



4

Tweet

8

Mi piace

1

Home > Avvocato d'Affari > Mercati e impresa - [Investimenti negli USA: quali i vantaggi per le aziende italiane?](#)

MERCATI USA

# Investimenti negli USA: quali i vantaggi per le aziende italiane?

Nicola Fiordalisi, Partner, Bryan Cave, LLP, e Alessandro-Adelchi Rossi, partner, Funaro & Co

17 aprile 2013

Inserisci qui la tua richiesta



Due professionisti si confrontano sul tema relativo agli investimenti negli Usa: un avvocato che ha assistito numerose imprese italiane nella creazione e sviluppo delle loro attività negli Stati Uniti e un dottore commercialista specializzato nell'assistenza tributaria fiscale per le operazioni che coinvolgono clienti italiani che investono negli Stati Uniti o multinazionali che investono in Italia.

## Nicola Fiordalisi, Partner, Bryan Cave, LLP

L'attività professionale di Nicola Fiordalisi è focalizzata sulle operazioni di finanza straordinaria quali fusioni e acquisizioni, joint-venture, attività di espansione societaria internazionale e corporate finance. Nel corso della sua carriera Nicola ha assistito centinaia di imprese italiane nella creazione e sviluppo delle loro attività negli Stati Uniti quali aperture di filiali e siti produttivi, creazione di joint-venture con aziende statunitensi, negoziazione di accordi distributivi e commerciali, ivi compresi la relativa pianificazione fiscale e gli aspetti giuslavoristici. Nicola Fiordalisi ha lavorato con clienti americani e italiani in una vasta gamma di operazioni finanziarie, commerciali e di investimento soprattutto nei settori manifatturiero, dell'energia e delle biotecnologie. Nicola ha conseguito la laurea in giurisprudenza presso l'Università di Bologna e pari titolo (Juris Doctor - J.D.) presso la Loyola University Chicago School of Law ed è abilitato all'esercizio della professione sia in Italia che negli Stati Uniti.



Il trend di delocalizzazione negli Usa da parte di aziende italiane

**OGGI L'INFORMAZIONE GIURIDICA È DIGITALE**

Su PC, iPad e iPhone!

AVVOCATO Guida al Diritto SISTEMA Società

Scopri subito!

**24 ORE ON DEMAND**

La giurisprudenza a consumo.

**SCOPRI QUI 24 ORE ON DEMAND**

GRUPPO 24 ORE

Cerca un avvocato **Avvocati 24**

Nome:

Città:

**continua?**

Il trend "Stati Uniti" certamente continua e si conferma come un processo in rapida crescita. La ricetta è assai più semplice di quello che si possa pensare: economia in chiara ripresa ed un mix di incentivi finanziari e fiscali e facilità operativa hanno indotto molte imprese italiane a considerare gli USA come il Paese ideale per espandere la propria attività produttiva e cogliere nuove opportunità commerciali.

**Cosa cercano queste aziende?**

Essenzialmente, facilità operativa e nuove opportunità di mercato. A parte il discorso dei forti incentivi fiscali, senz'altro importanti, queste aziende molto spesso cercano una maggiore prossimità con il mercato e con i consumatori statunitensi. Basti pensare al comparto alimentare, soprattutto dei prodotti freschi, in cui è essenziale disporre di unità produttive in loco. Anche i crescenti costi di trasporto pesano, per cui diviene economicamente e logisticamente vantaggioso accorciare la catena tra produzione e distribuzione. Gli Stati Uniti rappresentano uno dei maggiori e più sofisticati mercati al mondo e offrono un formidabile sbocco commerciale per prodotti e servizi validi in qualsiasi settore merceologico.

**Un'esperienza recente in questo settore?**

Penso sia significativo ricordare la recente esperienza del Pastificio Rana a Chicago. Per poter continuare il processo di internazionalizzazione ha realizzato una nuova fabbrica: dall'acquisto del terreno all'avvio della produzione, abbiamo impiegato appena 11 mesi.

**Che consigli si sente di dare a un'impresa italiana che intende investire negli Usa?**

Cercare quanto possibile di allineare le proprie esigenze di business con una localizzazione intelligente che massimizzi l'accesso agli incentivi locali, ma che tenga sempre ben presente il mercato di riferimento. Molto spesso ho visto aziende con il business focalizzato nell'area Newyorkese andare insediarsi in California al solo fine di prendere un certo incentivo. Ovviamente tali scelte, alla lunga, sono controproducenti.

Gli Stati Uniti sono un paese estremamente eterogeneo e ogni Stato ha le sue caratteristiche, la sua cultura e, di conseguenza, costituisce un ben specifico mercato di riferimento con esigenze a capacità di assorbimento magari molto diverse da un altro Stato.

**Quali sono i possibili rischi?**

Nella mia esperienza professionale, il rischio più frequente per l'operatore italiano è quello di resistere al necessario adattamento agli usi locali cercando di "italianizzare" il sistema. Cosa che rimane oggettivamente impossibile. Il successo sul mercato statunitense richiede particolare cautele ed una pianificazione strategica chiara e dettagliata. Il contesto in cui si opera è fortemente caratterizzato da professionalità, pragmatismo e cultura della delega operativa. Rimane quindi essenziale - al fine di evitare potenziali "storie dell'orrore" - che i quadri manageriali dell'azienda italiana e statunitense siano in grado di "dialogare" in linea con i meccanismi tipici americani.

**Si è recentemente parlato del fenomeno del re-shoring, ovvero incentivi concessi ad aziende Usa che "tornano" in patria. Questo fenomeno rischia di erodere risorse agli investitori esteri?**

Come ormai noto, molte grandi aziende americane (ad iniziare da General Electric, Ford, Caterpillar) hanno di recente rimpatriato la propria attività produttiva. Se da un lato tale fenomeno offre la miglior testimonianza che i differenziali di costo produttivo con paesi low distance / low cost (come la Cina) si stanno attenuando, dall'altro bisogna riconoscere che - per il momento - tale fenomeno interessa le produzioni legate a progressi nella robotica, mentre quelle ad alta intensità di manodopera (es. abbigliamento, tessile, computers) continueranno ad essere realizzate all'estero. Per tali motivi, ritengo che gli incentivi di fonte statale - largamente connessi con la creazione di nuovi posti di lavoro - rimarranno ancora a lungo a disposizione di operatori stranieri interessati a realizzare operazioni di foreign direct investment.

**Alessandro-Adelchi Rossi, partner, Funaro & Co**

Alessandro-Adelchi Rossi è responsabile dell'Italian Desk dello studio Funaro & Co e sovrintende a tutte le operazioni che coinvolgono clienti italiani che investono negli Stati Uniti o multinazionali che intendono investire nel nostro paese. La sua pratica è focalizzata sull'assistenza tributaria fiscale sia ordinaria sia derivante da operazioni di finanza straordinaria, ivi incluse aperture di filiali, joint-venture, riorganizzazioni e tematiche di transfer-pricing. Alessandro-Adelchi Rossi si è laureato magna cum laude presso l'Università degli Studi di Roma La Sapienza e ha conseguito un M.S. in Taxation alla Pace University di New York.

Cerca:

Materia:

Avvocato  Studio Legale  Domiciliatari

**Cerca**

Sei un avvocato? Non perdere l'occasione di farti trovare su Avvocati24

**Shop Diritto24**

Approfondimenti - Formulari - Giurisprudenza - Questioni





### Perché le imprese italiane investono sempre di più negli Stati Uniti?

Dal 1880 gli Usa sono l'economia trainante del mondo, con mantenimento costante di quota del PIL globale e tenuta delle esportazioni nonostante 20 anni di superdollaro. Il PIL degli ultimi 25 anni è stato in media superiore al 3% e la crescita della produttività di oltre il 2,5% per un decennio. La presenza strategica nei paesi emergenti, il dominio nei settori del futuro quali nanotecnologia e biotecnologia, la demografia in costante crescita, il potere di spesa pro capite senza uguali, la propensione al consumo e un quadro normativo e regolamentare certo sono tutti fattori che rendono questo paese irresistibilmente attraente da un punto di vista imprenditoriale per dare benzina a tutto il gruppo.

### Un'esperienza in questo settore?

La dimostrazione più lampante di quanto sia difficile fare impresa di questi tempi in Italia me l'ha data un imprenditore italiano che sta lanciando una nuova iniziativa nel campo della ristorazione. Prevede l'apertura di un centinaio di punti vendita in giro per il mondo partendo in primis dal mercato statunitense e, solo a sviluppo avvenuto, un ritorno in Europa.

### Quali le differenze tra il sistema fiscale italiano e quello statunitense?

Gli Stati Uniti hanno un sistema fiscale sicuramente molto più complesso, ma allo stesso tempo molto più sviluppato ed efficiente di quello italiano. D'altronde non potrebbe che essere così considerato che le imposte sui redditi sulle persone fisiche e giuridiche furono introdotte nel 1861 e regolate nell'attuale forma sistematica da un codice tributario che ha visto la luce già nel 1913. Fin da subito, l'originario codice si è sviluppato ed adeguato alla crescita economica della nazione che già negli anni precedenti alla grande depressione del 1929 aveva raggiunto livelli assolutamente sconosciuti nel resto del mondo. Questa "precocità" del codice tributario americano ha fatto sì che negli anni la norma tributaria sia arrivata ad un livello di dettaglio talmente estremo che è oggi estremamente difficile avere a che fare con una qualsiasi transazione economica/commerciale il cui trattamento fiscale non sia disciplinato dalla norma. Questo a differenza del TUIR italiano che ha invece una portata molto più limitata dando vita a tante zone di area grigia fiscale. Un'altra ragione di tale complessità è poi intrinseca al sistema amministrativo-fiscale statunitense.

Essendo gli Stati Uniti una federazione di stati, ciascuno stato conserva gelosamente la propria autonomia normativa. In alcuni casi anche le contee, in qualche modo assimilabili alle nostre province, e i comuni impongono le proprie imposte sui redditi. Di conseguenza il contribuente si trova a dover rispondere in tante giurisdizioni fiscali in quante opera. Considerando che la Convenzione Italia-Usa per evitare la doppia imposizione si applica solamente alle imposte sul reddito a livello federale e non a quelle a livello statale, accade non di rado che una società italiana che ritenga di essersi tutelata dall'imposizione federale negli Stati Uniti, venga colta - spesso inconsapevolmente - nelle strette maglie della tassazione statale.

### Un'impresa italiana potrebbe essere tassata negli Usa anche in assenza di una presenza fissa in quel paese?

A livello statale, il concetto di "stabile organizzazione" è rimpiazzato da quello di nexus. La soglia di penetrazione economica sufficiente alla creazione del nexus è tuttavia significativamente inferiore rispetto a quella richiesta dal concetto di stabile organizzazione. Attività circoscritte quali, ad esempio, l'utilizzo di agenti indipendenti, la partecipazione a fiere, o il mantenimento di merce in deposito, possono - a seconda dello Stato - costituire nexus. In alcune giurisdizioni statali, poi, il nexus si configura addirittura attraverso il mero sfruttamento di diritti immateriali all'interno del territorio di riferimento.

### Ci sono incentivi fiscali?

A livello federale, particolarmente rilevanti sono il 9% di deduzione prevista per attività produttive qualificate, nonché la recente proroga al 2013 dell'agevolazione fiscale che incentiva i progetti nel settore eolico, delle biomasse della geotermia e dell'idroelettrico attraverso un credito d'imposta di 2,2 centesimi di dollaro a kWh. Sono inoltre previsti incentivi fiscali per l'assunzione di lavoratori appartenenti a categorie ritenute svantaggiate, quali manovalanza non qualificata, ex-detentuti, portatori di handicap e veterani di guerra.

### E a livello statale?

## Strumenti e servizi utili

### STRUMENTI



Calcolo del danno biologico

Richiesta sentenze integrali

### SERVIZI UTILI

Gazzetta Ufficiale

Parlamento e Governo

Istituzioni e Associazioni

Punti accesso a POLISWEB

Link Utili

Mobile

## Newsletter Diritto24

### Vuoi essere sempre aggiornato?

Iscriviti alla newsletter di Diritto24

## Mediacenter ed e-learning



### I corsi E-Learning di Lex24

A cura della redazione di Lex24

## Rimani sempre aggiornato

Scarica dall'app store

**Edilizia24**

per iPad, iPhone  
e iPod Touch

VAI ALL'APP STORE



## Dagli ordini Dagli studi

TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJA e SOCI vince dinanzi alla Corte di Giustizia Europea con Poste Italiane

Matteo Benozzo e Francesco Bruno entrano in Pavia e Ansaldo

DLA PIPER con un pool di banche capofilato da Unicredit per l'estensione del finanziamento di € 36.5 milioni a Toto S.P.A.

Vedi tutte le news

A livello statale il ventaglio di incentivi è più ampio che non a livello federale ed ha caratteristiche che variano a seconda dello stato e della tipologia dell'investimento. Gli sgravi fiscali più frequenti sono relativi ad investimenti che generano nuovi posti di lavoro. Tali sgravi, che possono essere concessi sotto varie forme (riduzione delle imposte statali sui redditi statali, sul personale dipendente, sugli immobili, ecc.), sono pertanto soggetti a requisiti occupazionali minimi. Molti stati hanno poi creato all'interno dei loro confini zone di potenziale sviluppo produttivo - le c.d. "enterprise zones" - per le quali è previsto un particolare sistema di incentivi a favore delle imprese che intendano investire e svolgere attività produttiva. Tali agevolazioni intendono attrarre investimenti al fine di creare nuovi posti di lavoro e rivitalizzare le aree in questione stimolandone l'attività economica. Gli incentivi fiscali sono tipicamente negoziabili con l'autorità statale competente in base dell'ammontare dell'investimento, del numero dei posti di lavoro creati e dei tempi di realizzo e possono essere erogati sotto diverse forme: interventi sulle imposte sui redditi statali, oppure attraverso la riduzione delle "Sales and Use Tax", delle imposte immobiliari o delle spese per energia elettrica e gas, oppure ancora con concessioni a fondo perduto, ecc.

### Che consigli si sente di dare ad un imprenditore italiano che intende espandersi negli Usa?

Di non sottovalutare, come invece spesso avviene, la complessità degli Stati Uniti e delle profonde differenze esistenti tra Italia e USA negli aspetti normativi, nelle prassi commerciali, nel mercato del lavoro e in generale a tutti i livelli. Pur essendo senz'altro e decisamente meglio, da questi punti di vista, di paesi come Cina, India e Brasile, senza adeguato supporto e conoscenza della realtà locale operare negli Usa può risultare molto più arduo di quanto possa pensarsi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Vetrina

- [Periodici](#)
- [Libri](#)
- [Banche dati](#)
- [Software](#)
- [Formazione](#)



### MATERIE

Civile  
Lavoro  
Penale  
Amministrativo  
Comunitario

### RUBRICHE

News  
Primi piani  
Rassegne di giurisprudenza  
Primi piani di Guida al Diritto  
Sentenze del giorno  
Costituzione e Codici  
Formulario civile  
Formulario penale  
Gazzetta ufficiale

### CANALI

Avvocato d'affari  
Praticanti  
Avvocati24 - Lista avvocati

### PRODOTTI

Guida al Diritto  
Lex24  
Lex24 Omnia  
Sistema Pratico Diritto  
Sistema Società  
Ventiquattro Avvocato  
24ORE ON DEMAND

### CONTATTI

Contatta un agente  
Trova la libreria  
Servizio clienti  
Servizio clienti periodici  
Redazione

### STRUMENTI E SERVIZI

Calcolo del danno biologico  
Richiesta sentenze integrali  
Link Utili  
Mobile  
Newsletter di Diritto24 - Archivio  
Anteprime  
I Codici tascabili di Guida al Diritto

Mappa - Note legali - Gerenze - Bilancio d'esercizio 2011 Gruppo 24 Ore - Bilancio consolidato 2011 Gruppo 24 Ore



Inserisci i termini da cercare...

Cerca

GRUPPO24ORE

P.I. 00777910159 - © Copyright Il Sole 24 Ore - Tutti i diritti riservati  
Privacy Policy

› Per la tua pubblicità sul sito:  
Websystem

› Fai di questa pagina la tua homepage