

Gli studi legali che operano con il paese australe ne spiegano tutte le opportunità e i limiti

# Australia, un mercato lontano e tutto da scoprire per l'Italia

PAGINEA CURA

DI ANTONIO RANALLI

Con un prodotto interno lordo di 1,6 trilioni di dollari australiani (1.072 trilioni di euro) e una ricchezza totale di quasi 9 trilioni di dollari, quella australiana è una delle più importanti e sviluppate economie di mercato in assoluto. L'Australia si attesta al 12° posto tra le maggiori economie del mondo (1% del prodotto globale) e al 18° posto per prodotto interno lordo pro capite. Grazie alla vastità del territorio, in rapporto alla popolazione e a seguito del forte incremento dei valori degli immobili urbani, nel 2016 l'Australia si trovava al 2° posto in assoluto (dopo la Svizzera) per ricchezza media per cittadino adulto (Credit Suisse Global Wealth Report). Insieme a quello di poche altre nazioni, le più importanti agenzie di rating internazionali pongono stabilmente il credito sovrano australiano al massimo livello (AAA). Un paese che offre grandi opportunità, ma nello stesso tempo non è alla portata di tutti. E a cui gli italiani guardano da sempre con grande attenzione, essendo stata terra di emigrazione (da maggio il nuovo primo ministro australiano si chiama Anthony Albanese, ed è un italo-americano di origini pugliesi).

«Ad attrarre soprattutto i capitali dei maggiori gruppi internazionali nel campo dell'industria e della finanza – oltre che gli investitori privati che non intendono operare o risiedere stabilmente in Australia – contribuiscono la stabilità economica e sociale, l'abbondanza delle risorse naturali e l'efficienza dei sistemi giudiziario e amministrativo», spiega l'avvocato **Guido Alvigini**, da oltre 25 anni operativo in questo territorio e la cui esperienza ha portato al libro «Australia. Sogno di molti, meta per pochi» (Intrecci), «Inoltre, un sistema fiscale semplice e trasparente, oltre che equo: le imposte sui redditi individuali sono progressive (aliquote dal 19% al 45%), mentre ai redditi societari viene applicata un'aliquota fissa del 30% oppure (per imprese medio-piccole che soddisfino certi criteri) del 25%». Un mercato però non semplice per le piccole-medie imprese e ai lavoratori qua-

do la struttura e le risorse per supportare una nuova attività produttiva in Australia, i piccoli imprenditori si limitano spesso a condurre limitate attività commerciali», prosegue Alvigini, «Non riuscendo a ottenere un permesso di lavoro individuale, i lavoratori qualificati tentano di farsi sponsorizzare da un'azienda australiana. Tra i maggiori ostacoli che incontrano gli investitori italiani ci sono l'isolamento e la scarsità di popolazione, che fanno di quello australiano un mercato relativamente piccolo e poco influente a livello globale, e l'elevato costo del lavoro e dei trasporti, che rende i prodotti australiani poco competitivi. Teoricamente, la legge consente a qualsiasi persona fisica o giuridica non-residente di effettuare un investimento in Australia. A chiunque è infatti consentito: acquisire (in tutto o in parte) o costituire un'attività economica; acquistare titoli azionari o obbligazionari, oppure (a certe condizioni) proprietà immobiliari; riesportare profitti o altri benefici derivanti da tali investimenti (dopo aver pagato le dovute imposte australiane). In pratica, le cose sono più complicate di come appaio-

no, e spesso non si tiene conto del fatto che tali investimenti non sono rilevanti ai fini dell'ottenimento di un visto qualificato. In altre parole, il solo fatto di costituire o partecipare un'azienda – oppure di possedere una casa in Australia – non consente di lavorare in quell'azienda o di abitare stabilmente in quella casa. La gestione dell'azienda dovrà pertanto essere affidata a un cittadino o residente australiano, e la casa potrà essere solamente mantenuta vuota, affittata o rivenduta».

Nel corso dell'ultimo decennio il tasso di disoccupazione in Australia ha oscillato tra il 4 e il 6% e si è recentemente assestato intorno al 7% (circa il 13% quello giovanile). Si calcola che un terzo dei circa 12 milioni di lavoratori australiani abbia un impiego part-time. Grazie a una normativa semplice e liberale, il mercato del lavoro australiano è dinamico e flessibile. Anche se il recente rallentamento dell'economia ha causato un aumento della disoccupazione, è generalmente molto facile licenziare o dimettersi e assumere o trovare un nuovo impiego. Come spiega Alvigini «in Austr-

lia, il fatto di cambiare speso-lavoro è considerato favo-

revolmente e non con sospetto». Il complesso sistema di leggi federali e statali, che tradizionalmente disciplina i rapporti di lavoro in Australia, deriva da quello inglese ed è stato progressivamente semplificato e accentrato dai governi succedutisi negli ultimi trent'anni. I rapporti di lavoro sono regolati da un corpo normativo nazionale (Fair Work Act 2009 - Fair Work Amendment Act 2012) e da vari contratti integrativi, previsti per i diversi settori produttivi (Modern Awards 2010).

E possibile dunque, per un imprenditore italiano, aprire una società in Australia? «Certamente sì», spiega l'avvocato **Elisabetta Aldrovandi**, «Anzitutto, è importante sapere che le società operanti in Australia, comprese quelle straniere, sono soggette alla «Corporate Law», resa operativa dalla «Australian Security and Investment Commission». Le società regolarmente registrate garantiscono una responsabilità limitata agli azionisti, come avviene in Italia per le società a responsabilità limitata. In base alla legge sulle società del 1981 (cosiddetta «Company Act»), le società sono fondamentalmente di due tipi: a) la pu-

blic company, formata almeno da cinque soci, per la quale è richiesta la nomina di almeno tre amministratori, di cui due residenti in Australia. Può assumere diverse forme, dalla società in nome collettivo alla società per azioni. Deve presentare bilanci annuali ed è oggetto al controllo da parte dei revisori dei conti; b) la private (o proprietary) company si suddivide in: - small proprietary company, che deve presentare almeno due delle seguenti caratteristiche: meno di cinquanta dipendenti, ricavi lordi annui lordi inferiori a dieci milioni di dollari australiani (un dollaro australiano equivale a circa 0,67 centesimi di euro, ndr), e un patrimonio lordo non superiore a cinque milioni di dollari australiani; - large proprietary company, il cui ricavo lordo annuale deve essere pari o superiore a cinquanta milioni di dollari australiani, il patrimonio lordo deve essere superiore a venticinque milioni di dollari australiani, e i dipendenti devono essere almeno cento.

Questa società è soggetta all'obbligo di presentazione di una relazione finanziaria e di amministrazione al termine di ogni esercizio finanziario, e i conti devono essere verificati. Nel caso, poi di *small proprietary company* controllata da società straniere, è necessario rispettare alcuni requisiti di rendicontazione finanziaria e di revisione contabile, anche se non è tenuta a nominare revisori contabili se gli amministratori decidono di affidarsi all'assistenza di Asic presentando il report dalla stessa rilasciato».

Tra gli studi «anglo-australiani» presenti anche in Italia figura **Herbert Smith Freehills**, con headquarters a Londra e Sydney, poiché nasce dalla fusione, avvenuta nel 2012, tra Herbert Smith – uno dei prestigiosi studi inglesi – e Freehills, considerato uno delle c.d. "Big Six" law firms in Australia. All'epoca della fusione, Herbert Smith aveva circa 240 soci e 1300 avvocati, con uffici in Europa, Medio Oriente ed Asia, mentre Freehills aveva 190 soci e 800 avvocati dislocati in quattro uffici in Australia e un ufficio in Singapore. «Ancora oggi, HSF ha quattro uffici in Australia, nelle capitali Sydney, Melbourne, Brisbane e



Giulio Cerioli



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

lificati stranieri. «Non aven-

# Italia eccelle per farmaceutico, infrastrutture e macchine

Perth», spiega la managing partner **Laura Orlando**, «e recentemente Italia e Australia sono divenuti i due poli della practice globale di Proprietà Intellettuale dello studio che sarà guidata congiuntamente da me e da **Rebekah Gay** partner basata proprio nella sede di Sidney. Ovviamente ci aspettiamo che le relazioni e le collaborazioni fra i nostri team crescano. I nostri contatti con l'Australia sono continui, anche e soprattutto a Milano, dove abbiamo costituito un team internazionale specializzato nel lavoro cross-border. Questo comporta molta attività in-bound, ovvero ci capita regolarmente di assistere clienti australiani su progetti pan-europei, in cui quello che facciamo sostanzialmente è aiutare i clienti australiani a orientarsi e muoversi tra i diversi sistemi giuridici dei Paesi europei, distillando i tratti comuni e sfruttando strategicamente le differenze. Un esempio è stata la nostra assistenza alla biotech australiana Grunbiotics in un progetto multigiurisdizionale relativo alla classificazione di un prodotto alimentare ai sensi della normativa comunitaria sugli Alimenti a Fine Medici Speciali. Il progetto ha coinvolto 16 Paesi che abbiamo coordinato dal nostro ufficio di Milano, assistendo la cliente in una prima fase nella classificazione del prodotto ai sensi della normativa europea armonizzata e poi in una seconda fase coinvolgendo avvocati locali per verificare la posizione in base alla prassi locale dei ministeri della Salute di ciascuno dei 16 Paesi coinvolti. Si è trattato di un mandato di grande complessità sotto il profilo regolatorio oltre che geografico. Abbiamo inoltre assistito *Treasury Wine Estates*, uno dei maggiori produttori e distributori di vini a livello mondiale, con sede a Melbourne, ottenendo un'importante vittoria al Tribunale di Firenze contro il Consorzio Colline del Monferrato Casalese in un complesso procedimento cautelare. La questione verteva sull'asserita violazione della denominazione di origine "Gabbiano Doc", tutelata dal Consorzio, relativa a un vino prodotto nella regione Piemonte, da parte dei marchi "Gabbiano" di *Treasury Wine Estates*, che contraddistinguono da tempo un'ampia varietà di vini italiani. Ma anche in senso opposto, tutte le clienti internazionali che assistiamo in Italia e in Europa hanno operazioni nel mercato australiano o vi guardano come prossimo sbocco commerciale, ed è per noi un grande vantaggio competitivo poterle assistere in Au-

con i nostri colleghi, senza doverci rivolgere a studi esterni o "best friends". L'Australia d'altronde è la dodicesima economia del mondo per Pil nazionale e la quarta più grande nella regione asiatica. La solidità dell'economia australiana è stata confermata dal limitato impatto generato dalla crisi finanziaria ed economica globale. A differenza di quanto avvenuto per le principali economie avanzate, l'Australia, grazie soprattutto alla crescente integrazione con le economie emergenti asiatiche, ha mantenuto un tasso di crescita economica di segno positivo durante il corso della crisi, senza mai entrare in recessione».

Australia e Italia sono unite da legami storici e condividono importanti rapporti commerciali in molti settori, con un importante flusso di export dal nostro paese verso l'Australia (per esempio nel settore dei macchinari, dei prodotti farmaceutici, del design e nel settore alimentare) che si assesta intorno ai 4 miliardi di euro. «La pandemia ha senz'altro rallentato gli scambi commerciali, anche a causa dei lockdown prolungati e avvenuti in momenti diversi nei due paesi, così che quando in Italia le attività stavano riprendendo, in Australia si era nel pieno delle chiusure», spiega **Elena Felici** e **Christian Caserini**, partner di **Lea Studio Legale**. «Gli ultimi dati registrano comunque un incremento degli scambi commerciali ai livelli pre-pandemia, se non oltre. Gli investimenti diretti delle aziende italiane in Australia sono, naturalmente, inferiori agli scambi commerciali e riguardano soprattutto il settore dell'energia, delle risorse naturali e delle infrastrutture, mercati in cui l'Australia è leader, nonché moda, lusso e prodotti alimentari. Tra le principali difficoltà che riscontrano le aziende che esportano in Australia si segnalano importanti restrizioni all'accesso e il sistema di quote che riguarda in particolar modo il settore agro-alimentare. Per

quanto riguarda i flussi dall'Australia verso l'Italia, si registra negli ultimi anni un notevole aumento delle attività e degli investimenti australiani in diversi settori, p. es. nel campo immobiliare, delle infrastrutture, farmaceutico e dei servizi finanziari, per un ammontare che, nel 2019 – secondo i dati raccolti dal governo australiano – si aggira intorno a un valore di oltre 140 milioni di dollari australiani. Una delle caratteristiche dell'Australia è quella di essere un Paese dal contesto normativo e istituzionale improntato alla semplicità e alla trasparenza dei rapporti, anche a

livello delle istituzioni. Si tratta di differenze piuttosto importanti rispetto all'Italia dove, come sappiamo, il quadro normativo e regolamentare è molto complesso, frammentato, spesso non chiaro e contraddittorio (ricordiamoci ad esempio che a livello locale la regolamentazione di molte attività è spesso diversa tra Comuni o Regioni) e dove nel rapporto con la pubblica amministrazione impera la burocrazia. Ciò può causare qualche difficoltà di comunicazione, ed è molto importante tenerne conto così da improntare i rapporti con i clienti australiani alla massima fiducia e trasparenza».

Per **Andrew G. Paton**, partner di **De Berti Jacchia** «l'Australia è un paese dinamico, pragmatico ed economicamente resiliente; inoltre, lo scambio commerciale fra l'Italia e l'Australia è in espansione ed evoluzione. «L'Australia, di "poca gente e grandi spazi", necessita da sempre di investimenti in grandi opere, storicamente nelle risorse minerarie (ferro, nickel, rame ecc.), nel trasporto stradale, ferroviario e metro, nel settore industriale e nella difesa. In questi ambiti è ben nota la forte presenza di eccellenze italiane in progetti importanti, fra cui *Webuild* (impegnata di recente nel progetto *Snowy 2.0*, energy storage per diversi miliardi di euro), Ghella, Enel, Eni, Leonardo, Rizzani de Eccher. L'ulteriore espansione, tuttavia, ora

raggiunge altri settori, attraverso il fabbisogno di know-how e di alta tecnologia nell'*advanced manufacturing*, nell'esplorazione spaziale (vedi la creazione della recente *Australian Space Agency*), nell'energia rinnovabile e di stoccaggio e nel settore dei medical devices / farmaceutico, tutte aree in cui l'Italia ha un'imprenditoria storica di livello e di innovazione, anche figurando fra i leader mondiali. Questi sono i settori di mercato di maggior sbocco per l'ingresso di nuove imprese italiane in Australia. L'expertise italiana in questi ambiti non è sempre conosciuta in Australia, dove l'Italia è spesso vista solo come paese bellissimo di storia, cultura, buona cucina e turismo. Infatti, sia per scambi di beni e servizi che per investimenti diretti, l'Italia non figura fra i primi 15 paesi nei ranking australiani. Pertanto, è sicuramente consigliabile che le aziende italiane interessate ad espandersi, prendano delle iniziative per ricercare opportunità in Australia nel proprio settore industriale. In termini di «inbound» deve sottolinearsi la presenza di importanti investitori australiani, fra cui *Macquarie Bank*, *Lend-*

lease (sviluppo dell'area *Expo Milano*) e *Open Fiber* (fibra ottica) che hanno realizzato significativi investimenti negli ultimi anni in Italia.

Sul piano del diritto, l'Australia è un paese di common law inglese e di influenza anglo-americana, caratterizzata da un alto livello di facilità nel creare nuovo business. Dall'altra parte, le trattative commerciali per i progetti rilevanti possono essere lunghe e articolate in quanto volte a regolamentare ogni minimo aspetto dell'accordo; i contratti, generalmente molto dettagliati, vengono interpretati in modo rigoroso. E quindi consigliabile farsi assistere da uno studio legale internazionale già nella fase di negoziazione contrattuale. In caso di contenzioso nell'esecuzione dei contratti, le corti sono rapide ed efficienti. Considerate le differenze giuridico culturali,

è anche consigliabile prevedere in fase di negoziazione il ricorso all'arbitrato internazionale e ad altre forme di ADR».

Il rapporto bilaterale tra Italia e Australia continua a crescere. Gli investimenti in entrambe le direzioni stanno aumentando. Soprattutto nel settore energetico, delle infrastrutture e agroalimentare. «I settori principali dell'Australia includono energia e risorse, agricoltura, educazione e servizi finanziari», spiega **Giulio Cerioli**, presidente di **Nex-ta Sta**, «in tutti gli ambiti ci sono varie opportunità per le aziende del nostro Paese e il know-how italiano è molto apprezzato e ricercato. Entrare nel mercato attraverso la partnership o JV è un valido approccio utilizzato da molte aziende italiane. L'accordo di libero scambio tra l'Australia e l'Unione Europea è attualmente in fase di negoziazione e quando ratificato offrirà alle imprese europee e australiane opportunità commerciali significative in una vasta gamma di settori. Ad esempio, le aziende italiane interessate ad esportare in Australia godranno di una serie di benefici come una riduzione dei costi e della burocrazia. È importante sapere che, sebbene il mercato presenti opportunità, richiede la corretta strategia di ingresso. Le aziende dovrebbero rivolgersi a un team di professionisti che includa consulenti strategici, avvocati e commercialisti che già conoscano il mercato. Quello australiano, è un mercato che non si presta ad essere per qualsiasi azienda a causa della complessità e della necessità di mettere in campo investimenti sia di tempo che finanziari. Una barriera comune consiste nella sottovalutazione di elementi come le politiche di Corporate

Social Responsibility e della "brand awareness". In Australia, sia le pmi che le aziende ben strutturate, devono considerare la gestione della reputazione come elemento strategico fondamentale. Per quanto riguarda le pmi interessate all'export, il Made in Italy è ben conosciuto. L'e-commerce si sta affermando come l'opzione di ingresso nel mercato per molti prodotti italiani. Tuttavia, questo richiede la comprensione delle leggi doganali australiane mentre per ottenere un volume di vendite notevole, deve essere considerata una strategia di marketing adeguata».

© Riproduzione riservata

Supplemento a cura  
di Roberto Miliacca  
rmiliacca@italiaoggi.it  
e Gianni Macheda  
gmacheda@italiaoggi.it



**Guido Alvigini**



**Elisabetta Aldrovandi**



**Laura Orlando**



**Elena Felici**



**Christian Caserini**



**Andrew G. Paton**