

DEJALEX

Data: 09 marzo 2015

Testata: Milano Finanza
International

Professionisti coinvolti: Michelangelo
Cicogna



LEGAL ADVISORY

Febbraio - Marzo 2015

Più lavoro agli avvocati ai tempi delle sanzioni

Boutique e grandi studi si confrontano su un mercato in crescita soprattutto nella domanda di assistenza legale e fiscale da parte dell'imprenditore che ha deciso di operare in loco

di Gabriele Ventura

L'attività degli studi legali cresce in Russia, nonostante le sanzioni Ue. E forse proprio per questo. Il duplice effetto è stato infatti quello di frenare gli investimenti da parte di nuovi operatori da un lato. Ma di consolidare le attività di quelli già esistenti sul mercato dall'altro, in particolare gli operatori con una capacità produttiva locale diretta e di indurre una maggiore richiesta di chiarimenti e assistenza in merito alla compliance nei riguardi della normativa russa. Ma il terreno di competizione tra i legal advisor, quelli che da tempo risiedono a Mosca, sia rappresentanti dei grandi studi internazionali che le boutique più specializzate sulla consulenza ai clienti italiani, si sta spostando sempre di più sul fronte della nuova legislazione civile. Un confine perennemente in movimento, nonostante il nuovo codice sia stato varato un paio di anni fa, per recepire, soprattutto nella parte contrattualistica tra grandi e piccoli soggetti economici occidentali e russi, con l'introduzione di concetti giuridici nuovi (rappresentanze e garanzie, condizioni preliminari) e altri che derivano dal diritto anglo-sassone (negative covenants, indemnity, escrow arrangements). MF International ha scelto un gruppo di professionisti, in rappresentanza dei diversi segmenti di mercato, per tracciare una fotografia aggiornata sull'evoluzione del mercato in Russia, a beneficio dei nuovi e vecchi investitori interessati a operare in quel contesto.

I PARTECIPANTI AL FORUM

- **PIETRO FERRERO**, managing partner a Mosca, Studio Carnelutti
- **VITTORIO LOI**, managing partner a Mosca, Pavia & Ansaldo
- **MATTEO BONELLI**, partner per l'area Russia, Bonelli Erede Pappalardo
- **DARIA VON MENSENKAMPPF**, responsabile desk russo in Italia, Orrick
- **MICHELANGELO CICOGNA**, partner a Mosca, De Berti Jacchia Franchini
- **GIUSEPPINA GASPARRI, STEFANO BERTOLLINI** studio legale, Gasparri&Bertolini

Domanda. Quale impatto ha avuto l'avvio delle recenti sanzioni europee sulla consulenza legale.

e in particolare su quali aspetti dell'attività dei suoi clienti e della sua attività?



Loi: Le sanzioni sono limitate e selettive, ma non c'è dubbio che si sia verificato un effetto di congelamento dei rapporti bilaterali e da giugno si sono ridotti i contatti e le richieste di assistenza su nuovi progetti di investimento diretto. Ma riduzione non vuole dire che non continuo ad arrivare richieste per affrontare quel mercato: sono solo più selettive.



Bonelli: Le sanzioni non hanno avuto dal punto di vista formale impatto sulle operazioni che normalmente si riferiscono a settori diversi da quelli colpiti da sanzioni. Possono tuttavia sorgere dei problemi anche seri nel concludere operazioni con soggetti russi direttamente o indirettamente colpiti da sanzioni, soprattutto sul fronte dell'accesso ai finanziamenti.



Von Mensenkampff: C'è minor attività nei settori M&A e Investimenti diretti esteri ma più vivacità nei settori dei finanziamenti sul mercato domestico, in progetti di ristrutturazione e in attività connesse a compliance. Mentre nell'attività dei nostri clienti italiani attivi nel settore della vendita in Russia non si è verifi-

a compliance. Mentre nell'attività dei nostri clienti italiani attivi nel settore della vendita in Russia non si è verificato nessun sostanziale cambiamento nel volume degli affari.

D. Quindi il quadro che si presenta non è così negativo se analizzato con attenzione dal punto di vista del vostro lavoro?



Gasparri: La presenza del legal advisor a fianco dell'imprenditore è diventata, con le sanzioni e la crisi, ancora più determinante e le richieste di servizi legali non hanno subito rallentamenti. In particolare, nel campo delle energie rinnovabili e dell'efficienza, dell'ingegneria specialistica, il trend della consulenza è in crescita così come nel settore delle nano tecnologie e della telemedicina. Sono campi in cui è decisiva l'esperienza specifica maturata in Italia, assicurata da chi ha sviluppato nel corso degli anni importanti progetti, nel caso specifico un nostro partner.



Cicogna: Noi abbiamo registrato un leggero rallentamento degli investimenti in Russia da parte di nuovi operatori, che aspettano l'evolversi della crisi, a fronte di un consolidarsi delle attività degli operatori già esistenti sul mercato russo. In altri termini, chi doveva instaurare nuovi rapporti commerciali in

Russia e/o insediare localmente una presenza diretta ha in alcuni casi deciso di sospendere il progetto in attesa dell'evolversi della situazione. Chi invece era già presente in Russia, commercialmente e/o con attività in loco, ha continuato ad operare, in alcuni casi intensificando il lavoro.

D. Quindi sul fronte legale "avvocate di più o meno"?



Cicogna: A fronte di un calo di operazioni straordinarie, acquisizioni e realizzazione di joint venture, si è intensificata la necessità di assistenza ordinaria e in particolare è cresciuto il contenzioso. Il fatto è che la svalutazione del rublo e la crisi economica russa in generale, che da giugno 2013 è riconosciuta anche dalle autorità russe, hanno avuto un impatto superiore alle sanzioni europee e le re-

lative contromisure russe.



Loi: Anche noi abbiamo rilevato una crescita del contenzioso. Vorrei però rimarcare che gli effetti di questa nuova situazione possono anche avere un risvolto positivo, spingendo le aziende che puntavano solo sul trading con questo grande mercato a decidere di investire in maniera più stabile, per diventare in prospettiva un operatore locale.

D. E quella che sostiene l'avvocato Gasparri

secondo cui nei settori tecnologicamente di punta l'attività si è intensificata sanzioni o meno. È corretto?



Cicogna: Per un investitore italiano è il momento di investire in Russia, la svalutazione del rublo, se è un freno alle esportazioni, è al tempo stesso un'opportunità per investire. Tra l'altro va considerato che le crisi economiche in Russia sono più frequenti rispetto alla media europea e, generalmente, accettate come un fatto ineludibile. L'impatto sull'economia si sente meno forte e la ripresa è in genere più rapida.

D. Ma in concreto quali sono le principali esigenze legali della vostra clientela, in relazione alla situazione?



Bertolini: Il cliente italiano che si affaccia al mercato Csi ha bisogno di essere rassicurato circa le regole che vigono, comprese quelle fiscali. In particolare se vi siano o meno intese che consentano agevolazioni nella penetrazione su quei mercati. In questo senso l'abbattimento dei costi di un 30% circa nell'insediamento nelle Zone economiche speciali funziona sempre da richiamo importante.



Loi: L'assistenza contabile-fiscale, soprattutto svolta in italiano, continua a essere una componente essenziale dell'advisory in Russia, in particolare sul piano dell'impostazione dei conti e la riclassificazione dei bilanci in modo che l'attività in Russia sia contabilmente recepibile nei consolidati italiani. A noi hanno chiesto di affiancare il team aziendale che imposta il sistema gestionale dell'azienda per assicurare l'integrazione delle attività

in Russia con quelle della casa madre.



Cicogna: Le aree sono quelle tradizionali del diritto societario e commerciale, del diritto del lavoro, del fisco e della contabilità, del contenzioso in tutte le loro declinazioni.



Bonelli: In primo luogo è necessario affrontare il tema delle sanzioni, in continuo divenire, che attualmente sono ad personam e non colpiscono determinate categorie di beni e prodotti, a parte quelli militari. I risvolti principali riguardano in particolare l'accesso al credito e le operazioni a leva. Più in generale, invece, nell'area Csi esiste la problematica della certezza del diritto. È vero che molte operazioni sono strutturate con riferimento al diritto inglese, ma poi per la parte antitrust e in generale sul fronte autorizzativo si fa riferimento al diritto locale, ben strutturato ma dall'applicazione spesso imprevedibile.



Von Mensenkampff: Sono d'accordo con Bonelli che i rischi maggiori che può correre chi vende direttamente in Russia, attraverso una sussidiaria controllata direttamente o tramite una rete di distributori, riguardano proprio la legislazione Antitrust. In questi casi, l'avvocato deve curare particolarmente tutti gli aspetti che riguardano l'antitrust, e strutturare il contratto in modo tale che il pagamento sia garantito.

D. A che punto è l'integrazione delle problematiche giuridiche a livello di diritto di impresa, diritto del lavoro, contrattualistica e contenzioso alle pratiche internazionali?



Loi: Quello che emerge è un fenomeno nuovo, una competizione crescente tra chi punta a continui aggiustamenti dell'ordinamento per adeguarlo alla prassi degli affari e chi, in particolare gli uffici legali dei grandi gruppi, pubblici e privati, che ricorrono sempre più a clausole standardizzate del diritto inglese, talvolta

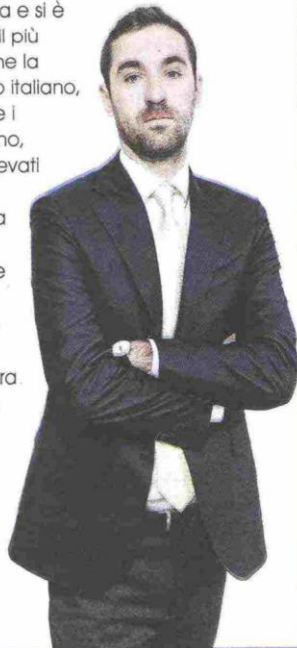
La novità

GOVERNANCE? LA RISOLVIAMO COSÌ

Uno dei problemi principali per le società che decidono di aprire in Russia, sia nella forma più semplice, a responsabilità limitata, che come società per azioni, è la definizione della governance, sostanzialmente della persona di fiducia che li rappresenta e gestisce in loco. La legge russa impone la scelta di un solo direttore generale dell'impresa a cui assegna poteri molto ampi in grado di vincolare la società, quindi anche i soci terzi, a qualsivoglia contratto o impegno senza precisi limiti, anche dal punto di vista economico e finanziario. Nel caso di JV con soci russi che statisticamente hanno avuto e hanno vita difficile, e conclusioni davanti all'autorità giudiziaria, l'imposizione di un direttore generale con tali poteri espone la società estera a gravi rischi, anche nel caso la scelta della persona ricada su un dipendente della società madre. **Pietro Ferrero (foto)**, che ha aperto a Mosca lo Studio Camelutti, per seniority e tradizioni uno dei due punti di riferimento per gli italiani che fanno business con la Russia, ha studiato a fondo il problema, trovando una soluzione. «Quello che proponiamo alle aziende italiane in tema di governance è un servizio di gestione fiduciaria della loro attività da parte del nostro studio legale, superando in questo modo la necessità di una scelta, difficile soprattutto nel momento in cui si avvia un'attività, della persona giusta», ha spiegato a MF International Ferrero, 34 anni, dal 2005 residente a Mosca dove ha imparato la lingua e si è laureato in diritto russo, diventando il più russo degli avvocati italiani. Se anche la casa madre scegliesse un fiduciario italiano, non residente in loco, oltre ad avere i problemi per il permesso di soggiorno, incorrerebbe in altri rischi fiscali, sollevati questa volta dagli italiani.

«Nel caso di gestione fiduciaria», ha spiegato Ferrero, «l'avvocato, per conto dello studio legale che riceve il mandato dal cliente, dà a sua volta una procura a un dipendente dell'azienda per la gestione corrente, il day by day. Il quale opera strettamente nei limiti della procura affidatagli, senza vincolare, con i suoi atti, la società e soprattutto i soci terzi, ma solo se stesso.» Non è una circostanza secondaria. Nel caso, per esempio, di emissione di impegni di pagamento a terzi compiuti non nell'interesse dell'azienda e fuori dalla procura,

continua a pagina 73



FERRERO - da pag. 62

la società madre non ne è impegnata. «Casi di contenzioso aperto su vicende di questo tipo sono piuttosto frequenti, di qui l'importanza di stabilire chiaramente i limiti di agibilità di chi ha la gestione dell'azienda russa,» ha puntualizzato Ferrero.

Che mette in luce un altro vantaggio della gestione fiduciaria di un'attività. «Lo studio legale non può scappare con la cassa, è una persona giuridica con una fisionomia deontologica riconosciuta e pubblica, a sostegno della buona gestione». Allo studio Camelutti, una ventina tra legali ed esperti di tax & accounting, con a capo Nicola Ragusa, un senior account con 20 anni di esperienza, il servizio di gestione fiduciaria è in genere accompagnato da quello di tenuta dei conti e della gestione fiscale. In questo modo il piano per la redazione del bilancio dell'attività russa e la sua integrazione nel bilancio consolidato della casa madre diventa un double check sulla correttezza delle procedure e il superamento dei rischi fiscali.

Orrick

LO STUDIO GLOBALE

Daria von Mensenkampff è managing associate alla guida del desk russo in Italia da quattro anni e nei precedenti quattro anni ha lavorato direttamente presso la sede Orrick di Mosca, che nel 2005 ha rilevato Coudert Brothers, primo studio occidentale ad aprire in Russia. Von Mensenkampff è attiva con le principali banche italiane ed internazionali, fondi di private equity, intermediari finanziari, e nei settori oil&gas, telecomunicazioni, media & entertainment. Fa parte della practice russa che conta anche avvocati russi e stranieri a Mosca, Londra, Milano e negli Stati Uniti che offrono assistenza a società internazionali. Orrick è uno dei primi 20 studi globali al mondo, specializzato in assistenza a società tecnologiche e dell'energia, oltre che start-up.

HANNO ASSISTITO:

- Selex ES, Luxottica, Cesi Group, CIFA, Vomm Impianti e Processi, Fendi nelle loro attività con la Russia;
- recentemente una società italiana attiva nel campo delle infrastrutture e una società russa attiva nello stesso settore per la costituzione di una joint venture per la vendita e produzione di componenti in Russia.



De Berti Jacchia Franchini Forlani

FOCUS SULL' ARBITRAGGIO

Michelangelo Cicogna, partner responsabile della sede di Mosca di De Berti Jacchia Franchini, è tra l'altro specialista in arbitraggi, principalmente nel settore degli appalti e infrastrutture, assicurazioni, IT e telecomunicazioni, JV e consorzi e diritto commerciale. Mediatore accreditato e docente di tecniche di ADR e advocacy, svolge regolarmente attività come mediatore e arbitro. La sede di Mosca ha avviato la sua attività nel 1995. I collaboratori sono in tutto 16: un italiano, nove russi (legal) e sei addetti alla contabilità. La sede è composta poi da due of counsel, due partner e due assistenti. Le aree di specializzazione sono: corporate, M&A, commerciale, labour, fiscale, IP, real estate, energy, arbitrato e contenzioso.



HANNO ASSISTITO:

- un'impresa italiana (macchine agricole e motori) su tematiche inerenti revisione e proprietà intellettuale, commento e deposito per la registrazione di un contratto di licenza di un marchio di distribuzione;
- gruppo multinazionale italiano (prodotti, servizi e sistemi IT) per la costituzione di una società in Russia e la realizzazione di una JV con partner russi;
- produttore italiano di vernici e rivestimenti nella costituzione di una società in Russia con partner locali in relazione alla costruzione di uno stabilimento;
- una delle maggiori imprese italiane nelle costruzioni, in merito a due arbitrati paralleli presso l'ICC in ambito di costruzioni complesse ed assicurazioni, riguardanti un edificio;
- una società italiana, attiva nel settore della ceramica, in merito alla ristrutturazione del debito della controllata locale e consulenza sulla stabile organizzazione e su questioni di transfer pricing;
- la filiale russa di un gruppo italiano, operante nel settore della moda, in relazione a tematiche tributarie e legate alla proprietà intellettuale in Russia.

Pavia&Ansaldo

UN APPROCCIO PERSONALIZZATO

Vittorio Loi, partner senior dello studio Pavia & Ansaldo, uno dei veterani a Mosca, guida il team russo composto da 20 avvocati e tributaristi che operano nelle sedi di Mosca e San Pietroburgo aperte rispettivamente nel 1998 e nel 2004. La qualità e l'approccio personalizzato e multilingue, associati al software e alle infrastrutture IT e TLC più aggiornati, permettono al team russo dello Studio di prestare in modo efficiente servizi di assistenza e consulenza in tutte le aree del diritto commerciale e tributario. I local partner sono Vitaly Gorkin, Sergio Forelli e Andrei Vorobjov.



HANNO ASSISTITO:

- primario gruppo italiano a controllo pubblico nella negoziazione e conclusione di contratti di fornitura/appalto con l'operatore postale russo nel settore dell'automazione postale;
- primaria impresa italiana di progettazione e realizzazione di impianti nel settore gas in relazione a contratti E&P con North Stream e South Stream;
- primario operatore italiano nel settore delle materie prime per l'acquisizione di concessioni minerarie in Russia;
- una primaria impresa di costruzioni italiana e un'impresa russa per la creazione e gestione di una joint venture russa operante nel settore della progettazione e realizzazione di opere pubbliche e private.

Bonelli Erede Pappalardo

SPECIALITÀ, M&A CROSS-BORDER

Il partner Matteo Bonelli e Alberto Saravalle sono responsabili del desk Russia che ha incominciato a operare nel 2009. Il desk lavora con i principali studi indipendenti russi con uffici a Mosca e San Pietroburgo tra cui, in particolare, Egorov, Puginsky, Afanasiev & Partners e Alrud. Il desk è attivo in tutti i settori del diritto societario e commerciale e della consulenza alle imprese in relazione a operazioni straordinarie quali fusioni e acquisizioni, capital market, diritto bancario, antitrust, contenzioso e arbitrati internazionali, diritto tributario, diritto del lavoro, real estate, diritto della proprietà intellettuale, energy e diritto delle infrastrutture e dei trasporti.



HANNO ASSISTITO:

- Gruppo Generali negli accordi con il Gruppo PPF, per il controllo diretto di una partecipazione di rilievo nella società di assicurazioni russa OSAO Ingosstrakh;
- De Cecco nell'acquisizione di alcuni pastifici situati a Mosca, San Pietroburgo e Smolensk dalla russa Ekooffice;
- IDeA FIMIT sgr nella vendita del complesso turistico alberghiero Forte Village Resort, CA, a Progetto Esmeralda, conduttore e gestore dell'immobile di proprietà dei fratelli russi Bazhaev;
- Gruppo Centrex nella negoziazione di accordi di acquisizione nel settore oil & gas.

Gasparri & Bertolini

STUDI DI FATTIBILITÀ E CREDITO

Giuseppina Gasparri e Stefano Bertolini, coadiuvati dall'assistente Anna Isaeva, specializzata in diritto commerciale e privato, sono i responsabili dello studio aperto a Mosca che si occupa di diritto commerciale, societario, fiscale, promozioni e marketing, finanziamenti e contributi, diritto privato internazionale e penale. Lo studio è tra i contatti professionali di fiducia del Consolato Generale di Mosca e San Pietroburgo.



HANNO ASSISTITO:

- un operatore italiano per un progetto di fattibilità per creare un mercato agroalimentare a Krasnodar, capitale della regione agricola del Kubac;
- un imprenditore italiano che opera da anni nel mercato russo per organizzare un raggruppamento di imprese per la realizzazione di porcellane al fine di ridurre la dipendenza dai mercati esteri di materia prima;
- Smarteko società specializzata nel settore delle energie rinnovabili e dell'efficiamento energetico su diverse iniziative volte a fornire al mercato russo soluzioni tecniche fortemente innovative;
- imprenditori italiani che hanno investito in Russia usufruendo di fonti di finanziamento tra cui Simest.

L'assistenza contabile-fiscale, svolta in italiano, continua a essere una componente essenziale del legal advisory in Russia