

FARE IMPRESA
SULLE ROTTE
DEL MONDO

.export



Mercati impegnativi
Fare impresa
in contesti complessi:
come trasformare
le difficoltà
in opportunità

Le storie di imprenditori che sono rimasti a produrre nel Venezuela in crisi o riescono a battere la concorrenza cinese low cost grazie alla qualità dei prodotti

Trovi di più sul sito
24o.it/export

.professioni .casa — LUNEDÌ .export — MARTEDÌ .lavoro — MERCOLEDÌ nòva.tech — GIOVEDÌ .marketing — VENERDÌ .moda — SABATO .lifestyle — DOMENICA

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 & 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'eccezionale 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».

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 nel 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».

I Big italiani nel mondo

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



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

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 13 e i 15 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

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

IN BREVE

TASSE SUI CONSUMI

L'Angola studia l'Iva dal 1° gennaio 2019

Dal 1° gennaio del 2019 l'Angola prevede di introdurre l'Iva. Inizialmente, l'imposta sul valore aggiunto verrà applicata solo ai grandi contribuenti, ma dopo un periodo di transizione di due anni verrà estesa a tutti quanti. L'iniziativa è contenuta in un progetto di legge preparato dal Governo per la sostituzione dell'attuale Imposta sul consumo, ma deve ancora essere approvata dall'Assemblea nazionale. Critico il presidente dell'Associazione industriale dell'Angola, José Severino, secondo cui questa modalità finirebbe col penalizzare soprattutto le imprese, che la pagano più volte per lo stesso prodotto. La proposta del Governo stabilisce che il nuovo Codice dell'Iva verrà applicato fin dall'inizio ai contribuenti registrati presso l'ufficio delle Imposte dei Grandi Contribuenti. Attualmente, tale elenco è composto da 373 società: società portoghesi come la compagnia petrolifera Galp, le società di costruzione Casais, Somague, Teixeira Duarte e Mota-Engil, o la banca Caixa Angola fanno parte di questo gruppo. Il disegno di legge prevede inoltre che i contribuenti registrati in altre ripartizioni fiscali «possano aderire volontariamente alle disposizioni» del Codice Iva dal 1° gennaio 2019. La proposta del Governo prevede inoltre il diritto a dedurre l'Iva sugli acquisti di beni e servizi fino al 15%, presentando elettronicamente gli acquisti effettuati.

373

LE SOCIETÀ

Per i primi due anni, la nuova legge sull'Iva dell'Angola verrà applicata solo alla lista delle più grandi società del Paese

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INTESA UE-GIAPPONE ANCHE SUI DATI

Marketing digitale più facile con Tokyo

La novità emersa il 17 luglio a Tokyo nel contesto della cerimonia formale per la firma dell'Economic Partnership Agreement tra Ue e Giappone è che non solo ci sarà più libero scambio tra le parti attraverso l'eliminazione di molti dazi e barriere non tariffarie, ma che si creerà la maggiore area mondiale per il libero e protetto flusso di dati. Bruxelles e Tokyo hanno raggiunto infatti l'intesa

600

MILIONI DI PERSONE

L'area di libero scambio tra Ue e Giappone: la maggiore anche nel flusso protetto di dati

per il mutuo riconoscimento dei livelli di protezione delle informazioni. Una buona notizia per l'economia digitale e per il settore del marketing, che avrà più opportunità legate all'invio o ricezione, senza problemi particolari, di dati relativi alla terza economia mondiale, con 128 milioni di persone.

Sarà Tokyo a dover procedere ad alcune concessioni, ad esempio sul fronte del copyright (esteso a 70 anni per artisti e produttori musicali italiani ed europei) e sul rafforzamento della protezione in caso di trasferimento di dati europei a Paesi terzi. Verrà inoltre istituito un apposito sistema di gestione dei reclami. Rispetto all'accordo generale di libero scambio, che le parti contano di ratificare entro l'anno prossimo, l'entrata in vigore dell'intesa sul flusso di dati potrebbe però slittare a causa di più complesse procedure.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

60 MILIONI A SOSTEGNO DELL'EXPORT

Accordo Sace Simest con Banco Bpm

Sace Simest, il polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo Cdp e Banco Bpm hanno firmato una nuova partnership del valore di 60 milioni che permetterà alle imprese di accedere facilmente alle principali soluzioni assicurativo-finanziarie utilizzate per l'attività sui mercati esteri, come il pagamento delle

360

MILIONI

L'ammontare complessivo degli accordi tra Sace Simest e Banco Bpm per l'internazionalizzazione delle imprese

forniture regolate con crediti documentari (lettere di credito) o il rilascio di garanzie contrattuali richieste per gare o commesse internazionali (bond). L'intesa rafforza una partnership tra la banca e Sace Simest che aveva già dato vita a due importanti accordi. Il primo, una convenzione da 300 milioni di euro dedicata alle Pmi: un finanziamento a condizioni "ad hoc", erogato da Banco Bpm e garantito da Sace, con l'obiettivo di sostenere investimenti per lo sviluppo del business sui mercati esteri (partecipazioni a fiere, spese pubblicitarie, acquisto e rinnovo macchinari e impianti, attività di ricerca e sviluppo e apertura di nuove filiali). Il secondo è un accordo di collaborazione per facilitare il recupero crediti per le imprese nelle operazioni con l'estero.

-R.E.S.

© RIPRODUZIONE RISERVATA