VareseNews

L’effetto Trump per chi opera negli Usa

Pubblicato: Venerdì 22 Giugno 2018

Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi in testa, ma anche macchinari e prodotti meccanici, siderurgici, plastici, medici, alimentari, tessili: è lunga e diversificata la lista dei beni made in Varese esportati negli Stati Uniti, quarto mercato di riferimento per l’economia all’ombra delle Prealpi (dopo Germania, Francia e Gran Bretagna) e primo extra-Europeo.

I dati provvisori 2018 elaborati dall’Ufficio Studi dell’Unione degli Industriali della Provincia di Varese mettono in luce che nel primo trimestre 2018, Varese ha esportato circa 122 milioni di euro verso gli Usa, un valore in calo del 3% rispetto allo stesso periodo del 2017, tuttavia con un saldo commerciale stabile (+0,5%) dovuto alla repentina discesa sul fronte delle importazioni. In particolare, è l’aerospazio varesino a registrare nei primi tre mesi dell’anno una buona performance sfiorando i 21 milioni di euro esportati negli Stati Uniti, rispetto agli 11 milioni dello stesso periodo 2017 (+86%).

Industria del volo, ma non solo. Ad andar bene sono anche gli altri due comparti varesini maggiormente presenti sul mercato a stelle e strisce: macchine per impieghi speciali (+3,6%) e prodotti in metallo (+17,3%). Con il segno più anche le forniture mediche (+12,1%), gli altri prodotti tessili (+1,7%) e le bevande (+2,6%). In discesa, invece, l’export delle materie plastiche (-27%), delle macchine di impiego generale (-13,6%) e gli altri prodotti alimentati (-52%).

In questo quadro è evidentemente fondamentale per le imprese varesine essere informate e aggiornate sulle rilevanti riforme attuate dalla presidenza americana. La nuova politica della Casa Bianca, infatti, investe in maniera stringente fisco, commercio e immigrazione. Lecito parlare di “effetto Trump”: tema di grande attualità per il largo pubblico. Meno note, invece, le conseguenze pratiche per il mondo delle imprese e per i lavoratori che operano negli e con gli Usa. È stato questo il focus del convegno “USA – Gli effetti delle riforme Trump in materia fiscale, di immigrazione e di commercio con Paesi esteri: vantaggi e rischi per imprese e lavoratori italiani che operano negli Stati Uniti d’America”, organizzato dall’Area Internazionalizzazione e Rapporti con l’estero Unione degli Industriali della Provincia di Varese. L’evento ha voluto mettere in luce le conseguenze del nuovo assetto dato dal Presidente Trump per imprese e lavoratori che operano negli Stati Uniti. Tra le principali novità, la recente legge di riforma fiscale statunitense, la più importante degli ultimi 30 anni; il nuovo parametro di rilascio dei Visti, basato sul merito dei soggetti, con risvolti anche per coloro che si devono recare negli USA per affari; le politiche protezionistiche che hanno portato all’attivazione di importanti barriere tariffarie all’importazione dei beni negli USA; l’evoluzione dei rapporti con Paesi partner e Stati considerati dagli USA ostili (in primis Iran), con la reintroduzione di sanzioni in grado di colpire anche le imprese non statunitensi. Scopo del convegno è dunque stato presentare in modo quanto più approfondito e ampio possibile i diversi aspetti della politica messa in atto dal Presidente con attenzione all’evoluzione dello scenario globale.

Per quanto riguarda l’immigrazione, il numero degli illegali presenti negli Stati Uniti nel 2017 è stato di circa 12,5 milioni: questo ha indotto l’amministrazione per ragioni di interesse nazionale a modificare la propria politica sull’immigrazione innalzando la soglia di controllo e puntando l’attenzione anche sulle assunzioni di lavoratori stranieri irregolari. In parallelo, è stata rivista la regolamentazione dei permessi in entrata: da un Waiver Program – un programma di “Viaggio senza Visto” che consente il soggiorno negli Stati per affari (partecipare a riunioni, conferenze, ecc.) – alle più diversificate tipologie di visto.

«Attenzione va posta al tema delle subsidiary negli Stati Uniti che aumenta le opzioni percorribili in materia di immigrazione consentendo, tra l'altro, di ottenere visti di durata maggiore rispetto a quelli utilizzabili in assenza di una legal entity», ha spiegato Daniele Ferretti, Avvocato e Attorney-at-Law (New York), Of Counsel di Rödl & Partner.

Ma occorre prudenza, ha aggiunto Ferretti: «Le regole vanno rispettate alla lettera. La possibilità dei 'viaggi senza visto' vanno presi con le pinze. Nel senso che essi consentono la partecipazione a riunioni, ma non di poter effettuare lavori più complessi, fosse anche rispondere ad una email dalla sede della filiale americana».

Altro aspetto su cui concentrarsi bene, prima di fare un investimento negli States, è quello dei livelli di tassazione. L'apparenza a volte inganna. In questo caso a mettere in allerta le imprese varesine è stato Filiberto Calascibetta, commercialista e partner responsabile dell'Italian Practice di Rödl & Partner USA: «È vero che l'aliquota dell'imposta federale sui redditi è scesa in maniera permanente e secca al 21%, ma un'impresa deve anche tenere conto di tutte quelle che sono le imposte stabilite da ogni singolo Stato».

Un'attenzione inevitabile in un Paese federale quali sono gli Usa. Ciò vale non solo quando si decide di aprire una filiale Oltreoceano. Basta anche essere alle prese come una commessa, tipo l'installazione di un impianto o di un macchinario: «Anche in questo caso – precisa l'esperto – bisogna constatare se secondo le regole dello Stato in cui si sta lavorando l'operazione non comporti una stabile organizzazione che produce reddito, con relativa tassazione».

Le imprese presenti al convegno hanno avuto l'occasione di approfondire i singoli temi e sciogliere dubbi specifici durante incontri riservati "one-to-one" con i consulenti presenti.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it