



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

26 luglio 2012

NOTIZIE ECONOMICHE DAGLI STATI UNITI

Per avere successo negli Stati Uniti bisogna investire i profitti

L'esempio di un'azienda che sta avendo un enorme successo negli Stati Uniti è **La Marca**, produttore di Prosecco. Il Prosecco sta godendo di grande popolarità negli USA e La Marca ha approfittato delle opportunità per diventare la marca numero uno del mercato del Prosecco tanto da essere classificata tra le aziende in maggiore crescita nel paese con vendite aumentate del 500% nel 2011. Cosa ha fatto ora La Marca? Sta investendo i profitti in costosissimi annunci a piena pagina nel Wall Street Journal (questo è del 21 luglio 2012).

La pubblicità è sì cara, però con oltre 2 milioni di lettori abbienti, è uno dei migliori investimenti che un'azienda in espansione possa fare.

Cosa si dice dell'Euro negli Stati Uniti

Negli Stati Uniti si parla da tempo se sia più conveniente a paesi come Spagna e Italia uscire dall'Euro e tornare alla Peseta e alla Lira. Un noto esperto americano di scienze politiche ed economiche sostiene che se la Spagna uscisse dall'Euro, potrebbe subito risolvere parte dei problemi economici: la svalutazione renderebbe assai conveniente l'acquisto di proprietà spagnole, il mercato immobiliare riceverebbe una forte spinta e questo servirebbe ad aumentare l'occupazione e a rilanciare l'economia del paese.



Cosa si dice dell'Italia nell'Euro negli Stati Uniti

Quanto all'Italia, l'Euro ha causato un massacro di piccole aziende a gestione familiare che esportavano nell'area del Dollaro, specialmente negli Stati Uniti. Dalla nostra prospettiva di consulenti di aziende italiane piccole e medie, l'adozione dell'Euro per l'Italia è stato un grave errore. Semplicemente la struttura economica del paese non era pronta a un passo del genere. L'Euro ha beneficiato le banche, le finanziarie e le multinazionali e ha danneggiato enormemente le piccole aziende che costituiscono gran parte della struttura industriale italiana. Il fatto che ci siano poche grandi aziende in Italia è conseguenza di leggi "medievali" che rendono difficile la crescita. Molte aziende italiane sono cresciute all'estero, dove ci sono meno interdizioni, più che in Italia. Basti vedere gli esempi di aziende come Benetton, Luxottica e Mapei.

Tornare alla Lira? Non ce n'è più bisogno

Fino allo scorso anno si poteva pensare ai benefici di tornare alla Lira. Ora il declino dell'Euro rispetto al Dollaro ha fatto sì che uscire dall'euro creerebbe più danni che benefici. Ormai i danni maggiori sono stati fatti e non sono riparabili. Le aziende che esportavano in America e hanno perso il mercato per via dell'aumento del valore dell'Euro rispetto al Dollaro, difficilmente ricupereranno le posizioni perdute. Il continuo declino dell'Euro porterà un po' di ossigeno alle aziende esportatrici italiane, specialmente se l'Euro scenderà a 1,10 o perfino alla parità con il Dollaro, come prevedono alcuni economisti. Non c'è quindi più bisogno di tornare alla Lira.

Il cambiamento strutturale in corso dell'economia americana

Uno dei vantaggi dell'economia statunitense rispetto all'Italia è la flessibilità della struttura economica. Prima di tutto è molto più facile spostarsi da una parte all'altra del continente a cercare lavoro perchè si parla la stessa lingua e si è soggetti alle stesse leggi. Inoltre i sindacati negli Stati Uniti non hanno l'influenza che hanno in Italia. È molto più facile licenziare dipendenti e coloro che vengono licenziati sono spesso disposti a lavorare in settori diversi da quelli in cui erano impiegati e anche a stipendi più bassi. Molti, avendo perso il posto di lavoro, decidono di iniziare attività indipendenti e negli USA la cosa è estremamente semplice: basta avere un numero fiscale e registrarsi come azienda individuale, a responsabilità limitata o come Corporation. In genere non è necessario un capitale minimo. Questa flessibilità fa sì che vi sia un cambiamento strutturale in corso che permetterà all'economia di riprendersi più velocemente dell'economia europea, nonostante gli enormi danni causati dalla crisi finanziaria.

I migliori vini per venti dollari

Il New York Times del 24 luglio ha pubblicato un articolo che elenca venti eccellenti bottiglie di vino a un costo relativamente moderato. Per quanto la maggior parte dei consumatori acquisti vini a prezzi che non superano i dieci dollari per bottiglia, per chi va alla ricerca di vini più pregiati trovare vini a venti dollari la bottiglia è un grosso affare. Tra i vini italiani elencati nell'articolo vi sono il Nusserhof Vino Rosso Elda 2009 del Trentino- Alto Adige, il Burlotto Langhe Freisa 2010 e il Produttori del Barbaresco Langhe Nebbiolo 2010.

Negli Stati Uniti possono fallire anche le città

San Bernardino è la terza città californiana a dichiarare bancarotta a fronte di un buco di bilancio di 46 milioni di dollari. La città ha smesso di pagare i propri creditori perchè disponeva di soli \$200.000 in cassa. Non sono stati sufficienti i tagli del 20% dei dipendenti pubblici negli ultimi quattro anni. San Bernardino ha una popolazione di 210 mila abitanti e, per dimensioni, è la seconda città degli Stati Uniti a dichiarare bancarotta dopo Stockton, anch'essa in California.

San Bernardino: colpa di chi?

Nel Wall Street Journal del 12 luglio vi è un articolo dal titolo "I costi del lavoro spingono San Bernardino verso la bancarotta". La città, a 100 chilometri a est di Los Angeles, ha 210mila abitanti e 800 dipendenti pubblici. I costi dei dipendenti pubblici costituiscono l'80% del bilancio municipale e i costi pensionistici nel 2012 sono saliti a 2,2 milioni di dollari da 1 milione nell'anno fiscale 2006-2007. Il problema è che il sindaco non può negoziare gli stipendi di polizia e vigili del fuoco perchè lo statuto cittadino prevede che gli stipendi vengano basati su quelli di polizia e vigili del fuoco in città di dimensioni simili.

Accordo di distribuzione fra Trenitalia e Amadeus

Il gruppo Ferrovie dello Stato e il portale Amadeus, operante nel mercato dei viaggi e turistico, hanno recentemente firmato un accordo per la distribuzione dei servizi Trenitalia. I clienti di Amadeus (compagnie aeree, ferrovie, alberghi e agenzie di viaggi) potranno prenotare le Freccie ad alta velocità (Frecciarossa e Frecciargento) attraverso il portale Amadeus che conta più di 90 mila punti vendita in tutto il mondo (12 mila solo in Italia).

Mini appartamenti per il “caro casa” a New York City

Il sindaco di New York City Michael Bloomberg ha proposto una soluzione per il “caro casa”. La sua idea consiste nella creazione di edifici da appartamenti con monocali da 30 metri quadri (micro-unità). L’iniziativa aiuterebbe i giovani e le persone che non possono permettersi gli affitti medi della City. Il 46% degli appartamenti di New York ha una solo abitante. La media nazionale è del 27%.

I dettaglianti vincono la battaglia delle commissioni sulle carte di credito

I dettaglianti hanno vinto la battaglia con Visa e MasterCard: a partire dal 2013 potranno addebitare le commissioni sulle carte di credito direttamente ai consumatori. Visa e MasterCard avevano penalizzato in passato i dettaglianti che addebitavano il costo delle commissioni sulle carte di credito (dal 2,5% al 5% della transazione).

L’economia USA migliora, ma è troppo tardi per molti dettaglianti

Se è vero che l’economia statunitense è in ripresa, la profonda recessione ha fatto e continua a fare molte vittime tra le piccole aziende. Un esempio viene dal rione di Midwood a Brooklyn (NY), dove la maggior parte dei residenti sono di classe sociale media o medio alta. Ben tre negozi di gioielleria hanno cessato l’attività nel 2012. Pur riuscendo a sopravvivere durante la recessione, non sono riusciti a sopravvivere durante la ripresa economica, troppo lenta e debole per invogliare la classe media a comprare articoli di lusso. Prima dei gioiellieri avevano chiuso negozi di borsetteria e di abbigliamento per bambini. Gli spazi vacanti sono stati affittati da pizzerie e negozi discount.

Oltre il giro di boa per il settore delle costruzioni

Un articolo nel Wall Street Journal di questa settimana è intitolato “Housing Passes a Milestone”, ovvero passa una pietra miliare. Finalmente vi è la ripresa del settore casa. Dopo sette anni dallo scoppio della “bolla” del settore casa ora tutti gli indicatori sono in salita. I prezzi delle abitazioni sono in aumento, le nuove abitazioni messe in opera sono in aumento e le vendite di abitazioni esistenti sono in aumento. Il settore è però ben lontano da scoppiare di salute. Le nuove abitazioni messe in opera, per quanto salite rispetto alla punta minima, sono ancora a un livello inferiore alla metà del livello normale.

I tassi d'interesse ridicolmente bassi non bastano

I tassi d'interesse dei mutui sono a livelli ridicoli: 3,62% per un mutuo a trent'anni. Il problema è che i consumatori invece di spendere stanno cercando di ridurre i debiti e invece di acquistare case nuove e pagare \$2.000 e più dollari al mese per il mutuo, preferiscono acquistare un'automobile nuova con un leasing a \$250 dollari al mese. Questo spiega anche perchè il settore automobilistico si sia ripreso relativamente bene e perchè il settore casa, e con esso l'economia USA, faccia due passi avanti e un passo indietro.

Continua a migliorare il settore casa

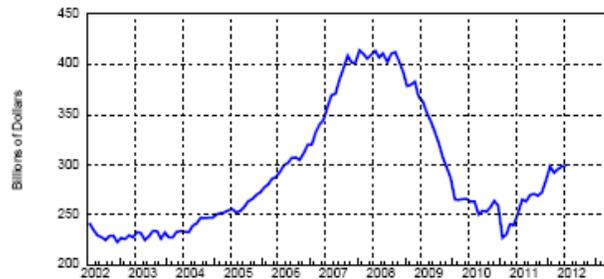
Nel mese di giugno i Building Permits (permessi di costruzione) sono stati 755 mila (tasso annuale stagionalizzato), il 3,7% in più rispetto a giugno 2012 e il 19,3% in più rispetto allo scorso anno (633 mila). A giugno gli Housing Starts (case di nuova costruzione) sono stati 760 mila, il 6,9% in più rispetto a maggio 2012 e il 23,6% in più rispetto allo scorso anno (615 mila). Di queste, 539 mila sono state abitazioni unifamigliari e 213 mila multifamigliari. Ci sono stati aumenti nelle costruzioni residenziale nel **Sud**, 363 mila unità (aumento del 27% rispetto al 2011), nell'**Ovest**, 219 mila unità (+63%) e nel **Nord Est**, 77 mila unità (+12%). L'unica regione degli USA che ha subito un calo è il **Midwest** con 101 mila unità(-20%).



Anche le costruzioni non residenziali sono in ripresa

Il settore delle costruzioni non residenziali non aveva subito un tracollo come quello delle costruzioni residenziali. Tuttavia il declino è stato notevole: da oltre 400 miliardi di dollari nel 2006 a 230 miliardi di dollari nel 2010. Ora il valore delle costruzioni è risalito a 300 miliardi di dollari che è il 75% del valore nel 2006.

PRIVATE NONRESIDENTIAL CONSTRUCTION
Seasonally Adjusted Annual Rate

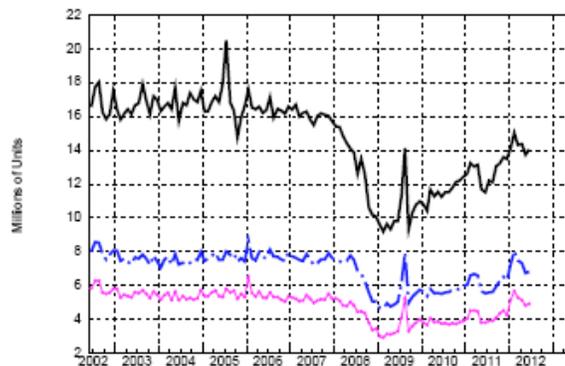


Source: Census Bureau

Vanno bene le vendite di automobili

Le vendite di automobili sono salite al livello annuale di 14 milioni di veicoli, rispetto a 16-18 milioni tra gli anni 2002 e 2007. Si tratta di un livello quasi normale.

LIGHT MOTOR VEHICLE SALES
Seasonally Adjusted Annual Rate



Note: Total Cars and Light Trucks (Black), Domestic and Foreign Cars (Blue), Domestic Cars (Magenta)
Source: Bureau of Economic Analysis

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