Il governo non vara il decreto di attuazione, ma i legali preferiscono le associazioni

Le Stp non ci appassionano

Pochi gli avvocati interessati al nuovo modello societario

DI DUILIO LUI

rrivano le società tra professionisti (Stp) anche in ambito legale; anzi no, resta tutto come prima. Regna una gran confusione intorno al tema, dopo che il Governo Letta ha lasciato decadere la tempisti-ca (31 agosto) per esercitare

di Commercio, ma che ciò avvenga appare molto proba-bile a Marino: «Sicuramente vi sarà qualche tentativo in merito, che noi ostacoleremo in sede giudiziaria facendo valere le ragioni della nostra opposizione in merito». Anche dal Cnf fanno sapere

che la posizione non è cambia-ta: serve una regolamentazio-



Anna Maria Cancellieri

delega in materia, che gli era stata concessa dalla legge n.247/2012 relativa alla riforma dell'ordinamento forense.

ma dell'ordinamento torense.
Così, dopo l'approvazione
delle Stp, con l'apertura ai
soci di capitale, i legali avevano ottenuto il rinvio a una
disciplina ad hoc per la loro
cottognicio programa dello categoria, in ragione delle questioni di privacy inerenti lo svolgimento della stessa. Così, entro il 4 agosto si at-tendeva una regolamentazio-ne da parte dell'esecutivo, ma il termine è trascorso senza interventi.

Cosa succede ora? Difficile dirlo, considerato che anche dal ministero di Giustizia non arrivano chiarimenti in non arrivano chiarimenti in merito. L'impressione è che a questo punto gli avvocati siano equiparati agli altri professionisti, per cui potranno aderire a Stp con altri professionisti e accogliere anche soci di capitale.

Come fa notare Nicola Ma-

Come fa notare **Nicola Ma**-Come fa notare Nicola Marino, presidente dell'Oua (Organismo unitario dell'avvocatura), «equiparare gli avvocati a tutti gli altri professionisti è stata una forzatura inaccettabile da parte del Governo», commenta.

«Qui non si tratta di difen-

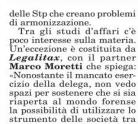
commenta.

«Qui non si tratta di difendere privilegi o uno status quo per il gusto di farlo, ma di considerare che l'avvocato è legato al cliente da un rapporto di fiducia, apprende in-formazioni confidenziali che non si prestano a una struttura come quella dei soci di capitale». Trascorsa qualche settima-

na dalla scadenza della dele-ga, non vi sono ancora Stp con avvocati iscritte alle Camere

lato all'esecutivo, non solo per le specificità della professione, ma anche per la presenza di regole preesistenti al regime

ne ad hoc, è il messaggio veico-



L'avvocato ricorda che la legge forense, norma di rango primario, ha sancito che le uniche forme di esercizio non

professionisti»

individuale della professione sono il modello associativo (anche di carattere interdi-sciplinare) e quello societario (subordinatamente all'ema-

nazione di un apposito decre-to legislativo e salvo le socie-tà poco diffuse di cui al d.lgs. 96/2001). 96/2001).

Quindi, la mancata emanazione del decreto «preclude al momento l'esercizio della professione legale in forma societaria, a maggior ragione se si considera che la delega al Governo sanciva un divieto di

società interdisciplinari, come

sarebbero invece le Stp»

L'effetto sarebbe quindi «una riconferma e un rilancio della forma associativa quale unica vera modalità di esercizio non individuale della professione forense». In attesa dell'evolversi de-

Marco Moretti

gli eventi, e di capire se vi sarà qualche richiesta di re-gistrazione delle società tra professionisti, resta una conprofessionist, resta una con-siderazione: la mancata disci-plina da parte dell'esecutivo ha incrementato la confusio-ne in materia. Sarebbe bene intervenire, anche a tempo scaduto.



Nicola Marino

© Riproduzione riservata—

HI TECH, REAL ESTATE ED ENERGY I SETTORI TRAINANTI, SECONDO NACHMAN (SIMMONS&SIMMONS)

Israele, un mercato legale in forte ascesa

DI FEDERICO UNNIA

onostante i venti di guerra – fortunatamente affievoliresta alta l'attenzione per il mercato israeliano. Un Paese nel quale il debito pubblico è sotto controllo, ha tassi di crescita positivi, un livello di disoccupazione intorno al 7%, un sidisoccupazione intorno ai 17%, un si-stema industriale e produttivo concen-trato su settori di elevata tecnologia anche nei settori delle telecomunica-zioni, dei materiali, del Life Science, del militare e dell'agricoltura. L'Italia è oggi il terzo partner commerciale di Israele in Europa, ma nonostante que-sto gli studi legali nel nostro paese non

hanno un team dedicato a Israele. In questo scenario è un'eccezione l'Israeli Desk, costituito nel 2008 da Ilsraeli Desk, costituito nel 2008 da Simmons & Simmons, alla cui guida è Ariel Nachman, avvocato israelia-no che opera a Milano da oltre 10 anni, che proprio oggi organizza a Tel Aviv, un evento insieme all'Associazione dei Corporate Counsel Israeliani avente ad oggetto le clausole più frequenti dei contratti del commercio interna-zionale analizzate in chiave comparatistica tra alcuni dei maggiori sistemi giuridici.

Domanda. Avvocato Nachman,

qual è la situazione del mercato dei servizi legali oggi in Israele? Risposta. Il mercato, relativamen-te alla consulenza legale basata sulla legge israeliana, è interamente domi-



Ariel Nachman

nato da law firm israeliane. Vi operanato da law nrm Israeliane. Vi opera-no circa 50mila avvocati. La recente legislazione ha riveduto le restrizioni a proposito delle attività degli studi internazionali sul territorio di Israele e questi si stanno concentrando princi-palmente nella consulenza ad aziende israeliane su operazioni regolamenta-te da legislazione straniera.

In Israele la competizione nel mercato legale è estremamente alta, con un numero elevato di avvocati per un numero elevato di avvocati per abitante. Le parcelle sono più basse rispetto agli onorari richiesti da law firm internazionali. Tuttavia non c'è dubbio che il mercato legale israelia-no risulti molto attrattivo perché si tratta di un mercato tra i più sicuri dell'economia globale. In particolare, il continuo progresso delle industrie hi-tech e dell'immobiliare e le recenti scoperte di riserve offshore di gas na-turale continuano a mantenere attivo

il mercato dei servizi legali.

D. Quali sono i principali servizi di consulenza richiesti per il mercato interno e per quello estero?

R. Tutti i servizi forniti dagli studi legali internazionali trovano mercato dei per la probabili propole.

anche in Israele. Non vedo sotto questo profilo sostanziali differenze. Molto attive sono le aree Transactional, M&A, Private Placements e Capital Markets nei settori TMT, Life Science, Food, Energy, Real Estate, Finanza, Servizi, Industria, Militare a Agricoltura.

Industria, Militare e Agricoltura.

D. Su quali basi a suo giudizio le imprese italiane possono fare operazioni in e con Israele?

R. I principali punti di forza del

R. I principali punti di forza del mercato israeliano sono l'innovazione, le eccellenti capacità di ricerca e sviluppo e di fund-raising. Spesso le partnership o le acquisizioni tra società israeliane e italiane sono basate sugli obiettivi di una crescita del mercato che può essere raggiunto in Europa e in altre parti del mondo a vantaggio del partner italiano. La maggior parte delle acquisizioni societarie fatte in Italia da società israeliane negli ultimi dieci anni è basata sull'intenzione di accrescere la propria quota di mercato.

© Riproduzione riservata—