

Ecco gli studi legali che cercano di far sfruttare alle aziende le opportunità, specie fiscali, offerte

Italia-Albania, business più forti

Crescono gli investimenti del Belpaese nel vicino paese dell'Est

Pagina a cura
DI MARIA CHIARA FURLÒ

L'Albania è, geograficamente e storicamente, uno dei paesi più vicini all'Italia, ma anche un ponte naturale per il commercio con l'Europa dell'Est. Nel corso degli ultimi anni, in questo territorio si è registrato un notevole sviluppo economico, che ha favorito l'interesse di diversi investitori stranieri, specialmente italiani.

Nelle settimane scorse più di 140 imprese italiane ed albanesi, hanno partecipato ad oltre 350 incontri «business to business» in occasione della giornata «Albania in Europa: le nuove opportunità di cooperazione economica e industriale per le imprese italiane» che si è svolta a Roma presso la sede della Confindustria. Un evento realizzato con l'obiettivo di consolidare i rapporti bilaterali e approfondire le opportunità di investimento nel paese.

L'Albania offre, per le imprese italiane intenzionate a investire all'estero, indubbi vantaggi fiscali, burocratici ed economici rispetto ad altre realtà limitrofe. Il paese è infatti caratterizzato da una regime di tassazione molto favorevole, che prevede una aliquota generale al 10% applicabile sia alle società che alle persone fisiche. Ha un regime normativo in evoluzione e, generalmente, anche una grande e positiva predisposizione all'ingresso di nuove aziende straniere nel paese.

L'Albania ha, poi, lo status di paese potenzialmente candidato all'ingresso nella Unione europea, e molte altre istituzioni finanziarie mondiali e donors internazionali ne supportano la crescita e lo sviluppo, creando opportunità di investimento e lavoro per le imprese straniere. Le più grandi aziende europee ed italiane già operano da molti anni in Albania prevalentemente nei settori bancario, infrastrutture e costruzioni, energia, telefonia, manifatturiero e servizi.

Nel 2011, il valore delle esportazioni italiane in Albania ha superato il miliardo di euro, mentre le esportazioni albanesi in Italia si sono attestate sui 748 milioni, con un saldo commerciale positivo di ben 433 milioni. Il 31%

dell'export italiano è diretto in Albania, ben il 53% di quello albanese è diretto in Italia; entrambe le variazioni sono

in costante crescita. L'Italia è allo stesso tempo il primo fornitore ed il primo cliente dell'Albania. I principali prodotti esportati sono: i derivati del petrolio, gli articoli di abbigliamento, la pelletteria e le calzature.

Alcuni grandi studi italiani hanno da tempo fiutato il business ed hanno stabilito lì le loro sedi.

Come **Cms Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni** che è presente in Albania con una vera e propria costola dello studio italiano dalla primavera del 2011 (quando decise di acquisire il suo studio, l'ex **Eversheds Bianchini**). **Marco Lacaita**, alla guida dell'ufficio di Tirana commenta così la situazione albanese: «analizzando lo scenario macro-economico, emerge abbastanza chiaramente come l'economia tenda a spostarsi sempre maggiormente verso

Est. L'Albania rappresenta una realtà in grande evoluzione, con tassi di crescita interessanti in aree economiche primarie nelle quali l'impresa italiana è sempre stata leader. Faccio riferimento in particolare al settore dell'energia, soprattutto delle energie

rinnovabili, e al settore della costruzione di grandi opere infrastrutturali quali autostrade, porti, viadotti, dighe, eccetera. Di fatto, il mercato domestico di circa 3,5 milioni di individui si amplia di circa 1,5 milioni considerando la popolazione di etnia albanese che vive nei paesi immediatamente confinanti, rendendo l'Albania una sorta di hub economico. Infine, l'Albania risultava essere - fino a poco più di un anno fa - una delle poche nazioni dell'area Central Eastern Europe dove Cms, storicamente molto presente in tutta la Regione e ivi considerata una realtà legale di assoluto riferimento, non avesse una rappresentanza ufficiale. L'apertura di Cms Adonnino Ascoli & Cavasola

Scamoni a Tirana ha sicuramente colmato questo gap. Di fatto, con questa apertura copriamo la quasi interezza dell'area balcanica e della macro-area Cee».

Anche lo **Studio Tonucci** è storicamente presente nella realtà balcanica. Nel 1995, si aggiudicò la gara europea, nell'ambito del progetto **Eu-Phare**, per l'approssimazione della legislazione

albanese in materia economica alla normativa comunitaria. «Un lavoro per il quale abbiamo impegnato circa 30 esperti in due anni di lavoro», racconta **Mario Tonucci**. «A quel punto avendo acquisito una vasta conoscenza del sistema giuridico albanese, abbiamo deciso di investire i corrispettivi ricevuti dalla Ue per aprire una sede stabile in Albania. Abbiamo cominciato assistendo una miriade di piccoli imprenditori italiani che delocalizzavano la loro produzione in un paese dove il costo del lavoro era minimo ed alcune grandi aziende impegnate nel creare infrastrutture con i costi sostenuti dagli aiuti internazionali.

In seguito nel 1998, lo Studio è stato scelto dalla World Bank come consulente legale esclusivo del governo Albanese per la privatizzazione delle maggiori imprese statali albanesi operanti nei settori strategici quali: petrolifero, gas, minerario e delle telecomunicazioni».

Gianmatteo Nunziante socio fondatore dello **Studio Nunziante Magrone** che nell'ultimo decennio ha spesso rappresentato gli imprenditori italiani in Albania, ha approfondito la questione riguardante le motivazioni che spingono le società nostrane ad investire in questa realtà: «Dalla mia personale esperienza chi investe in Albania lo fa sia perché intravede opportunità di business in un'economia in forte evoluzione, sia per l'assenza di barriere linguistiche (dato che nella maggior parte dei casi si può facilmente interloquire in italiano): questo ultimo aspetto non è da tralasciare, tenuto conto della risaputa scarsa conoscenza delle lingue che affligge parte dell'imprenditoria nostrana. Il quadro legi-

slativo è inoltre in tendenziale adeguamento agli standard comunitari: il che agevola la comprensione e l'apprezzamento delle opportunità che si presentano».

Oltre quindi alla vicinanza geografica, gioca un ruolo d'importanza strategica anche quella culturale. Secondo **Marco Lacaita**: «per gli albanesi, l'Italia viene presa come vero e proprio modello imprenditoriale. Un sentimento comune di questa popolazione è quello di vedere nel nostro paese uno dei partner commerciali

più affidabili. Basta pensare che il primo partner commerciale della Albania è la Puglia (a Tirana c'è un ufficio di Confindustria di diretta emanazione di quello della provincia di Bari e Bat) ed il secondo la Lombardia».

Tutti e tre gli studi confermano che i settori chiave del legal business in questo paese sono: l'energia (specialmente quella rinnovabile), le infrastrutture, i trasporti, il manifatturiero, le telecomunicazioni ed i servizi (turismo e tempo libero in primis).

—© Riproduzione riservata—



Marco Lacaita