

*L'unica via di uscita è la conquista di mercati in via d'espansione*

## Internazionalizzazione dell'impresa: una finestra sugli Stati Uniti

di Annie Borello Fiorilla

**D**i fronte alla crisi epocale che ha stravolto i mercati mondiali, potrebbe sembrare irragionevole pensare di investire ulteriori risorse aziendali all'estero. La vera questione invece non è se ci si può permettere di internazionalizzare, ma piuttosto se ci si può permettere di *non* farlo.

I tempi in cui la qualità intrinseca del prodotto italiano garantiva il dominio del mercato sono finiti. Oggi l'imprenditore italiano si trova di fronte ad un mercato nazionale ed europeo saturo, per cui l'unica via d'uscita è la conquista di mercati ancora in via d'espansione.

Gli Stati Uniti offrono ancora opportunità uniche:

l'economia più grande del mondo, un alto reddito pro-capite, un mercato che raggiunge ogni strato della popolazione, e la domanda dei consumatori tuttora in ascesa. A queste circostanze si combinano l'esistenza di strumenti legali e fiscali program-



Annie Borello Fiorilla

maticamente mirati a favorire l'imprenditore, facendo degli Stati Uniti una destinazione vincente. Si tratta tuttavia di un mercato sofisticato, in cui la concorrenza è agguerrita e che quindi non va affrontato con improvvisazioni o *naïveté*, bensì avvalendosi dell'esperienza di professionisti competenti per poter utilizzare al meglio gli strumenti che il sistema legale mette a disposizione.

La corretta pianificazione strategica può costituire, nel lungo termine, la differenza fra il successo e la rovina. Spesso l'entrata sul mercato americano avviene in modo automatico: l'azienda italiana riceve un ordine appetitoso e si affretta a soddisfarlo senza una vera e propria pianificazione. Dopo il primo ordine ne viene un altro, e un altro ancora e l'investimento acquisisce un valore sempre maggiore. Dato il successo, le cautele contrattuali diminuiscono ulteriormente, finché non sorge qualche conflitto imprevisto o l'attività dell'azienda italiana cade sotto il radar del fisco statunitense. All'improvviso, con la stessa facilità con la quale l'imprenditore è entrato sul mercato, questi rischia di perdere non solo l'investimento negli Stati Uniti, ma anche i beni della casa madre, e a volte, può mettere a repentaglio anche i propri beni personali. Negli Stati Uniti, l'assunzione di un simile rischio è assolutamente superflua: infatti usando appropriatamente gli strumenti legali a disposizione si possono minimizzare i rischi d'investimento e massimizzare i profitti, tutto nel pieno rispetto della legge. Il primo passo verso il successo è spesso la costituzione di una succursale statunitense, procedendo con la dovuta cautela, dopo aver studiato la migliore forma societaria e la struttura più appropriata per il caso particolare. Tanto i tempi che i costi di costituzione sono inferiori a quelli italiani, la gestione della società è snella ed



efficiente (l'avvocato si occupa della costituzione senza l'intervento di un notaio e spesso redige le minute assembleari che i direttori firmano internamente e vanno a costituire i libri sociali) e la protezione della privacy dell'imprenditore può essere assoluta. Rispettando gli accorgimenti opportuni caso per caso, con l'interposizione di una controllata si possono proteggere i beni della casa madre e dell'imprenditore stesso dai creditori contrattuali ed extra-contrattuali; si può evitare che la casa madre sia assoggettata alla rischiosa e costosa giurisdizione delle corti statunitensi, e si può evitare il pericolo che il fisco statunitense, in base alla presenza diretta della casa madre sul territorio, estenda la sua *longa manus* ai redditi della stessa (*Branch profit tax*) qualificandoli come *Effectively Connected Income* (ECI).

Una volta costituita la controllata, è possibile avvalersi in modo strategico di appositi strumenti legali

non solo per ottimizzare i profitti, ma anche per altri fini: per esempio, documentando i prestiti in modo da renderli qualificabili come *portfolio debt* è possibile rimpatriare gli interessi sui finanziamenti *tax free*; strutturando accuratamente le retribuzioni dei *managers* e dipendenti si può limitare l'impatto fiscale

sugli stessi abbattendo allo stesso tempo l'imponibile fiscale aziendale; investendo in beni (immobiliari e non) usati dalla società, ci si può avvalere di svalutazioni e detrazioni fiscali mentre il patrimonio aziendale si accresce; trasferendo gradualmente le partecipazioni alle generazioni successive è possibile



New York - Wall Street

creare un efficiente sistema di pianificazione successoria minimizzando tasse successorie e sulle donazioni. Questi non sono che pochi esempi di pianificazione strategica illustrati superficialmente, ma valgono a dare un'idea delle potenzialità del mercato americano, del clima favorevole all'attività imprenditoriale e del contributo che la consulenza di esperti competenti può dare al successo della società.

**Annie Borello Fiorilla**  
Avvocato in New York