



Sviluppare le attività industriali e commerciali negli Stati Uniti

**Daniele Marcheselli – Desk Americhe
Ufficio Internazionalizzazione Imprese**

Udine, 5 maggio 2014

Rete internazionale del Gruppo

EUROPA

Filiali	Uffici di Rappresentanza
Amsterdam	Atene
Francoforte	Bruxelles ⁽²⁾
Innsbruck ⁽¹⁾	Istanbul
Londra	Mosca
Madrid	Stoccolma
Parigi	
Varsavia	

Paese	Controllate	Filiali
Albania	Intesa Sanpaolo Bank Albania	31
Bosnia - Erzegovina	Intesa Sanpaolo Banka Bosna i Hercegovina	51
Croazia	Privredna Banka Zagreb	203
Federazione Russa	Banca Intesa	69
Irlanda	Intesa Sanpaolo Bank Ireland	1
Lussemburgo	Banca Fideuram	1
	Société Européenne de Banque (SEB)	1
Regno Unito	Banca IMI	1
Repubblica Ceca	VUB Banka	1
Romania	Intesa Sanpaolo Bank Romania	76
Serbia	Banca Intesa Beograd	192
Slovacchia	VUB Banka	238
Slovenia	Banka Koper	52
Svizzera	Intesa Sanpaolo Private Bank (Suisse)	1
Ucraina	Pravex-Bank ⁽³⁾	260
Ungheria	CIB Bank	95

AFRICA

Uffici di Rappresentanza	Paese	Controllate	Filiali
Casablanca	Egitto	Bank of Alexandria	174
Il Cairo			
Tunisi			



AMERICA

Filiali	Uffici di Rappresentanza
George Town	San Paolo
New York	Santiago

OCEANIA

Uffici di Rappresentanza
Sydney

ASIA

Filiali	Uffici di Rappresentanza
Dubai	Abu Dhabi
Hong Kong	Beirut
Shanghai	Ho Chi Minh City
Singapore	Mumbai
Tokyo	Pechino
	Seoul

Dati al 31 dicembre 2013

(1) Filiale della controllata italiana Banca di Trento e Bolzano

(2) International Regulatory and Antitrust Affairs e Intesa Sanpaolo Eurodesk

(3) A gennaio 2014 è stato siglato un accordo per la vendita del 100% di Pravex-Bank. Il perfezionamento dell'accordo è soggetto all'ottenimento delle necessarie autorizzazioni

Una scelta distintiva di Intesa Sanpaolo: Ufficio Internazionalizzazione Imprese

Intesa Sanpaolo si è dotata
dell' Ufficio Internazionalizzazione Imprese
per mettere a disposizione
Specialisti Paese per le imprese italiane interessate
all'internazionalizzazione

aumentare le vendite
all'estero

cercare nuovi mercati di
sbocco

investire all'estero

gestire le consociate
estere

Un gruppo di specialisti Paese per assistere la clientela a 360°

5 DESK GEOGRAFICI PER LE IMPRESE



Accanto all'impresa in tutte le fasi del processo di internazionalizzazione



Ricerca opportunità di business in nuovi mercati

- Schede Paese
- Servizi informativi sui mercati esteri
- Sviluppo Commerciale Estero:
 - Assistenza per definizione mercato e strategie di ricerca di mercato
 - Ricerca partner commerciali
 - Missioni all'estero, Incontri B2B
- Segnalazione opportunità di business
- Informazione e validazione partner esteri
- Partecipazione a missioni

ESPORTARE

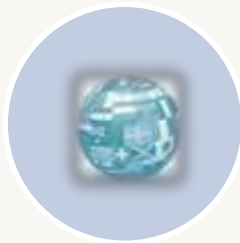
Sviluppo Commerciale Estero

OBIETTIVO



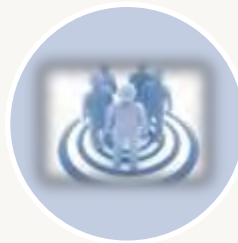
Assistere
la clientela a
Commercializzare i
prodotti in nuovi mercati
esteri

PAESI TARGET



11 Paesi
identificati tra
i Paesi
più Richiesti

CLIENTI TARGET



Aziende che optano per un
approccio allo sviluppo
commerciale all'estero in
un modo più strutturato

SERVIZI OFFERTI



Definizione mercato
e strategie
Ricerca di Mercato
Ricerca Partner
Incontri/
Missioni all'estero

«ATTORI»



La consulenza generica è
offerta
dal Desk.
I servizi specialistici sono
svolti in collaborazione
con partner esterni
selezionati.
Tutte le attività con la
clientela sono sempre
presiediate dal
Desk U.I.I

I Paesi target sono i principali mercati di sbocco delle esportazioni italiane:

■ USA, Brasile, Cina, Polonia, Romania, Russia, Germania, Francia, Spagna, EAU, India.

Una vasta gamma di strumenti a supporto dell'export

- **Export Facile:** Copertura rischio controparte mediante cessione alla Banca **pro soluto di crediti esteri**, rappresentati da fatture con scadenza non superiore a 150 giorni nei paesi ammessi
- **Conferma Lettere di Credito Export:** Per eliminare i rischi relativi al mancato pagamento pagamento da parte della controparte estera
- **Emissione di Bond e Garanzie:** per supportare la partecipazione a Gare di appalto e forniture internazionali
- **Utilizzo Meeting Room** per incontri istituzionali (previo accordo con le strutture della rete internazionale in loco)
- **Cash Management Internazionale** (consente di ottimizzare i flussi di cassa, Contenere l'indebitamento e ridurre i costi)

Consulenza per investimenti all'estero – Desk Geografico

- Incontri con l'azienda per discutere, valutare e definire il progetto di internazionalizzazione;
- Assistenza per individuare consulenti **legali, fiscali e/o commercialisti** nel Paese oggetto dell'investimento/progetto d'internazionalizzazione;
- Assistenza per **apertura rapporti bancari** con banche locali
- Apertura direttamente dall'Italia di conti correnti per la clientela Imprese presso Filiali estere Intesa Sanpaolo, Banche Estere del Gruppo
- Assistenza per individuare **eventuali interventi agevolativi nazionali ed esteri (SIMEST/FINEST/Fondi strutturali esteri)**.

INVESTIRE

«Worldwide Account» e «Open-Horizons»

WORLDWIDE ACCOUNT (apertura rapporti all'estero)

- Apertura direttamente dall'Italia di conti correnti per la clientela Imprese presso Filiali estere Intesa Sanpaolo, Banche Estere del Gruppo;
- Informazioni fornite dalla filiale in Italia: elenco servizi disponibili e modalità di apertura del conto, lista documenti richiesti ed altre informazioni utili, tariffario.



EUROPA

- | | |
|-----------------|--------------|
| ■ Albania | ■ Rep. Ceca |
| ■ Bosnia Erz. | ■ Romania |
| ■ Croazia | ■ Serbia |
| ■ Fed. Russa | ■ Slovacchia |
| ■ Francia | ■ Slovenia |
| ■ Germania | ■ Spagna |
| ■ Gran Bretagna | ■ Ucraina |
| ■ Olanda | ■ Ungheria |
| ■ Polonia | |

MEDIO ORIENTE - ASIA

- Emirati Arabi Uniti
- Hong Kong
- Giappone
- Shanghai
- Singapore



AMERICA

- Stati Uniti



AFRICA

- Egitto



OPEN HORIZONS

partnership per ampliare l'offerta



- **38 banche** in partnership
- **59 Paesi** coperti da accordi di collaborazione
- **Advisory e Banking** dedicati alle imprese
- Approccio condiviso e in regime di **reciprocità**
- **Welcoming Unit** dedicata alla cura di Incoming business

INVESTIRE

Finanziamento a MLT di Mediocredito Italiano per lo sviluppo dell'attività internazionale

INTERNATIONAL +

- Destinato a **tutte le imprese** che intendono **sviluppare** la propria **attività all'estero**
- **Copertura** del costo totale del progetto **fino all'80%**,
- Importo **minimo** pari a **500 mila euro**
- **Durata** tra i **3 e i 10 anni**, comprensivi di eventuale preammortamento fino a 2 anni
- **Assistenza finanziaria personalizzata**

INTERNATIONAL + SACE

- Imprese con **fatturato fino a € 250 Mln** (almeno 10% Export)
- Importo finanziamento compreso tra **€ 250.000 e € 5 Mln**
- **Durata** di **3, 4, 5, 6 o 7 anni** **garantito da SACE** **fino al 70%**

Perché' Investire negli Stati Uniti

Gli Stati Uniti hanno il più attraente contesto per gli investimenti al mondo.

L'economia degli Stati Uniti è la più grande al mondo e hanno accordi di libero scambio con 17 paesi nel mondo. Lo stock di investimenti esteri negli USA supera i 2.700 miliardi di dollari (a fine 2012) ed il flusso di investimenti nel 2012 è stato pari a 166 miliardi di dollari.

Gli USA offrono agli investitori esteri:

- **Una forza lavoro specializzata:** Elevatissimo livello delle attività di ricerca e sviluppo. Presenza di oltre 4.000 università e college, incluse 7 tra le 10 più importanti università mondiali.
- **Un prospero mercato di consumo:** una popolazione di oltre 310 milioni di abitanti e un prodotto interno lordo pro-capite di oltre 47.000 dollari USA.
- **Un sistema regolamentare e legale chiaro e sicuro** che consente ampia libertà operativa agli investitori esteri. Gli investimenti stranieri godono di un approccio aperto, trasparente e non discriminatorio. Le aziende di proprietà USA e quelle di proprietà estera sono soggette allo stesso livello di trattamento.
- Una forte **protezione della proprietà intellettuale.**
- Una **rete di infrastrutture** stradali, ferroviarie, portuali e aeroportuali altamente sviluppata e caratterizzata da alta intermodalità.

Stati Uniti: Rischi e Opportunità

Mercato Complesso

Mercato Strategico

Società Multiculturale

Mercato Profittevole

Mercato Competitivo

Mercato in Crescita

Mercato «*Demanding*»

Mercato Professionale

USA: Differenze e Rischi Operativi

L
E
G
A
L
E

Imprenditore decide di incentivare i propri dipendenti attraverso partecipazioni azionarie di minoranza.

Se il dipendente, ora socio non sarà d'accordo con le scelte del socio di maggioranza può invocare gli «appraisal rights» e chiedere un buy out forzato a prezzi decisi dal tribunale.

F
I
S
C
A
L
E

L'imprenditore decide di costituire una branch invece che una subsidiary perché a prima vista appare la soluzione piu' economica e che richiede minori adempimenti formali.

Estende potenzialmente la responsabilità alla casa madre («*doing business in US*»). La c.m. avrà l'onere di dichiarazione dei redditi ECI («*effectively connected income*»)

C
O
M
M
E
R
C
I
A
L
E

L'assegno americano è largamente diffuso come strumento di pagamento anche internazionale, ma ha regole molto diverse da quelle italiane. «Autonomia e astrattezza»

Non si può essere certi dell'incasso. Il traente può revocare l'ordine di pagamento dell'assegno dato alla banca, invocando lo «*Stop Payment*» sino a 2 anni dopo il pagamento.

Esportare negli USA – Casistica

Le principali modalità di esportazione negli USA si possono riassumere nelle seguente casistica:

- **Esportazione Diretta** di Beni in USA dall'Italia e dall'Estero
- **Esportazione Indiretta** di Beni mediante un **Magazzino** (proprio o di terzi) negli USA
- Fornitura di beni e servizi accessori mediante **proprio personale in loco**
- Esportazione mediante **agente/rappresentante commerciale o distributore** in Loco
- Costituzione di una Succursale o di un Ufficio di Rappresentanza (**Branch**)
- Costituzione di una società controllata negli USA (**Subsidiary**)
- Costituzione di società con **trasferimento di personale dall'Italia** (Trasferta, Distacco o Trsf.to)

Se la società non fa mera esportazione diretta potrebbe essere considerata «fare business negli USA" (*engaged in a trade or business* o in acronimo **ETB**) ed essere quindi soggetta ad imposta negli USA sull'utile derivante dalla fornitura o dal contratto con il proprio cliente americano (*effectively connected income*, in acronimo **ECI**)



- **Corporation**
- **LLC**

Principali forme societarie

- Forme societarie principalmente utilizzate dagli investitori:

Tipologia di Società	Simile a	Azionisti	Amministrazione	Asp. Legali (*)	Asp. Fiscali (*)
Sole Proprietorship	Ss	1 max	Proprietor	Socio illimit. Responsabile	Trasparente. Tassazione solo su azionisti
S - Corporation (Inc.)	SpA/Snc	20 max	Directors (non esecutivi) + Officers (Esecutivi)	Pers. Giuridica separata dai soci	Trasparente. Tassazione solo su azionisti
C - Corporation (Corp.)	SpA	1 min - no max	Directors (non esecutivi) + Officers (Esecutivi)	Pers. Giuridica separata dai soci	Entita' Tassata separatamente
Limited Liability Company (LLC)	Srl	1 min - no max	Managers	Pers. Giuridica separata dai soci	Trasparente. Tassazione solo su azionisti
Limited Partnership (LP)	Sas	2 min - no max	Limited Partner (accomand.te) + General Partner (accomand.rio)	Accmand.te-Limitat. Responsabile Accmand.rio-Illimitat. Responsabile	Trasparente. Tassazione solo su azionisti
Limited Liability Partnership (LLP o RLLP)	Sas	2 min - no max	Limited Partners (accomand.ti)	Accmand.te-Limitat. Responsabile	Trasparente. Tassazione solo su azionisti
General Partnership (GP)	Snc	2 min - no max	General Partners (accomand.ri)	Socio illimit. Responsabile	Trasparente. Tassazione solo su azionisti
Branch	Filiale			Casa Madre illimit. Responsabile	Entita' Tassata separatamente

(*) Possibili eccezioni a livello di singolo Stato

- Non è previsto un capitale minimo.
- I tempi di registrazione sono in genere molto brevi (24-48 ore).
- E' Necessario un legale per Incorporazione / Registrazione e per le eventuali «licenze amm.ve».

Cenni Tassazione

Negli Stati Uniti la **pressione fiscale media nominale** sulle imprese è del **40%** sommando l'imposizione federale (che può arrivare a massimo 35% per le imprese più grosse) a quella dei diversi Stati (dall'1% al 12%, con una media del 7,5%). Fra i paesi del G7 gli Usa hanno la tassazione sulle imprese più elevata. C'è però un complesso meccanismo di voci deducibili, per cui la **tassazione effettiva media** è al **30%**.

Principali Imposte	Tax range	Eccezioni
Corporate Income Tax	15-35%	Vedi slide seguente per dettagli
Alternative Minimum Tax (AMT)	20%	Si applica a privati e aziende, eccetto le SME /TO med. 3 anni < \$7,5 mln
VAT (IVA)	0 - (2,7% -8,25%)	Non viene applicata alcuna IVA a livello federale. Tuttavia a livello statale e municipale viene applicata un'imposta sulla vendita al dettaglio che varia tra 2,7% e 8,25%.
Withholding Tax	Dividendi 5%/15% Interessi 10% Royalties 5%/8%	Il nuovo Accordo per evitare la doppia imposizione tra USA e l'Italia e' stato siglato il 25.08.09 ed e' entrato in vigore dal 01.01.10, sostituisce il precedente che risaliva al 30.12.1985.

Tax Deductions: alle corporation sono consentite alcune importanti deduzioni che riducono sensibilmente il livello di tassazione (parziale riduzione sui dividendi ricevuti, organization costs etc.) sia livello federale che statale.

Presenza Intesa Sanpaolo in USA: Filiale HUB New York



INTESA SANPAOLO

Stati Uniti d'America

FILIALI: **BANCHE CORPORATE:**

Filiale HUB di **New York**
Sede Centrale: 1, William Street
New York N.Y. 10004, Stati Uniti d'America
Telefono: +1 212 607 3500
Fax: +1 212 8092124
E-mail: newyork.us@intesasanpaolo.com

Dati aggiornati al 30 settembre 2013

I servizi della Filiale ISP di New York per la clientela italiana

- La Filiale ISP di New York offre una **gamma completa di servizi bancari** per le imprese italiane che necessitano di un punto di riferimento negli Stati Uniti.
- Presenza di un **International-Italian desk** dedicato alle imprese
- Gestione facilitata dei conti correnti non residenti di clientela italiana utilizzando **sistemi di cash management**
- **World Wide Account**: possibilità di apertura conto in USA direttamente dall'Italia
- Piattaforma **InBiz** e servizi di **Cash Pooling**



Accordo operativo con Wellsfargo

Progetto Open Horizons



- L'accordo con la banca americana **Wells Fargo & Co**, rappresenta un ulteriore strumento a disposizione delle imprese italiane e statunitensi nei loro processi di internazionalizzazione.
- Wells Fargo, con sede a San Francisco California è la quarta banca per attività, seconda per depositi, servizi ipotecari e carte di debito e terza per capitalizzazione borsistica degli Stati Uniti.
- La cooperazione tra le parti avviene tramite il reciproco supporto alle imprese degli usuali servizi bancari e di servizi di advisory che offrono:
 - Scambio di informazioni sullo scenario economico
 - Informazioni sul settore merceologico d'interesse nonché sulla normativa fiscale
 - Assistenza commerciale
 - Servizi Complementari (consulenza sulle strategie di business; identificazione e selezione di potenziali partners;
 - Identificazione di potenziali obiettivi di acquisizione in USA e in Italia,
 - assistenza nei processi di Merger & Acquisition)
- Per approfondimenti rivolgersi al **Desk Americhe – Uil**



ACQUAMIN PIU' VENDITE NEL MERCATO USA

2

1

- **ACQUAMIN** è un'azienda di **acque minerali** di target alto che ha già una piccola quota di mercato negli USA e che vuole **espandere in modo significativo l'attività** in questo mercato puntando soprattutto al network della ristorazione.
- La Filiale imprese ISP dopo una prima visita dal cliente mette in contatto il titolare di ACQUAMIN con lo specialista del Desk Americhe.
- L'impresa è interessata ad una **ricerca di mercato completa** per lo sviluppo commerciale nel mercato statunitense.

3

- Grazie allo studio di mercato, alla ricerca partner ed una continua interazione tra la società partner ed il cliente con il supporto del Desk Americhe sono stati individuate 6 controparti interessate tra cui 2 primari retailer americani che chiuderanno entro giugno le trattative commerciali

- Il Desk Americhe propone, data la necessità del cliente, una ricerca con il supporto di una **società di consulenza** partner del Gruppo ISP **operante negli USA**.
- Il dossier di **Sviluppo Commerciale Estero** proposto dalla società e che viene sottoscritto da ACQUAMIN (previa accettazione del preventivo) prevede:
 - **Studio di mercato del settore** con SWOT Analysis report
 - **Piano di Marketing e comunicazione**
 - **Business plan** a 3 anni
 - Tra le diverse attività sono previste l'identificazione di **nominativi di controparti** e l'organizzazione di una settimana di **B2B in loco** organizzata a cura del consulente.

CASO 1



PECORINOSARDO VERSO NUOVI MERCATI

1

- **PERCORINOSARDO** è un'azienda che produce formaggi DOP e che vuole **espandere la vendita del proprio prodotto in vari mercati esteri tra cui gli USA.**
- L'azienda ha già selezionato con propri canali una **serie di nominativi (circa 50)** che ora vorrebbe far vagliare per poi incontrare alcune controparti con cui poter commercializzare il prodotto. La Filiale imprese ISP mette in contatto il titolare della ditta con lo specialista del Desk Americhe.
- L'impresa è interessata ad una **ricerca di mercato mirata su controparti già identificate.**

2

- Il Desk Americhe propone una ricerca con il supporto di una **società partner operante negli USA.**
- Il dossier di **Sviluppo Commerciale Estero** proposto dalla società in collaborazione con il Desk e che viene sottoscritto da PECORINOSARDO prevede:
 - **Approfondimento e valutazione dei 50 nominativi**
 - **Contatto con tutti i nominativi** ritenuti meritevoli di approfondimento



3

- Una volta effettuata la ricerca e sviluppati i contatti **vengono selezionati di comune accordo 5 nominativi** interessati con i quali la società organizza **incontri B2B**, in occasione della più importante **Fiera settoriale** che si svolge a NY «**The New York Fancy Food Show**», curando tutta la parte organizzativa e logistica della missione. Gli incontri si sono tenuti tra fine giugno ed i primi di luglio ed ora verranno monitorati i risultati per **le attività previste di follow-up.**

CASO 2



SPECIAL TEXTILE - COSTITUZIONE SUSSIDIARIA USA

1

- «**SPECIAL TEXTILE**» è una società attiva nello sviluppo e nella produzione di prodotti tessili speciali con diversi trattamenti chimici per uso tecnico. **Specializzata nella produzione di sistemi per la protezione balistica e anti coltello** con tessuti in fibra aramidica e altre fibre ad alta tenacità per **giubbetti antiproiettile** e antiframe con finissaggi di varia tipologia, pre-impregnati con vari sistemi di **resine per caschi e blindature**.
- L'Azienda intende aprire una sussidiaria negli Stati Uniti al fine di comprare fibre aramidiche, tesserle in loco e venderle al mercato americano (importanti commesse dal settore pubblico - pubblica sicurezza ed esercito).

3

- **SPECIAL TEXTILE** sta ora perfezionando la costituzione della Sussidiaria che verrà seguita da ISP per tutte le sue necessità finanziarie all'estero.

2

- Il Desk Americhe:
 - presenta all'azienda i servizi offerti da ISP e dai suoi partner negli USA
 - offre supporto strategico, logistico e legale nella scelta dello Stato in cui costituire la società (New York / Washington) e di quello in cui stabilire un magazzino
 - crea contatti con studio legale in loco specializzato nel settore pubblico per la costituzione di società negli Stati Uniti



CASO 3



Ufficio Internazionalizzazione Imprese

Desk Americhe

AMERICHE

- Daniele Marcheselli - Tel 049 6539772 daniele.marcheselli@intesasnpaolo.com
- Paolo Ciancio – Tel 049 6539741 paolo.ciancio@intesasnpaolo.com

