

INTERNATIONAL DIVISION 2015-2016

Siamo giunti al secondo anno dalla nascita della divisione internazionale e lo STUDIO LEGALE PERUGI continua nell'opera di cambiamento muovendo su campi non tradizionali.

La presente brochure ne illustra a grandissime linee i piani organizzativi.

Vi é da dire che, invero, quello che si voleva fare già esisteva.

Le Agenzie di Export infatti, rivestono un ruolo fondamentale quanto a strategie di commercializzazione e comunicazione.

Anzi, gli export broker offrono praticamente tutti i servizi, ivi compresa l'assistenza legale attraverso una rete di propri collegamenti.

Ma abbiamo colto delle differenze, e il ruolo dello SLP non ha pretesa di sostituirsi a chi opera direttamente sul campo.

Innanzitutto gli investitori sono clienti di Studio. Ad essi viene data un'opportunità, quella di avere un liaison commerciale e al tempo stesso una tutela legale.

Certo in ipotesi di contenzioso, lo SLP si dovrà appoggiare presso uno Studio locale, ma ne faciliterà i processi e collaborerà fattivamente con questi.

Riteniamo che quale prima esperienza il cliente italiano senz'altro preferirà il confronto con un avvocato piuttosto che un rappresentante che contenga le diverse criticità che si dovessero presentare.

Siamo tuttavia consapevoli che ogni progetto non é così agevole da realizzare e necessita di un periodo più o meno lungo di preparazione.

Gli approcci con piccoli imprenditori nel 2014 hanno confermato da parte di questi una scarsa attitudine al cambiamento, tanto da mostrare una insolita diffidenza anche verso lo stesso professionista.

Nel campo del Real Estate, l'assistenza legale legata alla commercializzazione sul circuito americano di un immobile Italiano, ha registrato un modesto interesse in diverse realtà del Lazio.

Ma il marketing operato a NYC nello sponsorizzare l'iniziativa da parte della Cangiano Real Estate, ci ha dato l'opportunità di venire in contatto prevalentemente con molti italo-americani interessati alla vendita ovvero alla risoluzione di alcune problematiche ereditarie o comunque legate alla proprietà.

Quest'anno lo Studio porrà tuttavia maggiore attenzione alle tematiche in campo di export di prodotti artigianali Made in Italy.

Sempre nel 2014 i più curiosi, ma non certo i più intraprendenti, si sono preoccupati di non essere all'altezza delle aspettative di un mercato estero.

Si é temuto di non essere in grado di sostenere i maggiori costi derivanti da una commissione oltre alle aspettative, e di essere troppo assorbiti da un lavoro che si considera quasi secondario e non parallelo a quello principale.

Ma senz'altro le riserve maggiori muovono su aspetti prettamente economici.

Abbiamo sottolineato sul punto, e lo ribadiamo nuovamente, che trattasi di un "progetto pilota" a basso investimento.

Le agenzie di export in USA, spingono a costituire una corporation per diversi motivi commerciali (sdoganamento del

prodotto cd. importer of records, pagamenti su c/c americano), e fiscali.

Trattasi di imprese che hanno già contatti e quindi operato sul territorio statunitense, che hanno forze e mezzi per completare quel processo di espansione raggiungendo con la stabile organizzazione una maggiore credibilità.

Ma se vi é diffidenza a costituire una società in ITALIA, figuriamoci all'estero!

Il tentativo di spiegarne i vantaggi - e ribadiamo ce ne sono veramente tanti - viene fermato al primo incontro. Inutile insistere.

Ferma restando tale possibilità, il progetto che si propone inizia da un'analisi di fattibilità e da un test sul prodotto.

L'obiettivo é quello di valorizzare le antiche arti proponendo prodotti artigianali, possibilmente di nicchia e comunque in quantità non industriali.

Se il test darà risultati maggiori e inattesi, si apriranno nuove opportunità.

L'attento lettore da questa premessa dovrà andare avanti. Condividerne la passione e arrivare alle medesime tratteggiate conclusioni.

Avv. Alfredo PERUGI