

Tutele legali all'estero: cresce l'assistenza

a pagina 25



.export

Più tutele per le aziende. Si consolida la presenza oltreconfine dei grandi studi legali: Londra rimane la sede preferita, buona anche la rappresentanza a Bruxelles e a New York nonostante il crescente protezionismo

Cresce l'assistenza legale all'estero

Articoli a cura di
Chiara Bussi

Almeno cinquantadue spie luminose sul mappamondo. Sono le sedi all'estero dei principali studi legali italiani. Se il made in Italy macina record e il presente e (il futuro) delle imprese sta nell'internazionalizzazione, anche le *law firm* di casa nostra si adeguano per accompagnare chi intende fare il grande salto o vuole rafforzare la propria presenza.

A censirle è Legalcommunity: tra i 25 big italiani per fatturato, in 16 possono vantare un fiore all'occhiello oltreconfine. Il trend, cominciato negli anni Novanta, negli ultimi tempi si sta consolidando sempre più. Basti pensare che da gennaio a giugno sono cinque i grandi studi che hanno rafforzato la presenza fuori dall'Italia: Grimaldi e Legance hanno scelto New York, Gianni Origoni and Partners hanno arricchito il loro carnet sul suolo cinese con

Shanghai, Ludovici Piccone and Partners ha fatto rotta su Vienna. Mentre BonelliErede ha optato per un presidio a Francoforte, all'ombra della Bce.

Non tramonta l'appel di Londra nonostante la Brexit: qui ha un ufficio l'80% delle *law firm* più grandi. Bruxelles, sede delle istituzioni comunitarie, ha una buona rappresentanza, così come alcune aree dell'ex blocco sovietico. Guadagna terreno anche la Grande Mela, avamposto per l'intero Paese, a dispetto delle politiche protezionistiche di Donald Trump. Otto studi hanno invece puntato sulla Cina, mentre inizia ad affermarsi Dubai, con un occhio al Medio Oriente e all'Asia e l'altro all'emergente Africa, che potrebbe rappresentare la nuova frontiera per gli studi italiani. Tutti centri nevralgici per offrire assistenza direttamente sul territorio, con specificità che variano a seconda dei settori.

«Le imprese, in particolare quelle di piccole e medie dimensioni - dice Giovanni Lega, presidente dell'Asla, che riunisce circa 100 studi legali, e managing partner di Lca - hanno spesso un'eccellenza a livello di prodotto, ma

sono spaventate da altre componenti, come quella finanziaria, normativa, linguistica o culturale. All'assistenza legale *tout court* si aggiunge la capacità di trovare soluzioni». Gli studi diventano così "facilitatori", con un ampio spettro di servizi: dall'adeguamento dei contratti agli aspetti fiscali, dalla segnalazione degli eventuali incentivi governativi, fino a un sostegno per orientarsi tra i meandri della diplomazia e nei rapporti con le istituzioni locali. Con sfumature diverse a seconda del mercato di sbocco, dove il galateo degli affari va a braccetto con le consuetudini e la cultura. «Anzi - precisa Lega - in alcuni casi queste ultime condizionano pesantemente l'esito di una trattativa».



Peso: 1-1%, 25-53%

Al presidio stabile sul territorio vanno poi aggiunte le sedi inaugurate da altre realtà non monitorate in questa rilevazione, i desk dedicati a un particolare mercato nella sede italiana e i network, più o meno strutturati, con studi esteri che consentono di raggiungere mercati meno esplorati. Tutti pronti a intercettare nei loro radar le imprese con vocazione all'export. L'offerta, insomma, non manca. «Per scegliere lo studio più adeguato - conclude Lega

- è bene accertarsi che abbia maturato un'effettiva esperienza sul territorio perché possa diventare un sostegno affidabile alla scoperta di nuovi mercati».

◀ RIPRODUZIONE RISERVATA

LEGANCE

Consulenze in aumento con Brexit



MARCO GUBITOSI
Managing partner
a Londra

La Brexit non li spaventa. Anzi, a detta di Marco Gubitosi, managing partner di Legance a Londra, la consulenza alle imprese per orientarsi con le nuove regole dopo il divorzio dall'Unione europea è una nuova opportunità. «Chi ha buoni prodotti e servizi continuerà ad operare. Noi li aiuteremo a trovare le modalità per tutelarsi dagli eventuali rischi». Nella City lo studio è presente da cinque anni. «Con un team di 8

persone - dice - siamo una sorta di "cabina di regia" per le imprese italiane per facilitare i processi di investimento». Dal rapporto contrattuale di esportazione di beni e servizi, fino agli strumenti giuridici che regolano gli investimenti diretti, agli aspetti legati alle modalità di distribuzione. Strumenti ad hoc a seconda del settore di appartenenza. «Il mercato britannico - fa notare - si fonda su schemi, procedure e autodichiarazioni. C'è meno burocrazia e si dà credito a chi investe, ma se si mente diventa difficile recuperare il rapporto di fiducia. A questo devono prestare particolare attenzione le aziende del nostro Paese».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NCTM

Il rompicapo delle regole cinesi



ENRICO TOTI
Of counsel
Nctm, China
desk

Tre avvocati italiani che scrivono e leggono il cinese mandarino. È il team di Nctm a Shanghai, presente in Cina dal 2010. Alla loro porta bussano imprese piccole, medie e grandi dei più svariati settori, dalla meccanica all'agroalimentare, passando per la logistica e la moda. «Offriamo - dice Enrico Toti, consulente del desk China - una tutela legale per avvicinare questo mercato in modo efficace e certo».

Districarsi tra una normativa in continua evoluzione non è facile ed è cruciale per pianificare investimenti. «Chi intende esportare qui - spiega Toti - deve prestare attenzione, solo per fare alcuni esempi, alla tutela del marchio e della proprietà intellettuale, agli accordi commerciali di non concorrenza, a quelli contrattuali, alle certificazioni da adottare. Chi invece punta a una presenza più stabile deve avere ben presente il continuo mutamento delle regole sulla presenza di aziende straniere, i controlli e la reportistica da compilare, a intervalli regolari, il rispetto della normativa ambientale». Un vero rompicapo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

BONELLI EREDE

Il ruolo strategico degli Emirati



ANDREA CARTA MANTIGLIA
Executive
chairman della
sede di Dubai

«Sottigliezze». Usa questo termine Andrea Carta Mantiglia, executive chairman della sede di Dubai di BonelliErede inaugurata a dicembre. «Il sistema giuridico degli Emirati - afferma - è basato sulla tradizione del diritto civile francese e italiano: gli studi di Paesi di matrice civil law hanno un vantaggio competitivo rispetto a quelli anglosassoni». Così, oltre alle attività classiche di

consulenza legale, aggiunge, «aiutiamo i nostri clienti a negoziare rapporti commerciali, dove prima della formalizzazione occorre guadagnarsi la fiducia della controparte anche attraverso una conoscenza personale». Tutti accorgimenti per poter far rotta sull'hub mediorientale che sempre più spesso è uno snodo per l'Africa, dove BonelliErede ha due sedi, ad Addis Abeba in Etiopia e Al Cairo in Egitto. «Qui - conclude - occorre fare molta attenzione alle relazioni con gli enti pubblici e in alcune aree alle regole anti-corruzione. Aiutiamo i nostri clienti a non commettere passi falsi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

GIANNI ORIGONI AND PARTNERS

Una lente sul difficile mercato Usa



FABIO ILACQUA
Responsabile
della sede
di New York

«Gli Usa sono un mercato estremamente interessante per il sistema Italia: esportare a volte costituisce il primo approccio, ma in breve tempo può richiedere un impegno anche finanziario a livello locale. Perché quello americano è un mercato esigente, che richiede forniture puntuali, un attento servizio al cliente e grande affidabilità». A parlare è Fabio Ilacqua, responsabile della sede di Gianni Origoni and

Partners a New York. Lo studio, dove sono attivi tra i 3 e i 5 professionisti, è presente Oltreoceano sin dalla sua fondazione nel 1988.

«In questo scenario - aggiunge - la nostra assistenza spazia veramente a 360 gradi». Così, nella fase iniziale, il team assiste i clienti (grandi società o medie imprese) nell'adeguamento della contrattualistica italiana a quella americana, anche attraverso la rete di contatti e la conoscenza dei meccanismi locali «molto rigidi» a cui è necessario uniformarsi. Per chi invece punta a una presenza stabile nel Paese («ad alto tasso di litigiosità») la consulenza verte, tra l'altro, sui rischi da contenzioso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Peso:1-1%,25-53%

I Big italiani nel mondo

Le sedi estere dei principali studi italiani per fatturato. Fonte: Legalcommunity.it



Peso:1-1%,25-53%