

New York e Londra, occhio ai prezzi E i cinesi vogliono le nostre aziende

Paolo Rossetti

Consulenze sul sistema fiscale all'estero, sulla qualità della vita in Svizzera, a Londra o in altre nazioni, sulle possibilità commerciali dei mercati fuori dai nostri confini, anche attraverso un lavoro in network con colleghi stranieri, americani, dell'Est o comunque dei Paesi ai quali si è interessati. Il compito del commercialista oggi è anche questo: consigliare le imprese nel processo di internazionalizzazione ormai diventato fondamentale per la sopravvivenza delle aziende brianzole. «Occorrono consulenze molto specifiche - dice Daniele Corno, tesoriere dell'Ordine dei commercialisti e degli esperti contabili di Monza e Brianza ed esperto di questi temi- Consulenze informative e operative che non riguardano solo il fisco ma che diano indicazioni a chi vuole esportare i suoi prodotti». Non si tratta semplicemente di delocalizzare, ma soprattutto di trovare fuori dall'Italia nuovi clienti a cui vendere. Per farlo ormai bisogna conoscere non solo i mercati ma il modello di vita delle nazioni nelle quali si vuole piazzare la merce. Chi vuole creare, rispettando le leggi, una struttura societaria in quel di Londra perchè vantaggiosa può accorgersi che poi deve sborsare un sacco di soldi (400 sterline all'ora se non di più) per pagare un consulente. E se vuole cambiare la sua residenza da pochi chilometri finendo nella Confederazione elvetica deve tenere conto che il costo della vita lì è più alto. «Ci sono un sacco di privati che sono tornati dalla Germania, dagli Usa perchè certi servizi, come il sistema sanitario, da noi sono migliori -spiega Corno- A New York, ad esempio, avere un appartamento da 70 metri quadrati a Manhattan significa pagare 14mila dollari di imposte per la proprietà». Se in Italia si pagassero cifre del genere per l'Imu si griderebbe, giustamente, allo scandalo. «Pensiamo ai pensionati che vanno in Portogallo -ribadisce- il presidente dell'Ordine monzese Federico Ratti- È



vero, ci sono meno tasse, ma il sistema sanitario, ad esempio, là è molto diverso. Noi qui abbiamo eccellenze come l'ospedale di Monza, un'alta qualità della vita. Una consulenza per i clienti deve rappresentare anche questi aspetti. Negli Usa le imposte sulla casa dipendono da quello che offre il territorio in termini di servizi. Se lì vicino c'è la scuola migliore della zona si paga di più». E non sono solo i brianzoli a guardare all'estero, ma anche gli stranieri ad adocchiare le imprese locali: «Ci sono aziende cinesi che sono venute qui -osserva Ratti- per comprare aziende italiane, non per chiuderle, ma perché sanno che il loro prodotto è considerato di alto livello, viene apprezzato tanto da essere venduto in Cina maggiorato del 20-30 per cento». «Ho visto acquisire società da cinesi in ragione della rete commerciale creata dagli italiani -chiosa Corno- Riconoscono le nostre capacità imprenditoriali». Gli acquirenti vengono spesso dall'Oriente, anche dal Giappone. Ma è finita l'era degli imprenditori che si presentavano con valige piene di contanti: «Se l'uso contanti un tempo aveva lo scopo di contenere le imposte ora ci sono metodi legali per contenere il prelievo fiscale -spiega Ratti- I commercialisti devono dare queste informazioni che servono per creare una cultura della legalità, che può essere sintetizzata così: scambiare denaro contante è solo un crimine».