

# 1

### IL MERCATO LEGALE

#### A due vie

Specializzarsi sul diritto internazionale o su materie a vocazione globale per un giovane avvocato può aprire diverse strade: la prima è quella dei grandi studi internazionali con sede in Italia, che abitualmente trattano questioni cross-border. Spazi anche nelle boutique soprattutto nelle Regioni che attraggono investimenti stranieri o in cui l'export è più forte. Più in generale ci sono margini per specializzarsi nel guidare e assistere Pmi italiane pronte per l'estero

---

# 2

### IL MERCATO FISCALE

#### Obiettivo Pmi

Per i giovani commercialisti uno sbocco è promettente è l'assistenza alle imprese (soprattutto piccole e medie) sull'export o sull'apertura di sedi estere. I precursori consigliano di scegliere un Paese su cui puntare e studiarne lingua e ordinamento fiscale. Il Cndcec offre l'iscrizione gratuita al Registro europeo degli esperti in fiscalità, creato dalla Cfe (Confédération fiscale européenne) utile per networking e promozione. In partenza anche corsi di fiscalità internazionale online.

---

# 3

### I SETTORI

#### La spinta tecnologica

Soprattutto sul mercato legale, i settori più votati al dialogo con l'estero sono quelli connessi alle nuove tecnologie, come media, big data, blockchain e criptovalute, ma anche il banking and finance, la proprietà industriale e il farmaceutico. Più tradizionali sono le expertise richieste ai commercialisti ai quali le aziende si rivolgono per ottenere consulenza su aspetti fiscali internazionali oppure specifici dei paesi verso cui si intende espandersi.

---

# 4

### I PAESI

#### Asia first

La Cina per i consulenti è sicuramente un mercato affollato ma può offrire prospettive interessanti, soprattutto per via degli investimenti cinesi nel nostro paese. L'importante è differenziarsi per settore. Sempre in Asia. Il basso costo del lavoro rende competitivo il Vietnam, in cui mancano studi italiani. L'India resta ancora un mercato chiuso per gli avvocati italiani, mentre la dinamicità della Corea del Sud può attirare i professionisti.

---

# 5

### LA FORMAZIONE

#### A scuola di export

Anche se orientati verso profili interni alle imprese, possono essere utili pure i master in gestione di impresa con focus verso l'estero. Ad esempio L'Mba della business school di Bologna con focus sul Far east. Diverse iniziative dalle organizzazioni di categoria sono in partenza a prezzi calmierati: dal corsona online sulla fiscalità internazionale del Cndcec ai seminari Ice sull'assistenza alle aziende esportatrici a prezzi ridotti per i giovani avvocati iscritti all'Aiga.

---