



11 Broadway, Suite 630
New York, NY 10004
Tel (212) 661-0435
Fax (212) 661-0422
d@grosserconsulting.com
www.grosserconsulting.com

16 gennaio 2013

NOTIZIE SULL'ECONOMIA STATUNITENSE

Gli Stati Uniti non sono inadempienti

Nel giro di un mese e mezzo il Congresso dovrà autorizzare il governo ad aumentare il "Debt Ceiling", ovvero il limite massimo di debiti che il governo federale può assumere. Gli allarmisti parlano del pericolo di "Default" (inadempienza nel pagare i debiti) del governo federale nel caso in cui il Congresso rifiuti di aumentare il limite. In effetti la parola "Default" è usata in modo improprio perché tecnicamente questo può avvenire solo se il governo non paga debiti come buoni del tesoro o obbligazioni federali. Il finanziamento di programmi federali non è un debito. E per pagare i veri debiti i soldi ci sono.

L'accordo fiscale al Congresso non ha risolto il problema del deficit USA

In un articolo nella pagina editoriale del *New York Times* del 1 gennaio, David Brooks, uno dei più rispettati editorialisti della stampa americana scrive che l'accordo al Congresso non ha risolto il problema. Egli fa notare che il debito pubblico statunitense costituiva il 38% del PNL nel 1995; ora è al 74% e se le cose continuano così la percentuale salirà al 90% nel 2020 e al 247% tra trent'anni.

Mantenendo lo status quo, le spese sociali del governo federale (denominate "entitlements", ossia "diritti acquisiti" indipendentemente dai fondi disponibili) assorbiranno tutto il bilancio federale. Brooks fa notare che è impossibile risolvere il problema senza aumentare le tasse per tutti. La legge passata al Congresso ha aumentato le tasse solo per le famiglie con reddito superiore a 450.000 dollari all'anno. Oltre a questo è anche necessario limitare le spese. Di chi la colpa? Brooks risponde: di tutti gli americani che desiderano continuare a ricevere dal governo federale più di quello che contribuiscono.

La pericolosa politica monetaria statunitense

In un articolo nella pagina editoriale del *Wall Street Journal*, il professor Martin Feldstein, insegnante a Harvard e già capo dei consiglieri economici del presidente Reagan, scrive che la politica del Fed che continua a mantenere eccessivamente bassi i tassi d'interesse, ha un effetto deleterio per il paese. Da una parte sta creando delle pericolose "bolle" in vari settori dell'economia a causa di tassi d'interesse che sono in termini reali, negativi; dall'altra corre il rischio di alimentare futura inflazione e di incoraggiare la politica irresponsabile del Presidente Obama e del Congresso finanziando di continuo il deficit federale.

Per avere il permesso di residenza in USA, investi nel Vermont

A Jay Peak nello stato del Vermont, al confine con il Quebec, si sta creando uno dei maggiori progetti di sviluppo economico degli Stati Uniti. L'imprenditore del progetto, Mr. Bill Stenger e il suo partner Ariel Quiros, allo scopo di attirare capitali, hanno fatto uso di una legge statunitense che concede la residenza

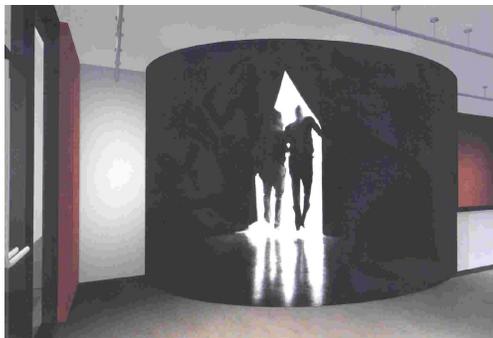
e il permesso di lavoro negli Stati Uniti a chi investe 1 milione di dollari nel paese o anche la metà in aree poco sviluppate. In questo modo, i due soci hanno attratto 550 investitori esteri da 60 paesi e raccolto 275 milioni di dollari. Nel 2006 gli Stati Uniti avevano concesso solo 802 visti per investitori esteri (denominati visti EB-5). Nel 2012 ne ha concessi 7.818.

Nuovi regolamenti per la concessione di mutui

A seguito della crisi finanziaria, il Congresso degli Stati Uniti ha creato una nuova agenzia denominata *Consumer Financial Protection Bureau*; uno dei compiti dell'agenzia è quello di proteggere i consumatori per evitare che assumano rischi eccessivi con i mutui immobiliari. I nuovi regolamenti promulgati a metà gennaio dall'agenzia cercano di proteggere i consumatori senza tuttavia rendere difficile ottenere dei mutui. I regolamenti, che stabiliscono uno standard per i mutui (*Qualified Standard*), fanno parte della Legge Dodd-Frank votata dal Congresso nel 2010 che dà alle banche la responsabilità legale di verificare che coloro che prendono in prestito siano in grado di pagare il debito. I regolamenti avranno effetto nel gennaio 2014. Le banche dovranno verificare reddito, credito e impiego di coloro che chiedono mutui. Cose ovvie, ma convenientemente dimenticate durante gli anni di finanza allegra nei quali banche e consumatori dimenticavano le più elementari nozioni finanziarie o, anche peggio, falsificavano i documenti per ottenere o concedere prestiti.

Grande successo di una artista italiano in America

Silvio Wolf, milanese e uno dei grandi artisti della fotografia mondiale, ha aperto la sua mostra personale a New York, presso la prestigiosa galleria d'arte Bruce Silverstein. A giudicare dalla folla all'inaugurazione, avvenuta il 10 gennaio, la mostra, che resterà aperta fino al 16 febbraio, sarà un grande successo. La più recente mostra personale di Wolf in Italia è stata quella al Padiglione d'Arte Contemporanea a Milano nell'autunno 2011. Nel 2009 aveva esposto alla Biennale di Venezia. La galleria Silverstein è nel quartiere Chelsea di Manhattan, tra la Decima e Undicesima Avenue dove sono concentrate le gallerie d'arte.



Ottimi affari per le case automobilistiche americane nel 2012

Agli americani negli anni passati mancava il credito per acquistare case, ma non quello per comprare automobili che sono molto meno costose. Così le case automobilistiche americane nel 2012 hanno avuto l'annata migliore da cinque anni a questa parte. Le vendite di nuove auto e autocarri sono arrivate a 14,5 milioni di veicoli, con un aumento del 13% rispetto al 2011. Il direttore generale della General Motors

prevede per nel 2013 le vendite totali di veicoli nel paese raggiungeranno il livello di 15,5 milioni di unità. Nel mese di dicembre, la Chrysler-Fiat è stata l'azienda di Detroit che ha fatto registrare il maggiore aumento di vendite, +10,4%.

Gli Stati migliori per il business negli Stati Uniti

La rivista *Chief Executive Magazine* ha condotto un'inchiesta presso 650 business leader dalla quale è emerso che gli stati favoriti per locare un'industria sono Texas, Florida, Tennessee e Virginia. Agli ultimi posti California, New York, Illinois e Massachusetts. La California è considerata uno stato troppo caro per costi del lavoro, tasse e regolamenti. Non è un caso che le aziende italiane del settore piastrelle che hanno investito aprendo stabilimenti negli Stati Uniti lo hanno fatto nel Texas e nel Tennessee, nonostante che la California produca il 12,6% del PIL statunitense e sia il maggiore stato per il consumo di piastrelle.

Italia, "tenuta di caccia" per investitori americani

Il titolo in inglese di un articolo nel *Wall Street Journal* del 22 dicembre 2012 era "*Italy: M&A Hunting Ground*" (M&A = Mergers and Acquisitions). L'articolo faceva notare le recenti acquisizioni di aziende italiane da parte di aziende americane tra le quali l'acquisto di Avio SpA da parte di General Electric per 3,3 miliardi di Euro e quella di Marazzi Spa da parte di Mohawk Industries per 1,2 miliardi di Euro. Qualche giorno dopo un altro articolo annunciava l'acquisto di CERVED da parte dei Bain Capital LLC e Clessidra SGR SpA. Se da una parte, queste acquisizioni testimoniano l'esistenza di aziende solide e di valore in Italia, il fatto che gli investimenti in Italia da parte di aziende estere siano acquisizioni e non creazioni di nuove industrie mostra che l'Italia offre limitate opportunità. Va aggiunto che si assiste anche a una "fuga" dei cervelli manageriali. Un esempio è quello di Marchionne che con la Chrysler sta prosperando in America grazie alla facilità di operare nel mercato e senza le pastoie burocratiche e politiche del mercato italiano.

Le piccole banche tranquillizzano i clienti

Fino alla fine del 2012, nel quadro delle misure successive alla crisi finanziaria, la *Federal Deposit Insurance Corp.*, (FDIC), l'agenzia federale che assicura i conti bancari, aveva ricevuto istruzioni di garantire tutti i depositi bancari indipendentemente dall'ammontare del conto, nel caso di fallimento di una banca. Al gennaio 2013 le cose sono tornate al livello normale per cui la FDIC assicura i depositi solo fino a 250.000 dollari. Le piccole banche, teoricamente più vulnerabili, si sono affrettate a cercare di tranquillizzare i clienti che i loro conti erano sicuri anche se non più completamente protetti dalla FDIC.

Chi sono i migliori venditori?

Un recente articolo nella rivista *Forbes* che tratta argomenti di economia e finanza, suggerisce che per la ricerca di buoni venditori sia utile verificare nei ristoranti! Infatti i buoni camerieri sono quelli che meglio di altri sanno servire i clienti, si comportano da diplomatici, sono in grado di risolvere problemi, e si rendono conto che devono sapere dare buoni consigli per mantenere la fedeltà della clientela.

Ottime previsioni per il settore casa negli Stati Uniti

Le previsioni per il settore casa nel 2013 sono ottime. Si prevede un aumento del 7,3% nelle vendite di case esistenti a 5 milioni di unità, il livello più alto dal 2007 a questa parte. Le nuove costruzioni aumenteranno nuovamente e si prevede che i "Housing Start" aumenteranno del 24% a 967.000 unità. Si prevedono vendite di 448mila abitazioni mono-famigliari. Molte famiglie che avevano rinunciato a vendere le proprie case durante la recessione quando i prezzi delle case scendevano, si stanno preparando a metterle in vendita facendo piccoli rifacimenti per renderle più attraenti ai potenziali compratori.

La scarsità di appartamenti fa aumentare gli affitti

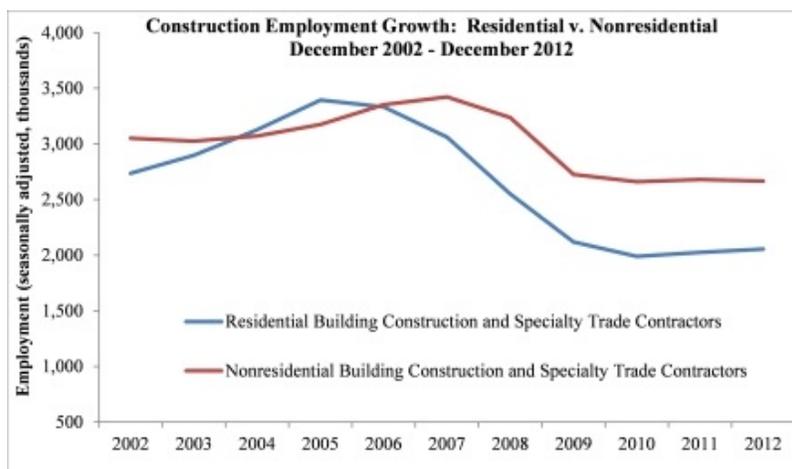
Secondo un articolo del *Wall Street Journal* del 14 gennaio, l'affitto medio per un appartamento negli Stati Uniti era di 850 dollari al mese nel 2004; era salito a 1000 dollari nel 2008 ed era sceso a 975 dollari nel 2009. Nel 2012 è risalito a 1.050 dollari. Il motivo è che la domanda di appartamenti è superiore all'offerta anche perché negli ultimi anni i costruttori di palazzi di appartamenti hanno costruito molto poco per via della crisi. Negli Stati Uniti il 65,5% delle famiglie abitano in una casa di loro proprietà; il resto deve affittare.

Ottime prospettive per il mercato dei rifacimenti in USA nel 2013

Secondo la *National Association of the Remodeling Industry*, nell'ultimo trimestre del 2012 vi è stato un miglioramento del 4,3% nel fatturato del settore rispetto al trimestre precedente. Per il 2013 le previsioni sono ancora migliori e si prevede un aumento superiore al 10%.

I dipendenti nel settore delle costruzioni

Il *Bureau of Labor Statistics* ha pubblicato dati sull'occupazione nel settore delle costruzioni per segmento di mercato. Dal grafico che segue si può vedere che tra il 2005 e il 2010 il declino dell'occupazione nel settore delle costruzioni è stato particolarmente drastico nel segmento delle costruzioni residenziali e più moderato in quello delle costruzioni non residenziali. Nel 2010 la situazione si è stabilizzata. Nel 2013 si prevede un aumento delle costruzioni e con esso un aumento dell'occupazione.



Source: Bureau of Labor Statistics

Rifacimenti alle “Malls” negli Stati Uniti

Le “malls” sono grandi “developments” di aree commerciali con decine a che centinaia di negozi (la prima “mall” in Italia è stata la Galleria Vittorio Emanuele a Milano!). Ora negli Stati Uniti, con la ripresa economica, alcuni proprietari di malls stanno progettando investimenti in rifacimenti. Il Simon Property Group Inc. (di cui è presidente Mr. Rick Sokolov) proprietari della Roosevelt Mall a Long Island (New York) e il maggiore imprenditore di malls negli Stati Uniti, sta facendo progetti di spesa per 300 milioni di dollari per migliorare lo shopping center. Il progetto aggiungerà il grande magazzino di lusso Neiman Marcus. General Growth Properties Inc., il secondo proprietario di malls negli USA ha in programma investimenti per 1,5 miliardi di dollari. CBL & Associates, che controlla 93 malls negli USA ha diversi progetti di rifacimenti e così pure Westfield Group che controlla 47 malls.

La ripresa sta aiutando i proprietari di case

Nel periodo più nero della crisi finanziaria ed economica che ha colpito gli Stati Uniti, con il crollo dei prezzi delle case, vi erano 12 milioni di famiglie le cui abitazioni valevano meno dei rispettivi mutui immobiliari. Ora la situazione è cambiata e il numero di abitazioni “sott’acqua” (“underwater” così vengono chiamate in gergo giornalistico) è sceso a 7 milioni e si prevede che tra due anni sarà sceso a 4 milioni. Questo fenomeno potrà contribuire sostanzialmente alla fiducia dei consumatori e dare un’ulteriore spinta alla ripresa economica.

Lo studio D. Grosser and Associates, Ltd, fondato nel 1984, fornisce consulenza alle aziende che operano negli Stati Uniti, conduce ricerche di importatori e studi di fattibilità, organizza seminari sul mercato USA, prepara programmi pubblicitari e promozionali per aziende, consorzi e associazioni di categoria, e pubblica newsletter settoriali per i clienti. Per informazioni contattare: Donato Grosser, tel 001 212 661-0435, fax 001 212 661-0422, d@grosserconsulting.com, www.grosserconsulting.com