

Delocalizzare negli Usa non è facile

Pubblicato: Sabato 19 Ottobre 2013



Il **fisco americano** a ben vedere non è meno barocco di quello italiano. **Tre livelli di imposizione** (federale, statale e cittadino) e una quantità notevole di regole che variano da stato a stato con altrettanta modulistica da compilare. C'è però un aspetto fondamentale che lo distingue in modo netto dal nostro sistema: la **fiducia totale del fisco nei confronti del contribuente**.

Il tema è stato affrontato alla **Liuc** in un seminario dal titolo "**Aziende italiane controllate negli Stati Uniti: organizzazione, fiscalità e controllo interno**", promosso dall'ateneo di **Castellanza** in collaborazione con **Kpmg** e **Funaro & Co**, nell'ambito del master Cfo (chief financial officer) in direzione, amministrazione, finanza e controllo di gestione tenuto dalla professoressa **Catry Ostinelli**.

I due relatori **Massimiliano Rigo di Kpmg** e **Andrea Oggioni** dello studio **Funaro**, quest'ultimo da sette anni a **New York** e a sua volta "allevato" all'interno della squadra di **Ivan Spertini (equity partner Kpmg)**, hanno tracciato un quadro preciso del sistema fiscale americano, utile agli imprenditori presenti. «Io seguo molti gruppi italiani all'estero – ha detto Rigo – ma non basta un revisore e non basta nemmeno skype, occorre andarci fisicamente perché le **attività di lobbying negli Usa sono fondamentali soprattutto con le authority**».

Negli Stati Uniti non ci sono barriere doganali tra stato e stato, anzi, esistono sistemi di competitività fiscale per incentivare le imprese a trasferire le loro produzioni. Un po' come accade in Italia con la **Svizzera** che, offrendo condizioni migliori dal punto di vista della tassazione, incentiva gli imprenditori italiani a **delocalizzare** nei vari cantoni. «Gli americani – ha sottolineato Rigo – non sono contenti quando gli stranieri vanno da loro a fare acquisizioni. In alcuni settori, ritenuti strategici, come ad esempio l'energia, ci sono forti limitazioni. Ogni mossa è monitorata attentamente soprattutto gli acquisti di terreni. Insomma, non si può fare nulla senza aver prima notificato le proprie attività alle singole autorità».

In America esistono **due tipi di società: quelle quotate in borsa e quelle non quotate**. Per le prime le regole previste dalla **Sec** (l'ente americano preposto al controllo della borsa valori, la Consob americana per intenderci), soprattutto dopo gli scandali **Enron** e **Madoff**, sono molto severe; per le seconde sono richiesti meno requisiti. «Il mondo delle **società non quotate** – ha precisato Rigo – **sorprende** perché spesso si trovano aziende **ben al di sotto degli standard contabili italiani**. Non devono depositare un bilancio e nemmeno sottoporlo a revisione, tranne che si tratti di società che operano nel settore finanziario, assicurativo o abbiano sviluppato un franchising».

Non c'è un capitale sociale minimo e ci sono società che vanno avanti con un patrimonio negativo, in Italia sarebbe impensabile perché subito verrebbe il sospetto che ci si trovi di fronte a una **bancarotta**. «Le perdite finali – ha sottolineato Oggioni – possono essere portate avanti anche per vent'anni. Ma se da uno a tre anni per il fisco è un tempo accettabile, dopo si possono avere dei controlli. Ti mandano

una lettera ed entro trenta giorni devi presentarti con i documenti. In genere anche se hai un grosso problema sono più gentili che da noi e se hai diritto a un rimborso fiscale questo ti arriva nel giro di un mese».

C'è un altro punto delicato, la **litigiosità**, perché negli Usa si fa causa su tutto. «I costi legali sono spaventosi – ha spiegato Oggioni – e bisogna metterli in conto anzi è meglio inseriti già nel business plan. Le cause durano molto meno che in Italia, ma un avvocato a New York costa mediamente dai **700 ai 1000 euro all'ora**».

Non è dunque per niente facile entrare nel mercato americano dal nulla e questo è il motivo per cui la via più frequente scelta dagli italiani è l'acquisizione di aziende già esistenti. Il **consiglio finale** dei due consulenti per chi ha delle società controllate Oltreoceano è il seguente: «È meglio avere un referente negli Usa non solo con il **potere di firma** ma anche con una certa **autonomia decisionale**».

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it