

Mercati trainanti di Meccanica Strumentale

Meccanica Strumentale: Stati Uniti, Messico, Sud Corea, Giappone e Taiwan i mercati trainanti l'export delle imprese UE

A fronte delle **cadute dei mercati di Cina e Russia** (entrambi con riduzioni vicine ai 0.6 miliardi di euro nelle importazioni di Meccanica Strumentale dalla UE rispetto al 2014), vanno segnalati come trainanti le vendite europee del settore i mercati di **Nord America (Stati Uniti e Messico, entrambi +0.3 miliardi di euro rispetto all'anno scorso)**, e altra **Asia (Sud Corea, Giappone, Taiwan, con incrementi tutti nell'ordine di 0.2 miliardi di euro rispetto al 2014)**.

Mercati trainanti le vendite UE di Meccanica Strumentale

Stati Uniti

Nel periodo gennaio-giugno 2015 il **mercato statunitense** ha saputo evidenziare un incremento stimato in **+314 milioni di euro** nei valori importati di Meccanica Strumentale dall'area UE.

Si ravvisano, tuttavia, andamenti alquanto differenziati a livello merceologico, con performance particolarmente positive per *Altre macchine per impieghi speciali* (che guadagna 202 milioni di euro in termini tendenziali rispetto al primo semestre 2014), da un lato, e il comparto delle *Macchine utensili per metalli* (che perde, invece, 210 milioni di euro rispetto all'anno scorso) dall'altro.

Messico

Anche il **mercato messicano** ha mostrato incrementi particolarmente positivi (**+241 milioni di euro** nei valori importati di Meccanica Strumentale dall'area UE). Il quadro a livello merceologico appare in questo caso di gran lunga più

omogeneo, con i **comparti trainanti** rappresentati da *Macchine utensili per materiali duri* (+55 milioni di euro rispetto al 2014), *Macchine utensili per metalli* (+52 milioni di euro), *Macchine alimentari* (+46 milioni di euro), *Altre macchine per impieghi speciali* (+44 milioni di euro).

Sud Corea

Il **mercato sudcoreano** si posiziona al terzo posto per incrementi delle importazioni dalla UE (**+234 milioni** di euro nei valori importati di Meccanica Strumentale dall'area UE).

Il comparto trainante tale performance appare quello delle *Macchine utensili per metalli*, in aumento tendenziale nei valori importati dalla UE di ben 175 milioni di euro.

Mercati frenanti le vendite UE di Meccanica Strumentale

Cina

I **contributi più negativi** per la crescita delle vendite all'estero UE di Meccanica Strumentale sono derivati dal **mercato cinese**, le cui importazioni di Meccanica Strumentale dai paesi dell'area UE sono stimate nel periodo gennaio – giugno 2015 in **riduzione di 608 milioni di euro** rispetto al corrispondente periodo 2014. Tale riduzione è riconducibile, in particolare, ai cali evidenziati dai comparti *Macchine utensili per metalli* (-198 milioni di euro rispetto al corrispondente periodo 2014), *Macchine per estrusione* (-124 milioni di euro) e *Altre macchine per impieghi speciali* (-107 milioni di euro).

Russia

Anche il **mercato russo** ha contribuito in misura particolarmente negativa alla performance delle vendite all'estero UE di Meccanica Strumentale: nel primo semestre dell'anno le importazioni russe di Meccanica Strumentale dai paesi dell'area UE si sono **ridotte di 567 milioni di euro** rispetto al corrispondente periodo 2014. I maggiori cali hanno interessato i comparti *Macchine utensili per metalli* (-163 milioni di euro rispetto al corrispondente periodo 2014),

Altre *macchine per impieghi speciali* (-144 milioni di euro) e *Macchine alimentari* (-104 milioni di euro). In **positiva controtendenza**, invece, le vendite di *Macchine per estrusione* (-124 milioni di euro).

Bielorussia

Al terzo posto per contributi negativi alla crescita delle vendite all'estero UE di Meccanica Strumentale sono derivati dal **mercato bielorusso**, con un **calo** tendenziale di **177 milioni di euro** nelle importazioni dall'area UE. Il comparto più penalizzato è risultato quello delle *Macchine utensili per materiali duri* (-56 milioni di euro rispetto al corrispondente periodo 2014).

Fonte: nwmercati – diverse

Denis Torri



Internazionalizzazione – Scelta Paese

un progetto di internazionalizzazione dipende molto, naturalmente, dalla scelta del proprio paese/mercato target.

L'approccio deve essere scientifico e razionale e non – come spesso accade – frutto della casualità o di convinzioni

sbagliate.

La distanza è certamente un fattore cruciale, ma condividere l'idea per cui minore è la distanza geografica e dunque culturale e minore sarà il rischio non è ad esempio un dogma così come il tentare di emulare il comportamento altrui, abbandonandosi alla "moda" del momento, seguendo l'esempio dei first mover.

Gli aspetti fondamentali da considerare sono altri e vanno declinati in termini di **attrattività del paese** e di **accessibilità del paese**.

L'attrattività va certamente valutata tenendo conto della dimensione del paese e della conseguente domanda interna e più in generale i fattori critici di successo.

L'accessibilità invece interessa gli aspetti strutturali propri del paese e quindi le barriere doganali, il rischio paese e le barriere fisiche.

Sono molteplici quindi le esigenze e al contempo le valutazioni necessarie per fare la giusta scelta.

Il processo si articola infatti in **screening successivi** che servono a circoscrivere in maniera chiara e precisa il numero dei paesi.

La prima fase della selezione comporta l'individuazione di tutti quei mercati per i quali non sia esprimibile una valutazione negativa mentre solo successivamente occorrerà restringere il cerchio concentrando l'attenzione sui paesi di maggior interesse per l'azienda.

Lo screening scende quindi sempre più nei particolari e l'obiettivo questa volta è una **stima del mercato potenziale relativamente al prodotto offerto dall'azienda** mentre, solo in ultima analisi, si prenderanno in considerazione quei paesi in cui vi è maggiore coerenza fra la domanda e l'offerta

aziendale.

Tale processo valutativo che si pone alla base dell'attrattività di un paese, deve però completarsi con l'analisi dell'accessibilità.

Un paese può risultare attrattivo per una serie di fattori e tuttavia non essere accessibile all'impresa e dunque per valutare in maniera efficace l'accessibilità di un paese bisognerà tener conto delle **barriere tariffarie e non e dell'ambiente competitivo.**

Mentre le barriere tariffarie sono tutte quelle che impongono una tariffa, un dazio o un tributo da pagare obbligatoriamente, ponendo da subito uno svantaggio e una minore competitività rispetto alla concorrenza locale; le barriere non tariffarie sono forse più difficili da categorizzare ma producono allo stesso modo di quelle tariffarie un costo per l'impresa.

Tali barriere spesso vengono infatti definite anche occulte, proprio per la difficoltà di individuazione nonostante abbiano gli stessi effetti economici di quelle tariffarie.

L'altro aspetto da considerare quando si valuta l'accessibilità di un paese è l'ambiente competitivo.

In questo caso si procederà con **l'analisi della domanda, della concorrenza e delle infrastrutture di marketing.**

Analizzare la domanda è fondamentale in quanto a prescindere dalla distanza geografica si possono riscontrare delle specificità.

La concorrenza invece costituisce di per sé una barriera all'ingresso, con imprese sia locali che internazionali e sono proprio quelle locali più difficili da valutare perché spesso – soprattutto in assenza di esperienze internazionali – sono pochi gli elementi a disposizione per poterle inquadrare.

Conclusa questa prima analisi, la nostra impresa dovrà **individuare e valorizzare i vantaggi competitivi** che la distinguono dalle altre, azione necessaria per mettere in campo una strategia efficace.

Le infrastrutture di marketing riguardano principalmente **canali distributivi e comunicazione**, aspetti entrambi cruciali nel determinare il successo della propria impresa.

In conclusione il consiglio è sempre quello di procedere con cautela nella scelta del proprio Paese target per avviare il proprio progetto di export e/o di internazionalizzazione. Come sempre, anche in questo caso, affidarsi a persone esperte è necessario se non si hanno le giuste competenze per poter svolgere le varie analisi in autonomia perché sottovalutare una o più variabili potrebbe compromettere l'intero progetto e le possibilità di successo.

Fonte: omc.-esportiamo

Denis Torri

Misure per la crescita – Internazionalizzazione imprese – D.Lgs n. 161

Il quadro di sintesi:

Lo schema di decreto legislativo n. 161 intende attuare le disposizioni della legge di delega fiscale (legge n. 23 del 2014) concernenti, in particolare, i profili di certezza nella determinazione del reddito e della produzione netta (in sostanza, rispettivamente, delle basi imponibili delle imposte

sul reddito e dell'IRAP) per favorire l'internazionalizzazione degli operatori economici, contenute principalmente nell'articolo 12 della richiamata legge.

A tal fine il legislatore delegato dovrà applicare le raccomandazioni degli organismi internazionali e dell'Unione europea, secondo i seguenti principi e criteri direttivi:

a) introduzione di criteri chiari e coerenti con la disciplina di redazione del bilancio, in particolare per determinare il momento del realizzo delle perdite su crediti, ed estensione del regime fiscale previsto per le procedure concorsuali anche ai nuovi istituti introdotti dalla riforma del diritto fallimentare e dalla normativa sul sovraindebitamento, nonché alle procedure similari previste negli ordinamenti di altri Stati;

b) revisione della disciplina impositiva riguardante le operazioni transfrontaliere, con particolare riferimento all'individuazione della residenza fiscale, al regime di imputazione per trasparenza delle società controllate estere e di quelle collegate, al regime di rimpatrio dei dividendi provenienti dagli Stati con regime fiscale privilegiato, al regime di deducibilità dei costi di transazione commerciale dei soggetti insediati in tali Stati, al regime di applicazione delle ritenute transfrontaliere, al regime dei lavoratori all'estero e dei lavoratori transfrontalieri, al regime di tassazione delle stabili organizzazioni all'estero e di quelle di soggetti non residenti insediate in Italia, nonché al regime di rilevanza delle perdite di società del gruppo residenti all'estero;

c) revisione dei regimi di deducibilità degli ammortamenti, delle spese generali, degli interessi passivi e di particolari categorie di costi, salvaguardando e specificando il concetto di inerenza e limitando le differenziazioni tra settori economici;

d) revisione, razionalizzazione e coordinamento della disciplina delle società di comodo e del regime dei beni assegnati ai soci o ai loro familiari, nonché delle norme che regolano il trattamento dei cespiti in occasione dei trasferimenti di proprietà, con l'obiettivo, da un lato, di evitare vantaggi fiscali dall'uso di schermi societari per utilizzo personale di beni aziendali o di società di comodo e, dall'altro, di dare continuità all'attività produttiva in caso di trasferimento della proprietà, anche tra familiari;

e) armonizzazione del regime di tassazione degli incrementi di valore emergenti in sede di trasferimento d'azienda a titolo oneroso, allineandolo, ove possibile, a quello previsto per i conferimenti.

Lo schema in esame sembra inoltre attuare la legge delega (articolo 9, comma 1, lettera i) della legge n. 23 del 2014) nella parte in cui si impegna il Governo a introdurre sistemi di tassazione delle attività transnazionali basati su adeguati meccanismi di stima delle quote di attività imputabili alla competenza fiscale nazionale.

In attuazione delle suddette prescrizioni, lo schema in esame apporta numerose modifiche alla vigente disciplina delle imposte sui redditi (a tal fine novellando in più punti il relativo testo unico, di cui al D.P.R. n. 917 del 1986), nonché le conseguenti modifiche alla disciplina IRAP (di cui al D.Lgs. n. 446 del 1997) e, ove necessario, anche alla disciplina in materia di accertamento e ad altre norme speciali.

Dal momento che le norme in commento introducono complessivamente modifiche agevolative, si stima che dalla nuova disciplina discendano effetti finanziari in termini di minori entrate pari a 99,3 milioni di euro per il 2016 e 28 milioni per il 2017 e 40,7 milioni di euro a decorrere dal 2018.

Alla copertura di detti oneri si provvede mediante i meccanismi all'uopo predisposti dalla stessa legge di delega.

Le norme introdotte dallo schema in esame non hanno la medesima decorrenza.

In particolare, in deroga alle norme generali sull'efficacia nel tempo delle norme tributarie riferite a tributi periodici (articolo 1, comma 3 dello Statuto del contribuente, legge n. 212 del 2000), si applicano dal periodo di imposta in corso all'entrata in vigore dello schema in commento:

- le norme (articolo 3) sul sistema di tassazione dei dividendi esteri;
- le norme relative alla deducibilità dei costi *black list* (articolo 5, comma 1);
- le disposizioni sull'applicazione del regime del consolidato fiscale alle società "sorelle" (articolo 6);
- le modifiche alla disciplina sulle società controllate e collegate estere (articolo 8);
- le modifiche alle modalità di individuazione dei paesi a regime fiscale privilegiato (articolo 10);
- l'introdotta disciplina sul trasferimento intracomunitario di sede all'estero (articolo 11);
- le nuove norme sul trasferimento di residenza nello Stato da parte di enti e società commerciali (articolo 12);
- le nuove norme in materia di deducibilità delle perdite sui crediti (articolo 13);
- le novelle alla disciplina del credito d'imposta per redditi prodotti all'estero (articolo 15)

Trovano invece applicazione dal periodo d'imposta successivo a quello incorso alla data di entrata in vigore dello schema in esame:

- l'articolo 4 che ridisciplina il sistema di interessi passivi;

- le norme dell'articolo 5 diverse da quelle che hanno modificato la deducibilità dei costi *black list*; In assenza di ulteriori precisazioni, è da presumersi che le altre disposizioni dell'articolo 5 seguano le già richiamate regole generali di efficacia delle norme tributarie nel tempo;
- le norme sulla determinazione del reddito di società ed enti non residenti (articolo 7);
- le modifiche al regime fiscale delle spese di rappresentanza (articolo 9);
- la disciplina della *branch exemption* (articolo 14).

Inoltre, la disciplina sugli accordi tra fisco ed imprese aventi attività estera (articolo 1) trova applicazione posticipata, decorrente dalla data individuata dalle relative disposizioni secondarie di attuazione. La normativa sulle consulenze per i nuovi investimenti (articolo 2) si applica dalla data di emanazione del provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate di individuazione delle strutture competenti ad effettuare la relativa attività.

Fonti: R.I.decreto

Denis Torri