

# LE OPPORTUNITA' DI INTERNAZIONALIZZAZIONE NEGLI USA



**FULVIO MASTRANGELO**  
**PARTNER**  
**BE SIDE YOU GROUP**  
**LUIGI PERIN**  
**FUNARO & CO. – NEW YORK**



*beside* **Y** *you*  
INTERNATIONAL ADVISORY GROUP



# THE STRUCTURE

*beside* **V** *you*



**SILT**  
International Legal and Tax Firm

**SILTGEST**  
Outsourcing

**SILT AS Norge**  
International Legal and Tax Firm

**BEWHIZ**  
Business Consulting Lab

*beside* **V** *you*  
INTERNATIONAL ADVISORY GROUP

Internatio  
nal  
Partners

Of  
Counsel

**funaro&co/pc**  
Certified Public Accountants  
Tax • Audit • Advisory

Redwood GmbH

**RANDAZZO**  
Legal Firm

**DISCEPOLO**  
Legal & Tax Firm

*funaro&co/pc*

# QUADRO ECONOMICO



- PIL Usa 19,500,000/miliardi USD
- Oltre 300 milioni di consumatori
- Reddito medio pro-capite \$57.000
- Importazioni italiane: 2% del totale Usa (10<sub>mo</sub> posto nella graduatoria mondiale)



# EXPORT ITALIANO NEGLI USA



- Esportazioni italiane negli USA:  
oltre 37 miliardi di Euro;
- Aree di export:  
meccanica, semi-lavorati, moda e accessori, mezzi  
di trasporto, agroalimentare, bevande,  
arredamento, prodotti farmaceutici;



# OPPORTUNITA' COLTE DA IMPRESE ITALIANE



- **Meccanica di precisione: Umbra Group**
  - *“Gli USA sono un Paese meritocratico e se il tuo prodotto rappresenta un’eccellenza le possibilità di fidelizzazione del cliente sono molto elevate”*
  
- **Manifatturiero cartario-materiale autoadesivo: Ritrama Group**
  - *“Le motivazioni che ci hanno portato ad una scelta simile sono:*
    - ✦ *Volontà di crescere nel 1<sup>MO</sup> mercato per autoadesivi;*
    - ✦ *Fiscalità più leggera*
    - ✦ *Marginalità più elevata*
    - ✦ *Ovviare ad alcune restrizioni doganali legate all’esportazione dall’Italia di materiali autoadesivi”*



# OPPORTUNITA' COLTE DA IMPRESE ITALIANE



- **Manifatturiero –cartario: Sofidel (rotoloni Regina)**
  - *“Il piccolo è bello, non funziona più. Le aziende si devono consorzare, ci devono essere le fusioni. Negli Usa l’industria locale si è fermata. La nostra è molto più avanzata e investire è facile. I trasporti e la logistica costano troppo per questo abbiamo aperto nuovi siti produttivi.”*
  - **Il Principal Commercial Officer Robert Peaslee:** *“Gli USA accolgono con favore tutti gli investitori che possono creare posti di lavoro per i cittadini americani. In particolare la presenza delle imprese italiane è molto apprezzata sia per la capacità di calarsi nelle realtà produttive americane, sia perchè sanno diventare parte integrante della società”*



# IL PRODOTTO E I PRINCIPALI SETTORI MADE IN ITALY



- Il prodotto deve avere un'alta italianità nel suo dna e un alto valore aggiunto rispetto ai concorrenti;
- Principali settori:
  - meccanica , automotive, tessile/abbigliamento, chimica, moda, arredodesign; industria manifatturiera





# INTERNAZIONALIZZAZIONE DI UNA PMI



- Le PMI hanno più successo se si rivolgono ai Paesi più sviluppati (USA), con meno rischi sul credito e norme più certe;  
E' bene conoscere da subito i propri rischi e le responsabilità;
- Puntare a non disperdere le energie su troppi territori differenti;
- Il solo export non basta per penetrare efficacemente negli USA. E lo sarà sempre di più;
- Presenza leggera (ufficio di rappresentanza, distributore etc) o pesante (stabilimenti, investimenti, personale)?



# INTERNAZIONALIZZAZIONE DI UNA PMI



- Le pmi italiane hanno sempre proceduto con il concetto del “un passo alla volta”: ricognizione del mercato, agente o distributore, ufficio di rappresentanza, branch e subsidiary. Infine sviluppo della società. Tempo medio per un fine start up: circa due/tre anni;
- L’attuale tendenza mira a rilevare strutture già esistenti per velocizzare la penetrazione sul mercato. Tempo medio per fine start up: un anno;



# INTERNAZIONALIZZAZIONE DI UNA PMI



- Per crescere in tempi sempre più veloci bisogna mirare alla crescita per il tramite di acquisizioni;
- Le acquisizioni possono essere fatte da soli o con altri (es. Rete di impresa, compagine societaria condivisa, etc);
- Conoscere le regole (es. normative commerciali) del Paese a cui rivolgersi;
- Può non rivelarsi una scelta corretta indebitare la società italiana per andare all'estero;



# LEGISLAZIONE SOCIETARIA E FISCALE



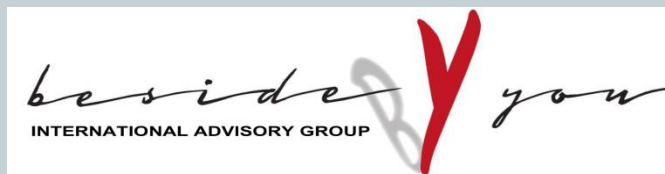
- Società di capitali di tipo classico ( C Corporation);
- Società di capitali di tipo S ( S Corporation);
- Limited Liability Corporation ( LLC), che combina la responsabilità patrimoniale della Corporation con la tassazione trasparente tipica delle Partnership;
- General Partnership.



# LEGISLAZIONE SOCIETARIA E FISCALE



- Generale assenza di formalità e adempimenti civilistici (no libri obbligatori, no deposito);
- La revisione contabile;
- I principi contabili:  
*U.S. GAAP, IFRS, Italian GAAP, Tax Basis*
- Il principio contabile è quello della competenza.



# IMPOSTE



- Internal Revenue Code
- Autoliquidazione
  - ✓ Federal Tax
  - ✓ State Tax
  - ✓ Local Tax
- Progressività per scaglioni ( Federal Tax)
  - Fino a 50.000 : 15%
  - 50.001 - 75.000 : 7.500 dollari + il 25% sul reddito eccedente i 50.000 dollari
  - 75.001 - 100.000: 13.750 dollari + il 34% sul reddito eccedente i 75.000 dollari
  - 100.001 - 335.000: 22.250 dollari + il 39% sul reddito eccedente i 100.000 dollari
  - 335.001 - 10.000.000: 113.900 dollari + il 34% sul reddito eccedente i 335.000 dollari
  - 10.000.001 - 15.000.000: 3.400.000 dollari + il 35% sul reddito eccedente i 10 milioni di dollari
  - 15.000.001 - 18.333.333: 5.150.000 dollari + il 38% sul reddito eccedente i 15 milioni di dollari
  - oltre 18.333.333 : 35%



# POSSIBILE EFFETTO TRUMP



- La politica di Trump, nelle sue intenzioni, mira a sostenere le imprese locali riducendo:
  - La massima aliquota fiscale individuale dal 39,6 al 33%;
  - L'aliquota per le imprese dal 35 al 15%;
  - Forti investimenti sulle infrastrutture Paese;
  - Incentivazione al rimpatrio della liquidità detenuta dalle aziende USA all'estero;
  - Aumento dei dazi doganali (di dubbia riuscita).

Se ciò accadesse, le aziende italiane dovranno farsi trovare pronte a cogliere il cambiamento trasformando l'incertezza in nuove opportunità di business.





## References:

**segreteria@siltassociati.it**



## Offices & Partners:

Milano, Italy – Oslo, Norway – Lugano, Switzerland – New York, USA