

Internazionalizzazione: opportunità per professionisti ed imprese in USA ed UK*

*Estratto dell'intervento al Convegno "Internazionalizzazione: opportunità per professionisti ed imprese" svoltosi presso la Corte Suprema di Cassazione il 20 Febbraio 2018

Buongiorno a tutti, prima di ogni altra cosa permettetemi di ringraziare per questa bella iniziativa gli amici avvocati il Presidente Mauro Vaglio, il coordinatore della nostra Commissione per le Relazioni Esterne Filippo Simone Zinelli e tutti gli altri colleghi. In qualità di responsabile per la Legislazione Estera della Commissione questo convegno mi rende molto felice perché auspico che sia solo il primo atto di una lunga serie di attività volte a finalmente internazionalizzare in senso pratico e concreto la nostra professione.

Mi è stato affidato il compito di delineare brevemente quelle che sono ad oggi le opportunità e gli strumenti per i professionisti e per le imprese nel Regno Unito e negli Stati Uniti.

Il tempo a disposizione è molto poco e quindi sarò necessariamente sintetico e schematico cercando di fornire degli spunti dal mio punto di vista che è quello di un avvocato internazionalista che per molti motivi da molto tempo si relaziona appunto con il Regno Unito e gli Stati Uniti.

Ciò premesso, il punto fondamentale subito da evidenziare è il seguente: quando si parla di Regno Unito e Stati Uniti come anche

di Canada o Australia ci si relaziona con un sistema giuridico diverso dal nostro e questo va tenuto sempre ben presente.

Mi riferisco naturalmente al sistema di Common Law che dal mio punto di vista NON è migliore o peggiore del nostro sistema di Civil Law e non offre garanzie maggiori o minori bensì semplicemente è diverso, tutto qui.

Ciò detto, nella internazionalizzazione della propria attività, l'imprenditore e correlativamente anche il professionista dovrà prestare molta più attenzione in quei Paesi piuttosto che in altri e questo essenzialmente per 4 motivi:

- 1) il primo che riguarda solamente gli Stati Uniti è che ogni singolo Stato (e sono 50) ha una legislazione diversa. Esiste a dire il vero il cd Uniform Commercial Code vale a dire la normativa uniforme recepita da quasi tutti gli Stati (con la sola eccezione della Louisiana), che regola le transazioni commerciali tra i singoli Stati ma che tuttavia non copre tutte le fattispecie
- 2) il secondo motivo è che la legislazione tanto statunitense quanto britannica consente di costituire formalmente una società di capitali ad esempio nella City ed a Wall Street in soli 10 minuti e con pochissimi soldi. Dunque, si può essere facilmente tratti in inganno dalla denominazione di "Corporation" e da una immagine commerciale ben pubblicizzata, dietro alla quale in realtà potrebbe nascondersi una situazione finanziaria molto meno solida ed affidabile
- 3) il terzo motivo risiede nella normativa fallimentare americana ed inglese, che è assai più blanda di quella italiana e che fornisce ancor meno garanzie di essere soddisfatti in fase di liquidazione dell'attivo fallimentare

4) ed il quarto è più importante motivo per il quale bisogna prestare molta attenzione quando ci si relaziona con questi Paesi è che, l'ho detto prima, si ha a che fare con il diverso sistema di Common Law dove non esistono codici scritti a cui riferirsi per disciplinare la materia:

- ciò vuol dire che ad esempio a livello pratico in Italia il contratto di compravendita è disciplinato in dettaglio nel codice civile agli articoli 1470 e seguenti mentre negli Stati Uniti e nel Regno Unito NON esiste un modello legale di contratto, cui le parti possono rinviare
- ciò ha conseguenze fondamentali perché in sostanza se si fa business con gli Stati Uniti si corre il rischio di lasciare nelle mani del giudice l'interpretazione della volontà delle parti con appunto il rischio enorme di soccombere a causa di un precedente giurisprudenziale. Da qui quindi vi è la assoluta necessità che quando si negozia con imprese appartenenti a sistemi di Common law bisogna redigere in modo puntuale e preciso il testo del contratto
- e forse proprio per questo in quei Paesi si riconosce una maggiore importanza al ruolo dell'avvocato il quale tra l'altro - ma questa è una altra storia - in quei Paesi viene pagato molto di più che in Italia

Riguardo poi al profilo più strettamente commerciale ed ai rapporti Italia-Stati Uniti vi sono settori nei quali le imprese italiane hanno tradizionalmente una consolidata presenza. Il riferimento è alle famose “tre A”, sapete cosa sono vero? Cioè Abbigliamento, Arredamento ed Alimentari. Oppure per dirla alla inglese le cosiddette “tre F” (Fashion, Furniture, Food). Peraltro, va sempre ricordato che si possono riscontrare vari tipi di barriere all'entrata, per quanto riguarda le importazioni dall'Italia: in materia agricola

ad esempio numerose sono le barriere di carattere sanitario e fitosanitario.

Inoltre, va detto che - piaccia o non piaccia - gli Stati Uniti sono attualmente la potenza economica, monetaria, finanziaria, militare e politica più importante del mondo intero e quindi rappresentano certamente una opportunità ed un mercato estremamente appetibile. Ancora, va considerato che il brand “Italia” negli Stati Uniti è sempre molto forte, specie nelle città come New York dove sono radicate da decenni numerose comunità di italiani di terza e quarta generazione ben disposte a commercializzare e ad entrare in affari con le imprese italiane.

Tutto questo al netto della nuova politica repubblicana c.d. della “America First” con conseguente chiara preferenza per i prodotti statunitensi ed anche al netto del mancato perfezionamento ad oggi del Trade and Investment Partnership che, in caso di successo creerebbe la più grande area di libero scambio esistente, poiché UE e USA rappresentano circa la metà del PIL mondiale e un terzo del commercio globale.

Riguardo invece ai rapporti professionali e commerciali con il Regno Unito evidentemente qualunque analisi in questo caso deve essere sviluppata alla luce della recente c.d. Brexit.

In proposito qui scinderei nettamente la posizione delle imprese da quella dei professionisti:

- a) infatti per quanto riguarda gli imprenditori l’Italia è ritornata ad essere all’interno della Unione Europea un partner privilegiato proprio per gli stati Uniti perché di fatto ha preso il posto dell’Inghilterra e quindi sicuramente aumenteranno le relazioni commerciali tra i due paesi. Del resto già prima della Brexit l’Inghilterra era in assoluto il terzo Paese nei rapporti di scambio con l’Italia e si può quindi affermare che - nonostante

la crisi economico-finanziaria globale degli ultimi anni e la Brexit - i rapporti tra Regno Unito e Italia continueranno ad essere stretti e articolati. Dall'altro lato va però anche evidenziato che con l'uscita dalla Unione Europea certamente non varrà più il principio della libertà di circolazione e di stabilimento

- b) con riferimento invece alla opportunità per i professionisti nel Regno Unito post brexit va detto che adesso i professionisti italiani - ma anche ad esempio quelli francesi o tedeschi - incontreranno grandi ostacoli nel riconoscimento dei propri titoli professionali a Londra perché la disapplicazione della direttiva numero 255 del 2013 farà uscire il Regno Unito dal quadro normativo sull'accesso anche parziale a una professione regolamentata e quindi il tutto sarà rimesso in discussione

In conclusione per tirare le somme è certamente consigliabile che in un mondo sempre più globalizzato i professionisti italiani e le imprese italiane si relazionino con il Regno Unito e gli Stati Uniti ma ciò deve avvenire con le massime cautele.

Oggi dal mio punto di vista - e lo scrivo anche nei miei libri - nessuna impresa e nessun professionista può ritenersi esente da un coinvolgimento nei processi di internazionalizzazione. Io dico sempre che è una scelta quasi obbligata per "restare sul mercato" e continuare a essere competitivi in un contesto di economia globalizzata perché ormai quasi ogni giorno devono affrontati e risolti problemi di ordine commerciale, finanziario, assicurativo, linguistico, doganale e di marketing legati a transazioni e contratti commerciali internazionali.

Tutto ciò nonostante una considerazione politica finale molto importante: gli Stati Uniti ed il Regno Unito in questo momento

storico condividono una sorta di nazionalismo che va in senso opposto rispetto alla generale tendenza alla globalizzazione politica, giuridica, economica e finanziaria. Il Regno Unito appunto con la uscita dalla Unione Europea che ha affermato il generale principio della autonomia, centralità ed indipendenza della Gran Bretagna in qualunque settore. E gli Stati Uniti con la applicazione del principio “America First” per il quale gli interessi americani sono prevalenti rispetto a tutto il resto.

Finisco qui ringraziando nuovamente tutti quanti e con l’auspicio che questo incontro sia stato utile per tutti voi nell’ottica di quella che io chiamo in senso informale la politica del “contacts and contracts”, vale a dire il fare contatti e contratti internazionali, grazie a tutti