

Il commercialista cerca amici

ASSOCIAZIONI Dopo l'esperienza di Milano, l'Aidc punta a una dimensione nazionale. Superando anche qualche rivalità fra colleghi.



Marco Rigamonti, presidente dell'Aidc.

■ Creare una struttura in tutta Italia per poi cercare accordi con altre associazioni nazionali. È l'obiettivo dell'Aidc, Associazione italiana dottori commercialisti ed esperti contabili, che nasce dall'esperienza ventennale dell'Associazione dottori commercialisti di Milano (Adcmi). Il primo passo verso la dimensione nazionale è fissato per il 18 febbraio, per costituire 25 rappresentanze locali, con l'obiettivo di passare dai 1.200 attuali a 2 mila soci. «La macchina è appena partita» dice il presidente dell'Aidc, **Marco Rigamonti**, «e l'ambizione è che ci sia un'associazione per ogni sede di ordine. Ma ci sarà un passo ulteriore: dialogare con le altre associazioni con cui andiamo d'accordo e replicare quello che abbiamo fatto vent'anni fa a Milano». In quell'occasione «gli allora presidenti delle associazioni esistenti nella città misero da parte le rivalità e si unificarono, nel primo esperimento in Italia di questo tipo». Ora la prima realtà con cui l'Aidc cercherà di trovare un accordo è l'Unione giovani dottori commercialisti, della quale Rigamonti è stato membro in passato. **Fabrizio Patti**

DUE BOND ENERGETICI PER CLIFFORD CHANCE

Lo studio **Clifford Chance** ha seguito l'emissione dei due prestiti obbligazionari di Edison e di Acea. In entrambi i casi si è trattato di bond per 500 milioni di euro. Clifford Chance ha assistito le banche joint bookrunners, nel caso dell'Acea solo per gli aspetti del diritto inglese.



A LABLAW IL LEGAL AWARD

Lo studio specializzato in diritto del lavoro **Lablaw** (nella foto, **Francesco Rotondi** e **Luca Failla**,

soci fondatori) è stato premiato dalla rivista internazionale *World Finance* ai Legal Awards 2010 come Best industrial relation & Labour Law team italiano. Il 2010 si è intanto aperto con la nomina di due soci, **Elisabetta Cassaneti** ed **Edgardo Ratti**, e l'ingresso di un senior associate, **Cristina Baglioni**.

IC&PARTNERS GROUP SI ESPANDE

Si espande **IC&Partners Group**, professionisti per l'internazionalizzazione d'impresa nel settore tax and legal, di Udine. È nata **Retis**, una rete di professionisti italiani nel mondo che assiste le imprese nella sfida della globalizzazione, e la società partner **Cni** è invece entrata nel capitale di **Asia Business Group**.

Avvocati con la Banca del tempo

■ È possibile per un avvocato farsi sostituire in un'udienza quando si hanno impegni familiari? Al Comitato pari opportunità dell'Ordine degli avvocati di Milano dicono che in alcune città ci sono state esperienze positive. Per questo nel capoluogo lombardo si replicherà, organizzando lo scambio di sostituzioni con una **Banca del tempo**, ovviamente nel contesto delle cause civili. «Si applicherà il meccanismo dei crediti e debiti di tempo, in una logica di volontariato» spiega l'avvocato **Luciana Tullia Bertoli**, membro del comitato. «L'ipotesi iniziale è stata quella di dare un supporto alle sole colleghe con bambini piccoli, poi abbiamo aperto anche agli uomini».

L'INTERVISTA

QUESTA CLASS ACTION NON VA



Christian Faggella, managing partner dello studio **La Scala di Milano**, conosce bene il sistema giudiziario degli Usa, dove ha assistito i creditori italiani di

Lehman e Gm. Proprio dal confronto con il sistema statunitense arriva il no alla class action italiana.

I motivi di questa bocciatura?

Si cerca di prevenire il conflitto giudiziale attraverso la mediazione e si interviene con uno strumento giudiziale che rischia di sommarsi ai problemi della giustizia o, se non avrà seguito, di generare molto rumore per nulla.

Perché potrebbe non avere seguito?

Innanzitutto perché i tempi sono molto brevi: in 120 giorni il destinatario dell'informazione deve attivarsi per compilare i moduli. Si può sperare di raccogliere tante adesioni solo se si è fatto molto battage pubblicitario ma, dato che chi propone l'azione si accolla l'onere della pubblicazione, bisogna avere un promotore molto motivato. E qui arriva la terza criticità, perché a promuovere l'azione possono essere soggetti privati e non le associazioni dei consumatori, alle quali pure i privati si possono appoggiare. Questo determinerà una selezione delle class action, passato il primo entusiasmo. **Cosa c'è di diverso negli Usa?** Innanzitutto il sistema prevede i *punitive damages*, cioè pene superiori ai risarcimenti richiesti, condizione che fa sì che si arrivi a sentenza solo nel 5% dei casi e per il 95% ci siano transazioni. In secondo luogo i costi della comunicazione sono sostenuti dagli avvocati, che in cambio ricevono compensi altissimi, pari al 30-40% dei risarcimenti. A questo scopo le law firm hanno degli appositi fondi comuni. In Italia che un avvocato anticipi le spese non è decisamente prassi.