



*Gli studi legali d'affari hanno strutture consolidate da anni che affiancano le aziende*

# Imprese sempre più internazionali

## I paesi dell'Est e Cina restano le mete più gettonate

Pagina a cura  
 DI FEDERICO UNNIA



Rosario Zaccà



Silvestro Pasquale



Mauro Barberi

**R**ichieste sempre più stringenti da parte delle imprese che vogliono sviluppare attività in paesi che ritengono prioritari nel loro processo di internazionalizzazione e che chiedono agli studi legali di assisterli e affiancarli in tali loro attività. I mercati scelti sono quei paesi cui sempre più imprenditori guardano con crescente interesse in quanto rappresentano mercati molto importanti dal punto di vista commerciale o mercati in grande crescita o mercati che si stanno aprendo agli investimenti esteri.

Un esempio di questo interesse sempre più mirato viene da un incontro promosso a Milano da **Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners** che sull'internazionalizzazione ad est. Nel mirino opportunità, gli adempimenti necessari ad operare in diversi paesi. Ma anche le difficoltà che si devono gestire. «Sicuramente la distanza geografica e le barriere culturali per tutti i sette Paesi. In particolare, per quanto riguarda Cina, Corea, Russia ed Emirati, la lingua, l'individuazione del partner, la durata delle trattative. Caso del tutto nuovo è quello dell'Iran che si sta affacciando soltanto adesso come paese di interesse. In questo quadro è tanto più importante essere affiancati da consulenti con una solida esperienza nel Paese» spiega ad **Affari Legali Rosario Zaccà**, Co-Managing Partner di Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners, e responsabile dell'India Desk. «Prevediamo opportunità di crescita in tutti in molti paesi, tra cui India, Cina, Corea, Emirati ed Iran. I settori di interesse sono tutti quelli hi-tech, dalle tecnologie agricole a quelle ambientali, macchinari ecc. E ovviamente il settore del made in Italy - dalla moda, al cibo, al design - ampiamente inteso» aggiunge. Che suggerimento date ai clienti italiani che deci-

dono di operare in questi mercati? «Noi suggeriamo ai nostri clienti di definire innanzitutto la strategia commerciale prima di intraprendere un qualsiasi tipo di investimento all'estero; e farsi accompagnare nel processo di internazionalizzazione da consulenti affidabili» conclude Zaccà.

Chi ha puntato decisamente ad est è lo Studio **Tonucci&Partners**, che inquadra l'andamento del mercato grazie alla sua esperienza diretta sul campo. «Il trend negli ultimi anni è in crescita geometrica, ancora più elevata nei paesi candidati all'ingresso nell'Unione Europea. Aggiungo che è diversificata la tipologia di assistenza richiesta. Sono sempre più le imprese italiane attratte non solo dal livello di tassazione e dal costo della manodopera ma anche dalle concrete opportunità di sviluppare business nuovi per i mercati dell'est. E la caratteristica più interessante è che tale attrazione coinvolge tutti, dalla pmi alle multinazionali» spiega **Silvestro Pasquale**, socio dello studio Tonucci&Partners, responsabile per l'area Balcani (Tirana, Bucarest, Belgrado). Lo studio opera nei Balcani attraverso le proprie sedi in Albania, Romania e Serbia.

Ma quali sono le maggiori opportunità che questi mercati presentano? «Se la delocalizzazione del manifatturiero per ragioni di contenimento dei costi è una costante per le imprese italiane nei Balcani, va detto che anche altri settori hanno trainato l'assistenza legale negli ultimi 5 anni. Penso al mercato dell'energia rinnovabili, anche se con qualche rischio regolatorio rilevante, all'agricoltura data la notevole mole di fondi europei previsti per il periodo tra il 2014 ed il 2020 e a quello della realizzazione delle infrastrutture pubbliche, dalle autostrade agli acquedotti, dagli aeroporti alle stazioni

terrovariane» aggiunge.

Recentemente lo Studio Tonnuci ha tenuto un workshop a Bucarest sul tema delle infrastrutture sportive e stadi che ha riscosso un enorme successo. Lo Studio è stato incaricato di prestare assistenza ad una delle prime 3 società di calcio rumeno per l'operazione di rinnovamento ed ampliamento dello stadio e delle strutture sportive adiacenti. Dunque, opportunità sono molteplici, la regola resta sempre quella di coglierle subito assumendosi, in alcuni casi una piccola dose di rischio.

Altra realtà fortemente presente nel mercato romeno è lo **Studio legale Barberi e Partners** di Milano. «Sulla base della nostra esperienza la formula

giusta è quella mista. E infatti essenziale poter contare su una partnership con avvocati molto qualificati in loco, ai quali tuttavia devono potersi affiancare avvocati italiani, non per sostituire, nella pareristica o attività giudiziale e stragiudiziale gli avvocati locali, ma solo per svolgere un'indispensabile funzione di coordinamento dell'attività, che comporta il trasferimento di know out e di metodi di approccio e di gestione della pratica e del cliente propri della cultura legale e commerciale del Nord Europa» spiega **Mauro Barberi**, fondatore dello studio. Barberi è stato il primo avvocato italiano iscritto all'Ordine degli avvocati di Bucarest e tra i primi ad inaugurare una partnership paritetica a Bucarest 18 anni fa, con l'avvocato **Florin**

**Petrosel**, ora presidente della Cassa aazionale ed assistenza avvocati di Romania.

Anche nel caso dello Studio Barberi si è partiti dalla Romania per allargare il raggio d'azione. «I mercati più interessanti sono la Slovacchia e Albania. In Slovacchia il trend positivo, e sempre in crescita, viene registrato nel settore della costruzione degli autoveicoli anche di alta gamma, (Volkswagen, Audi, Porsche, ecc.) e del relativo indotto, oltre che nell'energia, non solo eolica, ma anche idrica. In Albania la crescita si evidenzia nel mercato immobiliare, affiancato a quello dello sviluppo del turismo oltre che nel settore dell'energia e dell'informatica» conclude.