

Meritxell Roca Ortega, responsabile Spanish Desk di Pavia e Ansaldo, racconta la sua carriera

Il futuro passerà per le start up

In Spagna occhi puntati sul settore immobiliare per la ripresa

Pagina a cura
DI FEDERICO UNNIA

Il piglio, le capacità, le maniere eleganti e cortesi non le mancano. Così come la determinazione del grande professionista legale d'affari. Sono questi i tratti di **Meritxell Roca Ortega**, catalana di Barcellona, avvocato in Spagna e in Italia, dal 1996 in Pavia e Ansaldo, partner e soprattutto responsabile del desk spagnolo. Una struttura molto snella ma capace di offrire consulenza alle imprese spagnole e del Sud America che debbono sviluppare la loro presenza in Italia.

«Sono in Italia da molti anni, e considero la mia seconda patria il vostro Paese. Sebbene i sistemi giuridici siano simili, avendo in comune la base del diritto romano, la professione e le procedure presentano molteplici differenze» ci racconta. Motivo per il quale si è data una struttura di 2 professionisti, entrambi in grado di operare in Spagna e in Italia e che costituiscono con lei l'ossatura di una consulenza che opera in stretto coordinamento con i vari dipartimenti specializzati dello studio che negli anni è andata crescendo come rilevanza e come giro d'affari.

Laureatasi a Barcellona, sceglie di venire in Italia. Volendo comunque fare l'avvocato, decide di iscriversi a legge a Milano e consegue nel 1995 la seconda laurea. Da qui l'incontro con lo studio Pavia e Ansaldo, che segnerà la sua crescita professionale. «La scelta di Pavia e Ansaldo è stata la più logica. A

quei tempi cercavo uno studio che avesse realmente potenzialità di business in Spagna e, soprattutto, che potesse attrarre clientela iberica in Italia».

Pavia e Ansaldo ha sempre fatto dell'innovazione nell'offerta di servizi al cliente la sua arma distintiva ed anche così è stato per il desk spagnolo. «La mia attività, con il supporto dei colleghi dello studio, è duplice. Da un lato ci proponiamo come advisor legali per imprese spagnole che hanno già interessi in Italia, ovvero che decidono di sbarcare sul mercato italiano. Dall'altro collaboriamo con i diversi dipartimenti dello studio che

«La ricetta? Parlare chiaro, prospettare quale sia la reale situazione normativa per il settore che interessa e disegnare un percorso ragionevolmente perseguibile in tempi certi mantenendo sempre un alto livello di qualità nel lavoro svolto»

seguono operazioni o clienti per i quali può presentarsi la necessità di gestire questioni che attengono la normativa spagnola» ricorda Meritxell.

Uno dei settori nei quali di recente è stata maggiormente impegnata in Italia per clienti spagnoli è quello dell'energia da fonti rinnovabili. Un business che soprattutto negli ultimi anni, grazie anche alle politiche di forte incentivazione, ha spinto gruppi iberici ad entrare in Italia.

Parallelamente, ha avuto modo di seguire avvalendosi anche della collaborazione di studi spagnoli indipendenti con i quali mantiene ottimi rapporti decennali, alcune operazioni concluse in Spagna dal gruppo Pirelli e da La Rinascente.

Quotidiana la sua attività di

consulenza a manager e imprenditori spagnoli anche per vincere le naturali resistenze che si formano al momento di entrare operativamente in Italia. Quale la ricetta seguita? «Semplice: parlare chiaro, prospettare quale sia la reale situazione normativa per il settore che interessa e disegnare un percorso ragionevolmente perseguibile in tempi certi mantenendo sempre un alto livello di qualità nel lavoro svolto» ricorda.

I settori nei quali spesso è chiamata a operare sono le operazioni di m&a, il settore del contenzioso e del diritto del lavoro, quello farmaceutico e life science (soprattutto sul delicato aspetto delle autorizzazioni all'immissione in commercio e alla determinazione del prezzo), contenziosi e arbitrati, marchi e brevetti.

Guardando al futuro Meritxell non sembra essere eccessivamente preoccupata, nel senso che gli effetti della crisi continueranno a farsi sentire, ma se in Spagna gli investimenti e le attività possono essere destinate a subire ancora una certa contrazione, molte delle aziende spagnole guardano con interesse al mercato italiano ed europeo.

«Mi piace guardare alle cose con positività. Ci sono molte differenze tra italiani e spagnoli, ma se c'è la volontà comune di trovare una soluzione che soddisfi entrambe le parti, alla fine l'accordo lo si raggiunge». Una delle pratiche che meglio presidia è quella della collaborazione nella progettazione e disciplina di start up. «Sebbene sia oggi in crisi, il mercato immobiliare in Spagna potrebbe essere uno dei settori più dinamici nel prossimo triennio».

—© Riproduzione riservata—





Le operazioni in Spagna

Ha guidato alcune operazioni nel mercato spagnolo delle imprese Stahl BV (specialista nelle coperture in pelle), e Assitec



Presidente della Cciaa

Per nove anni è stata presidente della Camera di commercio spagnola in Italia



Con Pirelli e Rinascente

Ha seguito, con la collaborazione di studi spagnoli indipendenti, alcune operazioni concluse in Spagna dal gruppo Pirelli e da La Rinascente

Meritzell Roca Ortega

nata a Barcellona il 15 dicembre 1969

IL PROFESSIONISTA

Avvocato, partner e responsabile Spanish Desk di Pavia e Ansaldo. Ha la doppia abilitazione spagnola e italiana. Specializzata in commerciale e societario e m&a, opera anche nel settore dell'energia e del private equity. In Pavia e Ansaldo dal 1996. È stata presidente dal 1999 al 2008 della Camera di commercio spagnola in Italia

LO STUDIO

Pavia e Ansaldo è uno dei principali studi legali italiani indipendenti a vocazione internazionale. Nome storico nel panorama degli studi, Pavia e Ansaldo fu fondato a Milano nel 1961 da Enrico L. Pavia. Ha sedi a Milano, Roma, Bruxelles, Mosca, San Pietroburgo e Tokyo. Vi collaborano circa 150 professionisti organizzati in 19 dipartimenti e 6 desk stranieri (spagnolo, americano, russo, giapponese, turco e mediorientale). Nel 2011 Pavia e Ansaldo ha celebrato i suoi 50 anni di attività.

Fatturato 2011: 28 milioni euro (stima)