The Skill

spin doctoring, crisis & litigation pr

per

Società tra avvocati

Health
Safety
Environment
Food
Compliance

Rassegna stampa 2021

TV - STAMPA - WEB

INDICE

Tv ……. 1

Stampa …….. 4

Web …….. 25

TGR

RegioneEuropa

INFO

TGR RegionEuropa del 17/01/2021

Condividi

Archivio

RAI 3
TGR RegionEuropa del 28/03/2021
28 MAR 2021

RAI 3
TGR RegionEuropa del 21/03/2021
21 MAR 2021

RAI 3
TGR RegionEuropa del 14/03/2021
14 MAR 2021

RAI 3
TGR RegionEuropa del 07/03/2021
07 MAR 2021

RAI 3
TGR RegionEuropa del 28/02/2021
28 FEB 2021

RAI 3
TGR RegionEuropa del 21/02/2021
21 FEB 2021

RAI 3
TGR RegionEuropa del 14/02/2021
14 FEB 2021

RAI 3
TGR RegionEuropa del 31/01/2021
31 GEN 2021

RAI 3
TGR RegionEuropa del 24/01/2021
24 GEN 2021

RAI 3
TGR RegionEuropa del 17/01/2021
17 GEN 2021

RAI 3
TGR RegionEuropa del 10/01/2021
10 GEN 2021

RAI 3
TGR RegionEuropa del 03/01/2021
03 GEN 2021

RAI 3
TGR RegionEuropa del 27/12/2020
27 DIC 2020

RAI 3
TGR RegionEuropa del 20/12/2020
20 DIC 2020

RAI 3
TGR RegionEuropa del 13/12/2020
13 DIC 2020

RAI 3
TGR RegionEuropa del 06/12/2020
06 DIC 2020

CARICA ALTRO

RegioneEuropa

Regione Europa è il settimanale europeo della Tgr che racconta il rapporto tra i territori locali italiani e le loro istituzioni, Regioni, Province, Comuni e le Istituzioni dell'Unione Europea, dal Parlamento, alla Commissione, al Comitato delle Regioni.

IN ONDA:
Domenica - Rai 3, ore 11:30

REDAZIONE:

DIRETTORE: Alessandro Casarin
A CURA DI: Dario Carella con la collaborazione di Antonio Silvestri

@tgrregioneuropa

TGR

Rai

RegioneEuropa

INFO +

TGR RegionEuropa del 28/03/2021

Condividi

Archivio

— RAI 3
TGR RegionEuropa del 27/06/2021
27 GIU 2021

— RAI 3
TGR RegionEuropa del 20/06/2021
20 GIU 2021

— RAI 3
TGR RegionEuropa del 13/06/2021
13 GIU 2021

— RAI 3
TGR RegionEuropa del 06/06/2021
06 GIU 2021

— RAI 3
TGR RegionEuropa del 30/05/2021
30 MAG 2021

— RAI 3
TGR RegionEuropa del 23/05/2021
23 MAG 2021

— RAI 3
TGR RegionEuropa del 16/05/2021
16 MAG 2021

— RAI 3
TGR RegionEuropa del 09/05/2021
09 MAG 2021

— RAI 3
TGR RegionEuropa del 02/05/2021
02 MAG 2021

— RAI 3
TGR RegionEuropa del 25/04/2021
25 APR 2021

— RAI 3
TGR RegionEuropa del 18/04/2021
18 APR 2021

— RAI 3
TGR RegionEuropa del 11/04/2021
11 APR 2021

Rai News

Con l'arrivo alla #CasaBianca del nuovo Presidente, Joe #Biden, cambieranno i rapporti tra #StatiUniti, #Italia e #Europa. Muterà sicuramente la politica legata all'esportazione dei prodotti alimentari.

A riguardo, l'avvocato Francesco Bruno, Ordinario di Diritto alimentare all'Università Campus Bio-Medico di Roma e Founding Partner di «B – Società tra Avvocati», è stato ospite di #RaiNews24, all'interno della trasmissione #Newsroom, approfondendo proprio queste tematiche.

Il docente si è soffermato sul peso del #MadeInItaly ("Il sistema agroalimentare italiano esporta quasi 5 miliardi e insieme con il #fashion e il #metalmeccanico rappresenta la punta d'eccellenza del nostro Paese"), auspicando una diminuzione dei #dazi connessi all'esportazione come primo atto #internazionale del #Presidente Biden e, soprattutto, la riapertura del dibattito, "in modo da abbattere tasse e dogane tra Europa e #USA, rendendo il commercio più fluido tra le due sponde dell'oceano"

Ecco il video integrale dell'intervento del Prof. Bruno

27 gennaio 2021

DIARIO LEGALE

LA SETTIMANA NEGLI STUDI

a cura di **Elena Pasquini**

CHI ENTRA

Capello e Bozza entrano in Whiters

Piergiuseppe Venturella. Entra come socio equity in Tonucci & Partners

Whiters rafforza il team dedicato al diritto sportivo con l'ingresso di Pierfilippo Capello e Andrea Bozza. I due nuovi senior counsel, ex partner di Osborne Clarke, portano a dieci il numero di professionisti dedicati allo sport in Italia. Piergiuseppe Venturella entra nell'equity di **Tonucci & Partners**, integrando con il proprio studio la practice di dipartimento amministrativo. Con lui in ingresso gli avvocati Francesco Verrastro (senior associates) e Niccolò Macdonald (associate).
Continua a crescere il team dedicato alle life sciences di **Lca**. In ingresso Agostino Migone de Amicis, Elena Felici, Christian Caserini e Luca Montolivo, professionisti esperti in materia regolatoria, commerciale e societaria.
Arcangelo D'Apolito lascia PwC per integrare la unit M&A tax di **Macchi di Cellere Gangemi**. Tra i focus le operazioni tra Uk e Italia.

CHI CRESCE

Nuovi partner e soci in Pirola Pennuto Zei

Vincenzo Perri. Da of counsel diventa partner in Gim Legal

Un partner equity (Antonello Silvestri, commercialista), tre soci (Giuseppe Borra, Marco Michielon e Filippo Momi, commercialisti) e tre associate partner (l'avvocato Giuseppe Merola e i commercialisti Lorenzo Baldanzi e Fernando Gionni) per **Pirola Pennuto Zei & Associati**. L'assemblea dei soci ha anche nominato il nuovo consiglio di amministrazione per il prossimo triennio, con il ruolo di presidente ricoperto, con rotazione annuale, da Massimo Di Terlizzi, Luca Occhetta e Stefano Tronconi. In Cda presenti inoltre Marcello Romano, Stefano Cesati, Roberta Di Vieto, Paolo Nagar, Yuri Zugolaro, Guido Doneddu, Luca Valdameri, Stefano Barletta.
Vincenzo Perri promosso a partner in **Gim Legal**. Entrato in studio come of counsel nel 2019, si occupa di real estate e coordina la practice dedicata agli Npl.

NUOVE ROTTE

Spada Partners apre a Bologna e Roma

Francesco Bruno. Socio fondatore con Matteo Benozzo di B - Società tra avvocati

Nuova insegna specializzata in health & safety, environment, food e compliance. Nuova avventura professionale per Matteo Benozzo e Francesco Bruno, fondatori di **B – Società tra avvocati**. I due professionisti, colleghi in Legance e in Pavia e Ansaldo portano con loro tutti i componenti delle practice ambiente e sicurezza e food, di loro responsabilità nel precedente studio. Tra questi Francesco Salvi, Alessandro Comini, Alessandra Biagiotti, Lorenza Minotti, Ginevra Brutto.
Bologna e Roma le città che accolgono le nuove sedi di **Spada Partners**. I nuovi uffici saranno affidati alla responsabilità dei due partner in ingresso: i commercialisti Mario Ravaccia e Francesco Molinari. Con loro arrivano anche i colleghi Alberto Ventura e Roberto Fracassi con cui i professionisti collaboravano nello studio Gnudi.

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

Domani
Dir. Resp.: Stefano Feltri
www.datastampa.it Tiratura: 0 - Diffusione: 200000 - Lettori: 0: da enti certificatori o autocertificati
31-GEN-2021
da pag. 9
foglio 1
Superficie: 27 %

IL MADE IN ITALY ALIMENTARE

Aspettate a festeggiare la guerra sul cibo tra Usa e Ue non è finita

MATTEO BENOZZO
avvocato

Come cambia il fronte alimentare tra Stati Uniti e Ue dopo l'elezione di Joe Biden? E cosa può accadere nei prossimi mesi in termini di scambi doganali, dazi, sicurezza? Gli Stati Uniti sono il primo mercato di sbocco fuori dall'Unione per il cibo made in Italy, con un fatturato annuale che sfiora i cinque miliardi di euro e un ulteriore aumento del 2,8 per cento nei primi nove mesi del 2020. In particolare siamo i primi fornitori di vini sul mercato statunitense. Nel complesso le esportazioni italiane si attestano attorno a 45,5 miliardi. Da ottobre 2019 nel quadro del contenzioso sugli aiuti pubblici ai gruppi Airbus e Boeing, sono in vigore dazi aggiuntivi Usa su alcuni prodotti agroalimentari esportati dalla Ue, poi rinnovati nel 2020. Per l'Italia i dazi aggiuntivi, pari al 25 per cento del valore, colpiscono formaggi, tra cui Parmigiano Reggiano, Grana Padano, Asiago, Fontina, Provolone, agrumi, salumi, molluschi e liquori come amari e limoncello per un controvalore di circa 500 milioni di euro.

Il vino italiano è stato salvato dai dazi americani che invece hanno colpito la Francia che è il nostro principale concorrente su quel mercato. Fino ad agosto 2020, infatti, l'export del vino francese tra i dazi Usa, la Brexit e la pandemia ha fatto registrare una perdita di 970 milioni di euro. Nel periodo novembre 2019 — marzo 2020 si evince un calo del 24 per cento a valori e del 14 per cento a volumi dell'export di vini fermi francesi diretti verso l'America. Il colpo inferto a questo mercato ha costretto i produttori transalpini a ridurre il prezzo di vendita e le quantità esportate.

Gli Stati Uniti sono il maggior consumatore mondiale di vino e l'Italia è il loro primo fornitore con gli americani che apprezzano molti nostri prodotti tra cui il Prosecco, il Pinot grigio, il Lambrusco e il Chianti che a differenza dei vini francesi sono scampati alla prima black list stilata a ottobre 2019. Nella lunga escalation della guerra dei dazi le ultime scintille sono state accese con le tariffe aggiuntive europee entrate in vigore il 10 novembre scorso sui prodotti Usa, tariffe del 15 per cento per gli aerei che salgono al 25 per cento su ketchup, formaggio cheddar, noccioline, cotone e patate americane insieme a trattori, consolle e videogiochi. Una misura autorizzata dal Wto dopo i dazi introdotti da Donald Trump.

Il nuovo mondo

La speranza è che l'arrivo del presidente Biden alla Casa Bianca possa determinare una inversione e un percorso di distensione nella guerra dei dazi, con benefici economici per il settore agroalimentare nostrano. Sarà necessaria un'attività di mediazione costruttiva tesa a evitare lo scontro potenzialmente distruttivo tanto per l'economia quanto per le relazioni diplomatiche e internazionali tra gli stati, considerata soprattutto la delicatezza di questa fase storica segnata dall'emergenza sanitaria.

Non a caso già all'insediamento si è assistito a un immediato cambio di rotta della politica internazionale divisiva e indipendentista di Trump, marcandone la profonda differenza sull'accordo di Parigi, sull'Oms, sui rapporti con i paesi a maggioranza musulmana e con il Messico. Per l'Italia quindi, questo cambiamento potrebbe significare un rilancio del *food* su un mercato importante in un momento difficile per la nostra economia. Tale cambiamento che in prospettiva porterà a un ritorno al periodo pre-trumpiano di una politica anche multilaterale collaborativa e aperta, non sarà immediato ma lento e senza cancellazioni istantanee di tutto quanto fatto negli ultimi quattro anni. Infatti rimane difficile credere che la nuova amministrazione abbandoni nel breve le posizioni protezionistiche fin qui assunte, non foss'altro per evitare effetti economici recessivi in aggiunta a quelli conseguenti alla pandemia.

Tra le altre cose, Biden sembra voler attuare politiche commerciali a favore di agricoltori, allevatori e pescatori Usa che, come da lui stesso sottolineato, «hanno pagato un prezzo pesante per le politiche di Trump». Non a caso nella seconda settimana di presidenza, il nuovo inquilino della Casa Bianca è intervenuto sul Buy American Act, avviando un ingente piano di acquisti federali di beni nazionali, e ha annunciato interventi anche sul settore petrolifero e sul 30-30, la protezione di almeno il 30 per cento dei vastissimi terreni e bacini acquiferi federali entro il 2030 che ne comporterà la destinazione ad attività multifunzionali e, quindi, anche ad agricolture di qualità, con ricadute dirette sugli spazi commerciali e di mercato. Per cui, prima che il made in Italy festeggi la nuova amministrazione immaginando un rilancio nel breve degli scambi commerciali agroalimentari, meglio attendere di capire meglio contenuti, profili e ricadute applicative delle nuove politiche americane. Con lo sguardo puntato anche sul programma democratico "Made All in America" che riaprirà alla firma di nuovi accordi commerciali solo dopo il recupero dei livelli di occupazione e dell'economia interna.

Matteo Benozzo è professore di Diritto ambientale all'Università di Macerata e founding partner di B — Società tra avvocati

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE

BREVI DAGLI STUDI

***Nasce «B», la** nuova società tra avvocati fondata da Matteo Benozzo e Francesco Bruno, accomunati da una carriera come avvocati d'affari e docenti universitari. Già nel logo, ideato dallo studio di comunicazione The Skill, «B» mette in evidenza il core business dei suoi professionisti: Health & Safety, Environment, Food e Compliance. Un'esperienza maturata negli anni dai founding partner, prima in Legance e poi in Pavia e Ansaldo costituendo e guidando i dipartimenti «Ambiente e Sicurezza» e «Food».*

© Riproduzione riservata

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE

In gara sostanza batte forma

Vai alla pagina 1

L'PUBLISHINGGROUP

MAG

157 • 22.02.2021

Scenari
LA PANDEMIA LO CONFERMA: È L'ERA DEI GENERAL COUNSEL

Periscopio
SERVIZI LEGALI ALTERNATIVI, LEXOUT AL DEBUTTO

Legal tech garage
LEGALEYE, OCCHIO ALLE PROVE DIGITALI

Esclusiva
FIVELEX E L'ALGORITMO DELLA CRESCITA

L'intervista
GATTAI MINOLI AGOSTINELLI RIBALTA LE PREVISIONI 2020

In house
LEGAL PRIVILEGE: OLTRALPE QUALCOSA SI MUOVE

Advisoring
LONG TERM PARTNERS, CRESCERE INSIEME AI CLIENTI

Speciale
INHOUSECOMMUNITY AWARDS EGYPT 2021: THE WINNERS

JUST EAT ITALIA AL VIA LE ASSUNZIONI DEI RIDER COME DIPENDENTI

Daniele Contini, Country Manager Just Eat Italia, racconta a *MAG* tutte le caratteristiche del nuovo contratto, che partirà a marzo 2021 e che prevede paga oraria e tutele per gli operatori

SERVIZI LEGALI ALTERNATIVI, LEXOUT AL DEBUTTO

Francesco Bruno, componente dell'advisory board della startup, racconta a MAG il progetto. «La struttura «affianca e supporta le direzioni affari legali e compliance delle imprese alleggerendole delle loro incombenze nelle fasi di picco o gap organizzativo»

FRANCESCO BRUNO

Eppur si muove, il mercato italiano dei servizi legali alternativi. Il 2021 si apre con una nuova insegna, Lexout, costituita a novembre scorso (qui la news).
Non parliamo di un nuovo studio legale su piazza, pronto a offrire servizi tradizionali. E nemmeno di un'organizzazione che mira a sovrapporsi o sostituire le strutture preesistenti in house. Ma a tutti gli effetti di un *alternative legal service provider (ALSP)*, come direbbero gli anglofoni. Lexout offre servizi legali a imprese e studi legali attraverso professionisti con esperienza in house e riconvertiti alla consulenza, che conoscono le dinamiche aziendali e parlano la stessa lingua di chi fa business. In particolare, la struttura «affianca e supporta le direzioni affari legali e compliance delle imprese alleggerendole delle loro incombenze nelle fasi di picco o gap organizzativo, per attività speciali, o per brevi, medi o lunghi periodi, per consentirgli di concentrarsi sul proprio core business», racconta a *MAG* il professor **Francesco Bruno**, componente dell'advisory board della startup, Founding Partner di B – Società tra Avvocati e Ordinario di Diritto ambientale e alimentare.

LA GENESI E I PROMOTORI

Alla base del progetto c'è, spiega il professore, la volontà di creare un'organizzazione dinamica «in grado di reagire a un mondo in continua trasformazione: gare, servizi sempre nuovi e interdisciplinari, caratterizzati da una fortissima

spinta del digital-tech». Una realtà che in questi pochi mesi di attività ha già rilevato un discreto successo all'interno del mercato dei servizi legali. «Abbiamo riscontrato un grandissimo interesse – dice Bruno – che ha già generato un portfolio offerte e ordini così significativo da risultare inatteso: da ottobre 2020, in soli tre mesi, su quasi 600mila euro di offerte emesse abbiamo già molti incarichi acquisiti da aziende di medie e grandi dimensioni».

La forma giuridica di Lexout è quella di una società a responsabilità limitata. Nell'advisory board, oltre a Bruno, ci sono ex general counsel (GC), manager d'impresa e accademici. In particolare, **Matteo Benozzo** (fondatore con Bruno dello Studio B – Società tra Avvocati e professore di Diritto ambientale e alimentare), **Leopoldo Conforti** (ex GC di Alitalia e Anas), **Giuseppe Santella** (presidente di Unisalute), **Michelangelo Damasco** (GC di Toto Holding), **Gianluca Cattani** (partner dello studio Delfino Willkie Farr & Gallagher) e **Bianca Papini** (freelance-media e telecomunications regulation expert). Tutti professionisti che partecipano al progetto Lexout «come consulenti e nel contesto dell'advisory board per indirizzi sotto il profilo tecnico-scientifico e suggerimenti strategici». Tra la società e le loro organizzazioni di provenienza non c'è infatti alcuna relazione. «La partecipazione è a titolo personale e integra solo la volontà di alcuni professionisti di voler aiutare una startup a sognare in grande, per il bene dell'intero comparto, in Italia ancora legato a logiche che non gli consentono di progredire e svilupparsi come avviene nella maggior parte degli altri Paesi», chiarisce Bruno.

Il team manageriale della società è invece composto da **Massimiliano Zannetti** (ex director EY, esperto in CFO services), general manager e CFO; **Lorenzo Tucci** (ex director EY, esperto in business transformation, digital e CFO services), sales director; **Francesca Francucci** (esperta HR, ex senior manager human capital in Willis Towers Watson, Mercer e Deloitte), direttore risorse umane e della business unit HR; e **Carolina Conforti** (esperta di diritto commerciale e di diritto del lavoro), responsabile della divisione legal support & compliance. Inoltre, Lexout ha come partner per la comunicazione The Skill e per la formazione Meliusform.

«MACCHINE E BOT SVOLGONO GRAN PARTE DEL LAVORO FINO A IERI AFFIDATO ALL'UOMO, EPPURE LA PERSONA, IL SUO BAGAGLIO DI SKILL, ESPERIENZE, FORMAZIONE, RIMANGONO ELEMENTO IMPRESCINDIBILE DI OGNI COLLABORAZIONE»

I SERVIZI

L'offerta di servizi non si basa sul secondment «tipico delle società di temporary management, dove viene individuata una risorsa e spedita autonomamente a eseguire l'incarico». Lexout, infatti, non offre giuristi d'impresa in affitto, ma coordina e gestisce attivamente le risorse e i team (al momento collaborano con la società una trentina di legali senior) che lavorano sui progetti dei clienti come se fossero dei liberi professionisti, anche se hanno tutti una consolidata esperienza in house. «I legali d'impresa – spiega Bruno – provenendo dallo stesso settore in cui opera il cliente, parlano la sua stessa lingua. Lexout ha quindi un business model diverso, basato su estrema flessibilità e riduzione dei costi, che però non impattano sulla qualità del servizio. Un unicum nel mercato italiano», dichiara Bruno.

Oltre al supporto legale e di compliance normativa, Lexout offre servizi di segreteria societaria e salute, sicurezza e ambiente (HSE - Health, Safety & Environment). Il tutto viene declinato in base alle esigenze specifiche del cliente. «Diamo supporto verticalizzato sul m&a, sulla cybersecurity, sull'HR e sul CFO. Sempre fornito da professionisti che hanno forgiato i propri skill nel mondo dell'impresa prima di riconvertirsi alla consulenza», chiarisce Bruno. Non essendo uno studio legale, Lexout non si occupa di litigation o delle altre attività tipiche delle strutture tradizionali e «non deve essere

›››

tantomeno confusa con una società di temporary management, di outplacement o con un head hunter».

La parola chiave del modello dell'organizzazione è flessibilità, evidenzia Bruno. Una caratteristica essenziale a suo avviso poiché: «il mercato di oggi non permette più a nessuno di peccare in obsolescenza o scarsa dinamicità».

«IL MERCATO DEI SERVIZI LEGALI ALTERNATIVI FATICA A PRENDERE PIEDE IN ITALIA PERCHÉ RISENTE DELLA DEBOLEZZA DEL MERCATO DEI SERVIZI LEGALI "TRADIZIONALE"»

IL FUTURO PROSSIMO

Ma non finisce qui. Nell'offerta di servizi di Lexout ci sarà spazio anche per le legal-tech. «Le innovazioni hanno un impatto decisivo nell'ottimizzazione dei costi e dei servizi – motiva il professore – così come nell'abbattimento dei possibili margini di errore, ma sono strumenti che necessitano di un governo e presidio umano e di elevata preparazione professionale. Lexout non basa oggi la sua attività sulla sostituzione di competenze di anni con software che funzionano ma che non hanno nessun quid in più. Macchine e bot svolgono gran parte del lavoro fino a ieri affidato all'uomo, eppure la persona, il suo bagaglio di skill, esperienze, formazione, rimangono elemento imprescindibile di ogni collaborazione».
Sul fronte legal-tech, il gruppo sta costituendo, insieme ad altri partner due startup. La prima opererà nel governo delle assemblee per le società quotate attraverso una soluzione basata su tecnologia blockchain; la seconda si inserirà nel mercato della cybersecurity. In particolare, «Lexout fornirà il know how specialistico mentre i nostri partner quello tecnologico», dichiara Bruno.

BIANCA PAPINI

GIANLUCA CATTANI

Per il futuro prossimo il target di Lexout non è numerico rispetto alla necessità di integrare la squadra di professionisti. «È una realtà fondata proprio sulla estrema flessibilità. Quindi, non ci sono limiti prefissati, dipende tutto dal progetto che il cliente propone. Noi ci auguriamo di contarne mille naturalmente», spiega Bruno. L'obiettivo principale è raggiungere «una maggiore integrazione trasversale con fondi di investimento o altre realtà internazionali o nazionali interessate a investire nei servizi legali alternativi in Italia». Un mercato che in Italia fatica a prendere piede «perché risente della debolezza del mercato dei servizi legali "tradizionale". Ma, paradossalmente, questo potrebbe essere proprio un suo punto di forza». (i.i.)

MF
Dir. Resp.: Roberto Sommella
www.datastampa.it
Tiratura: 67090 - Diffusione: 47805 - Lettori: 204000: da enti certificatori o autocertificati
26-MAR-2021
da pag. 21
foglio 1
Superficie: 37 %

RAPPORTO SERVIZI PROFESSIONALI

Studi legali? Il futuro è multidisciplinare. Fra i servizi complementari più richiesti ci sono sicurezza sul lavoro, gestione del personale e certificazione ambientale

Gli studi legali sono sempre più una realtà in movimento. Se è vero che dei 244 mila avvocati iscritti all'Albo solo una piccola parte risulta organizzata in forma associativa, è altrettanto vero che passo dopo passo si va affermando una visione più moderna della professione con la diffusione dei servizi legali alternativi. In un momento di trasformazione del comparto produttivo gli studi legali cercano di fornire pacchetti sempre più complessi e mirati, all'insegna della multidisciplinarietà. Servizi professionali, quindi, non solo strettamente attinenti alla materia legale, ma anche alla sicurezza sul lavoro, alla gestione del personale e delle certificazioni ambientali, nervo scoperto per tante realtà produttive.

Un esempio è quello di Lexout che offre in outsourcing supporto specialistico alle imprese. Nell'advisory board, guidato da Leopoldo Conforti, ci sono ex general counsel, manager d'impresa e accademici come Francesco Bruno, ordinario di diritto ambientale, e Matteo Benozzo, professore aggregato, fondatore con Bruno dello Studio B - Società tra Avvocati; Giuseppe Santelli presidente di Unisalute, Michelangelo Damasco (GC di Toto Holding), Gianluca Cattani (partner dello studio Delfino Wilkie Farr & Gallagher) e Bianca Papini (freelance media e telecommunications regulation expert). Lexout è accanto alle imprese nella redazione dei piani di compliance e dei modelli di organizzazione, gestione e controllo, nonché della documentazione relativa a privacy, sanità, ambiente e sicurezza.

In una direzione simile va NextLegal società tra avvocati per azioni promossa da Netm studio legale e da Cribis Credit Management. Un progetto innovativo nell'ambito del recupero dei crediti massivi e del contenzioso seriale derivante dalla gestione dei portafogli di Npe. La società, con sede a Bologna, punta a offrire servizi su misura in particolare a banche, assicurazioni, imprese e investitori. La società tra avvocati per azioni è stata introdotta nel 2017 all'art. 4 bis della Legge Professionale Forense. L'innovazione è data dalla possibilità di esercitare la professione forense anche in forma societaria, consentendo la partecipazione a soggetti «non professionisti», nel limite del 33% del capitale sociale. NextLegal punta con forza sulla tecnologia attraverso l'integrazione delle metodologie di processo elaborate da Netm Studio Legale e da CRIBIS Credit Management e lo sviluppo di nuove tecnologie proprietarie. «Questo è il background da cui è partita NextLegal: dotarsi di tools di intelligenza artificiale per produrre automaticamente atti finalizzati al recupero dei crediti, azzerando la possibilità di errore e rendendo la gestione del processo più veloce ed efficiente», spiega l'avvocato **Gianluca Massimei**, ad di NextLegal. «In questo modo, i nostri avvocati sono liberi di concentrarsi sulle attività a più elevato contenuto professionale». Una strategia che ha prodotto risultanti importanti visto che nei primi otto mesi di attività, NextLegal è passata da 4 a 23 professionisti e gestisce 17.500 incarichi relativi al recupero crediti, secured e unsecured. Un'altra società che sta nascendo proprio in queste ore, Cyberskill, punta a offrire supporto sulle tematiche giuridiche collegate alla cybersecurity, alla protezione dei sistemi informatici in relazione agli attacchi hacker. Strutture che confermano la tendenza ad adottare forme dinamiche capaci di ragionare in un'ottica di supporto specialistico. Con l'ambizione di accompagnare le aziende attraverso una stagione nuova e difficile. (riproduzione riservata)

Fabrizio de Feo

Gianluca Massimei

3041 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE

MF
Dir. Resp.: Roberto Sommella
www.datastampa.it Tiratura: 67090 - Diffusione: 47805 - Lettori: 204000: da enti certificatori o autocertificati
30-MAR-2021
da pag. 23
foglio 1 / 2
Superficie: 58 %

RAPPORTO ECOBONUS

In Europa gli edifici sono responsabili del 40% dei consumi energetici e del 36% dei gas serra

SALE LA RENOVATION WAVE

La Ue: raddoppiare le riqualificazioni in 10 anni

DI FABRIZIO DE FEO

Il Green Deal europeo è l'ambiziosa tabella di marcia redatta da Bruxelles per rendere sostenibile l'economia dell'Ue. Una transizione che punta ad abbattere a zero le emissioni di gas a effetto serra e raggiungere la neutralità climatica, entro il 2050, legando questo processo alla crescita economica. Uno dei sei pilastri individuati dalla Commissione è la promozione di iniziative finalizzate a migliorare l'efficienza energetica degli edifici.

Ogni paese dell'Ue deve presentare la propria strategia per affrontare il problema dei consumi energetici dell'edilizia per il periodo 2021-2030 attraverso i piani nazionali integrati per l'energia e il clima. L'impatto cumulativo di questi sforzi a livello nazionale contribuirà all'obiettivo generale di raggiungere entro il 2030 un obiettivo di efficienza energetica del 32,5% per l'Ue. Lo scorso 17 novembre la Commissione europea ha avviato due consultazioni pubbliche sulle revisioni della direttiva sulle energie rinnovabili (2018/2001/Ue) e della direttiva sull'efficienza energetica (2012/27/Ue). Lo scopo è quello di acquisire proposte e suggerimenti ai fini di eventuali modifiche delle due direttive. Questo nel rispetto del piano già presentato a settembre, il quale include l'obiettivo di aumentare la riduzione delle emissioni di gas climalteranti entro il 2030 ad almeno il 55%, elevando il precedente limite.

La strategia di riqualificazione energetica del parco immobiliare, denominata «Renovation Wave», punta a raddoppiare i tassi di riqualificazione edilizia nei prossimi 10 anni. Oggi circa il 75% del parco immobiliare dell'Ue è inefficiente sotto il profilo energetico. Ciò significa che gran parte dell'energia utilizzata va sprecata. Gli edifici oggi sono responsabili del 40% del consumo energetico e del 36% delle emissioni di gas serra. Questo spreco di energia può essere ridotto al minimo migliorando gli edifici esistenti e cercando soluzioni intelligenti e materiali efficienti sotto il profilo energetico quando si costruiscono nuove abitazioni, sulla falsariga di quanto sta facendo l'Italia con la normativa sull'ecobonus.

«Il green deal europeo è una occasione irripetibile per l'Italia per restare nel novero dei Paesi più industrializzati e ricchi del pianeta» spiega **Francesco Bruno**, professore di Diritto Ambientale presso l'Università Campus Biomedico e Founding Partner di B – Società tra Avvocati. «Quello di cui avevamo penuria, ossia le risorse fossili, verrà sostituito quasi totalmente nei prossimi trent'anni da vento, sole e recupero dei rifiuti. Fantasia, capacità innovativa e dinamismo saranno le uniche chiavi per competere nel mondo globale dei beni e servizi, nonché nel settore dell'edilizia. Il comparto è ben preparato a questi cambiamenti, spero solo che la parte pubblica - che da sempre blocca con la burocrazia il pieno sviluppo del settore - sia finalmente elemento di progresso e non di freno all'ecoedilizia». **Marco Cian**, Ordinario di Diritto commerciale dell'Università di Padova, giudica il programma europeo «estremamente ambizioso, inserendosi in una strategia globale di sviluppo sostenibile. È presto per pronosticarne l'impatto; un punto di forza è sicuramente rappresentato dalla volontà di agire su più livelli (tra cui spicca quello finanziario, che potrebbe innescare virtuosi movimenti di mercato). Sarebbe importante cogliere quest'opportunità anche per selezionare sulla base di criteri di ecosostenibilità le imprese operanti nel settore dell'edilizia, così da ottenere un beneficio duplice». **Angelica Donati**, presidente Ance Giovani Lazio, rivendica la leadership acquisita dal nostro Paese. «In termini di ristrutturazione e rinnovamento del patrimonio edilizio, l'Italia è un precursore in Europa: siamo stati i primi nell'Ue a predisporre un bonus fiscale ad hoc per incentivare la riqualificazione energetica degli edifici privati. Il Superbonus al 110% rappresenta una leva rilevante per rispettare i target del Green New Deal che ci potrà aiutare anche dal punto di vista economico».

(riproduzione riservata)

3041 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE

Marco Cian

Francesco Bruno

Gli edifici del «bosco verticale», a Milano

3041 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE

24-MAG-2021
da pag. 1-1 / foglio 1 / 5

Italia Oggi Sette Affari Legali

Dir. Resp.: Pierluigi Magnaschi
Tiratura: 0 Diffusione: 0 Lettori: 80000 (0003041)

DATA STAMPA
www.datastampa.it

Affari Legali

La ripresa passa dai mercati internazionali

da pag. 29

Attrazione di investimenti, export e internazionalizzazione delle imprese per il dopo-Covid

Ripartire grazie al mondo

DI ROBERTO MILIACCA

La ripresa post covid passa dall'export e soprattutto dall'attrazione di investimenti stranieri verso l'Italia. Ne è convinto il governo, che ha attivato una cabina di regia congiunta Mise-Maeci per individuare quegli interventi che possano rendere il Belpaese sempre più attraente per gli investitori stranieri, anche favorendo la partecipazione di gruppi internazionali in società italiane. Nella cabina di regia è stato chiamato anche un avvocato d'affari, Stefano Simontacchi, presidente di BonelliErede, peraltro già presente anche nella task force voluta dal precedente governo Conte. Un riconoscimento del lavoro che gli studi professionali svolgono da anni per accompagnare la crescita e lo sviluppo delle imprese italiane sui mercati internazionali, e di cui abbiamo parlato, questa settimana su Affari Legali, con alcuni dei professionisti che operano in questo settore. Tutti concordi nel ritenere che, per effetto anche delle vaccinazioni, le economie mondiali riprenderanno e trascineranno verso la ripresa anche l'Italia. I dati, in questo senso, sono incoraggianti: secondo l'Istat, nel primo trimestre del 2021, rispetto al precedente, l'export è aumentato del 2,6%, l'import del 5%. A marzo 2021, l'export sale su base annua del 28,1%; la crescita è più sostenuta verso l'area Ue (+32,6%) rispetto all'area extra Ue (+23,2%). Tra i settori che hanno contribuito maggiormente all'aumento tendenziale dell'export si segnalano macchinari e apparecchi n.c.a. (+32,3%), metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti (+35,4%), autoveicoli (+80,1%), mezzi di trasporto, autoveicoli esclusi (+43,6%) e articoli di abbigliamento, anche in pelle e in pelliccia (+57,4%). Insomma, si-ri-parte.

La progressiva uscita dalla pandemia, grazie alle vaccinazioni, rilancia l'economia

Export e investimenti, la ripresa passa dai mercati internazionali

Gli studi legali al fianco delle imprese sui mercati esteri

Pagine a cura
DI ANTONIO RANALLI

Attrarre investimenti dall'estero e sostenere le imprese nell'attività di internazionalizzazione. L'emergenza sanitaria ha costretto le imprese a ridisegnare le proprie azioni sui mercati internazionali. Il 2021 sarà un anno di transizione verso l'uscita dall'emergenza sanitaria, e dove le vaccinazioni saranno più rapide, sarà più veloce la ripresa economica. Anche a livello nazionale, il governo si sta muovendo per sostenere l'internazionalizzazione delle imprese italiane, come dimostra la nomina dell'avvocato **Stefano Simontacchi** presidente **montacchi**

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3041

Italia Oggi Sette Affari Legali

24-MAG-2021
da pag. 1-1 / foglio 2 / 5

Dir. Resp.: Pierluigi Magnaschi
Tiratura: 0 Diffusione: 0 Lettori: 80000 (0003041)

DATA STAMPA
www.datastampa.it

dello studio ***BonelliErede*** nella task force per l'attrazione di capitali dall'estero istituita dal Ministero degli esteri. Un riconoscimento all'attività svolta in questi anni dai legali al fianco delle imprese.

Ma quali sono le opportunità per le imprese italiane che operano sui mercati esteri? «Gli analisti sono concordi nelle previsioni di ripresa del Pil mondiale, con differenze tra aree geografiche in relazione all'avanzamento dei vaccini», spiega il presidente di ***Nexta Sta***, **Giulio Cerioli**. «Le sfide affrontate e superate dalle imprese in questo ultimo anno per adattarsi all'imprevedibile scenario pandemico e al conseguente cambiamento intervenuto sui mercati globali, saranno in grado di costituire lo slancio per affrontare anche il processo di internazionalizzazione. Gli Stati Uniti e i paesi dell'Asia Orientale costituiscono i mercati di sbocco più reattivi ove le pmi italiane possono trovare opportunità di larga crescita. È opportuno considerare che l'internazionalizzazione di un'impresa non si improvvisa, ma richiede sempre un'accurata preventiva fase strategica di studio, pianificazione e gestione di nuovi processi sul suolo straniero».

Le aziende non si fermano nonostante il lockdown e, come spiega **Carlo Scarpa**, partner di ***Tonucci & Partners***, per sopravvivere «stanno dando il massimo e aguzzando l'ingegno. In questo periodo uno dei maggiori ostacoli è l'impossibilità di viaggiare, andare a trovare i propri clienti o visitare le fiere». Essenziale è l'uso di strumenti digitali. «In questa panoramica sull'internazionalizzazione», prosegue, «non si può dimenticare che la Brexit giuridica è stata «cruda» e ha complicato i rapporti di fornitura o pagamenti tra Uk e Ue. Infatti l'Uk ha praticamente cancellato tutte le norme che hanno regolato i rapporti con i suoi partner Ue negli ultimi 40 anni; da ciò le aziende Italiane, che magari hanno già venduto milioni di macchinari a imprese inglesi, oggi si trovano difficoltà nella gestione contenziosa con le controparti».

Gli studi legali stanno assistendo gli imprenditori trovando soluzioni a problemi che riguardano zone del mondo diverse. «Oltre a sostenere le realtà imprenditoriali italiane nelle procedure di recupero crediti», afferma **Mascia Cassella** dello ***studio Masotti Cassella***, «ci troviamo sempre più nella condizione di dover assistere aziende internazionali che hanno necessità di incassare i crediti che vantano nei confronti delle imprese italiane, con una casistica sempre più ampia e i timori che tutto questo porti un rallentamento nella fiducia dei mercati esteri verso il nostro paese. Una procedura già complessa per l'incertezza del quadro giuridico di riferimento, che in questa situazione richiede professionalità e competenze specifiche in diritto internazionale per negoziare buoni risultati».

Salute, sicurezza, ambiente e compliance sono oramai al centro delle scelte strategiche delle imprese, di tutte le imprese, incluse quelle meno inquinanti e meno a rischio di incidenti per la salute dei lavoratori e dei cittadini. «Anche il settore food, nonostante le problematiche collegate al fermo della ristorazione, sta investendo in innovazione in modo rilevante», prosegue **Francesco Bruno**, founding partner di ***B – Società tra Avvocati***, «conseguentemente, le opportunità per le imprese (e degli studi legali) nel contesto internazionale, sempre maggiormente ruoteranno esattamente intorno alle tematiche di nostra competenza. Crediamo che il 2021 e il 2022 saranno due anni audaci, di grande cambiamento, che vedranno l'ascesa di nuovi modelli di studio legale con un notevole numero di investimenti in *legal tech*. Abbiamo contribuito alla creazione di *Lexout* e stiamo sviluppando insieme ad altri soci un'altra startup che si occuperà di cybersecurity (*Cyberskill*) nella logica di fornire ai clienti, nel contesto internazionale, strumenti sempre maggiormente innovativi per tutelarli anche dalle ricadute legali del rischio Covid».

Scommette sul mercato degli Stati Uniti **Andrea Ferrandi**, equity partner - Legal international contact partner di ***Andersen*** secondo il quale le imprese dovranno anticipare «le tendenze» e studiare «i movimenti. Anche grazie alla corsa ai vaccini, alla nuova politica del tandem Biden-Yellen e alla chiara rincorsa agli investimenti in ambito infrastrutturale, gli Usa sono seriamente candidati reimpossessarsi del loro ruolo tradizionale di traino dell'economia mondiale. I settori di riferimento sono noti a tutti: hi tech, energy, health care, cybersecurity. Ma ancor di più sta nell'approccio del singolo la chiave della differenziazione e della competitività. Se l'imprenditore, per sua natura, ha un'indole votata all'investimento e alla novità, il professionista deve necessariamente abbandonare i propri timori e le proprie comodità ed affermarsi ancor di più nel proprio ruolo di consulente «propositivo» così da fare la differenza, per sé e per il proprio assistito».

La pandemia ha avuto un grande impatto in tutti i paesi del mondo. Sono cambiate le priorità, le sfide e i progetti futuri. «A tali sfide, non tutti paesi hanno risposto in maniera omogenea», spiega **Pierfilippo Capello** di ***Withers***, «alcuni trend però sembrano omogenei in tutti i paesi maggiormente industrializzati. Pensiamo per esempio alla decentralizzazione. A partire dalla finanza con il potente ingresso delle valute digitali sia nei portafogli istituzionali sia nello scambio di beni. In Usa - come in altre giurisdizioni, i legali stanno lavorando per rendere le operazioni compliant con la regolamentazione dei famosi Nft – *non fungible tokens*. Gli stessi Nft che stanno rivoluzionando il mondo dell'arte, come emerso nelle recenti aste di Christie's e Sotheby's. Nel mercato Usae Asiatico, ad esempio, parecchi billion passano nei canali delle valute digitali e il nuovo boom dei Nft ha risvegliato il legislatore». Secondo **Giulia Cipollini** di Withers «oggi i grandi investitori interna-

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3041

Italia Oggi Sette Affari Legali

24-MAG-2021
da pag. 1-1 / foglio 3 / 5

Dir. Resp.: Pierluigi Magnaschi
Tiratura: 0 Diffusione: 0 Lettori: 80000 (0003041)

DATA STAMPA
www.datastampa.it

zionali chiedono ai propri consulenti di assisterli con grande attenzione nell'esplorare queste nuove opportunità non ancora completamente regolamentate che, se sfruttate con la dovuta precauzione, possono garantire ingenti plusvalenze. L'avvento di questo nuovo fenomeno commerciale, se da un lato offre nuove opportunità per collezionisti e per gli stessi artisti, dall'altro pone questioni legali e fiscali che necessitano di venire affrontate presto».

Prima della pandemia le economie mondiali supportate da forti politiche monetarie spingevano la domanda. «Nella sostanza i provvedimenti già adottati per incentivare gli investimenti esteri si sono dimostrati inadeguati», prosegue **Angelo Bonissoni**, managing partner di ***Cba***, «in quanto le imprese, colpite nella loro sede centrale, nel loro cuore hanno avuto bisogno di riorganizzarsi e organizzare la reazione attraverso provvedimenti tattici per sostenere la domanda interna. I provvedimenti adottati nei vari paesi hanno invece svolto un ruolo di tampone, anche se con velocità e efficacia diversa in funzione della rapidità con la quale i provvedimenti sono stati adottati e in misura della loro magnitudine. Sicuramente tutti i paesi europei e molti paesi extra Ue hanno varato manovre volte a supportare l'export, manovre che sono sia di natura fiscale che di natura finanziaria. La pandemia ha portato (obbligatoriamente) a profondi cambiamenti sia nei modelli di business che nei modelli organizzativi. Cruciale è la rapidità con la quale le imprese vorranno e riusciranno a sfruttare tali cambiamenti supportati dai vari fondi finanziari messi a disposizione dai governi e dalle varie istituzioni; non essere rapidi comporterà perdere le posizioni di prima fila».

La pandemia ha evidenziato le fragilità e i limiti del sistema economico attuale, nonché i fattori che faranno la differenza nel prossimo futuro. «In generale, si sta assistendo ad un ripensamento delle catene di approvvigionamento, sia delle materie prime che del lavoro», commenta **Elena Imi**, associate di ***Marazzi & Associati***, «le quali saranno più corte e meno globalizzate, per consentire un maggiore grado di autonomia produttiva alle aziende. Altro fattore discriminante nel medio termine per la creazione di valore sarà l'utilizzo intelligente della tecnologia e del digitale, per transazioni sicure e a distanza. L'economia statunitense, secondo quanto riportato dal Fondo Monetario Internazionale, è tra quelle che meno hanno risentito degli effetti negativi dovuti al Covid-19 grazie anche al tempestivo intervento delle autorità americane che hanno introdotto stimoli fiscali e monetari senza precedenti. Si pensi ad esempio all'approvazione del *Cares Act I* del marzo 2020, con il quale sono stati stanziati 500 miliardi di dollari in prestiti e programmi di assistenza per grandi aziende, Stati e città, e ulteriori 349 miliardi di dollari destinati alle aziende con meno di 500 dipendenti per la copertura di costi come personale e interessi sui finanziamenti. Il *Paycheck Protection Program*, essendo una misura studiata per proteggere i lavoratori statunitensi indipendentemente dalla nazionalità dei soci di controllo dell'azienda, è stato reso accessibile anche per i *«foreign-owned businesses»* e pertanto anche alle aziende italiane già in loco».

Per **Stefano Grassani** di ***Gatti Pavesi Bianchi Ludovici*** «il blocco della mobilità costringe a ripensare i modelli e processi consolidati, accelerando digitalizzazione ed automazione. La nostra imprenditoria, fatta di tantissime piccole e medie industrie, ha spesso sofferto uno svantaggio competitivo nel confronto con operatori maggiormente strutturati. In mercati aperti come gli Stati Uniti, dove la partita concorrenziale si gioca sul perfezionamento di ogni dettaglio, e dove la presenza fisica è complessa e costosa, ogni scatto di efficienza è fondamentale. In secondo luogo, ci sono interi comparti, a partire da quello farmaceutico, che possono approfittare dei programmi di partnership o delle sinergie che, inevitabilmente, la ricerca medica oggi impone. In terzo luogo, i piani di incentivazione statale e federale – talora l'uno in concorrenza con l'altro - da sempre sono pensati per attrarre investimenti esteri negli Usa. Al di là delle sensibilità politiche verso talune aree geografiche, il sistema americano è storicamente pronto ad agevolare in tutti i modi chi voglia investire».

La pandemia ha ridisegnato le geografie e le dinamiche del commercio internazionale e impattato sulle abitudini di acquisto dei consumatori, ma dalle crisi nascono anche delle opportunità. In questo contesto l'accelerazione dell'innovazione digitale e della crescita dello shopping online a livello globale e in particolare negli Stati Uniti meritano particolare attenzione. «Per utilizzare a pieno le capacità produttive le imprese necessitano infatti di mercati di sbocco per la produzione», spiega **Giuliano Iannaccone**, socio dello studio legale ***Tarter Krinsky & Drogin LLP*** e fondatore dell'Italy Practice, nonché co-autore del libro «*Stati Uniti d'America: Diritto e Fiscalità d'Impresa*» (Ipsoa/Wolters Kluwer, 2019): «qui risulta strategica la funzione dell'e-commerce in termini di espansione del bacino della potenziale clientela, specialmente in una realtà altamente digitalizzata come gli Usa, in cui nel 2020 si è registrata la crescita più elevata del comparto degli ultimi due decenni. Con il nuovo corso politico statunitense, inoltre, si segnala una maggiore ricettività alla distribuzione di prodotti che vengono dall'Italia e un incremento significativo dei consumatori attivi. E le prospettive di crescita dell'e-commerce restano importanti anche per il futuro. Se comprare online è entrato nelle abitudini di acquisto di molti utenti e si accompagnerà al ritorno nei negozi fisici nell'anno in corso, operare nell'ecosistema digitale statunitense non può prescindere da un'attenta valutazione preventiva da parte dell'imprenditore straniero delle criticità che possono risultare rilevanti nella gestione dei rapporti con la clientela attuale e potenziale

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3041

Italia Oggi Sette Affari Legali

24-MAG-2021
da pag. 1-1 / foglio 4 / 5

Dir. Resp.: Pierluigi Magnaschi
Tiratura: 0 Diffusione: 0 Lettori: 80000 (0003041)

DATA STAMPA
www.datastampa.it

del brand prima di immettere i propri prodotti negli Stai Uniti. La legislazione applicabile ai rapporti coi consumatori di un'impresa operante nel settore e-commerce risulta infatti particolarmente disomogenea per tutta una serie di fattori tra cui ad esempio, la coesistenza e la sovrapposizione della normativa a livello federale e statale. La stratificazione di corpi normativi differenti può dunque rendere difficilmente prevedibile da parte di un operatore commerciale che intenda accedere al mercato statunitense offrendo beni o servizi tramite una piattaforma e-commerce quali siano le regole applicabili alla propria attività di impresa al fine di svolgere una valutazione dei rischi efficiente prima di immettere i propri prodotti negli Stai Uniti».

Anche chi ha rapporti abituali con la Germania, primo partner commerciale dell'Italia, ha avuto ripercussioni. «Per la ripresa, sull'onda di una globale tendenza di sostegno alla mobilità elettrica, il Governo tedesco ha stanziato altri 3 miliardi di euro a supporto del settore automobilistico, puntando verso un futuro all'insegna della sostenibilità», dice **Lucia Flintrop**, of Counsel e responsabile del German Desk di ***Lexant***. «Considerata la centralità della componentistica italiana per l'industria automobilistica tedesca, le misure adottate dovrebbero avere un'efficacia trainante anche da noi nel settore della componentistica auto. A breve dovrebbero pertanto manifestarsi segnali di ripresa per tutto il comparto industriale della lavorazione di pellami, di realizzazione dei prodotti per interni e della componentistica, nonché per le società che forniscono soluzioni meccaniche ed elettroniche altamente tecnologiche e sostenibili per il mercato dell'auto». Le due economie e i loro sistemi produttivi sono talmente interconnesse ed interdipendenti, che il rallentamento o la crescita asimmetrica delle due economie genera effetti negativi su entrambe.

«L'Italia è un importante fornitore di prodotti intermedi e beni capitali alle imprese tedesche», prosegue **Alexander Gebhard**, responsabile del German Desk de ***Bedin & Lee***. «Il valore dei beni esportati dall'Italia verso la Germania rappresenta il 12,8% del totale dell'export italiano ed il 16,3% del valore dei beni importati dalla Germania, mentre il valore dei beni esportati dalla Germania verso l'Italia rappresenta il 5% del totale dell'export tedesco e l'import tedesco dall'Italia rappresenta il 5,3% del totale delle sue importazioni. A marzo 2021 la Camera di Commercio Italo-Germanica (*Ahk Italien*) ha presentato i dati dell'interscambio economico tra i due paesi, da cui emerge una netta flessione dell'export italiano verso la Germania così come dell'import verso l'Italia.

Alcuni comparti non hanno tuttavia risentito, o non in maniera così determinante della crisi economica innescata dalla pandemia. Così, ad esempio, il nostro studio ha assistito un cliente di matrice tedesca operante nella grande distribuzione che ha effettuato ingenti investimenti in Italia anche nel corso del 2020, espandendosi nel Nord Italia con apertura di numerosi punti vendita, così come hanno fatto in tempi recenti anche altri operatori economici. Altri settori che nonostante o per effetto della pandemia hanno vissuto una forte accelerazione sono stati quelli manifatturiero, dell'ecommerce e dell'innovazione, nei quali i due paesi sono accumunati da imprese con un alto tasso tecnologico».

Da tenere in considerazione anche la Spagna che, dopo lo storico accordo dell'Ue sulla creazione del fondo «*Next Generation Eu*», ha annunciato nell'ottobre 2020 il piano «España puede», volto a rilanciare l'economia attraverso l'utilizzo dei fondi europei, che ammonteranno in Spagna a circa 140.000 milioni di euro. «Al fine di attuare tale piano, è stato pubblicato in dicembre il Regio decreto legge 36/2020, che affronta una serie di obiettivi tra i quali la transizione ecologica, la trasformazione digitale, la parità di genere e la coesione sociale, economica e territoriale», spiega **Javier Vicente García**, associate di ***Pavia e Ansaldo***. «Tra le varie misure previste, è di particolare interesse la creazione dei progetti strategici di recovery e trasformazione economica («Perte»), ovvero public-private partnership di natura strategica che portino ad un aumento della crescita economica, all'occupazione e alla competitività del paese e che potranno concretizzarsi in qualsiasi meccanismo di investimento già previsto dalla legge. Si tratta pertanto di uno strumento flessibile. Tali partnership tra l'amministrazione pubblica e le aziende potranno costituire un unico progetto oppure un insieme di progetti comuni con lo stesso obiettivo».

Interessanti sviluppi anche con i paesi arabi. «Tra i Paesi del Consiglio di cooperazione degli Stati del Golfo Arabo è aperta una competizione, tra sistemi legali per favorire l'arrivo nei singoli paesi di investimenti esteri stabili e che possano garantire la credibilità nel tempo dell'investimento», spiega **Giorgio Giorgi** dello studio ***Martinez&Novebaci***. «In particolare l'Arabia Saudita ha necessità di ottenere investimenti non oil a supporto delle 96 azioni strategiche del suo piano *Vision 2030*. A tal fine la legge societaria vigente (*Company Law 2020*) è, ad un solo anno dall'entrata in vigore, oggetto di una profonda rivisitazione vista la bozza di riforma che le Autorità competenti hanno fatto circolare. Si aggiunga che, per le stesse finalità, l'Arabia Saudita ha annunciato una riforma delle regole per le Agencies di entità straniere. In parallelo con tale processo a marzo 2020 è entrata in vigore una riforma, molto significativa dal punto di vista «politico»: la riforma della Legge professionale del 1991. In poche battute si può dire: anche lo stato più conservatore del Golfo è in movimento verso l'adozione di principi societari e di relazioni professionali di stampo occidentale e, particolarmente, anglosassone. Ritengo indicativo della volontà di attirare investimenti privati non oil il fatto che la riforma societaria avvenga a un anno dalla più recente riforma e che sia stata coordinata dall'Autorità in materia di mercati dei Capitali, forse spinta anche dalla virtuosa competizione innesca-

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3041

Italia Oggi Sette Affari Legali

24-MAG-2021
da pag. 1-1 / foglio 5 / 5

Dir. Resp.: Pierluigi Magnaschi
Tiratura: 0 Diffusione: 0 Lettori: 80000 (0003041)

DATA STAMPA
www.datastampa.it

ta dalla profonda recente riforma societaria Emiratina».

Secondo **Francesco Dagnino**, partner di ***Lexia Avvocati*** «il contesto economico post-pandemio sarà caratterizzato da un nuovo ciclo economico di «distruzione creativa», che vedrà la distruzione e riconfigurazione di ordini economici precedenti, a vantaggio delle imprese che sapranno cogliere l'essenza dei mutamenti socio-culturali, conquistando gli spazi di mercato liberati dalle aziende i cui modelli non saranno in grado di resistere alla crisi ed entrando nei nuovi mercati che sono stati aperti o hanno vissuto una rapida espansione grazie all'evoluzione tecnologia. Per quanto riguarda gli studi legali, l'espansione sui mercati esteri potrà avvenire, da un lato, mediante modelli orizzontali che non richiederanno più necessariamente l'apertura fisica di uffici, ma lo sviluppo delle competenze multigiurisdizioni – anche attraverso la creazione di network specialistici - necessarie per accompagnare l'espansione dei propri clienti sui mercati esteri, nonché, dall'altro, attraverso lo sviluppo di software per la prestazione di servizi legali «standardizzabili» e «commodizzabili» (c.d. Legal Tech)».

La pandemia ha accelerato la scelta strategica delle imprese italiane di consolidare la propria proiezione commerciale nei mercati esteri più importanti. Per **Maurizio Marullo**, partner di ***Lawp***, «la crescita in queste macro aree geografiche, tuttavia, richiede spesso l'individuazione di partner locali di primario livello, con cui negoziare e costituire joint venture societarie tese a realizzare insediamenti produttivi e rafforzare la propria presenza commerciale nei territori selezionati. Pensiamo, in particolare, a Paesi come Cina, India o Brasile, che limitano, direttamente, tramite barriere tariffarie all'ingresso, o, indirettamente, tramite restrizioni o disincentivi in capo alle imprese locali, la possibilità di acquistare beni o servizi da società ad intero capitale straniero. Per citare solo alcuni esempi, la crescita in settori quali medical devices, prodotti chimici speciali, strumenti meccanici di precisione, macchinari per l'agricoltura e l'allevamento richiede nella stragrande maggioranza dei casi partnership societarie con funzioni produttive e commerciali».

Il Canada è al centro dell'attenzione dello studio ***Pepe & Associati***. «Mercato d'oltreoceano che, al pari di altre economie internazionali, è stato duramente colpito dagli effetti del Covid-19», spiega il partner **Francesco Ferrara**. «In fase post-pandemia, proseguendo con le relazioni esistenti, punteremo a sollecitare il possibile interesse di operatori canadesi ad entrare nel mercato italiano con investimenti e/o acquisizioni di realtà operanti nel nostro mercato. La nostra sfida è stata quella di mantenere e di sviluppare le attività in favore dei nostri clienti mediante i canali di contatto «telematico», sì da continuare ad operare – senza alcuna soluzione di continuità - nonostante le restrizioni sanitarie in essere. Ipotizziamo di sfruttare tale nuova impostazione dell'organizzazione delle attività professionali ed impostare i rapporti con i clienti sulla base di un approccio che limiti al massimo gli spostamenti, ipotizzando di effettuare trasferte ed incontri in presenza soltanto per alcune attività peculiari e significative, ma non per le attività quotidiane».

Durante l'anno di pandemia, lo ***Studio Torta***, che si occupa di consulenza in materia di proprietà industriale ha registrato un aumento del 13% degli incarichi nei mercati internazionali (Stati Uniti, il Giappone e la Cina, che rappresentano quasi il 90% del fatturato extra-Ue.). «Nel primo trimestre del 2021 si è verificato un vero proprio picco di ordini dal Far East», spiega il partner **Luigi Franzolin**, «Il trend positivo e di crescita è dovuto probabilmente a tre fattori: le attività di ricerca e sviluppo delle aziende sono state colpite solo parzialmente dai lockdown che hanno interessato a fasi alterne tutti i paesi e quindi la produzione di innovazione è proseguita anche in modalità «smart working»; lo straordinario sviluppo delle tecnologie informatiche e di telecomunicazione ha reso possibili modalità di lavoro e di interazione virtuale impensabili fino a pochi anni fa. In ultimo il mix di clienti differenziato sia per aree geografiche, sia che per settori tecnici, rende l'attività professionale dello studio poco sensibile a crisi locali o di settore».

© Riproduzione riservata

Supplemento a cura di ROBERTO MILIACCA
rmiliacca@italiaoggi.it
e GIANNI MACHEDA
gmacheda@italiaoggi.it

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3041

Stefano Simontacchi

Andrea Ferrandi

Giuliano Iannaccone

Francesco Dagnino

31-MAG-2021
da pag. 47 / foglio 1

ItaliaOggi Sette
Dir. Resp.: Pierluigi Magnaschi
Tiratura: 0 Diffusione: 0 Lettori: 80000 (0003041)

DATA STAMPA
www.datastampa.it

RAPPORTO DICHIARAZIONE DEI REDDITI

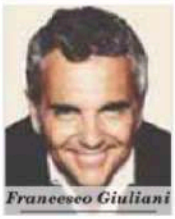
L'Ue scommette sulla «Renovation wave» edilizia per raddoppiare i tassi di riqualificazione. A tutto vantaggio dell'ambiente... e della lotta all'evasione

La «Renovation wave» che punta a raddoppiare i tassi di riqualificazione edilizia nei prossimi dieci anni in tutta Europa, è uno dei sei pilastri del Green Deal europeo per raggiungere i traguardi di sostenibilità ambientale.
Oggi circa il 75% del parco immobiliare dell'Ue è inefficiente sotto il profilo energetico, uno spreco per sanare il quale ogni paese dell'unione è chiamato a presentare la propria strategia 2021-2030. Questi interventi, come spiega **Alessandro Zavaglia**, professore di Diritto della Fiscalità Internazionale presso la Luiss, avranno implicazioni importanti anche a livello fiscale. «Il settore edilizio in Ue è uno dei comparti dove è più alta l'evasione, soprattutto per l'Iva. Un programma di incentivi potrà portare benefici in un settore in cui i committenti generalmente sono privati cittadini che non hanno incentivi a richiedere la certificazione delle spese e incrementare il gettito dovuto all'incremento degli investimenti, dunque con aumento dei redditi imponibili e maggiore Iva garantita da maggiori consumi».
Naturalmente bisognerà adottare alcune cautele. «I crediti fiscali sono come denaro contante, possono tramutarsi facilmente in liquidità cedendoli alle banche. Attraverso la loro creazione artificiosa, dunque, si potrebbe neutralizzare il contrasto all'evasione». Il saldo finale per il fisco non necessariamente dovrà essere negativo. «Se da una parte il bonus fiscale toglie gettito, lo genera dal lato delle imprese e, soprattutto, fa emergere l'Iva sugli acquisti».
Non tutti però concordano sul potenziale anti-evasione di questi strumenti. **Francesco Giuliani**, tributarista, partner Studio Fantozzi e Associati, è convinto che «il superbonus, così complesso e peraltro disciplinato da una normativa tanto farraginosa quanto poco chiara» anche nelle sue declinazioni europee faticherà a «rappresentare uno strumento idoneo nel contrasto all'evasione fiscale. Ritengo, piuttosto, che il Superbonus possa rappresentare un'opportunità per i contribuenti di valutare l'utilizzo del beneficio fiscale codificato, rinunciando finalmente alle vecchie e consolidate abitudini (id est: pagamenti al nero)». Per il resto «la misura potrà comunque rappresentare un'occasione per favorire la specializzazione delle imprese (o di alcune di esse) negli interventi di recupero edilizio e, al contempo, consentire un aumento del livello di professionalità dei lavoratori coinvolti».
Dal punto di vista ambientale, invece, il green deal europeo rappresenta «un'occasione irripetibile», spiega **Francesco Bruno**, professore di Diritto Ambientale presso l'Università Campus Biomedico e Founding Partner di B – Società tra Avvocati. «Fantasia, capacità innovativa e dinamismo saranno le uniche chiavi per competere nel mondo globale dei beni e servizi, nonché nel settore dell'edilizia. Il comparto è ben preparato a questi cambiamenti, spero solo che la parte pubblica - che da sempre blocca con la burocrazia il pieno sviluppo del settore - sia finalmente elemento di progresso e non di freno all'ecoedilizia». (riproduzione riservata)

Fabrizio de Feo

Francesco Bruno

Alessandro Zavaglia


Francesco Giuliani

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3041

07-AGO-2021
da pag. 9 / foglio 1 / 2

Il Sole 24 ORE
Dir. Resp.: Fabio Tamburini
Tiratura: 95121 Diffusione: 148583 Lettori: 740000 (0003041)

DATA STAMPA
www.datastampa.it

Standard più severi per dare patenti Esg ai prodotti finanziari

Regole e mercati

Francesco Bruno

Dopo due anni di gestazione complessa e articolata, il 6 luglio scorso la Commissione Ue ha ufficialmente presentato l'attesissima "Proposta per un regolamento del Parlamento Europeo e del Consiglio sui *green bond* europei". Considerando la centralità assunta in quest'ultimo periodo dalla "finanza sostenibile" e il fatto che oggi sembra che non si possa fare a meno di investire in fondi Esg (acronimo che sta per *Environmental, Social, and Governance*), ossia in masse gestite secondo strategie di investimento "sostenibile e responsabile", è facile comprenderne la portata e la rilevanza per il nostro sistema economico.

I numeri forse raccontano meglio la valenza di questi strumenti finanziari e l'idea strategica di fondo che è quella di indirizzare i capitali verso attività che non solo generino un plusvalore economico, ma siano al contempo utili alla società e non a carico del sistema ambientale. Basti pensare che la Commissione ha annunciato che il 30% del Recovery Plan sarà finanziato da titoli *green* e che in Italia a marzo è stato lanciato il primo Btp *green* con una raccolta di 8,5 miliardi a fronte di una richiesta di 80. Le emissioni di *green bond* a livello globale nel 2015 ammontavano a 40 miliardi di dollari, lo scorso anno sono salite a 226 e nel 2021 dovrebbero raggiungere una quota compresa tra 650 e 800. Senza contare che anche la Russia, un po' a sorpresa, è entrata in questa corsa.

La nuova proposta presentata dalla Commissione Ue è finalizzata a cercare di ovviare alle criticità di questo strumento finanziario: innanzitutto, alla "fragilità" delle autodichiarazioni delle imprese in riferimento ai loro impegni finanziari "verdi", che vengono integrati attraverso una documentazione pubblica in cui la Società manifesta le sue "virtù" a favore della sostenibilità e della preservazione degli ecosistemi. In secondo luogo, al (troppo) diversificato paniere di attività considerate *green* a livello internazionale, a cui già l'Ue in parte ha cercato di rispondere attraverso la norma sulla tassonomia delle attività eco-sostenibili e al regolamento che prevede specifici obblighi di *disclosure* in capo agli intermediari in merito alle modalità adottate per l'integrazione nelle scelte di investimento e nell'attività di consulenza dei "fattori di sostenibilità", nonché quella sulla certificazione dei prodotti e servizi considerati sostenibili in grado di ridurre il rischio di pratiche scorrette come il *greenwashing*.

Senza entrare nel merito della proposta, è sufficiente evidenziare che si fonda su una norma volontaria europea per le obbligazioni verdi (Eugbs, ossia *European green bond standard*), che introdurrà criteri rigorosi a cui tutti gli emittenti (privati e sovrani) potranno aderire volontariamente.

È certamente un passo in avanti, ma non possiamo non segnalare due rischi che si paventano all'orizzonte: si tratta di uno standard volontario, quindi non vi è alcuna garanzia che emittenti e imprese lo seguano, considerando altresì la forte competizione internazionale nel mercato dei capitali. L'Ue dovrà impegnarsi per esercitare – attraverso l'autorevolezza geopolitica di cui (ancora) gode – le dovute pressioni sulle istituzioni private e pubbliche europee e internazionali per far accettare tali standard. E qui il secondo fondamentale passaggio che deve essere effettuato nel prossimo futuro: ammesso che le imprese (e gli intermediari) rispettino formalmente quanto previsto dallo standard europeo volontario per poter essere considerati "sostenibili" e, quindi, godere dell'immenso vantaggio di accedere facilmente a un mercato di capitali sempre più indirizzato verso tali tipologie di investimenti, dovrebbe essere verificato se quanto affermato sotto il

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3041

Il Sole 24 ORE
Dir. Resp.: Fabio Tamburini
Tiratura: 95121 Diffusione: 148583 Lettori: 740000 (0003041)

DATA STAMPA
www.datastampa.it

profilo dei requisiti ambientali sia vero. E qui ancora nulla vi è in tale proposta di regolamento. Si tratta solo di eventuali controlli documentali su autodichiarazioni delle imprese avallate dagli emittenti. Si tratta di un vuoto che deve essere assolutamente colmato, con l'introduzione di specifiche sanzioni amministrative e reati (si potrebbe pensare a una sorta di "frode climatica"), nonché nuove tipologie di danno (un danno climatico, sulla scorta del danno ambientale). Non a caso il Paese all'avanguardia in tema di regole sul mercato dei capitali (gli Stati Uniti) si è già mosso, poiché è stata creata già da alcuni mesi all'interno della Sec (la Consob americana) la *task force Climate and Esg*, in modo da verificare che le promesse siano veritiere e realmente applicate. Senza indugio anche l'Unione europea dovrebbe andare nella stessa direzione e gli Stati (che hanno la competenza sulla materia penale) ragionare su strumenti che possano dissuadere illeciti finanziari "verdi".

Professore ordinario di Diritto Ambientale, Founding Partner di B - Società tra Avvocati

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3041

SPECIALE

L'ATLANTE dei BRAND LEGALI

Quarta puntata del viaggio intrapreso da MAG per conoscere la storia delle principali insegne del diritto d'affari in Italia. Stavolta, sotto i riflettori, gli studi con nomi di fantasia e sigle

di nicola di molfetta

In principio fu la spersonalizzazione. Quindi la volontà di istituzionalizzare lo studio come entità non più legata a singole individualità ma rappresentata da una pluralità di soggetti accomunati dalla stessa cultura professionale e dal comune approccio al lavoro.
Antesignane di questo approccio innovativo al nome dello studio legale

B: UNA LETTERA CHE VALE UN BRAND

Per ideare e realizzare il brand, B ha lanciato un beauty contest al quale hanno partecipato diversi graphic designer. La scelta è ricaduta sulle proposte di **Margherita Fruscoloni Morello**, professionista che collabora stabilmente con l'agenzia The Skill e che ha alle spalle esperienze importanti (tra le altre Gruppo General Electric, Acqua San Bernardo e la realizzazione dell'opera «Icon President»). L'intenzione dei professionisti è stata ideare un concept serio ed elegante, che trasmettesse l'affidabilità degli avvocati senza rinunciare a un'immagine fresca, originale. I founding partner hanno scelto con precisione le parole chiave da esplicitare nel logo, per sottolineare e valorizzare l'expertise. Il risultato finale prevede l'utilizzo della B, iniziale dei cognomi dei due fondatori (**Matteo Benozzo** e **Francesco Bruno**), affiancata alle loro principali competenze, pilastri del nuovo studio: H sta per health, S sta per safety ed E per environnement. La B è rappresentata in maniera calligrafica, restituendo un senso di professionalità ma anche di umanità, empatia e disponibilità di una generazione di avvocati moderna, che respira da sempre esperienze internazionali forti.
La lettera B è in Playlist Script leggermente modificato. Le competenze dello studio sono indicate in Helvetica Neue Regular. I colori prescelti sono il blu

FRANCESCO BRUNO E MATTEO BENOZZO

CMYK #27348B, il grigio CMYK #706F6F, il bianco 100% sulla B della versione negativa e il bianco con opacità ridotta al 60% sulle restanti componenti del logo in versione negativa.
L'attività di branding di B-HSE è in capo ai founding partner Matteo Benozzo e Francesco Bruno e alla società di **Andrea Camaiora**, The Skill, advisor per la comunicazione.

BLB: RENDERE SEMPLICE CIÒ CHE SEMBRA COMPLESSO

Un brand che raccontasse lo scorrere degli eventi e la collaborazione tra i membri del team in maniera dinamica. È questo il concept su cui i soci fondatori di

Health
Safety
Environment
Food
Compliance

RAGIONE SOCIALE	FONDAZIONE	BRAND	IDEATORE	REGISTRAZIONE	PROPRIETÀ
B-HSE Società tra avvocati a r.l.	2021	B	Margherita Fruscoloni Morello	-	B-HSE Società tra avvocati a r.l.

Italia Oggi Sette Affari Legali
Dir. Resp.: Pierluigi Magnaschi
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 77000 (0003041)

DATA STAMPA
www.datastampa.it

BREVI DAGLI STUDI

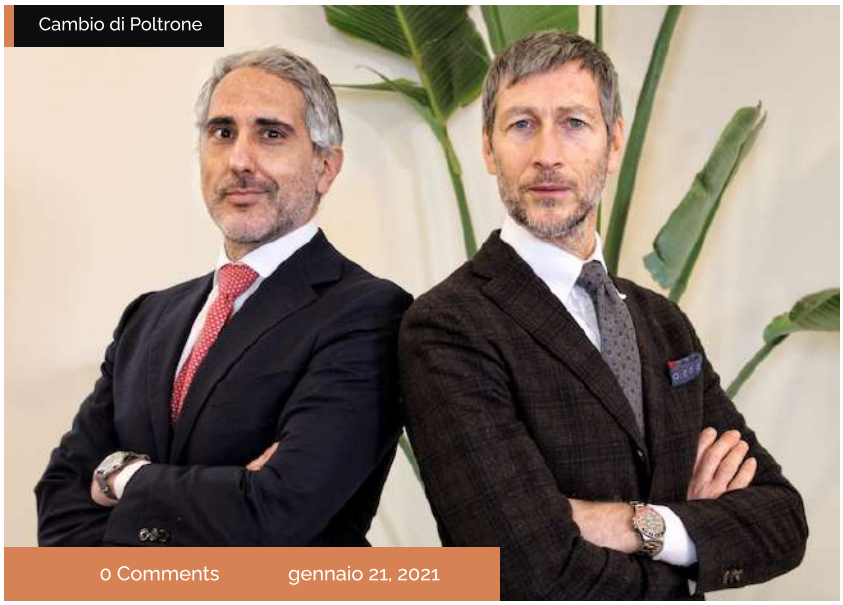
***B - Società tra Avvocati, law firm** fondata a inizio anno dai professori Francesco Bruno e Matteo Benozzo, annuncia l'avvio del dipartimento dedicato alla Compliance, nato per soddisfare le crescenti esigenze degli assistiti in termini di competenza, specializzazione ed expertise. A capo dell'area è stato chiamato Francesco Salvi, nuovo partner di B, avvocato penalista con lunga esperienza nell'assistenza e nella difesa giudiziale per imputati o parti offese di processi per reati ambientali, di sicurezza sul lavoro, urbanistici e contro il patrimonio.*

© Riproduzione riservata

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3041

L'ex amministratore all'angolo

Cambio di Poltrone



0 Comments gennaio 21, 2021

Benozzo e Bruno danno vita a B – Società tra avvocati

Nasce **«B»**, la nuova società tra avvocati fondata da **Matteo Benozzo** e **Francesco Bruno** (in foto), accomunati da una carriera come avvocati d'affari e docenti universitari. Già nel logo, ideato appositamente dallo Studio di comunicazione The Skill, «B» mette in evidenza il core business che vede i suoi professionisti riconosciuti punti di riferimento del mercato legale: Health & Safety, Environment, Food e Compliance.

Un'esperienza maturata negli anni dai founding partner, prima in Legance e poi in Pavia e Ansaldo costituendo e guidando i dipartimenti «Ambiente e Sicurezza» e «Food». In parallelo un'attività accademica vissuta intensamente, con Matteo Benozzo che insegna Diritto ambientale da oltre quindici anni all'Università degli Studi di Macerata, mentre Francesco Bruno è Ordinario di Diritto ambientale e alimentare all'Università Campus Bio-medico di Roma.

Con Francesco Bruno e Matteo Benozzo entrano in «B» tutti i componenti dei dipartimenti «Ambiente e Sicurezza» e «Food» di Pavia e Ansaldo, tra i quali **Francesco Salvi**, che coordinerà il settore penale, e **Alessandro Comini**, specializzato in sicurezza ed energia. Con loro anche **Alessandra Biagiotti, Lorenzo Minotti, Ginevra Brutto**.

«B – Società tra avvocati», raccontano i fondatori, incarna una doppia anima: la più raffinata tradizione propria delle grandi law firm e un piede nel futuro, ispirandosi Bruno e Benozzo alle più moderne tecniche di consulenza richieste da un mercato in continua e rapida evoluzione, soprattutto nella gestione del rischio penale. Esigenze che hanno portato alla scelta di alzare ulteriormente l'asticella della qualità per lanciare una boutique, iper specializzata, che i due fondatori definiscono «atelier del diritto».

Share

Complex

L'avvocatura oltre la superficie - 114°...

00:00 29:52

Privacy Policy

Scenari Legali

Scenari Legali - Licenziamenti: il...

00:00 16:12

Privacy Policy

Mag N° 159 – 22/03/2021

SCARICA GRATIS IL TUO MAG

barberino's

LEGALCOMMUNITY AWARDS Forty40 UNDER

03 feb 2021

Nuove insegne

Benozzo e Bruno si mettono in proprio

I due professionisti e il loro team lasciano Pavia e Ansaldo, dove erano soci, per fondare "B", boutique specializzata in ambiente, sicurezza e compliance

Matteo Benozzo (in foto a destra) e **Francesco Bruno** (in foto a sinistra) assieme al loro team di cinque professionisti hanno dato vita a B - società tra avvocati, di cui sono entrambi equity partner, spin off di Pavia e Ansaldo (TLIndex17) con una focalizzazione su ambiente, sicurezza e compliance. Benozzo e Bruno erano partner di Pavia e Ansaldo, dove erano entrati nel 2013 come of counsel per poi essere promossi soci l'anno successivo.

Le practices del nuovo studio, che sarà basato a Roma e che conta sette professionisti (due equity partner, due counsel e tre associate), sono diritto ambientale, salute e sicurezza, agroalimentare, penale & compliance

Benozzo e Bruno si occupano da oltre vent'anni di diritto ambientale e sicurezza, anche a livello accademico. Prima di entrare in Pavia e Ansaldo, i due professionisti hanno lavorato in Legance (TLIndex4), dove erano entrati nel 2009 come senior counsel. In precedenza, hanno lavorato in Verusio. Nel 2019 i due professionisti hanno ottenuto il dissequestro dello stabilimento Timac Agro (gruppo Roullier) di Barletta, mentre nel 2017 hanno curato i profili ambientali all'interno del team multidisciplinare che ha seguito il passaggio di Bitolea a Stirling. Nel 2011 hanno affiancato il Comune di Cerchiara nella prima transazione ambientale globale del gruppo Eni in Calabria.

Contattato da TopLegal, lo studio specifica che oltre ai due equity partner, la boutique conta anche altri cinque collaboratori provenienti da Pavia e Ansaldo, tra cui i counsel **Francesco Salvi**, coordinatore del settore penale, ed **Alessandro Comini**, specializzato in sicurezza ed energia. Con loro anche la senior associate **Alessandra Biagiotti** e gli associate **Lorenzo Minotti**, **Ginevra Brutto**. Comini era of counsel di Pavia e Ansaldo, mentre Salvi era senior associate nel medesimo studio.

tags: Legance, Pavia e Ansaldo, Francesco Bruno, Matteo Benozzo, Alessandra Biagiotti, Francesco Salvi, B-società tra avvocati, Ginevra Brutto, Lorenzo Minotti, Alessandro Comini, Verusio

CLICCA PER CONDIVIDERE

EVENTI

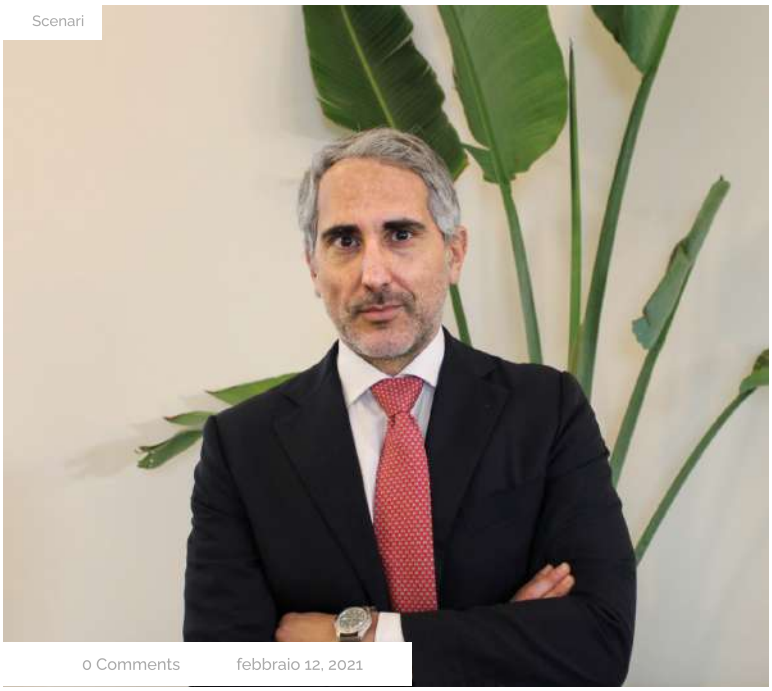
GUIDA

I migliori studi e professionisti per settore

- Amministrativo
- Autorità indipendenti
- Banking & Finance
- Capital Markets
- Contenzioso e Arbitrati
- Corporate/M&A e Private Equity
- Crisi e ristrutturazioni
- Energia
- IP & Life Sciences
- Lavoro
- Marittimo e trasporti
- Penale d'impresa
- Real Estate
- TAX
- TMT

vedi tutte le ricerche

Scenari



0 Comments febbraio 12, 2021

Accordo Aigi – LeXout sul legal business support

L'Associazione italiana dei Giuristi d'Impresa (AIGI), che rappresenta general counsel, legal manager e business lawyer, ha siglato una convenzione con LeXout, società che offre servizi legali in outsourcing.

AIGI – sotto la guida del presidente Giuseppe Catalano (nella foto a sinistra) – ha infatti scelto come qualified partner l'azienda, nata per rispondere alla crescente domanda di supporto legale. LeXout, che alla guida del suo Advisory Board vede il prof. Francesco Bruno (Founding Partner di «B – Società tra Avvocati» e Ordinario di Diritto ambientale presso l'Università Campus Bio-medico di Roma – nella foto in alto), contempera la spinta innovativa delle più moderne società di consulting con l'alta professionalità e l'indiscussa esperienza delle personalità che coinvolge.

«Le due realtà si sono avvicinate constatando le rispettive e convergenti mission – si legge in una nota – . Da una parte, infatti, Aigi tutela e promuove il ruolo del giurista di impresa in Italia, fornendo servizi gratuiti ai propri Soci, tra cui una solida rete professionale, attività di formazione, aggiornamento e convegnistica; dall'altra, Lexout lega fortemente la sua attività all'impiego di giuristi d'impresa nella costruzione di un network innovativo per figure di questa tipologia, promuovendo tra l'altro iniziative di divulgazione tecnico-scientifica. Scopo principale della partnership è facilitare e promuovere le interconnessioni fra soci, aziende e professionisti sia sul piano delle esperienze lavorative che formative».

Share

Tags Aigi Giuseppe Catalano Francesco Bruno Lexout News

Vota questo articolo

Mag N° 159 – 22/03/2021

SCARICA GRATIS IL TUO MAG

NT+ Diritto
Norme & Tributi Plus

24 ORE

Professione e Mercato 10 Marzo 2021

Lexout sceglie The Skill

In breve

The Skill, la squadra di Andrea Camaiora specializzata in Litigation pr, Brand storytelling, Comunicazione legale, Reputation e Comunicazione trasparente, si conferma affermato punto di riferimento nel settore professionale e legale ed è stata scelta da Lexout per il lancio del nuovo brand sul mercato, con una campagna di comunicazione strategica finalizzata alla costruzione e al consolidamento dell'immagine della startup.

The Skill, la squadra di Andrea Camaiora specializzata in Litigation pr, Brand storytelling, Comunicazione legale, Reputation e Comunicazione trasparente, si conferma affermato punto di riferimento nel settore professionale e legale ed è stata scelta da Lexout per il lancio del nuovo brand sul mercato, con una campagna di comunicazione strategica finalizzata alla costruzione e al consolidamento dell'immagine della startup.

Lexout è una nuova realtà del panorama dei servizi professionali che offre in outsourcing supporto specialistico alle imprese nei settori Compliance, Health & Safety, Environment e HR, coniugando elevate qualità professionali a processi tecnologici e digitali innovativi, dall'intelligenza artificiale al machine learning. La società ha costituito un Advisory Board guidato da parte Francesco Bruno, Founding Partner di B – Società tra Avvocati e Ordinario di Diritto ambientale e alimentare, Matteo Benozzo, anch'esso fondatore con Bruno dello Studio B – Società tra Avvocati e docente di Diritto ambientale, Leopoldo Conforti (già General Counsel di Alitalia e Anas) e Gianluca Cattani (partner dello studio Delfino Willkie Farr & Gallagher).

Il team manageriale della società è invece composto da Massimiliano Zannetti (già director in EY, esperto in CFO services), General manager e CFO, Lorenzo Tucci (già director in EY, esperto in business transformation, digital e CFO services), Sales director, Francesca Francucci (esperta in HR, ex Senior manager human capital in Willis Towers Watson, Mercer e Deloitte), Direttore risorse umane e della business unit HR, e Carolina Conforti (esperta di Diritto commerciale e del lavoro), Responsabile della divisione legal support & compliance.

Per supportare Lexout, Camaiora ha costituito due team di progetto. Il primo, finalizzato a brand identity e brand telling, affidato a Giovanni Cioffi (Head of Brand Storytelling e Reputation) con il supporto di Chiara Odierna; il secondo affidato a Dario Tasca (Coordinatore dell'Area Comunicazione legale) con il supporto di Chiara Palumbo.

Nella foto in allegato, da sinistra a destra: Andrea Camaiora e Francesco Bruno

Il Sole 24 ORE aderisce a The Trust Project

P.I. 00777910159 | © Copyright Il Sole 24 Ore Tutti i diritti riservati

https://legalcommunity.it/dla

FINANZA, OPINIONI

Investimenti sostenibili, il rischio greenwashing

BY FRANCESCO BRUNO
MARZO 16, 2021

Servono meccanismi di controllo più stringenti per i prodotti finanziari sostenibili, per evitare il pericolo greenwashing. Di Francesco Bruno.

Sviluppo sostenibile, tutela degli ecosistemi e ponderazione degli interessi tra attività produttiva, lavoro e preservazione dell'ambiente e della salute sono diventati da alcuni anni **una frontiera fondamentale della politica del diritto.**

Recentemente il panorama si è arricchito della cosiddetta "finanza sostenibile", ovvero l'applicazione all'attività finanziaria del concetto di sviluppo sostenibile che ha come obiettivo quello di creare valore nel lungo periodo, indirizzando i capitali verso attività che non solo generino un plusvalore economico, ma siano al contempo utili alla società e non a carico del sistema ambientale.

Oggi sembra che non si possa fare a meno di investire in fondi ESG (acronimo che sta per Environmental, Social, Governance), ossia in masse gestite secondo strategie di investimento "sostenibile e responsabile". Si tratta, semplificando, di investire (cercando un profitto) su quelle imprese che esercitano attività legate all'investimento responsabile (IR) che perseguono gli obiettivi tipici della gestione finanziaria tenendo in considerazione aspetti di natura ambientale, sociale e di governance.

Va dunque preso atto che gli investimenti sostenibili e responsabili "SRI – Sustainable and Responsible Investment" si sono affermati clamorosamente a livello mondiale, grazie alle molteplici opportunità offerte a investitori istituzionali e retail. **E qui non può non intervenire il giurista ambientale con alcune riflessioni.**

Innanzitutto, il meccanismo legale è sostanzialmente **il medesimo di tutti gli altri impegni finanziari presi dalle imprese**, che viene integrato attraverso una documentazione pubblica (in Italia si tratta del bilancio di sostenibilità) in cui la Società manifesta le sue "virtù" a favore della sostenibilità e della preservazione degli ecosistemi.

Francesco Bruno

Francesco Bruno è Professore di Diritto Ambientale presso l'Università Campus Biomedico e Founding Partner di B - Società tra Avvocati

Dello stesso autore

I più letti

A livello globale le varie autorità e legislazioni si riferiscono a parametri differenti che devono essere rispettati per poter essere autorizzati ad auto-dichiararsi "sostenibili". In Europa, ad esempio, nel marzo 2018, la Commissione Europea ha pubblicato un "Piano d'Azione per la finanza sostenibile" che sostanzialmente raccorda gli impegni a quelli dell'Accordo di Parigi sui cambiamenti climatici e l'Agenda 2030 delle Nazioni Unite per lo sviluppo sostenibile.

La cosa interessante a livello europeo è che vi è una norma che prevede nuovi obblighi di disclosure in capo agli intermediari in merito alle modalità adottate per l'integrazione nelle scelte di investimento e nell'attività di consulenza dei "fattori di sostenibilità", nonché un'altra che dispone una tassonomia delle attività eco-sostenibili, ossia un sistema condiviso di classificazione e certificazione dei prodotti e servizi considerati sostenibili **in grado di ridurre il rischio di pratiche scorrette (greenwashing).**

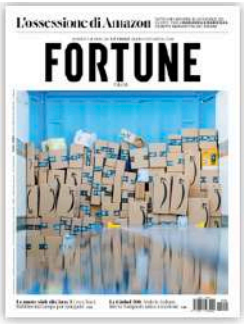
Se si considera che l'11 Dicembre 2019, come a tutti ormai noto, è stato adottato il Green Deal Europeo, ovvero una "strategia" costituita da un serie di misure per rendere più sostenibili e meno dannosi per l'ambiente la produzione di energia e lo stile di vita dei cittadini europei, viene da sé considerare il diritto ambientale europeo come la materia centrale dei prossimi anni.

Tuttavia – ammesso che le imprese (e gli intermediari) rispettino formalmente quanto previsto dai legislatori e le autorità per poter essere considerati "sostenibili" e quindi godere dell'immenso vantaggio di accedere facilmente a un mercato di capitali sempre più indirizzato verso tali tipologie di investimenti – dovrebbe essere verificato se quanto affermato sotto il profilo dei requisiti ambientali sia vero. **E qui ancora nulla è stato fatto sotto il profilo normativo.**

Si tratta di un vuoto che deve essere assolutamente colmato, **con l'introduzione di specifiche sanzioni amministrative e reati** (si potrebbe pensare a una sorta di "frode climatica") e specifiche forme di danno (un danno climatico, sulla scorta del danno ambientale). Non a caso il Paese all'avanguardia in tema di regole sul mercato dei capitali (gli Stati Uniti), si è già prontamente mosso, poiché è stata appena creata all'interno della Sec (la Consob americana) **la task force "Climate and Esg"**, in modo da verificare che le promesse di greenwashing siano veritiere e realmente applicate.

Senza indugio anche l'Unione Europea dovrebbe andare nella stessa direzione e gli Stati (che hanno la competenza sulla materia penale) ragionare su strumenti che possano dissuadere illeciti finanziari "verdi". Si è pensato in Italia di introdurre nel 2015 gli ecoreati per dissuadere le imprese a non inquinare, quando – in realtà – la stragrande maggioranza delle nostre aziende è sana e sorregge la nostra struttura sociale creando ricchezza. A maggior ragione, si dovrebbe poter controllare e rendere efficaci e reali gli investimenti alle imprese davvero sostenibili, che sono la stragrande maggioranza e dovrebbero essere tutelate da meccanismi finanziari che paradossalmente potrebbero invece nuocere loro.

**Francesco Bruno è Professore di Diritto Ambientale presso l'Università Campus Biomedico e Founding Partner di B – Società tra Avvocati*



FORTUNE ITALIA
Numero del 02/09/2021
SOMMARIO

ACQUISTA L'EDIZIONE DIGITALE

ABBONATI ALLA RIVISTA

B – società tra avvocati si rafforza con l'ingresso di Domenico Monci

CAMBIO DI POLTRONE 23 luglio 2021

Domenico Monci entra a far parte del team di «**B**», la società tra avvocati fondata dai professori **Francesco Bruno** e **Matteo Benozzo**.

Avvocato, esperto in Diritto ambientale e alimentare, con i founding partner non condivide solamente l'impegno professionale ma anche l'esperienza accademica: è infatti docente presso l'Università degli Studi del Molise, dove insegna Diritto dell'ambiente e del territorio e Diritto alimentare, e presso la Scuola di Specializzazione in «Valutazione e Gestione del Rischio Chimico» dell'Università Federico II di Napoli, con un corso su Diritto e Sicurezza ambientale.

«A distanza di sette mesi dalla nascita di B possiamo dirlo: la scelta strategica di puntare su iperspecializzazione e rischio penale ha premiato oltre le più ottimistiche aspettative e trova conferma anche nella nostra capacità di attrazione», spiega Matteo Benozzo, mentre l'altro founding partner, Francesco Bruno, sottolinea le «caratteristiche professionali e l'esperienza del collega Domenico Monci».

Professione e Mercato - 26 Luglio 2021

«B - Società tra Avvocati» si rafforza - Entra Domenico Monci

In breve

Domenico Monci entra a far parte del team di «B», la Società tra Avvocati fondata dai professori Francesco Bruno e Matteo Benozzo

Domenico Monci entra a far parte del team di «B», la Società tra Avvocati fondata dai professori Francesco Bruno e Matteo Benozzo.

Il rafforzamento del team corrisponde a una impetuosa e incoraggiante crescita della Società dopo appena sette mesi dalla nascita.

Avvocato, esperto in Diritto ambientale e alimentare, con i Founding Partner non condivide solamente l'impegno professionale ma anche l'esperienza accademica: è infatti Docente presso l'Università degli Studi del Molise, dove insegna Diritto dell'ambiente e del territorio e Diritto alimentare, e presso la Scuola di Specializzazione in «Valutazione e Gestione del Rischio Chimico» dell'Università Federico II di Napoli, con un corso su Diritto e Sicurezza ambientale. «A distanza di sette mesi dalla nascita di B possiamo dirlo: la scelta strategica di puntare su iperspecializzazione e rischio penale ha premiato oltre le più ottimistiche aspettative e trova conferma anche nella nostra capacità di attrazione», spiega Matteo Benozzo, mentre l'altro founding partner, Francesco Bruno, sottolinea le «caratteristiche professionali e l'esperienza del collega Domenico Monci».L'organigramma della nuova Società tra Avvocati viene quindi integrato con un professionista che unisce consolidata pratica forense e universitaria, in linea con il DNA della «B».

Nella foto in allegato Domenico Monci

I più letti di NT+ Diritto

1 Civile - 29 Settembre 2021
Il notaio che non versa alle Entrate le somme ricevute dal contribuente non è fiscalmente responsabile

2 Amministrativo - 27 Settembre 2021
Farmacie libere di fare i tamponi: il prezzo deve essere calmierato

3 Civile - 24 Settembre 2021
Recupero parcella avvocato: si applica il foro del consumatore

4 Penale - 23 Settembre 2021
Improcedibilità subito operativa per i giudizi troppo lunghi

5 Penale - 28 Settembre 2021
Stalking per il cliente che critica 'a lungo' il proprio avvocato

TOPLEGAL
DAL 2004 IL MERCATO LEGALE

Gli altri spostamenti al 7 ottobre 2021

B-società tra avvocati: Francesco Salvi nuovo partner

B-società tra avvocati, boutique specializzata in diritto ambientale nata come spin off di Pavia e Ansaldo, annuncia la promozione di **Francesco Salvi** (in foto) a partner dello studio e il contestuale avvio del dipartimento dedicato alla compliance, di cui Salvi sarà il responsabile. Salvi è presente nello studio sin dalla fondazione come counsel all'interno della squadra guidata dai cofondatori **Francesco Bruno** e **Matteo Benozzo**. Si occupa di assistenza e difesa giudiziale per imputati o parti offese di processi per reati ambientali, di sicurezza sul lavoro, urbanistici e contro il patrimonio. È inoltre componente di numerosi organismi di vigilanza e controllo del sistema whistleblowing.

B – Società tra avvocati, al via dipartimento sulla compliance

CAMBIO DI POLTRONE 4 ottobre 2021

B – Società tra avvocati, law firm fondata a inizio anno dai professori **Francesco Bruno** e **Matteo Benozzo**, annuncia l'avvio del dipartimento dedicato alla compliance, nato per soddisfare le crescenti esigenze degli assistiti in termini di competenza, specializzazione ed expertise.

A capo dell'area è stato chiamato **Francesco Salvi** (in foto), nuovo partner di B. Salvi è avvocato penalista con lunga esperienza nell'assistenza e nella difesa giudiziale per imputati o parti offese di processi per reati ambientali, di sicurezza sul lavoro, urbanistici e contro il patrimonio. È inoltre componente di numerosi organismi di vigilanza e controllo del sistema whistleblowing. Il dipartimento è impegnato nella fase di prevenzione delle condotte illecite, tramite la redazione e l'attuazione dei modelli organizzativi ex d.lgs. 231/2001.

«Il dipartimento compliance è solo il primo in ordine di tempo tra i tasselli che porteranno a un irrobustimento della nostra società tra avvocati – spiega il founding partner Matteo Benozzo – Lo sviluppo organizzativo interno è la naturale conseguenza di una forte crescita, anche al di là delle nostre più rosee aspettative, vissuta nel suo primo anno da B».