



AUSTRALIA UNA NUOVA GRANDE FRONTIERA

PER IL MADE IN ITALY



Nella mia lunga carriera di avvocato d'impresa ho assistito molti clienti nella loro espansione imprenditoriale e commerciale in tutti gli Stati Europei, negli Stati Uniti, in Medio Oriente, in Asia e in Africa. Non mi era però mai capitato di interfacciarmi con la realtà dell'Australia. Grazie a due giovani e intraprendenti Avvocati, Franco Allena - che ha iniziato la sua attività professionale con me - e Piermario Porcheddu, sto scoprendo che la "terra dei canguri" offre anche alle aziende italiane delle prospettive realmente straordinarie. Per meglio inquadrare questa nuova frontiera e giudicare le prospettive che questa terra propone è sufficiente analizzare asetticamente alcuni dati. L'Australia è oggettivamente un Paese ricco e in progressiva, inarrestabile crescita economica dal 1992 a oggi. È la 20ª nazione al mondo per importazioni di prodotti, vanta la più grande ricchezza media per adulto al mondo con consumatori che possono e vogliono spendere; ha una popolazione di 25 milioni ma con margini di crescita enorme dato che il territorio è grande quanto tutta l'Europa e che mediamente, a parte le nascite dei residenti, dalle 300mila alle 500mila persone ogni anno si trasferiscono in maniera perma-

nente in Australia aumentando quindi il bacino dei potenziali consumatori. Il sistema Paese ha un tasso bassissimo di criminalità, un sistema politico stabile e affidabile. Le possibilità di fare business sono realmente notevoli con una burocrazia snella ed efficiente concepita per facilitare e incentivare lo sviluppo di ogni attività imprenditoriale. È uno degli Stati che ha il più alto tasso di importazione sia nell'ambito dei prodotti che in quello delle tecnologie e i settori più richiesti sono proprio quelli dove l'imprenditoria italiana eccelle: infatti il primo settore delle importazioni è quello del food&beverage seguito a ruota dalla moda e dalla cosmetica. Sono inoltre in continuo sviluppo il settore turistico e alberghiero, edile e infrastrutture, energia e nuove tecnologie, istruzione secondaria e universitaria. Come detto i due giovani professionisti, che dividono il loro tempo tra l'Italia e l'Australia, prendono per mano i clienti che intendono esportare i loro prodotti in quel Paese e, dopo aver effettuato con i loro importanti ed efficacissimi partner locali, le opportune ricerche e presentato al mercato i prodotti, ove vi sia una risposta positiva, fanno inviare i campioni e provvedono quindi alla fase della trattativa e della conseguente vendita. Perfezionata la vendita, seguono passo per passo tutte le fasi necessarie alla corretta esportazione dalle spedizioni, agli eventuali permessi, alla corretta etichettatura svolgendo tutte le pratiche burocratiche, peraltro estremamente contenute rispetto ad altri Paesi, consentendo in tal modo anche a coloro i quali non hanno dimestichezza con l'esportazione di aprirsi a nuovi mercati senza dover fare importanti investimenti e andando, di fatto, a eliminare ogni rischio connesso a tale attività.



**Prof. Avv.
Antonello Martinez**

**Studio Legale Associato
Martinez & Novebaci
www.martinez-novebaci.it**