

L'incoscienza non paga sul mercato globale

Da Padova agli Emirati Arabi.

Roberto Ceccon fotografa una pericolosa sottovalutazione dei rischi che si corrono redigendo accordi contrattuali in assenza di un'accurata analisi preventiva.

Un quadro conseguito dall'azzardato taglio dei costi che coinvolge importanti realtà commerciali internazionali

Andrea Moscariello

È certamente quello legato al taglio dei costi il tema dominante durante i periodi di crisi. Un fattore che deve però evitare di collidere con le necessità di mercato e, cosa ancora più rischiosa, con l'insorgere di contenziosi. Per questo il portare a termine importanti trattative commerciali rappresenta, oggi più che mai, una delicata partita a scacchi ove un movimento errato da parte di una singola pedina rischia di mandare il tutto all'aria. E il ricorso, anticipato, al legale rappresenta uno degli interventi migliori per evitare, per così dire, di finire "sotto scacco". Ma qui si crea il paradosso, come osserva Roberto Ceccon: «Oggi, in una situazione di crisi generalizzata dei mercati, le imprese devono confrontarsi con una drastica riduzione dei costi che va a colpire, tradizionalmente, due categorie del budget: le spese di trasferta e la consulenza, con particolare riguardo ai costi legali, sia interni che esterni». Il legale padovano, esperto in contrattualistica internazionale e professore a contratto di diritto commerciale internazionale nelle Università di Trento e Padova, è noto nell'ambiente soprattutto per la sua esperienza maturata sia accanto a importanti gruppi industriali che alla piccola e media impresa veneta. «La crisi ha riformulato il rapporto professionale con gli avvocati, chiamati a intervenire solo quando non se ne può fare a meno, oppure per gestire situazioni fortemente critiche come accordi di ristrutturazione, concordati o contenziosi» sottolinea Ceccon.

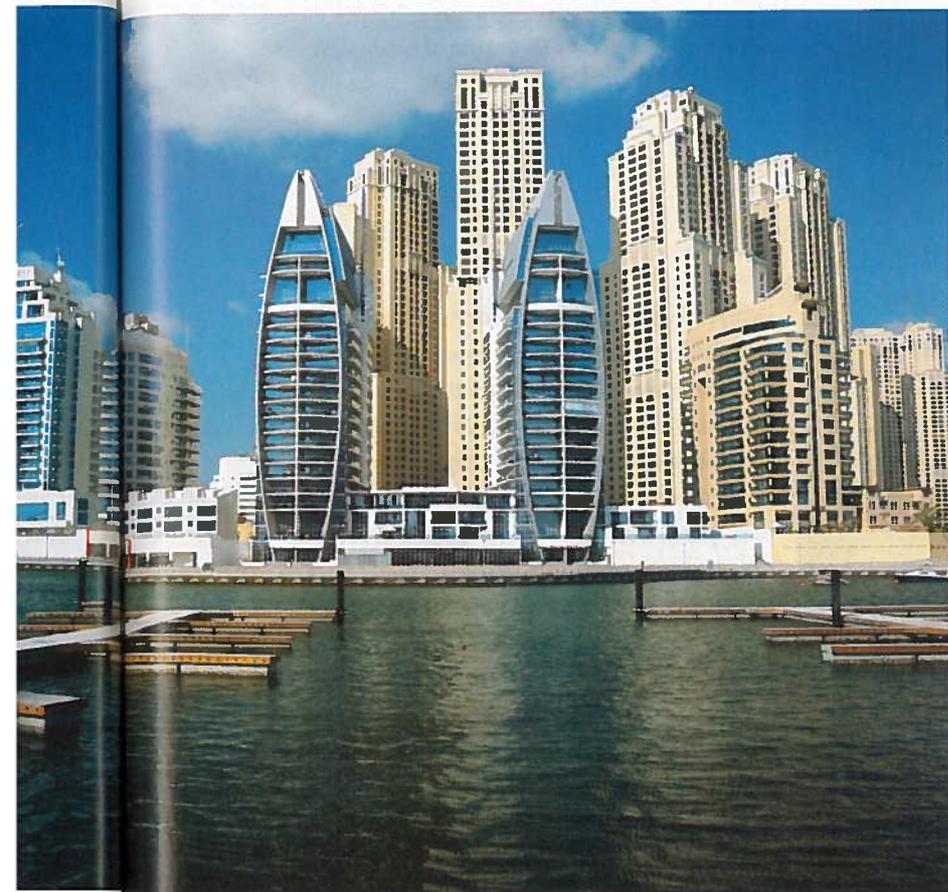
Dunque un rapporto mutato quello tra imprese e avvocati?

«L'impresa, se la congiuntura è favorevole, ri-



Sopra, una veduta di Dubai. A sinistra, l'avvocato Roberto Ceccon, avvocato internazionalista e professore a contratto di diritto commerciale internazionale nelle Università di Trento e Padova, all'interno del suo studio di Padova





corre all'avvocato per sostenere i progetti di sviluppo, di penetrazione dei mercati, di razionalizzazione della propria struttura contrattuale e quant'altro necessario per operare in sicurezza. Tale approccio in molte aziende è stato fatto o ricorrendo alla creazione di uffici legali interni o ricercando un supporto professionale esterno con un alto profilo di specializzazione, in grado di garantire un'elevata qualità nel lavoro affidato. Con la crisi, invece, l'avvocato non è più richiesto nella veste di "accompagnatore" dell'azienda nei suoi progetti di crescita, ma solo come *ultima ratio* per gestire situazioni patologiche. Non

Gli Emirati rappresentano un mercato emergente. Un "hub" internazionale dal quale si irradiano interessi che toccano un mercato di due miliardi di persone

solo. La stessa ricerca di competenze particolarmente qualificate viene abbandonata per affidarsi, sempre in funzione di un consistente risparmio sui costi, a risorse prive di esperienza e, spesso, anche di professionalità. A mio parere è un ritorno al passato, quando l'azienda faceva tutto da sola e "in casa", per cui l'avvocato era meglio evitarlo fin quando possibile».

La riduzione dei costi, per molte aziende, è l'unica strada per sopravvivere. Ma quali criteri valutativi vanno tenuti in considerazione per effettuare una simile operazione senza correre rischi?

«Sicuramente l'analisi che deve compiere l'azienda riguarda il profilo di rischio contrattuale. Per essere più chiari: l'impresa deve essere in grado di valutare quale sia il grado di rischio di contenzioso delle operazioni commerciali che sta concludendo, o ha già concluso. In caso di rischio elevato la necessità di sostenere costi legali si presenta come realistica, per cui l'azienda dovrà anticipatamente considerare come disciplinare contrattualmente questa situazione».

E quali soluzioni si prospettano?

«Sarà opportuno prevedere formule contrattuali che consentano, in caso di controversia, di evitare il ricorso ai tribunali, in particolare quelli italiani in caso di contratto internazionale, prevedendo forme alternative di risoluzione delle controversie. Mi riferisco alla mediazione o alla conciliazione, ossia alla soluzione della controversia demandata a un soggetto scelto dalle parti o messa a disposizione da apposite istituzioni deputate a svolgere questa funzione. In tal modo la potenziale controversia non seguirà un iter >>>



Roberto Ceccon stringe la mano ad Habib Al Mulla, fondatore del noto studio legale di Dubai e Abu Dhabi con cui lo studio Ceccon & Associati collabora da tempo

UN'ALLEANZA CON IL MEDIO-ORIENTE

Ceccon & Associati ha alle sue spalle una vastissima esperienza nell'ambito del diritto del commercio internazionale. Anche per questo lo studio è considerato tra i più affidabili e competenti sull'intero panorama nazionale. Questo polo legale ha recentemente focalizzato la sua attenzione sul mercato degli Emirati Arabi. In particolare, gli Emirati di Dubai, Abu Dhabi e Ras Al Khaimah rappresentano le aree di maggiore interesse per gli investitori italiani. Di recente, la realtà creata dall'avvocato Roberto Ceccon ha stretto un'alleanza con lo studio legale Habib Al Mulla & Co Advocates and legal Consultants, con sedi a Dubai e Abu Dhabi. In particolare, lo studio è presente nella formulazione e nell'attuazione di importanti trattative industriali e immobiliari, vantando al suo interno alcuni tra i massimi esperti in contrattualistica oltre che in Merger & Acquisition www.aclaw.it

giudiziale in senso stretto ma seguirà il corridoio della soluzione transattiva attraverso il raggiungimento di un accordo favorito dall'intervento del mediatore. La conclusione di questo percorso si sostanzia in un abbattimento davvero rilevante dei costi usualmente sostenuti nei giudizi avanti ai tribunali ordinari o a collegi arbitrali, in special modo se il contenzioso ha carattere internazionale».

La sua law firm ha una vocazione fortemente internazionale, essendo presente in Cina e Ungheria, e si caratterizza anche per la collaborazione con importanti realtà professionali del Medio Oriente e dell'Est europeo. Perché gli Emirati Arabi rappresentano una delle aree di maggiore

»

interesse per gli investitori italiani?

«Da alcuni anni operiamo negli Emirati Arabi attraverso la collaborazione con un importante studio locale, Habib Al Mulla & Co., presente sia a Dubai che ad Abu Dhabi. Certamente l'interesse per quest'area va di pari passo con la necessità di allargare, sempre, i propri orizzonti professionali concentrando l'attenzione su quei mercati che possano offrire all'impresa, italiana delle opportunità. E gli Emirati rappresentano sicuramente un mercato emergente. Ma questi vanno considerati non tanto per la ristretta area geografica che li contraddistingue, quanto come "hub" internazionale dal quale si irradiano interessi che toccano un mercato di circa due miliardi di persone. Vero è che prima della crisi economica mondiale gli Emirati erano principalmente Dubai e la sua sfavillante situazione immobiliare. Oggi non è più così. Stanno emergendo sempre più le esigenze di uno sviluppo industriale dell'area con particolare interesse per il settore delle energie alternative e la tutela dell'ambiente».

Il mercato energetico è tra i più interessanti. Quali strumenti ha a disposizione per garantire agli imprenditori italiani del settore una corretta relazione contrattuale con i partner stranieri?

«Sicuramente gli stessi strumenti che governano qualsiasi altro mercato dall'elevato contenuto tecnologico. Il mercato energetico richiede, a nostro avviso, un'altissima competenza tecnica, significativa esperienza e conoscenza dei sistemi normativi. Ragion per cui non è pensabile che un'azienda si affacci a questo mercato con la spavalda convinzione del "fasso tutto mi" molto diffuso nella nostra realtà veneta. Se così facesse il ri-

schio di incorrere in grossi problemi sarebbe molto alto. È necessario, quindi, che l'imprenditore ripesci la figura dell'avvocato "accompagnatore" dell'azienda munito di tutta la necessaria esperienza, anche linguistica, e non è un dettaglio, per gestire relazioni contrattuali con partner esteri normalmente individuabili in grosse realtà internazionali».

L'energia nucleare è al centro del dibattito nazionale. I nostri imprenditori come si stanno preparando?

«L'interesse è certamente molto elevato. Nel nostro territorio ci sono circa 30 aziende con particolare competenza tecnica pronte a entrare in questo business. Ma anche qui bisognerà fare molta attenzione in quanto le aziende italiane non potranno prescindere da forme di collaborazione organizzata, joint-ventures, con partner stranieri sebbene europei. Pertanto varrà anche in questo caso la raccomandazione sulla professionalità che dovrà accompagnare tali imprenditori in questa nuova e fondamentale avventura per il nostro Paese. È altresì pacifico che l'esperienza acquisita da Paesi come la Francia, ad esempio, non è certamente la nostra, ormai ferma a qualche decennio fa. Ma ciò non esclude che buoni accordi con partner stranieri particolarmente qualificati non possano far superare, in tempi non certo brevi ma nemmeno lunghissimi, il gap accumulato dall'Italia. In tal senso saranno indispensabili, ad esempio, accordi di licenza o trasferimento di know-how o, come già detto, di joint-venture».

Sempre nell'ambito di contratti energetici, quali tipologie di contenziosi emergono soprattutto e lei, come avvocato internazionalista, cosa si sente di suggerire

Nel nostro territorio ci sono circa 30 aziende pronte a entrare nel business dell'energia nucleare. Ma anche qui bisognerà fare molta attenzione, in quanto non potranno prescindere da forme di collaborazione organizzata, joint-ventures, con partner stranieri



per prevenirli?

«Anche in questo caso varrà la preventiva valutazione dell'«impatto patologico» del contratto che si andrà a stipulare e, per il quale, sarà sicuramente utile la presenza di un avvocato di standing elevato e con diffusa esperienza sia di diritto interno che internazionale. Certamente siamo in presenza di questioni ad alto contenuto tecnico che richiederanno, per lo più, strumenti di soluzione di eventuali conflitti esclusivamente a livello tecnico, evitando il ricorso al contenzioso in senso stretto, oppure ricorrendo a forme di mediazione tra le imprese. In questo modo sarà protetta anche la policy dei costi dell'azienda».