

LOCALIZZARE LA PROPRIA IMPRESA DOVE CONVIENE NON E' UNA SCELTA MA UN IMPERATIVO GLI IMPRENDITORI SONO CITTADINI DEL MONDO

Il primo compito di un imprenditore é fare rendere al massimo i suoi capitali perché solo così si può creare profitto e lavoro , e quindi anche trovare le condizioni migliori perché questo accada.

Le economia europea e americana pesano poco meno del 50% dei circa 74 mila 849 miliardi di dollari dell'economia mondiale, esattamente per 17.350 miliardi quella dell'Unione Europea e per 16.800 miliardi quella degli USA (Banca Mondiale 2013).

Tra loro ogni anno scambiano mille miliardi di dollari di merci e servizi e li americani hanno investimenti diretti in Europa per 2240 miliardi mentre gli europei detengono asset in America per 1.648 miliardi (US BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS).

E' però una situazione destinata a non durare, i tassi di crescita dei Paesi emergenti sono più alti e fra una decina di anni, se non cambia nulla, non solo USA e UE sommate saranno lontane dalla metà dell'economia globale ma potrebbero se non divergere perdere coesione.

Nella UE a 28 come Italia, siamo settimi per le tasse indirette come percentuale del PIL (ma al 26 posto per Iva), quindi per imposte dirette, ottavi per i contributi sociali, settimi per tasse sul lavoro, secondi per tasse sul capitale, quarti per tasse sull'energia, quarti per tasse sulla proprietà.

(Taxation Trend in the European Union 2014)

http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm

A pensare che le locomotive dello sviluppo e della libertà di commercio, e in fondo della globalizzazione non siamo più i Paesi occidentali ma quelli asiatici e africani non si fa peccato, probabilmente ci si avvicina alla realtà.

La conferma sta nelle opinioni di uno studio del centro di analisi americano Pew Research da questa risulta che un'impresa estera ne compri una locale é negativo per il 73% degli italiani (positivo per il 23%) per il 79% dei tedeschi (19%)per il 67% degli americani (28%).

In media, un'acquisizione all'estero é considerata positiva dal 31% dei cittadini dei Paesi avanzati, dal 44% in quelli emergenti, dal 57% nei Paesi in via di sviluppo.

Questi dati ci aiutano a riflettere che spostare la propria sede o fasi delle lavorazioni in Paesi dove vi é la possibilità di:

- ridurre al minimo i costi di manodopera;
- pagare meno tasse ed imposte;
- ottenere una normative in materia di lavoro e di produzione meno vincolante;
- trovare manodopera capace a costi contenuti e in particolare senza gli esosi contributi;
- aumentare le vendite in altri mercati

Non é una scelta ideologica o da patriota ma un imperativo di sopravvivenza e sviluppo e un modo di competere sui mercati internazionali.

Competere sui mercati internazionali è una soluzione efficace per combattere la crisi che investe il mercato italiano: tutti gli studi pubblicati in questi anni dimostrano che reggono meglio le aziende che dispongono di quote consistenti di fatturato estero.

O che sono capaci di investire sui mercati esteri per aprire nuovi canali di sbocco, compensando i cali di fatturato del mercato interno con i nuovi fatturati realizzati all'estero.

O che riescono ad abbattere i costi producendo all'estero per essere maggiormente competitivi sul mercato.

Va da se che in momenti di crisi è meglio disporre di più opportunità o alternative produttive e commerciali, per poter concentrare gli sforzi sul

mercato al momento più recettivo e per spalmare su più mercati lo sforzo competitivo.

A maggior ragione in questa crisi, che vede contrapposte alle difficoltà dei mercati tradizionali europei e nord americani l'effervescenza dei mercati emergenti, siano essi nell'est europeo, nel sud est asiatico, nel sud America o altrove.

Per molte PMI sino ad oggi poco presenti all'estero, l'internazionalizzazione é quindi l'ultima via percorribile, dopo i tagli dei costi realizzati e i tentativi di rilancio sul mercato e una buona internazionalizzazione spesso prevede l'apertura di sedi, succursali e a volte la localizzazione in un altro Paese della società.

Bisogna decidere bene dove e come facendosi seguire da professionisti competenti, ma considerare questa come una scelta necessaria per competere adeguatamente sui mercati internazionali.

Se siete interessati ad aprire una società all'estero non esitate a contattarci, i nostri esperti pianificheranno tutto con la massima riservatezza e professionalità.

www.internationalize.co