



Innovation is the key to challenge world markets

Lawyer Massimo G. Cerutti, senior partner at the law firm Cerutti & Partners based in Milan, present in Spain with the Spanish desk of Madrid, analyses the major trends in foreign markets and current dynamics that characterize the activities of Italian and Spanish companies in an interview with the CCIS.

Attorney Cerutti, almost two years since the opening of the Spanish desk, which provides assistance to Italian operators interested in the Spanish market and vice versa, could you make a brief assessment of the situation of Italian companies in Spain.

In recent years the tendency for Italian companies has been without doubt to reduce investments in loco (except for Enel/ Endesa in 2009) to give priority to commercial operations and import/ export. Although it may seem strange, the volume of exports between Italy and Spain, after several years of decline, increased significantly during 2010. We also noticed a change in the export sectors. Italy now seems to export more intermediate goods and investment (mining products, chemicals and pharmaceuticals) and fewer consumer goods (furniture, food and textiles).

Internationalization has become a key concept for any company wishing to grow their business. Do you think that there are differences in approach to foreign markets between the Italian and Spanish operators?

For internationalization, there are no recipes, but precise (and know well known) performance standards. Historically, Italian companies have always been more open to foreign markets, acquiring over the years more familiarity with the international tendencies. This has meant that, by transforming the global international scene, Italian companies understood before the Spanish that the barrier of distance has declined: globalization entered every household in every country, reflecting and shaping the quality, prices and margins of the markets which were previously domestic and are now territorial.

What are the elements that mark the difference between companies in the era of globalization?

Innovation is the key to challenge world markets: companies that invest in research and development have a greater ability repositioning themselves in global markets than those which remain on the defensive, without investing in the future, making it easier to alleviate the violent and increasingly rapid progress of the impact of the technological frontier of advanced countries and cost competition from emerging countries.

Returning to the Spanish desk and generally, your operations in Spain, can you take stock of results achieved to date?

Despite the general negatives eventualities, our study has managed to positively increase its activity between Italy and Spain. With the incorporation of Cerutti & Partners, as member for Italy, to Balms Group International (BGI), we have been able to expand our presence in Spain, in collaboration with Balms Abogados, based in Madrid, Marbella, Vigo and Catalonia. In terms of services offered to our clients, taking into account the serious crisis in the Spanish real estate sector, due in part to the sometimes uncouth urbanization and in part to a not always professional approach from the operators, we established a institutional relationship with the International Association of Real Estate Assessors and Consultants in Madrid, of which I was appointed Vice President.



In recent months, the economic crisis and companies difficult access to credit, have led to an increase in cases of insolvency. Based on your experience, do you think that this situation has affected, and how, trade relations between Italian and Spanish companies?

Insolvency is a widespread problem, affecting all sectors of the economy. I do not think you can say that this has particularly affected trade relations between the two countries, although in Spain and in Italy there has been an increase in applications for credit recovery.

What kind of support is available regarding this topic?

Cerutti & Partners has a department dedicated to debt collection practices: depending on customer needs, we offer a recovery of credit service at a personalized cost, according to the result achieved and controlled on-line within the restricted area of the website of the firm, <http://www.ceruttilex.it/>.

Press Release



La innovación es la clave para el desafío a los mercados mundiales

El Abogado Massimo G. Cerutti, socio principal del bufete de abogados Cerutti & Partners con sede en Milán, presente en España con el "spanish desk" de Madrid, analiza las principales tendencias en los mercados extranjeros y dinámicas actuales que caracterizan las actividades de las empresas italianas y españolas, en una entrevista concedida a la CCIS.

Abogado Cerutti, casi dos años después de la apertura del spanish desk, que presta asistencia a los operadores italianos interesados en el mercado español y viceversa, ¿podría hacer una breve valoración sobre la situación de las empresas italianas en España?

En los últimos años la tendencia de las empresas italianas ha sido sin duda la de reducir las inversiones in loco (a excepción de Enel / Endesa en 2009) para dar prioridad a las operaciones comerciales y de import / export. Aunque pueda parecer extraño, el volumen de las exportaciones entre Italia y España, después de varios años de disminución, aumentó significativamente durante el año 2010. También hay que destacar un cambio en los sectores de exportación. Italia parece ahora exportar más bienes intermedios y de inversión (productos de la minería, químicos y farmacéuticos) y menos bienes de consumo (muebles, alimentos y textiles).

La internacionalización se ha convertido en un concepto clave para cualquier empresa que desee incrementar sus negocios. ¿Considera que existen diferencias en el enfoque hacia los mercados extranjeros entre los operadores italianos y españoles?

Para la internacionalización, no hay recetas, pero precisas (y ahora muy conocidas) normas de funcionamiento. Históricamente, las empresas italianas han estado siempre más abiertas a los mercados extranjeros, adquiriendo con los años más familiaridad con las tendencias internacionales. Esto ha significado que, al transformarse el escenario de internacional en global, las empresas italianas han entendido, antes que las españolas, que la barrera de la distancia ha disminuido: la globalización entró en todas las casas, en cada país, plasmando y modelando la calidad, precios y márgenes de los mercados que antes eran domésticos y hoy son territoriales.

¿Cual son los elementos que marcan la diferencia entre las empresas en la era de la globalización?

La innovación es la clave para el desafío de los mercados mundiales: las empresas que invierten en investigación y desarrollo tienen una mayor facilidad para reposicionarse en el mercado mundial de las que permanecen a la defensiva sin invertir en el futuro, logrando mitigar más fácilmente el violento y cada vez más rápido impacto del progreso de la frontera tecnológica de los países avanzados y la competencia de coste de los países emergentes.

Volviendo al spanish desk y en general a su actividad en España, ¿puede hacer un balance de los resultados logrados hasta hoy?

A pesar de las contingencias negativas generales, nuestro estudio ha conseguido incrementar positivamente su actividad entre Italia y España. Con la incorporación de Cerutti & Partners, como miembro para Italia, en Balms Group International (BGI), hemos sido capaces de ampliar nuestra presencia en España, en colaboración con Balms Abogados, con sedes en Madrid, Marbella, Vigo y Catalunya.

En cuanto a los servicios ofrecidos a nuestros clientes, teniendo en cuenta la grave crisis en el sector inmobiliario español, debido en parte a la urbanización a veces salvaje y en parte a un enfoque no siempre profesional de los operadores, pensamos establecer una relación



institucional con la Asociación Internacional de Consultores y Tasadores Inmobiliarios de Madrid, del que he sido nombrado Vicepresidente.

En los últimos meses, la crisis económica y el difícil acceso al crédito por parte de las empresas, han dado lugar a un aumento de los casos de insolvencia. Basándose en su experiencia, ¿considera que esta situación haya afectado, y de qué manera, a las relaciones comerciales entre las empresas italianas y españolas?

La insolvencia es un problema generalizado, que afecta a todos los sectores de la economía. No creo que se pueda decir que esto haya afectado particularmente a las relaciones comerciales entre los dos países, aunque, tanto en España como en Italia se ha observado un aumento de solicitudes para recuperación de créditos.

¿Qué tipo de apoyo ofrecen para este tema?

Cerutti & Partners tiene un departamento dedicado a las prácticas de recuperación de créditos: en función de las necesidades del cliente, ofrecemos un servicio de recuperación de créditos a coste personalizado, de acuerdo con el resultado alcanzado y controlable on line dentro del área restringida de la Web del bufete. <http://www.ceruttilex.it/>

Nota de prensa