

03-2014

Data di creazione 22.02.2014 -

Ultima revisione ITALIANA 17.07.2014

INTERNATIONAL DIVISION NUOVI OBIETTIVI DELLO STUDIO LEGALE PERUGI **2014**

Contatti

Alfredo Perugi, Avvocato
Studio Legale
27, Via San Bonaventura - Viterbo -
ITALIA 01100
Tel +039 0761 341646
Mob. 331 8096365
email: lawfirmperugiusa@gmail.com
www.studiolegaleperugi.it



TAVOLA DEI CONTENUTI

SOMMARIO 3

- I. L'autore
- II. Nota dell'autore
- III. La linea di condotta
- IV. Soluzione
- V. Perché ora
- VI. Fattori di successo

VISIONE D'INSIEME DELLO STUDIO 4

- I. Modello
- II. Storia dello Studio
- III. La sede

MATERIA DI COMPETENZA 5

- I. Area di competenza:
- II. Alfredo Perugi, Francesca Celoni, De Matteis Francesco, Nicholas Cammarano
- III. Sviluppo di un progetto

ANALISI DEL MERCATO 7

- I. Dimensione del Mercato

ANALISI DEI CLIENTI 7

- I. Target dei clienti

TECNICA DI MERCATO 7

- I. Modello di lavoro

PROGETTO DELLE ATTIVITÀ 7

- I. Lavoro giornaliero

GRUPPO DI GESTIONE 8

- I. Personale chiave dello Studio
- II. Struttura organizzativa
- III. Team di criticità
- IV. Conoscenze future

PIANO FINANZIARIO 8

- I. Fondi per l'investimento

ANALISI DEI RISCHI 9

- I. Rischi
- II. Gestione dei rischi

APPENDICE 10

- I. Conclusioni

TAVOLA DEI CONTENUTI

I. L'autore

Alfredo Perugi é il membro fondatore dello Studio Legale Perugi dal 1998 ed è l'ideatore del progetto di espansione negli USA. Dall'inizio del 2014 ha infatti creato una divisione stabile che si occupa esclusivamente di intrattenere rapporti con chi, a diverso titolo, ha interessi da e verso l'America.

Le competenze maturate negli anni anche se nella maggior parte realizzate sul campo italiano grazie ad una clientela straniera prevalentemente residente in Italia, sono oggi consolidate da un collegamento diretto con gli USA.

Ha buona familiarità della lingua inglese e si occupa in questo progetto di transazioni immobiliari (Real Estate) e commercio con l'estero in generale.

II. Nota dell'autore

Legando la professione a quella che è una delle mie passioni per l'America, è senz'altro stimolante poter uscire dagli schemi tradizionali per occuparsi di altre materie.

Lo diceva anche Kant, sintetizzandone un pensiero, che cambiare lo studio per occuparsi di altro è riposo. Invero chi mi conosce, sa che non mi riposo molto, e altrettanto conosce questa passione che mi accompagna sin da quando ero adolescente.

Oggi, spinto da nuove possibilità, ho rivolto maggiormente l'attenzione a quella originaria passione, pensando, tra i diversi progetti, di occuparmi di un business fattibile di alcuni clienti investitori e imprenditori anche solo in erba, seriamente motivati ad espandere la propria attività in America.

Per chi inizia potrebbe essere un progetto work in progress, allo stato neppure particolarmente ambizioso, e che per tali motivi non dovrebbe

richiedere investimenti tali da far desistere chiunque in partenza.

Un progetto, in buona sostanza, per chi vuole tentare anche per una sola volta, e il tentare porterà a "pensare differente" e ad ottenere, comunque, grandi soddisfazioni.

L'assistenza legale sarà di fondamentale importanza e dovrebbe accompagnare di pari passo l'imprenditore nella sua attività non necessariamente commerciale.

III. La linea di condotta

Lo Studio Legale Perugi non ha pretesa alcuna di assimilarsi quale Studio Internazionale, ma si muove allo stato, ed in ragione della tipologia della clientela, su circuiti minori che accompagnano comunque il cliente oltre confine.

L'approccio alla globalizzazione con una organizzazione di uno studio legale di piccole dimensioni, può sembrare ardua, ma non impossibile.

L'esperienza maturata negli anni ha infatti mostrato numerosi precedenti di collegamenti con l'estero, soprattutto in campo ereditario e nel diritto immobiliare.

Lo scopo di questa presentazione è quella di stimolare l'imprenditore italiano a intraprendere iniziative commerciali prevedendone un buon investimento, ma parimenti si cercherà di spingere l'imprenditore estero ad investire nel nostro Paese.

Ipotizziamo a titolo esemplificativo una tipologia di assistenza legale in campo di export.

L'imprenditore italiano che volesse esportare negli States la propria merce, intendendosi con ciò un prodotto originale, esclusivo, perché di propria creazione, made in Italy, dovrà conoscere quali le opportunità, il target dei consumatori, le previsioni degli utili, gli investimenti, etc..

A spingerlo potrebbe essere non solo un appagamento personale, ma anche quanto potrà guadagnare. L'imprenditore si interrogherà senz'altro su quali e quanti controlli dovrà effettuare, i costi iniziali da sostenere e i rischi di impresa.

IV. Soluzione

La possibilità di approdare in USA e rendere più costante il business, si è avuta quest'anno con l'ingresso nello Studio di Nicholas Cammarano, cittadino statunitense con ottima padronanza della lingua italiana.

Grazie alla sua presenza in Studio e all'opportunità per questi di viaggiare con frequenza nel proprio Paese di origine, si può affermare che lo Studio è oggi in grado di avere una serie costante di contatti e un conseguente pratico riscontro.

La figura del broker solo in parte può sostituirci, occupandosi quest'ultimo dell'aspetto prettamente amministrativo-commerciale (stoccaggio e sdoganamento delle merci, ottenimento delle autorizzazioni federali e statali).

Il ruolo dello Studio, promuove invece un'idea e si innesta successivamente quale collegamento tra il cliente e il destinatario finale con una costante assistenza legale.

Il progetto-investimento che si propone mira ad andare oltre e a farci conoscere come può essere.

V. Perché Ora

Da più parti si è notato come l'opportunità di espandersi all'estero venga vista non come un vero e proprio investimento, ma mera transazione commerciale che come tale si appalesa troppo complessa e rischiosa.

Se da un lato manca per molti una cultura che muove in tale direzione, l'attuale contingenza economica ha gettato nell'investimento ombre ulteriori. Per pochi altri l'idea di espandersi potrebbe essere invece stimolante, ma si arresta al proposito.

L'attuale crisi invece ci deve spingere senz'altro a percorrere strade non battute, abbandonando quegli interessi e quelle abitudini radicate che mascherano solo una tenace resistenza al cambiamento.

Ma è senz'altro uno spirito libero e senza confini che la farà da padrone. Questo lo spirito che dovrebbe permeare un buon imprenditore e a cui questo progetto è rivolto.

VI. Fattori di successo

L'idea della realizzazione di un progetto con bassi investimenti, incentiverà l'imprenditore ad uscire dai normali schemi e restituirà senz'altro in misura superiore esperienza e competenza.

La trasparenza nella procedura e dei costi, i rapporti scritti con la segnalazione di ogni criticità che dovesse insorgere, possono costituire altri fattori di successo del progetto.

Il cliente sceglie un profilo fisso, in base al quale verrà pianificata l'attività. All'investimento cospicuo infatti, non corrisponde sempre o necessariamente, un maggior risultato.

I costi vengono abbattuti anche grazie all'esperienza maturata dai locali brokers, dai sales, da avvocati internazionalisti che collaborano con lo Studio e dalla possibilità per l'imprenditore di evitare trasferte in USA, delegando come se fosse ivi presente.

Con l'utilizzo delle attuali tecnologie (si pensi a Skype) sarà infatti possibile comprovare ogni attività svolta sul posto dallo Studio in prima persona, ovvero da un suo delegato.

VISIONE DELLO STUDIO

I. Modello

Il supporto dello Studio Legale è quello del Business Partner. L'avvocato svolge la funzione di giurista di impresa (General Counsel), associando alla sua esperienza giuridica una visione di tipo strategico-aziendale.

Per agevolare le operazioni commerciali lo Studio valuta anche l'opportunità di appoggiare l'imprenditore a New York presso un suo Ufficio di rappresentanza, rendendo maggiormente credibile le operazioni commerciali e facilitandone tutti i processi.

II. Storia dello Studio

Lo Studio Legale Perugia nasce nel 1998 a Viterbo.

Ristrutturato nel 1989 dall'ing. Raniero Perugia che aveva forse desiderato che i propri figli lavorassero insieme sia pur in differenti campi, la struttura si presenta per le sue linee architettoniche moderne, apparentemente e in parte, quale Studio Tecnico, piuttosto che "pensatoio del giurista".

Sin dall'inizio esplora le diverse branche del diritto (diritto civile, diritto penale, diritto amministrativo, diritto tributario). La propensione e la curiosità per culture diverse danno l'opportunità di approdare al diritto dell'immigrazione calcando le aule di tutti gradi del giudizio, sia in sede civile, amministrativa che in quella penale.

Lo Studio e' composto da tre avvocati stabili e un collaboratore statunitense, sebbene si avvalga da anni, di alcuni colleghi esterni (partners of counsel) a seconda della specificità della materia da trattare e da un maggior grado di competenza da questi acquisita.

III. La Sede e collegamenti

Viterbo e' il centro di affari ed interessi, anche se una buona parte dell'attività viene svolta anche a Roma.

A New York ha sede un Representative Office dello Studio, i brokers, i sales managers, law firm internazionali con i quali si è giunta una buona intesa professionale.

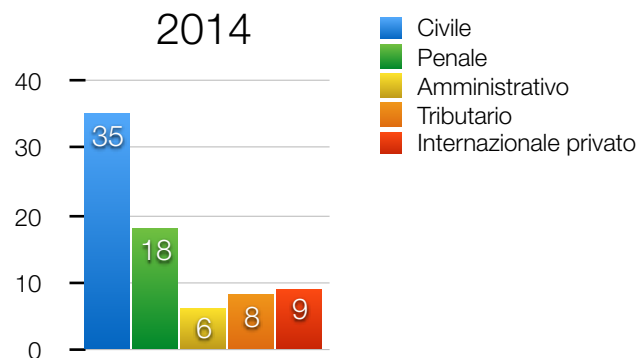
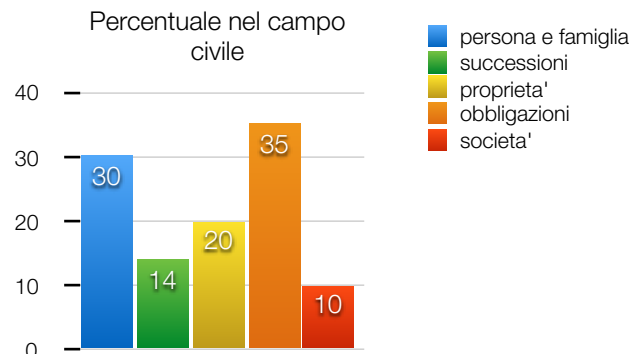
I contatti si estendono anche in Canada grazie alla collaborazione dello Studio Miller&Miller (Toronto).

MATERIE DI COMPETENZA

I. Aree di competenza

In ordine di esperienza e frequenza

- Diritto civile ITA (obbligazioni, contratti, responsabilità civile, sanitaria, del produttore)
- Diritto di famiglia ITA (compreso il diritto delle successioni)
- Diritto immobiliare ITA - USA
- Diritto penale (anche in collaborazione)
- Diritto commerciale ITA - USA
- Diritto dell'immigrazione ITA
- Diritto tributario (in collaborazione)
- Diritto amministrativo (in collaborazione)
- Diritto dell'Internet e delle nuove tecnologie



II. Alfredo Perugi

Nato a Roma il 16 maggio 1969.

Laurea in giurisprudenza conseguita presso l'Università "La Sapienza" di Roma nel 1994.

Nel voler proseguire, sia pur in un campo diverso, l'attività tecnica di un padre ingegnere, ha orientato l'ambito di interesse approfondendo le tematiche del diritto immobiliare, quella branca delle discipline giuridiche che comprende, a titolo esemplificativo, il diritto dei contratti, della vendita, degli appalti, della comunione, del condominio, delle locazioni, della multiproprietà, degli illeciti edilizi.

Tratta altresì personalmente ovvero in collaborazione, alcune tematiche di diritto amministrativo e di diritto tributario.

Dopo aver frequentato il Corso di Formazione per i difensori d'ufficio tenuto dalla Camera Penale di Viterbo, pur non essendo iscritto, si occupa sia pur

con minor frequenza rispetto al diritto civile, di alcune branche del diritto penale.

In ragione della costante attualità, ha maturato esperienza anche nelle tematiche riguardanti il diritto dell'immigrazione, inizialmente nell'ambito delle espulsioni amministrative e, successivamente, in tutti i settori connessi al loro status in ambito civile, penale ed amministrativo.

Attento anche per passione alle moderne tecnologie, coltiva da sempre interesse per lo studio del diritto dell'Internet, affinato anche grazie alla frequentazione al Master di specializzazione presso la European School of Economics in Roma.

Attualmente sta perfezionando le tecniche della contrattualistica estera, aggiornandosi professionalmente con la frequentazione di stages e masters in diritto processuale civile e commerciale statunitense.

Francesca Celoni

Nata a Viterbo il 23.09.1970. Laurea in giurisprudenza conseguita presso l'Università "La Sapienza di Roma nel 1997.

Si occupa di diritto civile, diritto successorio, recupero e tutela del credito e assistenza alle piccole e medie imprese. Da sempre, ed in via prevalente, ha orientato l'interesse al diritto di famiglia ove la vede sempre più presente in ambito processuale per l'alta conflittualità dovuta al naufragio delle negoziazioni che sono unicamente caldegiate in determinante ipotesi di alea processuale ovvero in ragione dei precedenti sfavorevoli resi.

Nel corso degli ultimi anni, gli aggiornamenti professionali sono stati indirizzati prevalentemente in tale direzione e al diritto minorile che coinvolge gli aspetti più profondi delle relazioni umane.

Francesco de Matteis

Nato a Viterbo il 26.12.1982. Laurea in giurisprudenza conseguita presso l'Università degli studi di Camerino con la massima votazione e lode nel 2009.

Ha competenze prevalentemente nell'ambito del diritto civile avendone conseguito il diploma di specializzazione.

Ha trattato con successo questioni di responsabilità medica, infortunistica stradale e di diritto del lavoro, ma buone le competenze anche in ambito tributario e

diritto penale, dopo aver frequentato il Corso di Formazione Tecnica e Deontologica del Penalista, tenuto dalla Camera Penale di Camerino nell'anno 2012 abilitante l'iscrizione alle liste dei difensori d'ufficio.

Durante il periodo universitario ha lavorato per un periodo di tre mesi presso il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, con la specifico incarico di redigere pareri indirizzati al Consiglio di Stato nell'ambito della procedura dei Ricorsi Straordinari al Presidente della Repubblica, in materia di abusivismo edilizio.

Nicholas Cammarano

Nato a New York il 15.06.1968.

Dopo gli studi nell'International Business (Pace University, New York University, Franklin University, Svizzera), ha lavorato per diversi anni nel campo dell'Health Care in New York, e in Svizzera.

Dall'inizio dell'anno collabora con lo Studio a diversi progetti relativi ai collegamenti commerciali e nel campo del Real Estate con gli USA, avendo la licenza di agente immobiliare per lo Stato di New York.

III. Sviluppo di un progetto

Lo sviluppo di un progetto deve avere radici solide. Convinzione e passione devono accompagnare l'idea con costanza come con pazienza.

- Nel campo dell'export, l'investimento si può sviluppare in tre fasi.

Prima:

Lo Studio assume le determinazioni del cliente e formalizzato il mandato professionale, predisporrà uno studio di fattibilità del mercato estero e dei costi effettivi di investimento (business-financial plan).

Seconda:

Trovato l'investitore, verranno aperte le trattative con una lettera di intenti. La merce potrà essere inviata su indicazione dei brokers a New York direttamente a destinazione, ovvero in altro porto franco, sede o dell'Ufficio di Rappresentanza Perugia-USA.

Terza:

Conclusione della transazione. Stipula di un contratto (es. contratto di agenzia, contratto di distribuzione, contratto di rivendita).

- Nel campo immobiliare (Real estate) chiunque volesse investire troverà agevole comprenderne le

trattative grazie alla traduzione di gran parte della contrattualistica sottesa e ai FOCUS esplicativi predisposti dallo Studio. (Vedi listing Agreement, Purchase and sale Agreement).

Nella vendita di immobili ubicati in Italia da collocare nel circuito USA, è necessaria infatti l'applicazione delle norme di diritto internazionale privato italiano che potrebbero rinviare a quelle di Conflict rules americane.

ANALISI DEL MERCATO

Dimensione del Mercato

Il progetto e' indirizzato al privato, all'imprenditore individuale, alle piccole e medie imprese italiane che hanno interesse a esportare la propria merce o i propri prodotti negli USA, ovvero ad acquistare in USA.

EXPORT

Il prodotto da esportare deve avere le caratteristiche dell'originalità ed esclusività.

IMPORT

Attualmente si hanno contatti diretti con rivenditori del brand Levi's.

REAL ESTATE ITA-USA

Negli ultimi anni si è rilevata sia una maggiore incidenza di clientela estera nella ricerca di immobili in Italia a titolo di investimento, così come l'acquisto da parte di cittadini italiani di immobili soprattutto in Florida.

Attualmente l'assistenza legale e' legata alla contrattualistica, poiché sempre più frequente da parte dei cittadini italiani e' la richiesta di inserire nel circuito americano il proprio immobile per aumentarne le proprie chances.

Poiché in tale ultimo caso l'attività di mediazione viene svolta nel territorio statunitense, sarà applicabile la normativa estera in tutto o in parte.

Il contratto di conferimento d'incarico potrà infatti essere adattato attraverso norme di diritto internazionale privato. (tecnica del *depeçage* o *morcellement* prevista dall'art. 3 della Convenzione di Roma del 1980). In Italia l' Art 57 legge 218/95 fissa la competenza in suddetta materia nella legge del Luogo di nazionalità dell'agente.

ANALISI DEI CLIENTI

Target Clienti

Il business è rivolto ad una clientela di nicchia che soddisfi, con la peculiarità del proprio prodotto, il consumatore estero.

Quanto all'analisi della Dimensione del Mercato, all'orientamento del Mercato, così come l' obiettivo dei consumatori e dei loro bisogni e, da ultimo, l'analisi dei principali concorrenti, si rinvia ad apposita redazione di un business plan (analisi dei servizi, dei consumatori, della concorrenza).

TECNICA DI MERCATO

Modello di lavoro

A seconda dell'attività prestata, nel business plan sarà evidenziato il modello, la promozione del prodotto, le previsioni di vendita, costi e distribuzione.

Le strategie di vendita, ivi compresa la pubblicità, potranno essere indirizzate dallo stesso cliente ovvero affidato a un marketing mirato che possa di per sé limitare grandemente i costi di una pubblicità che potrebbe risultare inutile in una determinata area.

A titolo esemplificativo, la partecipazione agli Expo' (New York, Las Vegas) potrebbe essere un buon punto di partenza per la promozione di un prodotto.

La distribuzione ad ogni modo avvera', allo stato, a New York e nell'area del Tri States. (New York, New Jersey, Connecticut).

PROGETTO DELLE ATTIVITÀ

Business giornaliero

Lo Studio sarà ben disponibile a confrontarsi ed essere interpellato day by day dai clienti.

L'attività legale varia dal business intrapreso. In tutto l'investimento sarà fornita una relazione mensile su quanto espletato dallo Studio e dai soggetti interessati, a testimonianza della serietà dell'incarico ricevuto e della massima trasparenza di quanto richiesto a titolo di compenso.

Lo Studio percepisce un quota fissa per l'idea, ovvero per il collegamento creato. Compensi ulteriori potranno essere richiesti in base all'assistenza legale prestata in una o più fasi del processo di internazionalizzazione dell'impresa.

Ogni accordo sarà previamente concertato per iscritto, e quelli successivi costituiranno integrazione del contratto professionale di mandato.

GRUPPO DI GESTIONE

I. Personale chiave dello Studio

La personale conoscenza della maggior parte dei partners ci permette di avere costanti rapporti con gli States non solo per via telematica ma anche in occasione delle regolari trasferte che opera Nicholas Cammarano. Il lavoro di squadra contempera affidabilità, velocità, e competenza. Riteniamo che questi siano i nostri punti di forza.

II. Struttura organizzativa

Il titolare dello Studio legale, l'Avv. Alfredo Perugi, e' il responsabile e coordinatore del progetto. Allo stesso e' demandato lo studio della normativa estera e della contrattualistica unitamente all' Avv. Francesco De Matteis.

I rapporti commerciali all'estero saranno trattati direttamente da Nicholas Cammarano. L'analisi del mercato sarà di appannaggio dell' Avv. Celoni Francesca.

III. Team di criticità

Le criticità dovrebbero essere limitate da una buona due diligence. In ipotesi di contenzioso, lo Studio Legale Perugi si avvale della collaborazione di diversi Law Firms statunitensi.

IV. Conoscenze future

Il progetto e' volto alla internazionalizzazione dell'impresa. Uscire dagli schemi tradizionali, puntare

su nuovi orizzonti, orientarsi su una branca non percorsa da altri.

La possibilità di avere un contatto diretto con l'America relazionandosi direttamente dall'Italia, e' una grande opportunità per prendere contatti con una clientela estera e accrescere il proprio business.

PIANO FINANZIARIO

Fondi per l'investimento

I costi saranno competitivi in ragione dell'eliminazione di alcuni passaggi della catena di distribuzione, ovvero dei contatti personali e conoscenze dirette.

ESEMPLIFICAZIONE DELLE VOCI DEI COSTI PER OPERAZIONI DI EXPORT

NATURA DELLA PRESTAZIONE	QUANTITA'	COSTI
KNOW HOW - LIASON		560
ASSICURAZIONE MERCE		
SPEDIZIONE MERCE		
DEPOSITO - TASSE DOGANALI		
ASSISTENZA LEGALE	A forfait, compenso fisso, ad ora	
PRESENZA IN FIERA EXPO'	A forfait, compenso fisso, ad ora	
SPESE VARIE (documentate)		
TOTALE		

ESEMPLIFICAZIONE DELLE VOCI DEI COSTI PER OPERAZIONI IMPORT

NATURA DELLA PRESTAZIONE	QUANTITA'	COSTI
KNOW HOW - LIASON		400
SERV. DI TRADUZIONE		
ASSISTENZA LEGALE	A forfait, compenso fisso, ad ora	

NATURA DELLA PRESTAZIONE	QUANTITA'	COSTI
SPESE VARIE		
TOTALE		

ESEMPLIFICAZIONE DELLE VOCI DEI COSTI PER OPERAZIONI NEL REAL ESTATE

NATURA DELLA PRESTAZIONE	DESCRIZIONE	QUANTITA'	COSTI
KNOW HOW - LIASON			
ASSISTENZA LEGALE			
SPESE VARIE			

LEGENDA

NATURA DELLA PRESTAZIONE	DESCRIZIONE	QUANTITA'	COSTI
KNOW HOW - LIASON	L'idea, l'opportunità di espansione, i collegamenti creati con le imprese statunitensi	Una sola volta per collegamento creato	560
ASSISTENZA LEGALE (base per lo start up; integrativa, per le singole fasi)	redazione dei singoli contratti (rivendita, deposito, mediazione, trasporto, lettera di intenti, contratto di distribuzione, contratto di agenzia)	a forfait, a tempo, a tariffa fissa, a singola prestazione	1000 € annue, 80 € ora
TRADUZIONE ITA-ENG	Contatti orali con agenti, venditori, traduzione dei contratti, delle lettere, delle presentazioni e delle brochure	Integrale, parziale, singole clausole	10 €/pg 20€/h
TRASFERTE oltre il volo aereo e il vitto	Assistenza al giorno	Necessaria/opportuna/controllo	€ 300, € 200, € 100

(*) Le esemplificazioni possono variare a secondo del tipo di attività

Previsione degli utili, Analisi delle spese, Previsione di liquidità, Previsione di bilancio di esercizio sarà oggetto di attenzione nel business plan.

ANALISI DEI RISCHI

I. Rischi

La propensione al rischio e' necessaria per investire e crescere. E' tuttavia necessario limitarne gli effetti pregiudizievoli prevedendoli in anticipo.

I rischi, quanto alla merce, potrebbero essere legati alla perdita ovvero all' avaria della stessa. Altri potrebbero essere legati alle violazioni normative (doganale, federale, etc), per fatto proprio ovvero altrui.

In USA e con riguardo all' esportazione, la definizione dei principi generali che regolano un contratto è affidata alla Uniform Commercial Code (UCC) che se da un lato non limita la libertà delle parti nel predisporre condizioni contrattuali diverse, dall'altro lascia tuttavia ampi margini interpretativi.

Forme alternative di risoluzione delle controversie rispetto al nostro lungo contenzioso, limitano grandemente l'approdo alle aule di giustizia. Il ricorso all'arbitrato ne è un frequentissimo esempio e la procedura e' regolamentata in base alla normativa particolare dell'American Arbitration Association "AAA".

II. Gestione dei rischi

Il ruolo dello Studio Legale, nel valutare l'idea e la concreta fattibilità, appronterà linee guida per la gestione dei rischi inserendo clausole ad hoc nelle condizioni generali di contratto (General Terms of Sales). Nell'export, senz'altro opportuna la sottoscrizione di una assicurazione contro la responsabilità del produttore o per il rischio commerciale.

CONCLUSIONI

Crediamo nell'idea. Avviciniamoci a realtà non conosciute anche senza viaggiare, per toccare con mano nuove possibilità oltre confine.

La necessità sempre maggiore di relazionarsi con l'estero per far parte di un mercato globale, ci deve spingere ad affidarsi a professionisti in grado di supportare concretamente l'idea.

La possibilità di lavorare in concreto ed in sicurezza con controparti straniere richiede infatti una personale conoscenza di usi e costumi.

Questa breve presentazione fa conoscere l'attività dello Studio ed indirizza a nuove opportunità di investimento.

Ci si rivolge all'imprenditore lungimirante, eclettico e curioso. A chi appassionato del proprio lavoro, pensa a nuove opportunità future, non così lontane per sé e maggiormente prossime per i suoi figli.

Alfredo Perugi
AVVOCATO

ANNOTAZIONI



A series of 18 horizontal grey bars stacked vertically, serving as a template for annotations.

STUDIO LEGALE **PERUGI**

Fondato nel 1998

INTERNATIONAL DIVISION

La traduzione, l'adattamento totale o parziale, la riproduzione con qualsiasi mezzo della presente opera è vietata, senza preventiva autorizzazione da parte dell'autore.