

## Internazionalizzazione. Indagine K&L Sul mercato Usa pronti a impegnarsi 7 imprenditori su 10

**Ilaria Vesentini**  
 BOLOGNA

Torna il sogno americano per 7 imprenditori italiani su 10. Il 72% dei nostri businessmen, infatti, ritiene gli Stati Uniti il miglior mercato dove investire capitali, grazie all'economia solida e in espansione (62% delle risposte), al sistema fiscale certo e trasparente (58%) e alla tassazione vantaggiosa (secondo il 55% degli intervistati). A dirlo è l'indagine dell'Osservatorio milanese K&L Gates (studio legale internazionale) condotta su 150 imprenditori delle maggiori città italiane, presentata ieri alla Bologna Business School in occasione del convegno su "Investire in Usa: crescita e opportunità per le imprese", organizzato da K&L assieme all'America Chamber of commerce in Italy.

Una ricerca che conferma da un lato le grandi potenzialità di sviluppo sia commerciale sia industriale oltreoceano per le nostre imprese - «a maggior ragione in vista dell'accordo di libero scambio Ttip che speriamo imminente», premette Giampaolo Salsi, amministrative partner di K&L Gates a Milano - ma dall'altro la scarsa dimestichezza degli imprenditori italiani con le norme e la burocrazia del sistema americano, i primi due fattori che frenano gli investimenti nei 50 Stati. Enonatoro. «Tra il livello federale, statale, common law, authorities, muoversi negli Stati Uniti non è certo semplice. Proprio per limitare controversie legali e fiscali consigliamo agli imprenditori di approdare sempre negli Usa o costituendo o acquistando una società americana,

perché gli americani non si fidano del sistema giuridico e normativo italiano e preferiscono lavorare con controparti che seguono le loro stesse regole», spiega Gianluca Settepani, rappresentante onorario dell'American Chamber per l'Emilia-Romagna. Ricordando però anche il «meccanismo fantastico e trasparente di incentivazioni, soprattutto per gli investimenti greenfield».

Tra tax credit, grant, loan a tax exemption sono quasi 2 mila i programmi di incentivo su cui gli Stati americani competono gli uni con gli altri per attrarre investimenti da oltreconfine, con agenzie governative molto dinamiche e business friendly, a differenza dell'Italia. Che oggi è il 15° Paese investitore negli Usa (decimo a livello europeo) e vale lo 0,8% degli IDe mondiali verso gli

Stati Uniti. Viceversa, l'Italia è il 27° mercato di destinazione degli investimenti americani e attrae appena lo 0,5% delle scommesse astelle e strisce in giro per il mondo. «In ogni caso nel 2015 gli Usa sono stati il Paese che più ha investito in Italia: parliamo di oltre 10 miliardi di euro per quasi 90 operazioni. E l'Emilia-Romagna - sottolinea Gino Cocchi, presidente della commissione Internazionalizzazione della Confindustria regionale - è la terza area di attrazione, dopo Lombardia e Lazio, e vanta già 140 investimenti produttivi statunitensi sul territorio. E la nostra regione è seconda solo alla Lombardia per export verso gli Usa (il 60% dei 6 miliardi di export è costituito da meccanica hi-tech, ndr)».

### PRO E CONTRO AMERICANI

Pesa la complessità normativa tra Autorità e leggi federali e statali ma premiano gli incentivi e la solidità economica



Peso: 10%

## Per sette imprese su dieci voglia di mercato americano

Gli Stati Uniti rappresentano uno dei mercati più attrattivi per i capitali delle aziende di tutto il mondo e storicamente occupano una posizione di leadership per i nuovi investimenti delle imprese. Secondo 7 imprenditori italiani su 10 (72%), infatti, il mercato statunitense è il migliore dove investire i propri capitali. E il perché è presto detto: può contare su un'economia solida e in continua espansione (62%), un sistema fiscale certo e trasparente (58%) e una tassazione vantaggiosa (55%). È quanto emerge da un'indagine promossa da K&L Gates Legal Observatory, l'osservatorio della sede di Milano dello studio internazionale K&L Gates, che analizza il panorama legale nel contesto

italiano e internazionale. Tra le preoccupazioni principali che inibiscono gli investimenti all'estero, ci sono però la burocrazia (68%), la scarsa conoscenza del sistema legale (62%) e la lenta ripresa economica (57%). Dubbi raccolti dagli esperti in campo di tutela legale degli investimenti, che raccomandano di operare con il supporto di professionisti con grande esperienza internazionale per non rischiare di andare incontro a controversie fiscali e legali.



Peso: 7%

# Analisi K&L Gates: 7 imprenditori su 10 sognano l'**America**

## I punti forti: economia solida, fiscalità trasparente e tassazione vantaggiosa

**G**li imprenditori emiliano-romagnoli tornano ad accarezzare il grande sogno americano. Complici il boom di esportazioni oltreoceano registrato l'anno scorso, una ripresa più brillante di quella europea, l'appannamento delle alternative cavalcate nell'ultimo decennio come i Paesi emergenti, una politica di incentivi per il rimpatrio dell'attività manifatturiera, e anche, perché no, l'effetto traino delle gesta americane di Sergio Marchionne.

Lo conferma uno studio di K&L Gates Legal Observatory, l'osservatorio della sede di Milano dello studio internazionale K&L Gates, su un campione di 50 imprese bolognesi. Il 74% delle quali ritiene che il mercato statunitense sia il migliore su cui investire. Le motivazioni principali sono un'economia in continua espansione (60%), un sistema fiscale certo e trasparente (53%) e una tassazione vantaggiosa (48%). Chi non ha investito, o esita a farlo, è preoccupato invece della burocrazia (64%), della scarsa conoscenza del sistema legale (61%) e dell'incertezza sulla ripresa economica globale (58%). Aspirazioni e dubbi raccontati nell'indagine promossa in preparazione al convegno del 28

aprile «Investire in USA: crescita e opportunità per le imprese», organizzato dall'American Chamber of Commerce in Italy e K&L Gates in collaborazione con Bper e Confindustria Emilia-Romagna.

Nonostante molti degli interpellati non abbiano mai investito negli Usa (64%), ben il 7 su 10 hanno valutato la possibilità di farlo in futuro. Ad incoraggiarli sono il mercato maturo e solido di 320 milioni di consumatori (61%), un sistema fiscale trasparente che non ammette "furbetti" (56%) e una tassazione vantaggiosa per le aziende straniere (52%). Attenzione, però, ammonisce **Vittorio Salvadori** di Wiesenhoff, partner di K&L Gates a Milano e responsabile del dipartimento di diritto tributario: «Il primo ostacolo è confrontarsi con un sistema fiscale diverso. Occorre, da un lato, valutare quale sia la tipologia societaria più adatta e dall'altro, scegliere lo Stato dove costituire la società. Le problematiche maggiori sono di carattere conoscitivo: il suggerimento è di non andare allo sbaraglio».

Se Olanda, Giappone e Svizzera sono i primi tre paesi investitori negli USA con rispettivamente 29,3 miliardi, 25,4 miliardi e 17,7 miliardi, l'Italia nel 2014 è cresciuta del 50%, investendo 2,8 miliardi contro 1,5 del 2013. Il sondaggio, pe-

rò, evidenzia anche i timori degli imprenditori nell'approccio al mercato americano: le questioni burocratiche (75%), la scarsa conoscenza della tutela legale (65%), la lenta ripresa economica (52%), le difficoltà a creare una rete di vendita capillare ed efficace su un territorio così vasto (42%) e la mancanza di banche italiane su cui fare affidamento (36%). Criticità controbilanciate da un grande potere d'acquisto delle famiglie statunitensi (69%), dall'affinità di gusti e tendenze e in particolare dall'apprezzamento per il made in Italy, (49%). **Arturo Meglio**, esperto in ambito societario, parla di «un sistema molto competitivo che può offrire tante opportunità, ma anche delle difficoltà oggettive, come le dimensioni notevoli, la lingua, la difficile gestione organizzativa». Gli stati più attrattivi sono New York, California, Carolina del Nord e Carolina del Sud e il Delaware che presenta una normativa societaria più flessibile.

Il referente per l'Emilia-Romagna di American Chambers, **Gianluca Settepani**, sottolinea tre aspetti: «Velocità nelle autorizzazioni, assistenza delle amministrazioni nelle procedure e le forti incentivazioni sono gli stimoli per investire negli Usa. Oggi avere una presenza produttiva in loco è



più facile, ma è anche la condizione irrinunciabile per aver successo su quel mercato. A fronte di 141 aziende di pro-

prietà americana in Emilia-Romagna, pari al 7,8% del totale italiano, le imprese della regione presenti stabilmente negli Usa sono oltre 200. Tra queste, Marposs, Aretè&Cocchi Technology, Coesia, Inter-

pump, Ima, Datalogic, Barilla, Parmalat, e un folto gruppo di ceramiche, da GranitiFiandre a Concorde, Panaria, Florim. Gli ultimi arrivi sono stati quelli di Bonfiglioli, Chiesi farmaceutici e Manifatture Sigarò Toscano, controllata dalla famiglia bolognese Maccaferri, che a fine 2015 ha comprato lo

storico produttore di sigari americani Parodi Holding.

**M. D. E.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Denaro**

Secondo la Farnesina, l'Italia nel 2014 ha fatto affluire in Usa 2,8 miliardi di euro (+50%)

**Stati attrattivi**

Per i capitali italiani sono New York, California, Carolina del Nord e del Sud

**Chi sono**



● **Arturo Meglio**, partner di K&L Gates esperto in ambito societario

● **Vittorio Salvadori** di Wiesenhoff, partner della sede milanese di K&L Gates e responsabile del dipartimento di diritto tributario

**Come la pensano gli imprenditori**

**Sondaggio sull'appetibilità degli investimenti diretti in Usa fra 50 imprese bolognesi**



**I pro**

- Alto potere d'acquisto dei consumatori **69%**
- Economia solida **60%**
- Sistema fiscale trasparente **53%**
- Tassazione vantaggiosa **48%**
- Affinità di gusti e apprezzamento per il made in Italy **49%**



**I contro**

- Difficoltà burocratiche **75%**
- Scarsa conoscenza delle tutele legali **65%**
- Incertezza sulla ripresa economica **52%**
- Difficoltà a creare rete commerciale e di assistenza **42%**
- Scarsa assistenza delle banche **36%**

Fonte: K&L Gates Legal Observatory

centimetri



Peso: 45%