

Mario Ricca – Tommaso Sbriccoli

## Notariato e diritto interculturale

### Un viaggio giuridico-antropologico tra i notai d'Italia<sup>1</sup>

#### Abstract

This essay incorporates the results of an ethnographic-legal investigation promoted by the “Accademia del Notariato” and carried out among a sample of Italian notaries in order to identify issues that arise when legal assistance, particularly from notaries, is provided to foreign clients. The methodological approach applied consists of qualitative research. The theoretical paradigm guiding both the design and the implementation of the survey can be designated as: “intercultural law.” The presentation of the search results is to be intended, in turn, as a bridge to pave the way for training courses for intercultural jurists and legal practitioners. The issues raised span several different areas of legal experience and notarial practice including contracts and bargaining, succession, family and business

---

<sup>1</sup> Il presente saggio è stato redatto da Mario Ricca, in qualità di coordinatore del progetto “Notariato e Diritto interculturale” promosso dall’Accademia del Notariato e realizzato tra il 2014 e il 2015. Quanto contenuto nel testo è il frutto della ricerca condotta tra i notai d’Italia, scelti a campione lungo l’estensione geografica del paese. L’indagine è improntata a criteri metodologici di tipo qualitativo e strutturata per mezzo di interviste (Alvernini, Luicidi e Pedron 2008; Mantovani 2008; Cardano 2011). Le interviste sono state svolte da coppie di ricercatori assortiti in modo che, a ogni occasione, si trovassero a gestire l’incontro con i notai, insieme, un antropologo e un giurista. Componenti del team di ricerca sono: Maria Luisa Parisi (antropologa), Elisa Dragonetti (giurista), Rodolfo Caputo (giurista), Tommaso Sbriccoli (antropologo), Mario Ricca (coordinatore). È necessario segnalare che alla fase iniziale di raccolta delle interviste ha partecipato all’indagine anche Viviana Pischetola. Circostanze sopravvenute non le hanno tuttavia consentito di proseguire la collaborazione oltre le primissime interviste. Distinta menzione merita la preziosa attività organizzativa svolta da Rodolfo Caputo nella programmazione delle interviste con i notai selezionati lungo lo Stivale. Maria Luisa Parisi e Tommaso Sbriccoli hanno redatto i reports sulla base dei quali Rodolfo Caputo ed Elisa Dragonetti hanno successivamente coadiuvato Mario Ricca nell’estrarre i profili giuridici maggiormente rilevanti emersi dall’indagine sotto il profilo teorico e in ordine alle possibili ricadute professionali. Mario Ricca ha coordinato il lavoro complessivo e sviluppato nella forma del presente saggio le tematiche apparse salienti nella prospettiva propria del diritto interculturale. Lo scritto qui presentato è da attribuire esclusivamente a quest’ultimo; tuttavia, i brani virgolettati sono stati selezionati dall’opera di trascrizione delle interviste riversate in testi redatti da Maria Luisa Parisi e Tommaso Sbriccoli. Lo stesso Tommaso Sbriccoli ha coadiuvato Mario Ricca nella revisione dei brani d’intervista. In ragione di questo specifico supporto, egli è indicato come co-autore del saggio. L’intera ricerca svolta e qui presentata intende essere propedeutica alla predisposizione di corsi di formazione che possano fornire ai professionisti, della più varia estrazione disciplinare, le competenze utili a gestire le relazioni interculturali nello specchio dell’esperienza giuridica. Adolfo De Rienzi ha creduto al progetto, spendendosi per la sua realizzazione nella qualità di Presidente dell’Accademia del Notariato. Ogni parola in più in merito al suo supporto sarebbe superflua.

---

matters, corporate concerns, rights in rem, property regimes related to the circulations of goods, etc. The particular institutional position of the notary and its specific commitment to supply legal assistance—which serves as a level of support that occurs *before* people commit legally relevant acts—allows the potentialities of a “timely intercultural law” to come to light. These potentialities can be synthesized in such a formula precisely because they are suitable for promoting processes of intercultural integration and coordination between state laws and foreigners’ schemas of action before conflicts arise or, (in the best-case scenario!) end up in the courts. In such a way cultural differences can be combined and adjusted with the national legal system by virtue of its semantic resources and modularity. Italian notaries, therefore, can be seen as a sort of professional prototype of the pre- and anti-litigation function which could be performed by all legal practitioners, if properly prepared so as to include within legal experience devices and solutions that rely on a timely intercultural use of the law.

### Abstract

Il saggio espone i risultati di un’indagine giuridico-etnografica promossa dall’Accademia del notariato e condotta su un campione di notai italiani al fine di scandagliare temi e problemi connessi all’assistenza legale, e specificamente notarile, agli stranieri. L’approccio utilizzato corrisponde ai criteri della ricerca qualitativa. La piattaforma teorica d’ideazione e realizzazione dell’indagine può essere condensata nella formula “diritto interculturale”. I risultati qui presentati sono propedeutici, a loro volta, alla predisposizione di percorsi formativi per giuristi interculturali. Le tematiche e le problematiche emerse attraversano ampi settori dell’esperienza giuridica e della prassi notarile: dai contratti alle successioni, dal diritto di famiglia alle attività d’impresa, fino al diritto societario, ai diritti reali, ai regimi patrimoniali connessi alla circolazione dei beni. La peculiare collocazione istituzionale del notariato e la sua funzione di assistenza della clientela hanno luogo prima che le persone agiscano in modo giuridicamente rilevante, e proprio per questo consentono di porre in luce le potenzialità di un “diritto interculturale tempestivo”. Esso appare suscettibile di essere definito in questi termini perché in grado di promuovere processi d’integrazione e di coordinazione tra il diritto interno e l’agire di soggetti stranieri in una fase preliminare alla nascita di conflitti altrimenti (e nel migliore dei casi!) destinati a essere affidati alla competenza dell’autorità giudiziaria. La rilevanza del fattore culturale e la sua componibilità con le risorse combinatorie offerte dall’ordinamento trovano nel notariato italiano una sorta di prototipo o una figura antonomastica della funzione pre- e anti-processuale che potrebbe essere svolta anche tutte le categorie di professionisti se attrezzati per includere nell’esperienza giuridica i dispositivi e le soluzioni derivanti, appunto, da un tempestivo uso interculturale del diritto.

**Keywords:** Intercultural Law, Notary, Legal Education, Legal Ethnography, Legal Assistance.

## 1. Prologo<sup>2</sup>.

Il presente dell'esperienza sociale ed economica di individui e nazioni incrocia la dimensione globale. La globalità implica tuttavia il contatto con la differenza culturale e con la pluralità dei sistemi normativi. Persone e interessi, nello spostarsi lungo le coordinate geografiche, pongono in comunicazione differenti sistemi di valori e di norme. Ogni luogo del pianeta può diventare, dunque, crocevia d'incontro tra codici culturali e normativi bisognosi di traduzione, coordinazione e reciproca transazione.

Il circuito degli operatori del diritto è chiamato a farsi interprete delle trasformazioni del mondo contemporaneo. Per far questo, essi devono attrezzarsi in modo da poter rispondere adeguatamente alle esigenze di soggetti che agiscono, pianificano la propria attività personale ed economica, articolano la loro soggettività oltrepassando i confini geografici e giuridici dei singoli stati-nazione. Tutto ciò si traduce in inedite istanze di tutela poste agli stessi ordinamenti nazionali. Gli strumenti internazional-privatistici e l'analisi giuridico-comparatistica sono indispensabili per affrontare e rispondere adeguatamente a queste nuove esigenze. Tuttavia essi non sono sufficienti. Applicare il diritto e assistere legalmente persone di differente cultura implica, innanzi tutto, la capacità di comprendere i loro bisogni, le loro rappresentazioni della realtà, il significato dei loro atti comunicativi e dei loro comportamenti. Ma non solo. Questa comprensione è indispensabile sia per qualificare giuridicamente e in modo cognitivamente corretto l'agire di soggetti stranieri sia a far capire loro quali risposte il diritto italiano può offrire alle loro esigenze.

Magistrati, avvocati, notai, commercialisti, consulenti del lavoro, amministratori, e molti altri, sono tutti chiamati ad acquisire questa capacità interpretativa interculturale. Superare le barriere cognitive poste dalla differenza culturale è indispensabile per evitare clamorosi errori nell'applicazione della legge, risposte istituzionali difettive, discriminazioni e ingiustizie. Decifrare correttamente i significati articolati da persone provenienti dall'estero o di diversa cultura – siano questi imprenditori, lavoratori, soggetti che agiscono in veste di eredi, genitori, coniugi, parti contrattuali, soci ecc. – è il presupposto per identificare *quale diritto*, *quali norme*, applicare alle situazioni di vita incarnate dai singoli.

---

<sup>2</sup> Nel prosieguo del testo saranno riportate le *voci* dei notai. Per ragioni di etica professionale dei ricercatori e di tutela della privacy degli intervistati, non sarà rivelata l'identità di nessuno dei notai che hanno reso le interviste, né la paternità delle dichiarazioni. Il contenuto delle interviste è restituito ponendolo in forma di inciso e tra virgolette. Si è volutamente inteso rispettare il tono colloquiale, senza intervenire con manipolazioni esterne e successive sul naturale andamento discorsivo impresso dai notai alla propria esposizione nel corso del dialogo con gli intervistatori. Ogni modifica ai contenuti restituiti dalla *viva voce* dei notai, anche solo al fine di rendere più convenzionale l'approccio al testo del lettore, avrebbe compromesso la correttezza metodologica della ricerca e il rispetto etico-professionale per l'autenticità delle opinioni di ciascun professionista. A chiusura di questa sorta di nota-*legenda*, è d'obbligo ringraziare sinceramente, a nome dell'intero team del progetto, la disponibilità mostrata dai notai nel dedicare tempo e attenzione al lavoro dei ricercatori. Senza la cortese e gratuita collaborazione dei notai intervistati, l'indagine sarebbe stata semplicemente impossibile.

Rispetto alle situazioni caratterizzate dall'incrociarsi di differenti codici culturali, il notariato si colloca in una posizione del tutto peculiare. I notai, nella duplice qualità di pubblici ufficiali e professionisti privati, svolgono ordinariamente la loro attività in una fase preventiva rispetto ai giudici e agli avvocati, almeno quando questi sono impegnati non in sede consultiva ma forense. Grazie al loro peculiare posizionamento all'interno della vita del diritto, i notai hanno la possibilità, attribuitagli quasi in via antonomastica, di farsi interpreti della volontà privata e veicolatori della conoscenza giuridica necessaria a rendere preventivamente consapevoli i propri clienti – ancor più se stranieri – delle implicazioni legali delle loro scelte di comportamento.

Questa peculiare collocazione temporale e strategica del notariato è testimoniata dall'attività professionale svolta quotidianamente. Un'attività che va compresa e supportata nelle sue potenzialità, esigenze e difficoltà legate alla necessità di affrontare il processo di globalizzazione dell'esperienza giuridica e il connesso contatto con una clientela culturalmente distante da quella del singolo notaio. A tal fine, l'Accademia del Notariato ha promosso un itinerario di ricerca sul campo, strutturato attraverso l'articolazione di interviste ai notai condotte da giuristi e antropologi. Nell'ambito di questo progetto di ricerca, diretto ad accertare in concreto necessità e problemi dei singoli professionisti nella loro attività quotidiana, si sono raccolte le esperienze di un campione di notai distribuito lungo tutto il territorio nazionale.

L'indagine – innovativa anche in una prospettiva europea e internazionale – è stata condotta per saggiare gli aspetti pratici dell'esperienza giuridica interculturale. Tutto ciò al fine di apprestare percorsi formativi in grado di fornire ai professionisti di oggi (notai come altri operatori del diritto) e quelli di domani (studenti universitari, laureati ecc.) gli strumenti per svolgere in modo efficiente e internazionalmente competitivo la propria attività. Farsi interpreti della dimensione globale degli scambi significa, del resto, porsi al passo con essa, conferendo al circuito locale-nazionale la capacità di proporsi quale attore e non solo come soggetto passivo e recettore dei flussi di trasformazione socio-economica in atto. Creare una classe di professionisti del diritto – e in primo luogo di notai – in grado di rispondere preventivamente alle esigenze di chi decide di spostarsi, di investire all'estero, di svolgere attività imprenditoriali di là dai propri confini nazionali, potrebbe fare dell'Italia un terreno d'elezione e di attrazione di capitali. Sapere che in Italia il diritto *sa porsi in ascolto* della diversità culturale in modo inclusivo, e questo perché esiste una classe di professionisti attrezzati con competenze interculturali, significa sviluppare la consapevolezza globale che qui – appunto in Italia – si potrebbe fare quel che altrove sarebbe (ancora) assai difficoltoso, irto d'ostacoli e limitazioni.

L'analisi sul campo ha rivelato, in questo senso, sia le coordinate dei problemi esistenti sia le potenziali soluzioni. Queste sono connesse, tra l'altro, proprio alla funzione preventiva e tempestiva che la figura istituzionale del notaio italiano svolge nell'assistere i suoi clienti allorché questi progettano le proprie attività giuridicamente rilevanti.

Quanto osservato fin qui trova una sorta di espressione condensata nelle considerazioni svolte da due dei notai intervistati e riportate qui di seguito:

«Ho notato che il notariato italiano avrebbe bisogno dal punto di vista socio-culturale di rivedere la formazione dello stesso giurista, non solo giuridica ma anche antropologica per poter comprendere le esigenze del cittadino straniero».

“In Italia se si fa un discorso di differenza culturale si rischia di scivolare immediatamente nel razzismo, mentre secondo me la differenza culturale ha un effettivo impatto sulla gestione e risoluzione dei casi, e non si può immaginare che le persone siano piombate qui dal nulla: hanno un retroterra culturale che va conosciuto, e va fatto uno screening per comprenderlo e metterlo a profitto”.

In generale, i notai intervistati hanno sottolineato le difficoltà di comunicazione con i clienti stranieri. L'interpretazione delle rappresentazioni mentali del cliente di altra cultura si rivela un ostacolo grave all'esercizio corretto della professione. In molti casi, si è costretti a fornire risposte standardizzate ma percepite dagli stessi notai come non adeguate alle esigenze reali e complessive dei clienti. Tutto ciò è dovuto a una molteplicità di fattori:

**a) Discorso normativo italiano.**

In primo luogo, vi è difficoltà a superare le resistenze, spesso inconsapevoli, dei clienti a comprendere il discorso normativo italiano. In molti casi, la persona straniera approda dal notaio con una conoscenza folk del diritto dei propri paesi e chiede di poter iscrivere tra le maglie dell'ordinamento italiano gli standard di condotta praticati nei contesti di provenienza. In altre ipotesi, il cliente giunge dal notaio italiano come capolinea di un percorso che vede all'opera consulenti legali stranieri, non sempre avvertiti delle specificità del diritto italiano. In queste evenienze, i clienti stranieri o di altra cultura chiedono di dar corso alle piattaforme di atti giuridici predisposte dai propri legali e rifiutano di comprendere sia la funzione del notaio italiano sia perché, in alcuni casi, questi opponga ostacoli alla recezione delle soluzioni fornite dai consulenti del cliente. Tutto ciò ha però un risvolto della medaglia per alcuni versi insospettato ma comunque di grande interesse. Come è stato riferito da uno dei notai intervistati, in relazione a una sua esperienza di assistenza professionale a un cliente americano, le reazioni possono anche essere di segno opposto quando comunicazione e informazione siano svolte dal professionista in modo efficace e aperto alla traduzione degli interessi sostanziali e delle finalità della clientela all'interno del tessuto normativo italiano. Alla chiusura della pratica notarile il cliente (un americano) in questione si lasciò andare alla seguente affermazione:

«Se avessi saputo che in Italia c'era il notaio non avrei speso tanti soldi inutili per farmi assistere dal mio avvocato!».

Tra i notai, tuttavia, esistono molteplici posizioni al riguardo. Il contatto con gli stranieri stimola anche una valutazione critica nei confronti della politica del diritto e del *drafting* normativo

italiani. Come a dire che “nello specchio dell’Altro” e dei suoi problemi si finiscono per vedere con più nitidezza anche i difetti del sistema normativo e dell’esperienza giuridica interni.

“Il primo problema è che in Italia le regole sono complicatissime, al punto che anche gli italiani non le conoscono. Poi le regole cambiano quotidianamente, e paradossalmente sono i giornali che le anticipano e le raccontano, come se fossero la gazzetta ufficiale, creando una gran confusione e mettendo anche gli operatori legali in situazioni difficili. I migranti a maggior ragione non possono che trovarsi in enorme difficoltà rispetto a questa situazione. Ciò provoca un’indeterminatezza e una complessità che danneggia il paese in termini di accessibilità da parte degli investimenti stranieri.

[...] La prima cosa che percepisce uno straniero è che persino il notaio non ha idee chiare su come funziona la legge. Anche la legge notarile del 1913 è ormai datata e andrebbe aggiornata, soprattutto sulla redazione degli atti, che devono essere scritti in lingua italiana. Ma quando gli atti devono andare all’estero si costringe il cliente a passaggi ulteriori di traduzioni. L’obbligatorietà dell’atto in più lingue quando necessario è auspicabile.

Il lavoro da fare è duplice: ammodernamento della mentalità (a mio avviso impossibile) e ammodernamento amministrativo”.

In molti casi, i notai – come anche altri professionisti e, forse, come molti italiani – si lasciano andare a considerazioni di tipo comparatistico nettamente sbilanciate nel senso della sopravvalutazione dell’esperienza straniera. In particolare, nell’ambito dell’esperienza giuridica, circolano vere e proprie mitologie sui sistemi giuridici “altri” e sulla loro eccellente funzionalità. Si tratta, in molti casi, di miti elaborati a tavolino sulla base della lettura dei testi normativi; oppure generati da scampoli di esperienza maturata attraverso contatti con gli stranieri. A dire il vero, però, simili slanci spesso non sono assistiti da informazioni dettagliate e ancor meno da analisi di tipo interculturale concernenti l’effettivo dipanarsi dell’esperienza giuridica in altri contesti nazionali.

“Tutta l’attività relativa ai cinesi avviene tramite conoscenze dei commercialisti. Secondo me a livello legislativo i cinesi sono più intelligenti degli italiani. Quando è venuto il ministro cinese gli ho chiesto: noi abbiamo una comunità cinese grande, come facciamo a sapere se muore un cinese a chi va la sua eredità? Lui ha risposto che il problema non sussiste, perché la legge di successione cinese dice: dove il cinese abbia un bene in un paese estero, si applica la legge del paese estero. La legge cinese ha una semplificazione enorme. Per gli italiani, invece, si applicherebbe la legge italiana”.

“I senegalesi qui hanno comprato molti appartamenti. Ce ne sono molti perché lavorano nelle fonderie. Loro quando si sposano possono scegliere tra il sistema francese o quello loro. Alla stipula portano il certificato di *marriage* e dicono al notaio se si tratta di matrimonio francese o islamico”.

“Se un senegalese muore e lascia dei minori, magari uno qua con una moglie e uno là con un’altra moglie, è un disastro far capire la procedura. Lui per fortuna ha un contatto in Senegal, io lo chiamo e gli dico della situazione. Poi io [il notaio] disbrigo le pratiche.

Se il senegalese avesse qui la residenza, potrebbe scegliere in anticipo la legge italiana (*professio iuris*) e risolvere prima un sacco di problemi. Ma non succede mai. Tuttavia se un musulmano lo volesse fare davvero,

io gli direi che è matto. Con tre mogli come si fa? Per la nostra legge le altre due sarebbero delle estranee, il matrimonio con loro sarebbe nullo. Invece se scegliesse la legge islamica il quarto che spetta alla moglie andrebbe semplicemente diviso in tre parti e sarebbe fatta.

Io stesso, se potessi, fuggirei dal diritto italiano e opterei per un altro”.

Come si potrà evincere dai brani adesso riportati, in molti casi le informazioni sui sistemi stranieri sono estremamente semplificate e vi è una sorta di esaltazione della loro funzionalità. L'immagine edulcorata dell'Altrove svanirebbe assai rapidamente se vi fosse una conoscenza dettagliata e passata al setaccio di un'analisi interculturale (quindi di una traduzione inter-contestuale) delle diverse situazioni giuridiche o, se si vuole, del diritto vivente prodotto da ciascuno dei sistemi posti a confronto.

La carenza diffusa di una preparazione giuridica transnazionale e interculturale può peraltro generare molti problemi. Chi si sposta per svolgere attività commerciali, tende ad affidarsi a esperti di diritto dei luoghi d'origine anziché avvalersi di una competenza interculturale (e non solo inter-normativa) dei professionisti dei luoghi d'approdo. Proprio per questo, la figura del giurista interculturale è da elaborare attraverso percorsi di formazione specifici, che pongano in grado il singolo professionista di iscrivere la diversità tra le maglie dell'ordinamento italiano. Creare questa figura e disseminarne la conoscenza potrebbe evitare molti dei problemi generati dalle dinamiche “inter-normative”, icasticamente illustrate dal seguente brano di intervista:

“Chi si rivolge invece ad avvocati nel luogo di origine, ad esempio per comprare casa, si affida a persone che spesso sono ignoranti della legge e che fanno atti che poi sono completamente da riscrivere. Quindi il cliente paga due volte lo stesso servizio. I grandi investimenti in Italia dall'estero avvengono tramite studi legali, il che complica e moltiplica i passaggi.

I soggetti privati arrivano per conoscenze locali o per collegamenti con l'ambasciata”.

La coordinazione tra i prodotti dell'attività giuridico-professionale prestata in paesi esteri e *traslocata* da persone che intendono realizzare i propri interessi in Italia costituisce un problema particolarmente sentito e rappresenta un tema ricorrente. In qualche modo, il lavoro - spesso di consulenza - svolto da operatori del diritto stranieri finisce per inibire - anziché facilitare - il contatto dello straniero con il diritto e con l'ambiente culturale italiani. Queste considerazioni conducono a focalizzare il secondo dei fattori problematici emersi nel corso delle interviste.

#### **b) Organizzazione degli studi notarili e modalità della risposta istituzionale alle esigenze poste dalle relazioni interculturali.**

Far fronte alle esigenze di assistenza ai clienti stranieri, articolando competenze interculturali, richiederebbe probabilmente un ripensamento della struttura degli studi notarili piuttosto che della funzione del notaio. Indubbiamente, l'acquisizione delle conoscenze necessarie a farsi interpreti efficaci delle esigenze dei clienti stranieri e/o di altra cultura implica attività specifiche e dispendio di

tempo. Il notaio, come singolo professionista, probabilmente incontrerebbe gravi difficoltà organizzative nell'adempiere un simile compito e tutto ciò si convertirebbe inevitabilmente in un deficit di remuneratività. Quelle che seguono sono le osservazioni degli intervistati concernenti aspetti di un'assistenza legale agli stranieri allineata sui medesimi standard offerti ordinariamente dai notai in favore degli italiani.

“Il problema è che queste fattispecie hanno necessità di approfondimenti importanti, quindi di specializzazione, il che vuol dire anche costi professionali alti, in un periodo in cui, avendo cancellato la tariffa e in cui il mercato è senza freni, la competizione è al ribasso. Allora diviene fondamentale spiegare quali sono i costi per affrontare simili questioni.

A mio avviso, il mercato si andrà a differenziare in notai che offriranno servizi base e altri che offriranno servizi specialistici”.

“Secondo me viene sempre più richiesta ai notai un'attività che esula da quelle che dovrebbero essere le loro responsabilità, oltre all'aspetto di consulenza a 360 gradi, dal momento che si tratta di persone che non hanno idea di quali siano le conseguenze, anche fiscali, di un acquisto in Italia. Già lo straniero arriva nel loro studio storcendo il naso e non capendo perché deve rivolgersi a un notaio, figura che da loro non esiste, e poi diviene anche impegnativo fare loro comprendere la complessità delle norme e del percorso da fare. Nello studio arrivano stranieri che risiedono in Italia e acquistano una casa (filippini, cinesi, peruviani) che sono venuti qua per lavoro e si comprano un piccolo appartamento. Loro non sono particolarmente propositivi, anche perché sono in balia di tutta una serie di personaggi quali mediatori creditizi, agenti immobiliari ecc., e si lasciano guidare ciecamente dal notaio essendo alquanto confusi. Per gli acquisti più importanti si presentano invece col loro avvocato, che di solito lavora per un grande studio legale internazionale, e quindi con una proposta pre-confezionata. Questi personaggi provengono dai paesi emergenti, quindi Cina, Russia, India, Paesi Arabi”.

“Quello che gli stranieri non capiscono è che se il notaio deve fare qualcosa, e se ci sono dei formalismi burocratici, ci sono anche dei costi, che a loro sembrano esorbitanti”.

Del resto, la presenza di figure di supporto aggregate allo studio professionale o in grado di fornire assistenza esterna su richiesta potrebbe comportare costi ulteriori. Questi, però, potrebbero essere bilanciati in un duplice senso. Per un verso, agenzie di consulenza giuridico-interculturale potrebbero essere create da reti di professionisti, così da dividere i costi e, al tempo stesso, sostenere le attività complessive di tali agenzie. Al tempo stesso, potrebbe modificarsi anche il modo di interpretare la funzione consultiva dello studio notarile. La necessità di assistenza giuridica degli stranieri, e quindi di agenzie di informazione, si manifesta come uno dei bisogni fondamentali all'interno delle contemporanee società multi-etniche e nel quadro di un continuo incremento del carattere globale e trans-territoriale degli scambi. Reinterpretando in chiave contemporanea la funzione istituzionale del notariato, potrebbe immaginarsi che lo studio notarile funzioni da centro di consulenza legale in grado di assicurare in via preventiva gli standard di informazione legale



indispensabili a fornire ai soggetti di diritto un adeguato grado di consapevolezza circa gli effetti giuridici delle proprie azioni. Del resto, un'attività simile è attualmente assicurata dal notariato, attraverso la predisposizione di appositi sportelli, presso molte municipalità e con notevole successo. Tale successo è tuttavia il segno di un intenso bisogno sociale, che trova nell'elevato grado di richieste di assistenza provenienti dagli stranieri un indice sicuro dell'esistenza di una domanda di mercato. Indubbiamente, fornire assistenza e informazione in via preventivo-consultiva a un pubblico vasto richiederebbe una modulazione delle tariffe adeguata a incontrare "le tasche" di molti non facoltosi. Di contro, l'ampliamento del circuito di attività, e quindi della cerchia dei clienti, consentirebbe di assicurare margini di remuneratività.

Un aspetto importante, legato a un ampliamento di funzioni dello studio notarile, è quello della fidelizzazione della clientela. Per quanto possa apparire paradossale, la figura del notaio-amico è strettamente legata al suo ruolo di pubblico ufficiale. La "terzietà" di questa figura - spesso sconosciuta a chi viene dall'estero - ingenera non solo sospetti ma anche atteggiamenti d'affidamento. A differenza di altre professioni legali, nei confronti del notariato la clientela straniera, se favorita da contatti ed esperienze positive, sviluppa un'inclinazione assai prossima a una sorta di "disponibilità all'apprendimento". In altre parole, agli occhi di alcuni tra gli stranieri il notaio è - anche - una sorta di agenzia di informazione e formazione legale, in grado di supportarli nella pianificazione della loro attività attraverso i percorsi obbligati e le potenzialità di tutela disegnati dal diritto.

"Con i pakistani ho lavorato soprattutto in relazione ad operazioni su azienda. Il paese in cui mi trovo in provincia di [...] aveva una grande colonia di pakistani, e ho stipulato principalmente cessioni di azienda. Ho avuto un ottimo rapporto con loro. Non ho avuto imprese familiari con loro, sempre cessioni tra estranei, ma con dei kosovari ho avuto un caso di impresa familiare. Operavano nell'edile, e ora sono tornati in Kosovo. Erano persone davvero per bene e siamo diventati amici. Entrati in confidenza, ero diventato per loro persona di riferimento, e mi chiamavano a qualsiasi ora del giorno e della notte anche per una multa.

L'impresa familiare nacque da un mio suggerimento, dopo aver parlato con il loro commercialista. Erano due fratelli e avevano la necessità di vantaggi fiscali e previdenziali, ma nonostante tutto tornarono al loro paese perché lavoravano per pagare le tasse.

Io ho fatto per loro anche una donazione di immobili che i due fratelli avevano comprato verso i loro figli."

Con riferimento a questo tipo di richieste potrebbe inoltre immaginarsi un'espansione della funzione di consulenza notarile realizzata attraverso gli strumenti dell'Intelligenza Artificiale e, quindi, mediante forme di assistenza legale on-line<sup>3</sup>. Tuttavia non è questa la sede per illustrare modi e potenzialità di simili soluzioni.

---

<sup>3</sup> Sulle possibili modalità con le quali offrire questo tipo di assistenza si rinvia a Ricca (2015).

**c) Divulgazione della funzione socio-istituzionale del notariato.**

Il raggiungimento delle mete identificate al punto precedente transita attraverso una necessaria e capillare opera di divulgazione della figura istituzionale del notariato e delle sue potenzialità di sviluppo. A questo scopo, un ampliamento delle attività svolte dagli studi notarili, potenziati con competenze dirette all'assistenza interculturale, andrebbe adeguatamente pubblicizzato all'interno delle comunità di stranieri operanti o residenti in Italia. Contemporaneamente, sarebbe necessario rendere note nei circuiti economico-imprenditoriali internazionali sia la tipicità dell'assistenza notarile italiana, sia l'acquisizione di capacità professionali dirette a superare attraverso la metodica del diritto interculturale le barriere poste dalle differenze normative e culturali tra i diversi paesi di provenienza degli investitori.

Tutto ciò potrebbe aiutare a venire a capo di una sorta di ambivalenza presente nella percezione del notaio da parte degli stranieri.

“Per alcuni stranieri, provenienti da particolari nazionalità, la figura del notaio appare come un vero e proprio intralcio: è il caso di chi viene da paesi di *common law*. Per uno statunitense, con cui ho avuto a che fare per una costituzione di società, era assurdo dover presentare il codice fiscale. Lui diceva che in 5 minuti negli USA si può fare qualsiasi cosa. Quindi non gli importa e non capiscono che magari tu gli stai risolvendo un problema di diritto o anche fiscale importantissimo, vedono in te solo un ostacolo.

Altre persone vedono invece nel notaio una figura di grande importanza. Non solo i francesi, ma anche quelli provenienti da paesi che uno non si aspetterebbe. Dipende molto dalla prospettiva del cliente e da quale tipo di retroterra culturale viene. Persone provenienti da paesi a grande espansione economica considerano il sistema di tutele offerto dal notaio come un intralcio. Coloro che provengono da paesi, che vogliono cambiare il loro stile di vita e modo d'essere, sono invece di solito molto più fertili a recepire l'importanza del notaio e della sua figura di garanzia terza”.

“Stranieri che desiderano acquistare immobili, fondare piccole società o regolare successioni o questioni di diritto di famiglia: questo è un soggetto o contraente che definirei “debole” perché ha un *metus*, una paura reverenziale rispetto a tutto ciò che è “istituzione” in questo paese, come i notai; si avvicina a un mercato che non conosce, ha paura di subirne le conseguenze. Ha un approccio molto “umile”, senza alcuna informazione e con un po' di speranza, che lo accompagna nel rivolgersi a un soggetto che egli non sa esattamente come percepire, spesso visto come passaggio “burocratico” obbligatorio. Questo tipo di straniero non sa del reale valore di tutela che il notaio può avere, c'è quindi una mancanza di conoscenza del ruolo e della funzione, dei meccanismi di funzionamento economico burocratico ad esempio del mercato immobiliare. Le barriere linguistiche non permettono il più delle volte uno scambio comunicativo efficace. C'è difficoltà da parte del notaio perché [questi casi] richiedono maggiore attenzione e maggiore tempo e anche perché la mancanza di comprensione può comportare “sorpresa non piacevoli” dopo la stipula dell'atto: lo straniero potrebbe non aver compreso appieno anche se il notaio ha svolto diligentemente il proprio lavoro e nonostante la presenza

del traduttore. Tutto questo non rende generalizzato un favorevole approccio dei notai, che cercano magari di evitare la relazione con stranieri; anche perché non conoscendo profili di diritto internazionale o straniero con cui declinare le questioni che si trovano davanti, preferiscono evitare”.

Il brano d'intervista appena riportato solleva un problema importante, e cioè l'utilizzazione della figura dell'interprete. In molti casi, questa figura è indispensabile affinché il notaio possa svolgere correttamente il proprio lavoro. Senza un interprete è sostanzialmente impossibile comprendere cosa il cliente straniero – che non parli affatto o, almeno, abbastanza bene l'italiano – chieda e, ancor più, fargli comprendere la soluzione prospettata dal notaio. La necessità di avvalersi di servizi di traduzione spinge i notai, in molte occasioni, a pagare essi stessi la prestazione a un terzo. Oltre a costituire un aggravio economico – un vero e proprio costo *vivo* – tuttavia questa soluzione non incontra sempre il favore del cliente straniero.

“Capita spesso che stranieri chiedano che gli interpreti siano loro familiari. E quando gli spiega che non è possibile che ciò avvenga per una legge del 1913 che impone tutta una serie di formalità, spesso la cosa li infastidisce”.

In effetti, il terzo “nella stanza” è percepito come un soggetto estraneo che intralcia o contamina negativamente il rapporto di affidamento tra cliente e notaio (un discorso simile, comunque, vale anche per altri professionisti)<sup>4</sup>. Si tratta di un problema ben conosciuto anche all'estero. A ciò si aggiunga – come testimoniato dall'intervista sopra riportata – che i clienti stranieri desiderano avere per interpreti persone di loro fiducia. Senonché simili richieste pongono talvolta il notaio di fronte alla necessità di opporre un diniego (per ragioni legali, come nel caso illustrato) oppure ad agire in condizioni di insicurezza o sospetto. Questo accade perché l'interprete di fiducia proposto dal cliente appartiene, in molti casi, alla stessa comunità di migranti o alla sua rete familiare. Nel dialogare con il proprio cliente questo tipo di interprete utilizza quindi una conoscenza di sfondo particolarmente articolata e alla quale il notaio, a causa delle barriere linguistiche, di regola non ha accesso. Al notaio rimane ignoto cosa l'interprete riferisca al cliente. Nulla esclude che la diffrazione linguistica possa ospitare atteggiamenti prevaricatori, fondati su relazioni di potere infra-comunitarie e in cui l'interprete è (o fa le veci della) parte dominante. Come si vedrà in seguito, questi problemi incidono fortemente sul ruolo di garanzia e di controllo sociale nell'uso degli strumenti giuridici che è affidato alla figura del notaio.

Ulteriore problema, ancora legato alla figura degli interpreti, è quello concernente la qualità della traduzione. Lasciando da parte il problema della buona fede di chi traduce, resta da capire quali siano le competenze del traduttore. Il linguaggio giuridico non è il linguaggio comune. Per giunta, le figure normative, gli istituti del diritto italiano, divergono quelli dei sistemi giuridici d'origine e non sono, spesso, immediatamente convertibili nei modelli di conoscenza legale *folk* a disposizione del

---

<sup>4</sup> Cfr., al riguardo, anche se con riferimento alla figura dell'avvocato, Blasi (2008).

cliente straniero. La traduzione giuridica è insomma un'attività che richiede la capacità di maneggiare plessi concettuali caratterizzati da un'alta specificità e – come se non bastasse – di sottoporli a un *trattamento di conversione interculturale*. Gli interpreti in grado svolgere con un buon livello di affidabilità questo compito sono davvero pochi. Se a tutto ciò si aggiunge la carenza di formazione interculturale del notaio, l'assenza di supporti che lo mettano in grado di orientarsi nel paesaggio culturale, nell'immaginario del cliente e così via, si comprenderà bene quali e quanti siano gli ostacoli che impediscono al singolo professionista di gestire la relazione con gli stranieri a un livello paragonabile agli standard assicurati agli italiani. L'aspetto più preoccupante, probabilmente, ha a che fare con la circostanza che i notai, in molti casi, potrebbero non rendersi conto di quel che non funziona, dei deficit di comunicazione e comprensione, sicché la relazione con il cliente potrebbe naufragare nel malinteso con l'inconsapevole e apparente consenso di tutti. Questa evenienza rappresenterebbe tuttavia un fallimento sia per la funzione notarile sia per il diritto in sé considerato.

Simili problemi non costituiscono tuttavia soltanto un oggetto della riflessione “dotta” – per dir così – sul rapporto cliente-notaio. Quel che non funziona, le inefficienze, gli ostacoli comunicativi, sono comunque avvertiti dalla clientela e divengono un dato psico-sociale, che incide poi, mediante le prassi comunicative e i passa-parola, anche sulla rappresentazione del notariato, della figura del notaio e della sua funzione sociale. Riappare qui l'elemento della “fiducia” nella figura istituzionale. Aspetto che va curato con grande attenzione perché può fare la differenza nella gestione complessiva del rapporto tra notariato e clientela straniera (si badi: di qualsiasi estrazione socio-economica).

“L'importanza dei valori patrimoniali influisce molto sul come gli stranieri si rapportano, e se si rapportano, al notaio. Se l'operazione è a un certo livello, non vanno dal notaio, ma dall'avvocato. O arriva attraverso altri filtri.

Su transazioni minori, e fatte da persone che vivono qua, è più facile che arrivino direttamente dal notaio”.

Naturalmente problemi simili s'intensificano enormemente quando si tratti di gestire pratiche transnazionali.

“Mi viene in mente qui principalmente la differenza tra persone provenienti da paesi africani e persone provenienti da quelli asiatici. In Africa infatti alcuni paesi conoscono la figura del notaio di tipo latino, ma hanno difficoltà legate invece al fatto che i loro sistemi sono talmente burocratici da far impallidire il nostro, o talmente informali, con sistemi di controllo inesistenti, che basta poco o nulla, a volte un timbro, per garantire la legalità dell'atto. Ad esempio, mi è capitato una volta di dover redigere una procura per costituire una società per un soggetto che doveva stipulare in Mauritania. Io mi sono preoccupato non solo di indagare la volontà del comparente, ma di verificare se fosse necessaria la apostille e la legalizzazione per la trasmissione degli atti all'estero. Di fronte alla richiesta di maggior tempo per poterlo fare e rispedire le carte in tribunale per la legalizzazione, il cliente mi ha fatto capire esplicitamente che a loro bastava il sigillo, anche su un testo soltanto in italiano e non tradotto. Di fronte alle mie resistenze il cliente accompagnato da un commercialista italiano mi ha spiegato che al suo paese funziona così, non c'è necessità di alcun tipo di controllo e una carta

bollata basta per poter effettuare un atto. Alla fine non ho fatto la procura, mi sono rifiutato. Già la richiesta era particolare perché in tema di costituzione di società tra soci italiani e soci stranieri bisogna sempre stare attenti, ma mi sono rifiutato soprattutto perché ritengo che un mio atto pubblico può uscire dal territorio nazionale solo se rispetta la normativa vigente anche per l'utilizzo all'estero, se no faccio un danno, perché diversamente da quanto mi dicevano cliente e commercialista, il notaio del luogo, o l'autenticante, il funzionario pubblico, potrebbe dire che non va bene. Ho quasi avuto un battibecco con queste persone. Loro hanno rinunciato al documento perché io ho detto che lo avrei fatto solo secondo certe condizioni e quindi in un tempo non immediato.

Questo è un esempio limite”.

L'insieme delle proposte di sviluppo dell'attività notarile sopra illustrate è scaturito, durante le interviste, con riguardo a una serie di ambiti di materie. Volendo tracciare una mappa delle aree di maggiore rilevanza del fattore culturale rispetto all'attuale attività notarile può essere fornita la seguente scansione: ambito successorio, attività d'impresa e ambito societario, ambito familiare, attività negoziale, mediazione/conciliazione.

## **2. Ambito successorio.**

Nel campo delle successioni, la differenza culturale ha un'incidenza cospicua poiché nella definizione delle volontà testamentarie l'immaginario etico-sociale del testatore gioca una parte significativa. Del resto, il problema si presenta oggi non solo con riferimento alle disposizioni testamentarie elaborate da stranieri extra-comunitari ma anche con riguardo alle successioni europee. In effetti, i meccanismi previsti dalla regolamentazione comunitaria in materia successoria da poco entrata in vigore (Regolamento n. 650/2012) si limitano, per lo più, a dispositivi di rinvio e di adattamento inter-normativo. Sia in sede di elaborazione dello schema successorio sia in sede di interpretazione dei testamenti, la matrice culturale-tradizionale delle volontà del testatore e delle sue determinazioni di volontà sembra non essere stata adeguatamente considerata dal legislatore comunitario. Eppure, l'ambito ereditario e della trasmissione inter-generazionale della ricchezza costituisce uno dei settori più influenzati dagli immaginari culturali. A questo evidente deficit della normativa in materia di successioni europee (ma in verità dell'intera legislazione comunitaria) potrebbe porre argine proprio la competenza interculturale del notariato - che marcherebbe, con questo, un risultato suscettibile di essere esportato anche all'estero.

In ambito successorio emerge un profilo di grande importanza per il diritto interculturale. Richieste che potrebbero essere interpretate come violazione di norme a tutela dei legittimari schiudono un significato del tutto differente quando si dipana il sottofondo narrativo-culturale che ospita e nutre le finalità del cliente. Qui il dato è molto interessante perché mette in luce la differenza tra *accommodations* o sotterfugi compromissori d'ispirazione multiculturalista e soluzioni interculturali

fondate sulla identificazione di un *ground* assiologico che faccia da tramite. Anche perché la scoperta di questo *ground* funziona da asse per l'identificazione delle norme applicabili al caso<sup>5</sup>.

La prassi notarile testimonia di molte situazioni in cui la creatività dell'operatore giuridico italiano può condurre a soluzione situazioni all'apparenza segnate da un irrimediabile conflitto inter-normativo o dall'incompatibilità delle richieste avanzate dai clienti. I notai sono abili ad approntare simili strategie ermeneutico-ricostruttive perché in qualche modo quest'attitudine è intrinseca alla tradizione storica del notariato italiano. Ciò che necessita, tuttavia, è la conoscenza dello sfondo culturale del cliente. Essa costituisce un presupposto per poter operare analisi efficaci delle sue narrazioni, contestualizzazioni incrociate e, quindi, traduzioni/transazioni adeguate alle differenti piattaforme di senso espresse dai sistemi normativi chiamati in gioco e, ancor prima, dai circuiti culturali che in essi trovano formalizzazione legale. In effetti, il notaio non è chiamato soltanto a tradurre norme. Lo straniero o la persona di altra cultura non coincide con la norma dell'ordinamento di appartenenza. Piuttosto, esattamente come fa con gli italiani, il notaio ha il compito di *tradurre* il linguaggio comune nel linguaggio giuridico, gli schemi d'azione e i fini presenti nel discorso quotidiano all'interno delle coordinate semantiche e assiologiche disegnate dalla legislazione italiana. Gli stralci di intervista riportati di seguito illuminano in modo particolarmente saliente i profili dell'attività di traduzione appena evidenziati.

*Notaio:* Moglie danese, marito italiano, muore il marito, lei pensa di non dover fare niente. Hanno una mentalità in cui la successione si apre successivamente, non vogliono avere rapporti con i figli, sono in conflitto con loro.

*Intervistatore:* Secondo lei, in Italia non c'è un modo per tradurre questa esigenza?

*Notaio:* Si potrebbe regolare in modo tale che non ci siano sovrapposizioni, potremmo ad esempio escludere i figli con un legato in sostituzione di legittima, che poi quando muore la madre avranno la loro eredità, e glielo spieghi per quale motivo fai questo. Però ci vuole un atto, mentre lì è la legge stessa a prevederlo”.

“Una signora è venuta da me dicendomi che dieci anni prima il marito l'aveva lasciata ed era andato in Zambia. Lei, ai tempi, chiese il divorzio e lui in seguito ha avuto un bambino in Zambia da un'altra donna. A seguito di un incidente, l'uomo è morto in Zambia. Aveva un patrimonio di un certo peso, là in Zambia. Lei voleva rinunciare all'eredità. Io [il notaio] le ho detto che non era il caso di rinunciare, e che figlio sarebbe andato in Zambia per prendersi cura della questione. Ho preso contatto tramite l'ambasciata con un collega notaio e ci siamo accordati. Il notaio dello Zambia mi ha detto che là con i cittadini stranieri si applica la legge inglese, qualunque sia la nazionalità. Io quindi gli ho dato la procura, lui ha venduto la proprietà ed ha dato la legittima al minore, essendo il curatore testamentario, e il minore ha portato a casa 40 milioni dallo Zambia.

---

<sup>5</sup> Su questi profili si rinvia a Ricca (2008, 2013, 2014), Cancellieri, Ricca (2015b).

Se il caso avesse riguardato un indiano, ci sarebbe stato un doppio rinvio. Già, qui avrebbe la comunione dei beni, quasi impossibile da spiegarli. Insomma, sorgerebbero molti problemi anche di carattere pratico ed economico”.

In alcuni casi, i notai – come si è accennato – operano considerazioni di tipo comparatistico, fondate tuttavia su valutazioni di natura inter-normativa. La differenza tracciata tra legislazione dello Zambia e legislazione indiana si muove, in effetti, su due piani differenti. Nel primo caso c’è un contatto diretto con il notaio del luogo, che schiude una prospettiva pragmatica, anche perché questi ha accesso diretto alla dimensione del diritto vivente e allo sfondo culturale del paese. Nel secondo caso, il notaio italiano sembra articolare le sue considerazioni sulla base della lettura dei testi normativi. Ai fini di un’efficace assistenza agli stranieri e della sua elaborazione in chiave interculturale, un aspetto importante concerne la conoscenza dell’esperienza giuridica dei paesi d’origine e, spesso, della sua non coincidenza con il diritto statale. Il notaio, alle volte, intravede questa molteplicità di regimi normativi nello specchio della “insoddisfazione” manifestata dal cliente, ma non riesce a venirne a capo.

“Solo una volta mi è successo di non riuscire a trovare una soluzione nel caso di un cittadino senegalese che aveva un problema di tipo successorio. Abbiamo scritto al Consiglio notarile di Dakar che ci ha fornito una risposta che non ha soddisfatto il cliente, che è andato via. Quest’uomo aveva perso il fratello in un incidente stradale con cui era comproprietario di una casa in Italia: desiderava quindi intestarsi il bene senza però tenere in considerazione che il fratello aveva moglie e due figli. Abbiamo chiesto ai colleghi senegalesi quale fosse il diritto che si applicava e che, in effetti, è uguale al nostro in quanto loro si avvalgono per lo più del diritto francese: magari le quote non erano proprio uguali ma tendenzialmente si fa come in Italia. Quindi il problema era che, essendo i figli minori, si doveva seguire un iter particolare e la competenza era senegalese, dal momento che moglie e figli del defunto si trovavano lì. Tra l’altro, lui voleva vendere questi beni in accordo con la cognata, ma era necessario dimostrare che quella era davvero la moglie e tutte queste cose qui, e non siamo riusciti a venirne a capo, perché secondo lui ne aveva diritto. Probabilmente loro hanno un diritto consuetudinario diverso e per questo non si rassegnava”.

Una considerazione importante da fare con riguardo all’intera tematica dell’assistenza legale interculturale concerne la continuità riscontrabile tra le tipologie di problemi poste dai clienti non-occidentali e quelle connesse all’assistenza a clienti occidentali o persino dell’area comunitaria. Gli scampoli di intervista che seguono testimoniano bene – di là dalle indubbie differenze di gradazione e di distanza culturale – quanto ora osservato. Queste considerazioni, tra l’altro, acquistano notevole importanza se riguardate nella prospettiva della disciplina successoria europea da poco entrata in vigore.

“Tra l’altro, se uno pensa che tutti i sistemi di *common law* prevedono che la successione degli immobili si svolga secondo la *lex rei sitae*, si frammentano inevitabilmente le successioni. Questo è un problema che si sta

proponendo con maggiore frequenza anche per i cittadini italiani. Ormai capita che quanti hanno la proprietà in Spagna o a Londra, siano tutti terrorizzati dal fatto che è come se si aprissero tante successioni.

Il principio dei legittimari, ad esempio, non esiste in altri ordinamenti, quindi diventa difficile far comprendere allo straniero queste regole. La frammentazione delle successioni produce problemi di gestione alquanto difficili da far comprendere”.

Una sorta di falla metodologica, che rivela la necessità dell’approccio interculturale ma l’assenza di un’adeguata consapevolezza o di un *know how*, di una risposta alla domanda “come si fa?”, spesso implicitamente posta a se stesso dal notaio, la si ritrova nella osservazione seguente:

“Una delle cose che bisogna affrontare nel campo successorio è la terminologia. Si parla di diritti: diritti reali, la proprietà ecc. Con certi ordinamenti, e in particolar modo con quelli anglosassoni, l’equivalenza si può avere in termini sociologici o economici, ma in termini giuridici bisogna sempre creare una sorta di adattamento. L’adattamento è una di quelle cose che nel diritto internazionale privato c’è sempre stata. Nel mondo anglosassone non si parla di diritti reali, che riguardano il mondo continentale. Parlare dei nostri diritti con il bagaglio culturale nostro potrebbe essere un errore. Il regolamento successorio che entra in vigore nell’agosto 2015 è il primo che ha una norma proprio sull’adattamento. Se io faccio testamento in Inghilterra in inglese e ho dei beni in Italia, e lascio a una persona il cosiddetto *lease hold*, in Italia non esiste questa fattispecie, e la norma dice che bisogna adattare, ovvero conformare la volontà del prestatore a una fattispecie giuridica che esiste nell’ordinamento in cui andrai ad applicarla, che sia il più simile possibile, ed in questo caso potrebbe essere l’usufrutto o altro...”.

E ancora, con riguardo al riscontro, da parte del notaio, di “mentalità successorie differenti” all’interno del contesto Europeo, soprattutto con riferimento ai rapporti tra genitori e figli:

“Gli stranieri non capiscono (soprattutto danesi, svedesi e anche inglesi) il fatto che la moglie concorra con i figli alla morte del marito. Nella legislazione di quei paesi la successione si apre alla morte del secondo soggetto, perché il patrimonio è unico. In Francia addirittura, forse per escludere il coniuge, danno diritto a un coniuge alla morte dell’altro di scegliere tra diritto o usufrutto o un bene singolo; c’è un atto che non è un testamento in cui si facoltizza il coniuge a far questa scelta.

Gli stranieri questa cosa proprio non la capiscono.

Oggi, il passaggio grosso che avrebbero avuto è la tutela del coniuge con diritto di abitazione e dei beni che l’arredano: però si limita a una casa familiare, che quindi ce la devi avere. Se io sto in affitto o la casa familiare, non quella che possiedo, non è di mia proprietà, allora ci sono delle grandi carenze a livello successorio per la tutela dei coniugi.

Mettiamo il caso dei vecchietti che si sposano le badanti. Se tu ti sposi per un giorno hai diritto alla successione come se fossi sposata per 40 anni.

La successione necessaria dovrebbe essere riformulata.

L’impatto difficile con gli scandinavi è di fare capire questa situazione successoria. Ed ora la cosa avviene anche con gli italiani, nel caso i coniugi vadano d’accordo, perché marito e moglie nel corso della vita hanno, indipendentemente da chi fosse il proprietario del bene, aiutato un figlio o un altro, considerando il



patrimonio unico. Tanto è vero che loro spesso scrivono delle lettere in cui i genitori spiegano ai figli (o il padre o la madre o assieme) che nel corso della vita hanno considerato il loro patrimonio come un unico patrimonio, quindi hanno aiutato tutti i figli secondo le esigenze che la vita ha portato davanti, senza pensare questo è del padre o della madre; quindi il padre o la madre devono dare anche a Tizio o a Caio avendo dato a Sempronio, o viceversa. Ma ormai quasi la maggioranza degli italiani si comporta di fatto, non di diritto, come se il patrimonio fosse unico. È giusto, nella normalità dei casi, che la gente non debba pensare “ma quel bene è intestato a te quindi se lo dai a lui ecc.”, così non è mai stato fatto.

Questo dovrebbe far sì che il nostro diritto successorio possa far considerare un unico compendio quello del coniuge. Al livello fiscale, poi, il patrimonio è considerato un'unica massa, e spesso anche a livello pratico poi spesso si aspetta che muoia anche il secondo genitore per sistemare le parti, in attesa calcolando il debito o credito di ciascuno in relazione al patrimonio del primo coniuge defunto. La vita, a livello pratico, fa sì che queste cose, sebbene non configurate dal diritto, siano di fatto realizzate dalle parti.

Quindi, in questi contesti, il primo presupposto che devi avere quando vengono da te è che non ragionano nello stesso modo nostro, soprattutto per quanto riguarda la famiglia”.

### **3. Attività d'impresa e ambito societario.**

Anche in questo ambito, l'assistenza interculturale del notaio assume una rilevanza notevole. Se adeguatamente esercitata, essa può neutralizzare le barriere alla circolazione dei capitali e delle attività produttive spesso derivanti dal carattere “nazionalistico” dei dispositivi di diritto internazionale privato. È così perché in molti casi gli schemi normativi provenienti e/o influenzati dai paradigmi legali di altri ordinamenti sono formalmente incompatibili, nonostante tutti gli sforzi di adattamento, con la legislazione italiana. Tuttavia, l'ascolto e l'esplicitazione in chiave narrativa delle concrete esigenze dei clienti, uniti a un'opera di adeguata e competente traduzione interculturale dei loro significati e delle connesse implicazioni assiologiche, può condurre alla rimodulazione delle risposte fornite dall'ordinamento italiano. Da qui, non senza una consumata abilità tecnica nell'uso sistematico degli apparati normativi, può derivare l'elaborazione di una casistica in grado di individuare soluzioni creative e innovative tali da soddisfare entrambi i requisiti, rispettivamente, della non difformità dai principi dell'ordinamento interno e della recezione delle istanze di riconoscimento/tutela marcate dalla differenza culturale e prospettate dai clienti stranieri. La voce dei notai è estremamente esplicativa ed efficace nel tracciare le coordinate di un uso interculturale e dinamico del diritto italiano in questi ambiti.

“Ho costituito società con anglosassoni e ho incontrato enormi resistenze. Avvertivano la funzione di consulenza, soprattutto di fronte a obiezioni sui problemi della loro legge societaria che io avevo studiato. Ma non accettavano il fatto di doversi recare in Italia, e facevano richieste totalmente scollegate dal diritto societario italiano. Anche se a studiare la legislazione inglese ho trovato che in effetti le distanze non sono così divergenti, è piuttosto l'approccio mentale che è completamente diverso.

Per la società che gli inglesi hanno costituito qui in Italia i problemi sono stati su mie richieste in materia di amministrazione. Loro pretendevano che le attività riservate all'assemblea, che in Italia sono obbligatorie, sfuggissero al lavoro della stessa assemblea. Studiando la legislazione straniera ho visto che, sebbene parzialmente differente, la struttura è più o meno la stessa: c'è un soggetto sovrano che controlla, il CDA o l'amministratore, e l'assemblea dei soci. Loro volevano che l'amministratore su determinate questioni potesse fare quello che voleva, spogliando l'assemblea delle sue funzioni. Allora lì la mia rigidità è nata dal fatto che operiamo in Italia e dobbiamo attenerci alla legislazione italiana, ma anche dal fatto che in realtà anche da loro esistevano alcune garanzie che invece pretendevano di ignorare.

La loro esigenza di base, però, non era quella di "frodare il socio", ma visto che la società era costituita da un italiano e da un inglese, il loro obiettivo era che l'amministratore, che era italiano, potesse fare determinate cose senza riunire l'assemblea, che per loro era molto difficile data la residenza in Inghilterra dell'altro. Allora gli ho consigliato di prevedere riunioni in teleconferenza, anche per fare atti dal notaio, disciplinando bene lo statuto per le modalità di accertamento e legittimazione dei presenti. Quindi loro avevano pensato ad esautorare l'assemblea piuttosto che prevedere tali clausole, assolutamente legittime".

Lo stralcio d'intervista adesso riportato costituisce un esempio saliente. Esso mostra come valicare i confini delle discrepanze registrabili sul piano internazional-privatistico e pone in luce quelle che si registrano sul piano culturale.

Ed ecco, di seguito, un altro caso sintomatico di utilizzo (irriflesso) dell'interpretazione interculturale come viatico per modificare la scelta delle norme chiamate in causa nella qualificazione normativa delle richieste dei clienti:

"Per lo più l'attività con stranieri riguarda società, e il rapporto è mediato, quindi l'approccio dello straniero è imprenditoriale; spesso le direttive arrivano dalla casa madre, e le società operano secondo standard preparati da loro e che hanno come presupposto la normativa del loro paese. Pretendono che queste vengano applicate ovunque, ma ciò non è possibile, perché i criteri sono diversi".

Lo iato determinato dalla differenza culturale e la possibilità che esso generi una sorta di *secondo livello* al quale la regolamentazione giuridica finisce per non avere accesso – in ciò fallendo sul piano dell'effettività – costituiscono elementi frequenti nella restituzione della loro esperienza con gli stranieri da parte di molti notai. Il contatto con clienti provenienti dalla Cina rappresenta, sotto questo profilo, una sorta di ambito socialmente emblematico.

"I cinesi: sono una grande maggioranza dei clienti stranieri, e principalmente arrivano in relazione agli atti societari. Fanno tantissime costituzioni di aziende e costituzioni di società.

Con la cultura cinese la difficoltà è che spesso non hanno una grandissima capacità d'integrazione, e tendono a non parlare la lingua anche se vivono qui da molto. C'è di solito una sorta di capo o responsabile, una persona che ordina tutto e si porta con sé quelli che sono i soggetti: che in realtà ogni tanto io mi chiedo quanto siano operativi o meno. Partono spesso segnalazioni all'antiriciclaggio, perché è difficile capire se i firmatari siano coloro che eserciteranno effettivamente l'attività o meno.

C'è una persona che parla per gli altri, che conosce la lingua e che si espone per gli altri, ma chi è poi che mette la firma davvero, chi si impegna, sono persone che non si sono mai integrate, non conoscono la cultura italiana, non parlano la lingua. Mi trovo spesso a spiegare loro cosa sia una società, cosa significa la responsabilità limitata o la responsabilità d'amministrare, ecc.

È come se ci fosse un binario parallelo, tutto loro, assolutamente non integrato nella nostra cultura e economia. I clienti cinesi non rendono conto al notaio, rendono conto ad altri. Fanno tutto quello che dice il notaio se hanno l'ok dalla persona con cui vengono.

Fanno tutte società di capitali (per la responsabilità limitata). Di solito non sono legati da vincoli di parentela, si conoscono tra di loro, talvolta si definiscono cugini, ma ci sono principalmente legami di interesse, non legami familiari, come se si appoggiassero su legami di gerarchia sociale riconosciuti all'interno della loro cultura. Per gli atti societari poi, sebbene talvolta il sospetto che ci siano relazioni di parentela ci sia, anche per l'aspetto esteriore spesso simile dei convenuti, il notaio non è tenuto a verificarlo, come invece potrebbe essere il caso per le compravendite. Se vengono due persone per una compravendita e hanno due cognomi diversi poi è difficile che uno indaghi l'esistenza di relazioni di parentela. Una volta è avvenuto che per una costituzione di società siano arrivate due persone con lo stesso cognome.

L'impressione è che non siano interessati a comprare immobili, preferiscono affittare la casa e mandare le rimesse al loro paese.

Quella che è un'impressione è che loro costituiscano e acquistino società, ma non modifichino. Chiedono sempre lo statuto standard, non hanno esigenze di modificare lo statuto per tutelare determinati soggetti, perché secondo me fanno esporre soggetti che già rischiano poco. Non fanno operazioni societarie.

Di solito costituiscono società piccole, piccole realtà in cui il loro interesse non è capire la struttura di gestione della società o lo statuto, quanto la sostanza della cosa: cosa serve per iniziare l'attività. Si appoggiano su commercialisti e simili, ma principalmente hanno una persona dei loro che li segue".

E ancora:

"I cinesi hanno interesse a quella che è un'economia loro, non sono interessati all'aspetto giuridico, che vivono come un di più necessario perché richiesto, ma non come uno strumento sussidiario utile all'economia. Sanno che è obbligatorio fare per aprire un'attività, poi dal punto di vista commerciale gestiscono con le loro regole e idee. Il notaio deve spiegare tutto quello che fa, ma non sono interessati a capire lo strumento giuridico.

Nel momento in cui faccio l'atto cerco di far capire quello che va fatto e perché, ma poi nella gestione delle regole societarie forse il commercialista ha maggiori conoscenze. Il notaio serve solo per la costituzione o cessione, ma gli aumenti o riduzioni di capitali, cessioni di partecipazioni, vengono gestiti tra loro".

Questa consapevolezza è fonte, peraltro, di letture critiche circa il ruolo interculturale del notariato. Se posti esplicitamente di fronte al problema, alcuni notai dimostrano una precisa intuizione delle vie da percorrere.

*"Intervistatore:* Se lei conoscesse la particolarità del sistema sociale e culturale cinese (ad esempio il sistema familiare gerarchico, con vincoli di assistenza reciproca tra ascendenti e discendenti), si sentirebbe di modellare gli strumenti societari o altre cose di conseguenza, assecondando tali esigenze?

*Notaio:* Questo il notaio lo deve fare. Se viene qualcuno il notaio ha l'obbligo di capire le sue esigenze, anche culturali. Io sono tra l'altro molto curioso e mi piace andare a fondo per comprendere il sistema di riferimento altro, ma poi bisogna capire quali sono le possibilità che gli strumenti legali hanno di adeguarsi a esigenze altre. Ad esempio dal punto di vista successorio. Ci sono paletti che vanno rispettati, ma poi ciascun notaio individualmente ha attitudini più o meno marcate verso la ricerca di una mediazione culturale.

I cinesi sono molto chiusi e poco estrosi rispetto ad altre culture. C'è la tendenza a fare clan, perché ciò dà più sicurezze, poco spirito di adattamento e regole molto forti che sono difficili da plasmare”.

Gli interpreti, per esempio, di solito vengono portati da loro”.

Come è facile arguire dagli incisi finali, accanto a chiare coordinate metodologiche si ritrovano anche luoghi comuni, deduzioni antropologiche un po' affrettate, stereotipi. La distonia tra la maturità metodologico-professionale e le conoscenze a disposizione del notaio sul piano etnografico dimostrano, però e una volta di più, quanto sia indispensabile una coordinazione tra giuristi e antropologi. A tal riguardo, vorrei sottolineare che questa coordinazione non costituisce una sovrastruttura, una proiezione teorica o politico-ideologica sull'attività notarile e sull'assistenza legale intesa in senso generale. Al contrario, si tratta di un'esigenza che sgorga dalla prassi, dalle sue connotazioni deontologiche, dalla consapevolezza del ruolo istituzionale del notariato e da un'idea del “fare diritto”.

La funzione di mediazione inter-ordinamentale e interculturale che il contatto con gli stranieri pone *sulle spalle* dei notai assume, peraltro, molteplici sfaccettature.

“Anche in campo societario non è facile avere a che fare con clienti stranieri. Con i cinesi ad esempio la gestione di banche è accentrata e ministeriale, quindi per spiegare loro i documenti che ci vogliono e cosa serve in Italia devi proprio fare una funzione di mediazione tra il nostro registro delle imprese e la loro struttura per cercare di capire. Poi c'è il problema delle traduzioni dei documenti che arrivano.”

“Altre cose interessanti sono le filiali di no-profit straniere. Ad esempio gli alcolisti anonimi, che sono nati in America, e hanno una rete mondiale. Le loro esigenze nascono dalla loro tradizione da un lato legata all'America, dall'altro al loro tipo di attività. Per cui non ci deve essere una conoscenza tra l'alcolista, che però di fatto fa parte dell'associazione, e le strutture gerarchiche. Qui, per rendere compatibili queste esigenze, bisogna inventarsi molti passaggi creativi per inventarsi uno statuto compatibile con le nostre leggi”

La difficoltà di traduzione è che là si usa un trust, quindi i membri non sono soci ma beneficiari, e l'anonimato è più facilmente iscrivibile nel funzionamento della struttura. La soluzione potrebbe essere quella di una fondazione”.

Ciò nondimeno, le lacune interculturali, derivanti anche da una scarsa consapevolezza presente a livello istituzionale, sia nazionale sia transnazionale, circa barriere esistenti, possono porre gravi problemi sul piano del controllo sociale. A riuscirne compromessa può essere la funzione pubblicistica del notariato. L'attività di controllo circa l'uso non fraudolento dei “tipi normativi”, degli istituti previsti dal diritto italiano o straniero, finisce per dover essere esercitata, talvolta, in condizioni *cognitive* e operative davvero disagiati. Tutto ciò a discapito della possibilità di elaborare

modelli, casistiche, in grado di svolgere una sorta di *funzione nomofilattica preventiva* rispetto a quella svolta in seno al momento processuale dagli organi giudiziari. Sciogliere i *nodi interculturali* in fase di progettazione dell'agire giuridicamente rilevante degli stranieri, anziché di giudizio *ex post* sul loro operato, potrebbe fornire gli strumenti per un'integrazione condotta dal basso, a partire dalle pieghe del quotidiano, direttamente radicata nel tessuto normativo e quindi caratterizzata da alti coefficienti di effettività. La diffusione di simili pratiche potrebbe funzionare da deterrente per comportamenti ai margini della legalità, consumati nell'ombra anche perché resi invisibili da una differenza culturale non colmata, o addirittura scientemente illegali. In qualche modo, quelle buone pratiche potrebbero porsi e funzionare come luogo di convergenza tra l'interesse dello straniero e le esigenze di conformità all'ordinamento italiano, così da rendere *non conveniente* la violazione o l'elusione dei parametri normativi. Ancora una volta, il confronto con le comunità cinesi rappresenta un po' il terreno di elezione per la configurazione dei problemi e della necessità di una loro soluzione:

“Un caso è quello dei cinesi che ho dovuto mettere alla porta. In generale la provenienza asiatica, e quella cinese in particolare, è quella che di solito crea le maggiori difficoltà. Con grande dispiacere mi è capitato di avere a che fare con una cessione di azienda da parte di un cittadino che non parlava e non capiva assolutamente l'italiano, e doveva essere il soggetto che acquistava l'azienda. Quindi la “testa di legno”, dico io, che acquistava l'azienda. Là mi è stato fatto notare che per il loro sistema, almeno fino a poco tempo fa, le mie richieste di far nominare un interprete erano assolutamente fuori luogo. A mio parere, sebbene la disciplina cambi a seconda che si compia un atto pubblico o una scrittura privata autenticata, è ineludibile che chi compie un'operazione debba capire cosa sta compiendo. Io non posso fare finta di non sapere cosa lei stia capendo nella comunicazione con la controparte solo perché stiamo compiendo una scrittura privata che è permessa nella cessione di azienda. Io so che avrei potuto agire diversamente, ma secondo me il fatto che il soggetto comprenda quello che avviene è assolutamente necessario, anche perché in un caso come questo possono venire fuori problematiche penali, di antriciclaggio etc.

Di fronte a questa mia richiesta il cliente, quello che capiva l'italiano, ha quasi perso la testa. Là ti rendi conto che il sistema italiano ha delle ottime radici, che sono quelle della tutela del soggetto che compie l'atto, ma va svecchiato almeno nella misura in cui uno per nominare un interprete deve andare in tribunale. Dovrebbe essere possibile per il notaio far giurare davanti a se un cittadino che comprende la lingua del caso concreto, lo nomina e lo usa da interprete. Le norme attuali ci zavorrano. A me stupisce che in Italia si possano compiere un certo tipo di atti con una certa velocità.

Al riguardo in Italia serve una formazione del giurista improntata alla conoscenza delle lingue, e anche a capire le problematiche e dinamiche umane che riguardano i cittadini stranieri”.

C'è da dire, peraltro, che i notai alle volte avvertono una sorta di scarto cognitivo e organizzativo rispetto ai clienti stranieri. In altre parole, la necessità di una formazione interculturale, l'esigenza di riuscire a *capirne di più*, è avvertita come una sorta di fattore di riequilibrio nella relazione professionista/cliente straniero. Ciò è dovuto alla circostanza che gli stranieri si organizzano e acquisiscono conoscenza del diritto italiano, unitamente a una spiccata abilità a eluderne le strettoie. Senonché le piste di elusione non sono facilmente rinvenibili dai notai, se a questi manca il supporto

e gli strumenti necessari a conoscere, interpretare e, talvolta, indovinare qual è il contesto, lo sfondo pratico e teleologico che ospita l'agire del cliente, le sue richieste, l'utilizzazione delle possibilità operative e delle tutele apprestate dal diritto italiano.

“I cinesi sono molto preparati perché hanno a Milano un loro centro studi. Non fanno mai un mutuo. Ad esempio, un uomo è venuto da me e si è comprato la prima casa. Poi è tornato e ne voleva prendere un'altra sempre con le agevolazioni prima casa, perciò gli ho detto che non poteva. Il cinese ha risposto che non c'erano problemi perché l'avrebbe intestata a una cugina e si è presentato la volta seguente con una cugina. Alla fine ha comprato sette case tutte intestate a differenti cugine. (Donazioni indirette di denaro). Quindi si è fatto fare la procura revocabile a vendere e dopo qualche anno ha venduto la casa e incassato, perché aveva il mandato all'incasso.

I cinesi hanno il loro giro. Se aprono una ditta individuale o una società, dopo qualche anno cambiano la sede o la chiudono e ne aprono un'altra. Questo per motivi fiscali. I primi due anni il fisco non li controlla, quindi poi chiudono e riaprono. Passano da Vicenza a Verona a Brescia a Milano a Venezia, questa è la direttrice. Sono piccoli commercianti. Hanno tutti l'avvocato a Milano, c'è questo centro legale cui si appoggiano.

I cinesi, un paio di volte, li ho mandati via, perché il soggetto che comprava un mercato non parlava una parola d'italiano. Se uno compra un mercato, deve stare a disposizione del pubblico, e se non parla una parola di italiano non va bene. Allora l'ho fatto presente al cliente e lui mi dice: “Ma io non vado al mercato, mando testa di legno”. Di conseguenza, mi sono rifiutato di compiere l'atto, perché era un'impresa individuale, non una società, e gli ho detto che se voleva fare acquisti di questo tipo doveva rivolgersi ad un altro notaio. Dal punto di vista della legittimità dell'atto forse non c'erano problemi ma, intuendo che c'era qualcosa che non andava bene, mi sono rifiutato. Devo dire che se avessero insistito forse alla fine avrei ceduto, ma li per li non me la sono sentita”.

E ancora:

“Per quanto riguarda i cinesi sono sempre mediati da un collettore e il primo problema è verificarne l'identità e poi controllare i flussi finanziari. La seconda/terza generazione ha acquisito una qualifica imprenditoriale molto più spiccata, hanno maggiore capacità di relazionarsi con i notai e con la controparte italiana: diciamo che il cinese di seconda/terza generazione è “più bravo” nella contrattazione. Sono sempre accomunati dal fenomeno del clan: capita sempre più spesso che esistono società cinesi in cui il proprietario affidi l'amministrazione dell'azienda a soggetti giovani, che non fanno necessariamente parte della propria rete familiare, senza alcuna limitazione dei loro poteri perché sanno che in caso di errore ci sono meccanismi sanzionatori che vanno al di là della tutela giuridica. Il rapporto fiduciario è enorme e quindi anche il rispetto della regola è enorme, e l'arma della sanzione non sempre viene formalizzata da un punto di vista giuridico. Ritengono formalistica l'azione d'inserimento nell'atto della limitazione dei poteri della rappresentanza dell'amministratore unico, perché hanno un rapporto fiduciario consuetudinario, una normatività non giuridica simile a quella dei *good fellows*”.

In alcuni casi i notai sono estremamente lucidi nel riconoscere la propria mancanza di conoscenza dello sfondo culturale su cui s'imbastisce l'agire dei clienti stranieri:

“Per il resto, come detto, occupandomi di diritto societario magari mi capita di vedere qualche cosa strana, che ne so, delle volte i cinesi vengono qua e c’è questo soggetto strano che a me, come notaio, mi mette in allarme perché non so chi è, perché sembra avulso rispetto alle parti, ed invece poi mi spiegano che è quello che gestisce soldi e autorità all’interno del clan o della famiglia e che decide, ad esempio, a quale figlio intestare l’attività, piuttosto che alla figlia, perché le donne non contano un fico secco per loro. Hanno comunque molto rispetto della figura del notaio, sia i cinesi sia i pakistani, moltissimo gli egiziani... a livello di commercio un po’ meno. Ad esempio, molto spesso i pakistani arrivano al mio studio tramite un commercialista, anche lui pakistano, che gode di grande stima all’interno della comunità perché viene da una famiglia importante. Così come la mia traduttrice, ormai la conoscono tutti nella comunità e non hanno difficoltà ad accettarla. Poi, certo, anche loro delle volte hanno delle dinamiche strane. Mi è capitato delle volte di vedere che, nel fare delle società, il capo dell’azienda non volesse comparire e intestasse tutto a quelli che sono i dipendenti. E allora magari tu chiedi perché lo capisci che loro non sono proprio quelli che in realtà ci mettono i soldi, o che comunque fanno da prestanome contro voglia; gli chiedi insomma da dove arrivano questi soldi che vogliono investire in questa nuova società, ma loro ti danno sempre una risposta: che fanno micro-credito e che quindi i soldi arrivano da lì, se li prestano tra di loro. Se guardi le mie schede antiriciclaggio loro dichiarano sempre che i soldi glieli hanno prestati, ma non uno, tutti; intere comunità o villaggi partecipano a questi investimenti economici. E poi magari non si tutelano per niente. Ad esempio, nessuno inserisce le clausole di prelazione, forse adesso qualcuno, ma fino a qualche mese fa mai, perché per loro è inconcepibile che il socio possa vendere a insaputa. I cinesi fanno quasi tutti s.r.l., qualcuno mi ha chiesto società familiari, ma perché per lo più fanno i grossisti o i ristoratori; i pakistani fanno società di persone, penso per una questione di costi: i cinesi hanno meno questo problema per cui... Qualche società in accomandita l’ho fatta per i pakistani appunto, quando non hanno il socio ma solo un parente, e poi per questioni fiscali. Perché se fanno la società di persone entrambi i soci devono pagare l’Inps, se invece fanno in accomandita uno solo deve versare contributi e tutte quelle robe lì. Il problema è che se aprono un negozio non possono fare lavorare la nonna che è accomandante, allora devono fare per forza una s.n.c.: ormai hanno imparato perché li hanno beccati e quindi... E poi qui l’impresa familiare non si fa, si fa molta fatica per tutta una serie di questioni (legate a traduzioni di atti di matrimonio ad esempio, anche se ormai gran parte dei miei clienti sono stranieri di seconda o terza generazione, nati, cresciuti e sposati in Italia) e faccio prima a fare delle s.r.l. o delle s.n.c. semplici, perché ad esempio ricostruire la parentela per i pakistani è difficile: non hanno neanche lo stesso cognome tra fratelli. Un’altra società in accomandita l’ho fatta con un cinese che è un grande imprenditore gastronomico e che si era inventato questa soluzione con la sua commercialista: lui era accomandatario della sua società ed era accomandante di tutta una serie di società che erano intestate ai suoi dipendenti, che erano gli accomandatari, che lui premiava aprendo loro queste attività mentre per sé si teneva un 50% dei profitti. Adesso, però, ha capito che questa cosa non funziona e adesso fa s.r.l., vuole fare una holding... Ma perché il problema poi è sempre lo stesso, stranieri o italiani che siano: purtroppo quando si ha scarsa disponibilità economica si hanno dei consulenti che definire tali è davvero troppo. È gente che ti fa drizzare i capelli in testa ma contro cui non puoi fare nulla, non hai strumenti; cioè... magari io provo a intervenire... Ma come fai?”.

Problemi di controllo sociale nell’uso degli istituti sorgono tuttavia non solo con i Cinesi. Quella che segue è la testimonianza di un altro notaio riguardo il suo rapporto con alcuni clienti musulmani:

“Dal mio punto di vista, la prerogativa principale è la certezza del diritto. La differenza culturale è importante, ma non può essere anteposta al diritto.

Ho avuto un paio di casi di musulmani che volevano comprare un terreno per fare una moschea. Questo è un po' un problema, perché fanno un'associazione musulmana che ha una veste giuridica, e bisogna che l'associazione sia fatta rispettando la legge italiana. Questa poi deve comprare il terreno, e così via. Quindi l'associazione la facevo io, tipo onlus, in modo che andasse bene secondo gli standard accettati dal Comune. Ponevo un'alternativa netta: o la cosa si faceva in un certo modo, appunto come volevo io, oppure non si faceva. Lo statuto era standard, poi nel caso potevano modificarselo loro in seguito. Io non avrei certo potuto inserire in una onlus preclusioni di sesso o religiose. Quindi lasciavo che proponessero, anche perché volevo conoscere le loro esigenze; quindi gli dicevo cosa si poteva fare e cosa no, mediando magari qualcosa ma facendo tutte cose legittime secondo il nostro ordinamento”.

La formazione interculturale del notaio, in molti casi, potrebbe giovare a modellare gli atti in vista di situazioni limite non contemplate dall'esperienza ordinaria e dai tirocini dei notai italiani tradizionali. Un esempio potrà far intendere agevolmente a cosa ci si riferisce:

“Mi sono capitate cooperative di trasportatori, che sono persone che talvolta hanno un mezzo di trasporto e creano una cooperativa perché non possono essere assunti dalle ditte di trasporto a causa di oneri previdenziali troppo alti.

“Queste sono le cooperative di poveri cristi”, secondo me. Invece di essere assunti, queste persone si organizzano e se la vedono loro con l'INPS sollevando il datore di lavoro da questi oneri. Spesso non hanno neanche il mezzo di trasporto, che viene dato dall'azienda. La cooperativa è solo uno schermo per il datore di lavoro per non pagare gli oneri previdenziali e per i soci è un modo per procurarsi opportunità di lavoro. Per i soci non conta lo strumento, se fosse associazione di consumo sarebbe lo stesso. Tanto è vero che poi hanno il problema che quando qualcuno parte, e non lo trovano più, per poter fare anche una piccola cosa, o per sciogliere questa cooperativa, non possono farlo a causa della sua mancanza. Ad esempio, mi è capitato il caso di un uomo tornato in Mauritania che era socio di una di queste cooperative. Quindi è stato chiesto a quest'uomo di fare una raccomandata con ricevuta di ritorno alla sede della società per dire che voleva recedere. Poi hanno dovuto far passare sei mesi, perché negli statuti di solito queste situazioni di emergenza non vengono prese in considerazione, e solo dopo sei mesi il recesso ha potuto avere effetto. Inoltre bisogna anche dimostrare la giusta causa, che in questo caso la giusta causa è palese e può essere presunta dal notaio.

È quindi il notaio che organizza queste risposte contingenti rispetto a situazioni di emergenza peculiari circa il tipo di società costituita e la realtà di cui è figlia. Bisogna fare tutti questi passaggi per aderire agli standard della camera di commercio, ma non è la camera di commercio o il commercialista che sono in grado o vogliono elaborare queste strategie. È il notaio che, conoscendo la normativa e le situazioni contingenti, deve di volta in volta “inventare” queste soluzioni.

Bisognerebbe prevedere nello statuto che in particolari situazioni di emergenza, ad esempio, l'unanimità dei soci non sia necessaria, ma basti la maggioranza”.

Un istituto che presenta notevoli potenzialità è quello dell'impresa familiare.



“Mi sono capitate imprese familiari, principalmente di marocchini, tunisini e algerini, che hanno piccole imprese (pulizie, edile, ecc.) e lo fanno di solito per motivi fiscali. Stabiliscono che alcuni parenti del titolare dell’impresa partecipano all’impresa e specificano quali siano”.

“Mi è capitata l’impresa familiare del cinese che ha una pizzeria, persone che vivono in Italia, e in questo caso è più semplice perché hanno un matrimonio registrato in Italia, sono iscritti in camera di commercio: è più facile gestire la situazione. L’unica difficoltà è con soggetti di paesi arabi che non vogliono il notaio donna, per una problematica di gestione del rapporto professionale con persone di sesso femminile”.

La notazione riguardante “i profili di convenienza fiscale” nell’adozione del modello d’impresa familiare costituisce un dato interessante, che andrebbe indagato più approfonditamente in relazione alle situazioni concrete presenti al notaio. In effetti, l’utilizzazione dell’istituto previsto dall’art. 230bis del codice civile rappresenta una *peculiarità* del sistema normativo italiano. Esso potrebbe avere assai più sviluppo di quanto concretamente non accada<sup>6</sup>, e ciò dipende – con molta probabilità – dall’alto livello di imposizione fiscale presente in Italia. Nell’ambito della normativa comunitaria questa figura non esiste tuttavia conosce un’enorme diffusione in contesti extra-occidentali, come ad esempio India e Pakistan. Molti migranti da queste aree incontrano difficoltà a realizzare imprese familiari in altri paesi – ad esempio, il Regno Unito. L’esistenza di un apposito istituto in Italia potrebbe fungere da catalizzatore di molte attività commerciali (si pensi all’import-export, giusto per fare un caso), le quali potrebbero a loro volta utilizzare l’Italia come ponte per la gestione di attività nell’intera area continentale europea. Prenderei, inoltre, spunto dall’ultima osservazione svolta dal notaio, nel brano d’intervista sopra riportato, per far osservare che la regolamentazione italiana dell’impresa familiare è ispirata al principio di equità nella gestione dei rapporti familiari che si strutturino anche in chiave imprenditoriale. Particolare attenzione è riservata dall’art. 230bis alla condizione della donna e dei figli, proprio al fine di evitare fenomeni di sfruttamento da parte della componente maschile adulta dell’impresa. Il diritto di partecipare agli utili e alle decisioni imprenditoriali espande al massimo la tutela in favore di entrambi questi soggetti. Del resto, la normativa congiunge questo fine alla possibilità di provare l’esistenza di un’impresa familiare che sussista anche in via di fatto. Il *trasloco* geografico di imprese familiari pre-esistenti in altre parti del mondo e la possibilità di usufruire a tal scopo dell’istituto regolato dall’art. 230bis potrebbero porsi quindi come terreno di rinegoziazione dei ruoli di genere. Proprio la componente femminile delle famiglie e delle connesse imprese, grazie anche ai riposizionamenti psico-sociali favoriti dall’esperienza migratoria, potrebbe giovare di questa norma per rielaborare il proprio ruolo tanto all’interno quanto all’esterno del contesto familiare. Si tratta di una potenzialità da tenere in considerazione, che potrebbe trovare nel notariato una sorta di agenzia di promozione socio-normativa; e ciò anche al fine di sottoporre al legislatore la possibilità di agevolare dal punto di vista fiscale la creazione in Italia di imprese familiari *collegate con o eredi di altre*

<sup>6</sup> Sulla diffusione della figura dell’impresa familiare e sulla collocazione transnazionale del modello italiano cfr. Del Giudice (2010) e Smyrniotis, Poutziouris, and Goel (2013).

presenti nei paesi d'origine. L'importanza di questo istituto trova conferma in considerazioni come quelle che seguono:

“Ci sono culture che di fronte alla figura femminile trovano difficile accettare che gestisca in modo autorevole le situazioni giuridiche” [non specifica quali].

#### **4. Ambito familiare.**

Lo *status* personale della clientela rappresenta per i notai un dato di estrema importanza, sia con riferimento all'accertamento dell'identità dei singoli soggetti sia in ordine all'accertamento del regime giuridico da applicare nel predisporre le cornici legali del loro agire. Le relazioni familiari rappresentano, in tal senso, un ambito d'indagine strettamente connesso anche alla necessità di accertamento dello *status* familiare e giuridico-economico delle parti contrattuali. La struttura giuridica e culturale della famiglia diviene, poi, di cruciale importanza in sede successoria. A tal riguardo, la casistica raccolta nel corso delle interviste ha fornito ampiezza di indicazioni riguardo le difficoltà incontrate dai notai nel coordinare sistemi normativi, criteri di appartenenza giuridica, culturale e religiosa, e disposizioni testamentarie.

Molto spesso i notai registrano e si scontrano con vere e proprie diffrazioni nel modo di rappresentare le relazioni endo-familiari rispetto al modello occidentale. Questo dato culturale tende a convertirsi, non di rado, in regimi normativi della famiglia difficilmente compatibili con quello disciplinato dall'ordinamento italiano. In particolare, per effetto di queste differenze, il notaio si ritrova in serie difficoltà quando si tratta di accertare lo stato coniugale e/o familiare del cliente.

“La questione accompagna quasi tutte le esperienze maturate dai notai, per esempio in fase di acquisto di immobili. Senonché un notevole problema è costituito dalla circostanza che in alcuni paesi (ad esempio, India, Pakistan) lo scioglimento del matrimonio è riconosciuto dai giudici statali di quei paesi anche se non è avvenuto attraverso le vie legali-statali ma attraverso quelle religiose.

Ipotesi di negozio di accertamento riguardo l'avvenuto scioglimento del matrimonio – magari come negozio accessorio all'atto di acquisto – da parte di autorità religiose. Sarebbe necessario il coinvolgimento dell'ex-coniuge, magari via Skype”.

Sarebbe un errore, tuttavia, immaginare che i problemi di coordinamento si pongano soltanto con clienti extra-occidentali. Alle difficoltà inter-normative se ne aggiungono spesso anche altre di tipo comunicativo, a loro volta innescati dalle *esoticità* (quantomeno agli occhi del professionista italiano medio) degli abiti culturali dei clienti.

“Una signora americana che stava comprando una proprietà in Toscana riteneva assurdo che io pretendessi di sapere se fosse sposata o no, e si era sposata quattro volte! Mi diceva: “Vuoi sapere se sono

divorziata? Te lo dico io che sono divorziata!”. Percepiva come un’ingerenza il fatto che volessi delle prove sulla sua condizione.

Sebbene questa esigenza di velocità sia spesso controproducente, ad esempio sarebbe estremamente utile in relazione al permesso di soggiorno, che è sempre difficile sapere se è valido, vero o falso, in regola, se è in fase di elaborazione ecc.

Io avevo una conoscenza in questura e questo mi permetteva di avere informazioni immediate per compiere pratiche urgenti. Servirebbe anche una banca dati che censisca lo stato civile degli stranieri.

Altrove, infatti, esistono comunioni particolari, quelle che da noi sarebbero le comunioni convenzionali, che stabiliscono specifiche divisioni dei beni, ad esempio che tutti i beni in un dato territorio non sono sotto comunione”.

Dati culturali, dati normativi, carenza d’informazioni e deficit comunicativi sovente congiurano nell’ingarbugliare le situazioni.

“Pensiamo a un matrimonio misto tra un marocchino e un’italiana, o viceversa. È stata stipulata una convenzione per cui i due matrimoni hanno valore reciproco. Bello! Però se si va a guardare la normativa affinché un matrimonio tra un cittadino marocchino e una italiana avvenuto in Italia sia trascrivibile in Marocco, almeno due dei testimoni devono essere di fede islamica. Non ce n’è uno [di matrimonio] che sia valido, anche perché di solito gli sposi non lo sanno. Anche il notaio spesso non lo sa, perché studia e deve aggiornarsi, ma fuori c’è un mondo che va avanti senza sapere. Anche l’ufficiale di stato civile non lo sa. Come il problema del nome nell’Europa dell’Est, per cui la moglie prende il nome del marito, ma quando torna qua se è cittadina italiana prende il suo nome. Queste cose non le sanno e creano grossi problemi ai notai, ad esempio con il codice fiscale.

Il codice fiscale in sé, poi, è un obbrobrio, a mio avviso. Solo in Italia è alfanumerico, per cui se uno cambia nome cambia anche il codice. Dovrebbe essere solo un numero.

Un extracomunitario su due ha il codice fiscale sbagliato”.

La mancanza di conoscenza dei luoghi e dei contesti culturali di provenienza costringe talora i notai a elaborare soluzioni creative ma forse anche farraginose, che hanno però una funzione di garanzia e agibilità rispetto al diritto italiano. La possibilità di farsi supportare da antropologi renderebbe probabilmente assai più snella e meno incerta l’azione dei notai. Il caso seguente illustra efficacemente quanto adesso osservato:

“Riconoscimento di un figlio naturale da parte di un padre nigeriano - credo - di religione musulmana, che era stato mandato al mio studio tramite i servizi sociali. Quest’uomo aveva avuto una figlia con una connazionale che lo aveva raggiunto in Italia in maniera rocambolesca e che infatti godeva dello status di rifugiata politica e non poteva accedere al Consolato o all’Ambasciata, e dovevano fare una dichiarazione che non c’erano impedimenti al riconoscimento. Io degli impedimenti della legge del paese di provenienza non conoscevo nulla e ho percorso questa strada: ho mandato una mail al consolato chiedendo se esistessero eventuali impedimenti al riconoscimento, mail che è stata ignorata per mesi. La signora aveva urgenza di mettere a posto la situazione e di dare il cognome alla bambina. È stato difficile farle capire che io non avevo il

potere per fare questo atto (dare il cognome) ma che potevo fare solo qualcosa ma non tutto e alla fine ho fatto fare a lei una dichiarazione di non impedimento e ho aperto il varco per la procedura in tribunale (cambio del cognome). Per il resto, diciamo che io occupandomi di società ho poco a che fare con certi aspetti della vita delle persone, al massimo mi assicuro che facciano la trascrizione del matrimonio in Italia, che è una procedura lunghissima per regimi di separazioni di beni o fondi patrimoniali”.

Talvolta la dimensione interculturale precede la relazione cliente/notaio perché caratterizza già il rapporto familiare, distribuendolo attraverso una pluralità di contesti culturali e normativi. In questi casi, gli sforzi dei notai per *ridurre a unità*, nell’interesse dei clienti, queste storie multi-situate e i loro intrecci inter-normativi sono davvero meritevoli di apprezzamento. Ciò testimonia, una volta di più, quanto e come l’approccio interculturale sia iscritto nelle esigenze proprie, genuine, dell’esperienza e della pratica notarile italiana.

“Qui in [...] mi è capitato il caso di una famiglia belga. Lui aveva doppia nazionalità, italiana e belga. La figlia era nata in Tunisia e la moglie era italiana.

La seconda moglie di lui non era la mamma della ragazza, che era invece figlia della sua prima moglie tunisina.

Il problema era di riconoscimento del figlio naturale, nel senso che c’era questo padre che si era trovato qui per le vacanze e voleva approfittarne per donare un immobile a questa figlia, anche per il conteggio delle imposte. Gli ho domandato perché la figlia non avesse il suo stesso cognome ma un cognome arabo, ed era perché era stata riconosciuta dal secondo marito della sua ex-moglie, un tunisino. Lui voleva fare il riconoscimento di figlio naturale, che però non si poteva fare perché entrava in contrasto con lo stato di figlio legittimo di un’altra persona.

Allora dovetti studiarvi il diritto privato tunisino perché ho rischiato di commettere un errore. Naturalmente era tutto finalizzato a questioni fiscali. Alla fine abbiamo fatto una donazione tra estranei, ma in quel caso è stato difficile capire la situazione perché loro non capivano il problema, sebbene parlassero la lingua. Tra l’altro, il padre adottivo era tunisino, quindi c’era un intreccio giuridico complicatissimo. Ma se non me ne fossi accorto per via della differenza dei cognomi avrei compiuto un atto non valido. Ma è stato un caso, dovuto a un mio dubbio”.

La ricostruzione fornita dal notaio in quest’ultimo brano potrebbe trovare anche piste differenti. In questa sede, tuttavia, non è nostra intenzione elaborare soluzioni alternative rispetto a quelle previste dai professionisti intervistati o sottolinearne la fattibilità. Lo scopo dell’indagine è mostrare l’esistenza dei problemi e il tipo di risposte fornite dal notariato italiano in vista della diffusione dell’approccio e della metodologia interculturali. I tentativi esperiti in questo senso dai notai possiedono già di per sé un alto grado di significatività, sia sotto il profilo della cultura giuridica italiana sia dal punto di vista sociologico.

Del resto, in altri casi, anziché ricercare soluzioni inter-normative e interculturali, i notai non mostrano dubbi. Ritengono preferibile applicare le normative straniere. Tuttavia è difficile comprendere se le loro opinioni si basino su una conoscenza concernente l’effettività del diritto

straniero, riguardata al meglio di informazioni attendibili circa il contesto culturale e le sue dinamiche, oppure soltanto su dati normativi considerati – per dir così – *da lontano*, perché appresi mediante la lettura di libri o di manuali esplicitamente dedicati all’argomento.

Non tutti i notai, tuttavia, pongono le cose in modo tanto drastico e con un così netto favore per l’applicazione normativa straniera.

“Il fatto di applicare nella sfera familiare il diritto familiare del soggetto straniero per me è un errore. Se si parla di soggetti residenti, se nella successione applichi il suo diritto, non lo fai integrare, perché il cliente ha il suo mondo in una bolla di sapone. Per cui gestisce i figli, la moglie e il patrimonio come se fosse nel suo Stato, e il notaio deve studiarli i loro diritti e applicarli.

Se un musulmano ha un figlio e una figlia, fino alla maggior età la figlia è sottoposta all’autorità della madre, il figlio a quella del padre. Se il padre deve portare la figlia in Algeria o Tunisia deve chiedere l’autorizzazione alla mamma e viceversa, con tutte le problematiche legate al fatto che spesso devono portare i figli nel paese di origine per farli sposare e quindi riportare indietro anche i relativi sposi. Per lui deve esserci parità, e se uno vive qua deve essere sottoposto alla legge italiana, punto e basta. Se non si crea questa “assuefazione” è impossibile che in futuro queste persone divengano buoni cittadini italiani”.

“Nel caso di convenzioni matrimoniali con persone residenti in Italia, di solito c’è la scelta dell’eventuale regime patrimoniale convenzionale in base alla legge italiana. Quindi due stranieri, magari anche di nazionalità diverse, che vivono in Italia e vogliono fare la *professio iuris* per i loro rapporti matrimoniali e patrimoniali, di solito optano per uno dei modelli italiani, comunione legale o separazione. Più frequentemente si verifica la scelta della separazione, anche per essere più autonomi nelle compravendite. Una coppia albanese ha fatto questa convenzione assoggettandosi alla legge italiana e poi contestualmente scegliendo la separazione”.

Tuttavia in alcuni casi è la diffidenza dei clienti stranieri per regimi che non conoscono e la mancanza di consapevolezza (a tutt’oggi giustificata) circa le potenzialità interculturali dell’assistenza notarile (o legale, in generale) nel paese d’accoglienza a determinare la scelta del regime giuridico.

“Organizzazione patrimoniale della famiglia e che comprende anche assetti successori: è successo ma con soggetti già integrati, senza particolari difficoltà. Ho studiato il loro regime patrimoniale e l’ho spiegato ai clienti. Hanno sempre mantenuto il regime patrimoniale di provenienza, mai quello italiano.

Ad esempio, in caso di compravendita, i soggetti dovevano capire come veniva disciplinato l’acquisto insieme, con l’obbligo della rivendita con il consenso dell’altro, e dovevano capire come funzionava; una volta compreso non c’era bisogno di scegliere un regime patrimoniale diverso”.

In altri casi, il notaio assiste al verificarsi di processi di trasformazione nelle relazioni e nell’identità di genere. In mancanza di analisi antropologiche e di un supporto in questo senso, in grado di accompagnare il notaio nella gestione dello specifico contatto con il cliente straniero, il senso delle trasformazioni osservate – e spesso parametrate rispetto a stereotipi – finisce per sfuggire al singolo professionista. Egli intuisce qualcosa ma ciò non è sufficiente a convogliare simili intuizioni

verso un'ottimizzazione dell'assistenza professionale e nella direzione di un consapevole uso interculturale del diritto italiano.

“Lo straniero che si reca allo studio notarile è comunque una persona radicata nel territorio, che conosce la lingua, che magari si esprime con difficoltà per tutta una serie di ragioni, ma che comprende l'italiano; ho magari più problemi con le donne perché i miei clienti sono per la maggior parte imprenditori e quindi lavoratori: delle volte portano le mogli, non tanto per l'acquisto della casa, ma più che altro perché vogliono intestarle beni, proprio perché essendo imprenditori vogliono evitare intestazioni in proprio e allora lì ho qualche problema, perché magari le donne non parlano per niente o capiscono poco, soprattutto quelle di provenienza araba; non le cinesi, che magari non parlano ma sono sicura che capiscono tutto. Però in quel caso io mi servo di mediatori linguistici e culturali”.

A questo riguardo, c'è da osservare che l'interculturalità accade sempre. Anzi, nel momento stesso in cui l'Altro – percepito come tale – si staglia all'orizzonte della nostra coscienza, l'interculturalità, con il suo carico di trasformazioni stranianti, è già avvenuta. Ciò accade perché la percezione dell'Alterità da fronteggiare altera le reazioni, i comportamenti, gli atteggiamenti usuali di ogni attore sociale. Tuttavia non è detto che l'interculturalità implicita sia foriera di effetti positivi. Quando non gestita consapevolmente e con gli strumenti cognitivi adeguati, la metamorfosi interculturale può convertirsi in difficoltà comunicative, di posizionamento sociale, in irrigidimenti identitari e, alla fine per una sorta di effetto cumulativo, in forme di etno-centrismo, nazionalismo o in strategie multiculturaliste che – a dispetto della loro parvenza “politicalmente corretta” – tendono a congelare l'Altro all'interno di vere e proprie gabbie etno-culturali. Inutile dire che tutto ciò rappresenta un ostacolo enorme ai processi di scambio interculturale e di riconformazione consapevole, emancipata ed emancipante dei propri saperi culturali mediante l'esercizio della *competenza culturale*, cioè della capacità di creare cultura, propria di ogni soggetto (umano).

##### **5. Assistenza nell'attività negoziale e nell'elaborazione di piattaforme contrattuali idonee a includere le istanze e gli interessi connotati dalla specificità culturale dei clienti.**

L'adattamento e la ricettività dei modelli negoziali rispetto alla diversità culturale richiedono al notaio la capacità di tradurre le richieste della clientela all'interno dei paradigmi di legalità predisposti dall'ordinamento italiano. Tutto ciò comporta attitudine creativa dal punto di vista tecnico-giuridico e senso di responsabilità istituzionale avuto riguardo agli standard dell'ordine pubblico nazionale e internazionale. Al tempo stesso, l'attività notarile può farsi tramite di un processo di autotrasformazione dell'ordinamento interno suscettibile di favorire sia la negoziazione delle istanze identitario/culturali di chi arriva, sia la responsività e la competitività del diritto italiano (e dell'intero sistema-paese) rispetto alle esigenze e alle sfide poste dal processo di globalizzazione degli scambi.

A questo riguardo, può riportarsi un caso tipico di pratica giuridico-interculturale irriflessa, tra l'altro posta in essere da un notaio nel corso dell'assistenza fornita a un cliente europeo. È da osservare, in questo caso, come muti l'identificazione delle norme da applicare alla situazione concreta in relazione alla comprensione dello sfondo narrativo/culturale articolato dal cliente. Come elemento di ulteriore interesse, c'è da osservare che questa riarticolazione nasce da un confronto dialogico tra notaio e cliente: un confronto che può superare, alle volte, gli stessi pregiudizi nutriti dallo straniero circa la cultura e il sistema normativo di accoglienza, e quindi incidere riflessivamente sulle modalità di autorappresentare la sua stessa cultura o identità nella relazione con un contesto d'esperienza differente da quello a lei/lui usuale.

“Ad esempio, il caso di un francese che voleva comprare la casa per la figlia che stava a Roma, ma voleva tenere per sé una quota dell'immobile. Non si riusciva a capire perché, poi alla fine ho compreso che lui aveva altri figli che voleva tutelare. Voleva quindi tenere un piede dentro il bene per mantenerne una certa disponibilità. Una volta soddisfatte in modo equo anche le esigenze degli altri figli, avrebbe poi rilasciato la sua parte alla figlia a Roma, ma fino a quel momento non voleva correre il rischio di fare sperequazioni (tra i figli). Ma per riuscire a capire il senso di questa scelta c'è voluto tempo, perché inizialmente rispondeva: “Noi in Francia facciamo così” o “a me hanno consigliato così”. Poi dicono cose che non si possono controllare, tipo: “per ragioni fiscali conviene così”. Poi, una volta compreso quale fosse la reale esigenza, ho trovato una soluzione altra: ovvero la figlia possedeva tutto il bene ma il padre ha conservato l'usufrutto, che avrebbe poi ceduto alla figlia una volta sistemato con gli altri figli o alla sua morte. E nel frattempo si garantiva anche la possibilità di accesso al bene mentre era in vita, al di là della volontà della figlia’.

Quel che si è appena riportato sembrerebbe l'esatto contrario di quel che si registra nel caso seguente. L'opposizione è però solo apparente: tutto dipende dalle competenze (inter-)culturali del notaio.

“Il passaggio della proprietà nel nostro sistema avviene a seguito del consenso manifestato legittimamente, mentre nel sistema anglosassone non è così. Devi spiegargli che quello che loro hanno con contratto e poi investitura noi l'abbiamo con il preliminare/definitivo. È spesso difficile quindi trovare una traduzione esatta, e ho dovuto modificare alcune, o molte, clausole in alcuni contratti che questi avvocati avevano redatto perché cozzavano con il nostro ordinamento”.

E ancora:

“Tante difficoltà non ci sono.

Le cose più interessanti avvengono con lo straniero che compra in Italia pur rimanendo residente all'estero. Allora devi proprio spiegargli il nostro sistema, perché si fanno certe cose, com'è la procedura per acquistare un immobile, oppure il passaggio successorio di un immobile, che in Italia è regolato o meno dalla legge italiana. Io lavoro in inglese abbastanza tranquillamente, e faccio anche atti in doppia lingua, ma non è sempre facile spiegare i principi del nostro sistema giuridico. Poi ci sono aspetti del nostro ordinamento che rispetto ad alcune nazionalità hanno particolari difficoltà a essere accettati - ad esempio con gli anglosassoni il

sistema successorio con la tutela della quota di legittima – e devi spiegargli perché si deve attuare la legge italiana e non è derogabile.

Una delle difficoltà per gli stranieri è l'utilizzo dei concetti giuridici, l'utilizzo della traduzione. Per esempio il concetto di *domicile* anglosassone non vuol dire domicilio, ma tutt'altro, ovvero un legame tra il soggetto e l'ordinamento giuridico”.

Un aspetto importante, nella prassi negoziale, concerne gli opportuni riferimenti ai *naturalia negotii* – vale a dire: alle obbligazioni implicite incluse nel tipo negoziale prescelto – e gli obblighi di esplicitazione da parte del notaio. L'operatore di *civil law* deve fare molta attenzione al riguardo. Quel che è ovvio per un italiano (o per un francese ecc.) può – anzi di regola non è tale – per gli stranieri. Molti di loro comprendono già con difficoltà i contenuti espressi in un testo contrattuale pensato secondo il diritto italiano. Pretendere che intuiscono o sappiano orientarsi circa i contenuti e gli obblighi inespressi, ma inerenti al tipo negoziale, costituisce in molti casi una pretesa iperbolica. Ciò vale sia per i clienti provenienti dal mondo anglosassone, per i quali l'orizzonte obbligatorio della piattaforma contrattuale non valica – né può valicare – le clausole espressamente contenute nel testo approvato e firmato dalle parti; sia per i clienti appartenenti a culture differenti da quella occidentale, che costruiscono il *complessivo contesto negoziale* secondo coordinate di senso totalmente differenti da quelle articolate da un italiano di media cultura.

Queste difficoltà tendono ad accentuarsi quando i clienti sono parte di una rete comunicativa o commerciale che fa capo altrove. Così, ad esempio, la struttura delle multinazionali pone frequenti problemi nel raccordo tra operatori locali e operatori centrali. In questo caso, sono necessari notevoli sforzi sul piano della comunicazione interculturale, sia a livello normativo sia nella gestione e composizione dei differenti stili negoziali (il c.d. *business negotiation style*)<sup>7</sup>. A tal riguardo è interessante quanto testimoniato dal seguente stralcio di intervista:

“Quando interagisci con un professionista, o con uno straniero che ha esperienza di diritto, ciò è più facile da fare. Ma se il soggetto è un privato, e di solito o si tratta di persone che comprano una casa di vacanza in Italia o uno che vive e lavora qui, allora la cosa è più difficile”.

Perché dice questo il notaio? La risposta potrebbe sembrare intuitiva. Tutto sommato, però, c'è da chiedersi se la maggiore facilità nei rapporti con un collega giurista straniero non paghi il prezzo della limitatezza nell'elasticità inter-normativa rispetto alle possibilità di adattamento che caratterizzano gli abiti culturali. In effetti, molte delle difficoltà incontrate con i clienti sono dovute alla circostanza che *il di più* che potrebbe essere fatto, grazie alla maggiore elasticità degli abiti culturali rispetto alle norme, non è spesso alla portata del notaio proprio per la sua impreparazione sul piano interculturale.

---

<sup>7</sup> La bibliografia al riguardo è davvero sterminata. Giusto per fornire un indizio multivalente per muoversi in questo panorama, si potrebbe rinviare a Salacuse (2003).



Del resto, lo stesso notaio prosegue così, confermando, in un certo senso, quanto si è appena osservato:

“Il soggetto straniero che vive in Italia lo approcci come faresti con l’italiano, però tenendo in considerazione che potrebbe avere un *background* completamente diverso, un’impostazione mentale diversa e principi diversi. E poi dipende anche dalla provenienza specifica. Una cosa è se hai davanti un francese o un tedesco, un’altra se hai davanti un maghrebino, che allora riguarda una cultura completamente altra. Una cosa simile si sarebbe forse detta cento anni fa del calabrese... e ci si doveva adeguare alla mentalità”.

Che il problema giaccia nell’occhio di chi guarda, quindi nel tipo di approccio utilizzato dal notaio, oltre che nelle cose è palesato dall’ambivalenza delle considerazioni che seguono:

“Spesso non è immediato il fatto che tu debba chiarire alcune cose, soprattutto se ci sono di mezzo altri professionisti. Se tu sei il terminale di un’operazione che è stata gestita da altri professionisti, diventa difficile spiegare alla fine dell’operazione alcune problematiche, anche perché spesso gli altri professionisti non vogliono che esse vengano tirate fuori all’ultimo momento (e il notaio in questi casi arriva davvero all’ultimo stadio dell’operazione). Quando invece hai a che fare con persone che devono comprare casa, fare un mutuo, o costituire una società, allora lo spazio del notaio per spiegare i vari passaggi e problematiche è maggiore”.

Quest’ultimo stralcio potrebbe sembrare in latente contraddizione con quelli precedenti. Eppure esso rivela ancora una volta due dati: sia la determinante carenza di un approccio interculturale sia una mancanza di fiducia (attualmente giustificata) presso il pubblico riguardo la possibilità che possano esservi professionisti in grado di fornire simili prestazioni. Proprio considerando che il notaio è il capolinea di una transazione, emerge come una conoscenza anticipata delle sue competenze giuridico-interculturali – quando le avesse già acquisite – probabilmente potrebbe attrarre la sua attività di consulenza già nelle fasi di assistenza da parte degli avvocati.

Alcuni notai hanno peraltro avvertito l’esigenza di incrementare le proprie conoscenze circa gli abiti culturali dei clienti:

“Da molti anni ormai lavoro con un signore che mi spiega non solo l’aspetto linguistico ma anche “usi e costumi” che bisogna capire. Questo è importantissimo, fondamentale. Una cosa che ho imparato, ad esempio, è che il cinese non ti dice mai di no. Magari tu chiedi “va tutto bene?”, e lui non ti dice mai che c’è qualche problema. Delle volte mi è capitato di preparare tutti i documenti e al momento della firma mi accorgevo che erano titubanti sul firmare o meno, così capisci che alla fine c’è qualcosa che non va. All’inizio ho faticato un po’ prima di entrare in quest’ottica, cioè di assicurarmi di fargli capire bene quello che stavano facendo: ma non tanto di fargli capire, piuttosto che fossero d’accordo su quello che io avevo scritto o che io stessi interpretando bene la volontà delle parti. Solo che interpretare la volontà di chi ti dice sempre sì non è facile, anzi non è per niente semplice. Bisogna poi fare un’ulteriore precisazione: non è che loro portano qua le esigenze del loro paese. Questo perché sono abituati ad avere comunque a che fare con una terza persona per stipulare i contratti, ma si adeguano alle nostre leggi e non è che chiedano di fare cose particolari. Poi è ovvio

che magari le cose le devi spiegare un attimino meglio, ma tanto quanto come fai con il cliente italiano che arriva in studio non filtrato, ad esempio, da un commercialista”.

L’adeguamento o l’accettazione (quasi passiva) da parte degli stranieri dei tipi negoziali prospettati dal notaio è in molti casi solo apparente. Ciò è emerso in modo nitido in precedenza, più specificamente negli stralci di interviste che testimoniano la piena consapevolezza da parte dei notai di una possibile diffrazione tra l’adeguamento formale agli standard giuridici italiani e l’agire concreto della clientela veicolato dalla conclusione dei singoli atti. Molti professionisti, a questo riguardo, elaborano filtri di tipo etnografico, in parte fondati sulla loro esperienza personale, in parte – purtroppo – su stereotipi o luoghi comuni. Emergono, dalle parole di alcuni di loro, abbozzi di una tassonomia tipologica dei clienti in relazione alle aree di provenienza o alle culture di appartenenza.

“Negli studi periferici, in zone di [...] più periferiche, avviene spesso di avere a che fare con stranieri dei paesi dell’Est e dell’ex Jugoslavia, della Romania. E il tipo di atto è proporzionato alle loro disponibilità economiche. Di solito si tratta di autenticare documenti, di portare auto all’estero. È successo di aiutare per un matrimonio in Russia, piccole cose per cui è difficile anche farsi pagare.

Di solito è difficile capire cosa devono fare. Ti portano un documento e ti dicono: mi hanno detto che per fare questo mi serve un notaio. Allora li aiuti come potrebbe fare un CAF.

Gli stranieri dell’Est di solito non fanno società. Al massimo i Russi vanno in Versilia e comprano casa. Lì, però, c’è solo un problema di lingua. Quando invece fanno attività societarie devi stare attento alle loro strutture autorizzative perché si tratta di operazioni enormi”.

L’elaborazione di tassonomie sommarie non è da interpretarsi, però, come un segno di inclinazione al razzismo o all’etnocentrismo. In fondo, essa potrebbe anche rappresentare una risposta necessitata e costruita, con metodi un po’ *fai da te*, sulla base delle conoscenze a disposizione del singolo professionista. Tranne alcuni casi e nonostante tutti i loro limiti, simili schematizzazioni per tipi etnici appaiono comunque ingenerate da un’acuta percezione della difficoltà di conoscere l’Altro e dell’importanza di superare questo ostacolo al fine di poter svolgere in modo appropriato la funzione notarile.

“La conoscenza delle culture differenti, quali siano i meccanismi della cultura dell’altro, sono fondamentali. Se uno conosce la cultura dell’altro e i meccanismi cui si conforma, allora può riuscire a comprenderlo davvero, perché spesso per il cliente straniero è difficile spiegare qualcosa che per lui è scontato.

Rapporti patrimoniali, rapporti successori: conoscerli è fondamentale. La legge nasce da esigenze umane, e in questo antropologia e legge sono strettamente legate”.

Comunque, quando il notaio possiede gli strumenti culturali necessari, opera interculturalmente anche in ambito negoziale, lavorando in modo creativo sulle potenzialità sistematiche dell’ordinamento interno. In questi casi, il livello di *affidamento* dimostrato dalla

clientela tende a crescere in modo considerevole, superando anche le barriere costituite dalla poca conoscenza della figura del notaio così come configurata in Italia.

“C’è una grande fiducia da parte delle persone, anche gli stranieri, nei confronti dei notai, che appaiono loro come figure terze e le uniche che in quel momento possono davvero aiutarli a capire cosa fare.

Ci sono tuttavia da comprendere le loro esigenze, che spesso, anche se non sempre, sono in realtà semplici, ma che loro non riescono a esplicitare a pieno. Una volta capite poi non è complicato trovare una soluzione adeguata, anche creativa”.

Quando però le distanze culturali sono consistenti, le difficoltà possono dimostrarsi difficilmente superabili. La pratica interculturale irriflessa, spontanea, non è allora più sufficiente. Probabilmente una previa conoscenza degli usi comunicativi e degli abiti culturali altrui porrebbe il notaio in condizione di comprendere i problemi, di risparmiare tempo e, almeno in alcuni casi, contribuirebbe a far affrontare efficacemente molte difficoltà:

“Diciamo che alcune differenze ci sono sicuramente nella negoziazione (sia con il professionista) che con gli acquirenti nel caso di cessione di attività. Ho avuto il caso di un cinese che ha fatto una contrattazione con un italiano qui in studio: lunghissima ed io mi sono molto arrabbiata. Ma a parte quest’occasione direi che non assisto mai alla negoziazione degli accordi. I cinesi contrattano molto, fanno finta di andare via ma poi il giorno dopo tornano, fa parte un po’ del loro modo di fare almeno per quanto ho capito io. Che poi, delle volte... secondo me vanno via perché non si capiscono tra di loro... davvero! Nel senso che magari vengono da parti completamente diverse della Cina e parlano due dialetti tra loro incomprensibili e neanche la mediatrice culturale, che è una commercialista, riesce a intervenire positivamente. Però non mi è mai capitato di non riuscire a finire gli atti per questo motivo”.

Notevoli problemi emergono quando il notaio si trova di fronte all’incrociarsi di regimi patrimoniali e regimi familiari, l’uno o altro, oppure anche entrambi, differenti da quelli italiani. In situazioni simili, la creatività dei notai e le modalità di gestione della comunicazione cliente-professionista fanno davvero la differenza.

“Ho affrontato il caso di un egiziano in cui c’era il problema del regime patrimoniale di mogli successive in caso di compravendita di immobili. Riguardava un cittadino egiziano residente in Italia con più mogli di cui una sola in Italia.

A volte bisogna essere molto creativi, e la mia difficoltà è di far capire che il sistema italiano può arrivare fino ad un certo punto, oltre bisogna mediare. Mi è capitato due volte di donne italiane sposate a cittadini egiziani che si sono convertite. Il fatto della semplice conversione, che dal punto di vista giuridico è irrilevante, comporta da parte di queste persone poca propensione a piegarsi ad alcune norme del nostro diritto. Quindi anche un fatto come questo alla fine ha implicazioni per il nostro lavoro”.

La necessità di “dar fondo” alla creatività del notaio di fronte a modelli culturali differenti e ai corrispondenti regimi giuridici emerge con nettezza anche dalla seguente testimonianza:

“Molto spesso accade che le scelte culturali e religiose influenzino le scelte negoziali e in particolar modo il rispetto della condizione della donna: spesso i coniugi islamici (ma anche i cinesi) rappresentano esigenze diverse rispetto all’intestazione dell’immobile che preferiscono intestare al maschio; i genitori preferiscono intestare al figlio piuttosto che alla figlia o al figlio e non alla moglie del figlio. Non ne conosco le ragioni giuridico religiose ma l’intestazione a favore del coniuge è secondaria. Il soggetto di sesso maschile è il *dominus* della situazione e, paradossalmente, la cosa che mi stupisce è che si assiste allo stesso tempo alla scarsa conoscenza del regime patrimoniale dei coniugi. Non accade mai che i coniugi si presentino dal notaio essendo a conoscenza del regime patrimoniale vigente nel paese di provenienza. Anche se c’è la volontà di prevalente gestione dell’immobile da parte del marito non c’è una richiesta immediata o esplicita di utilizzare un regime che possa escludere la donna da questa transazione. Ogni volta che il notaio si accerta con molta difficoltà di qual è la norma di riferimento nel paese di origine e si confronta con le parti per concordare un altro regime applicabile, questo problema viene sottovalutato ed invece è di fondamentale importanza soprattutto per le sue conseguenze per una eventuale successiva alienazione dell’immobile nel caso in cui i coniugi si separassero. Quindi si assiste a questo paradosso: per cui la predominanza maschile è fortissima ma allo stesso tempo si ignora del tutto la dimensione del regime patrimoniale. tanto da non preoccuparsi ad esempio della trascrizione del matrimonio in Italia. Ciò non permette di avere una pubblicità del matrimonio e non permette di avere chiaro il regime patrimoniale della famiglia: come se la donna non esistesse, ed invece esiste e probabilmente comanda di più, come molti diritti islamici garantiscono. L’ostacolo del regime allunga molto di più la contrattazione e molte volte diventa insormontabile tanto da far deviare l’intestazione del bene su altri componenti della famiglia (genitori, fratelli). Mentre i cittadini albanesi, croati e serbi lo fanno come se fossero italiani; le questioni di stranieri di matrice islamica sono diverse, le donne non si presentano neanche alla stipula”.

Alcuni professionisti pongono in atto strategie assai articolate per trovare rimedio ai deficit informativi concernenti le modalità negoziali e le corrispondenti dinamiche interpretative. Talvolta, l’azione del notaio produce un immediato *feedback* nei paesi di provenienza, incidendo sul contesto locale/nazionale e sulle prassi amministrative e professionali ivi praticate, con l’effetto di facilitare la soluzione dei problemi incontrati dai migranti. Non può dirsi, tuttavia, che ciò costituisca la regola.

“Le persone fisiche che vengono hanno idee completamente differenti.

Prenda il caso di una donna siriana: scappata dalla Siria, non aveva più notizie della famiglia. Poi ha scoperto che la sua famiglia era scomparsa e i suoi immobili bombardati. Voleva sapere quale possibilità aveva di trovare un alloggio stabile in Italia, magari comprando una casa. Parlava perfettamente l’italiano. Aveva la necessità di trovare un finanziamento essendo una persona senza garanzie da offrire. Aveva tutti i titoli, ma non la garanzia, anche a causa del fatto che i suoi beni in Siria si erano dissolti.

Io le ho spiegato che l’immobile costituirebbe garanzia del prestito, ma se non hai un reddito è ormai impossibile accedere al credito. Le ho consigliato di vedere se nell’ambito della sua comunità profuga (persone di altissimo livello che improvvisamente hanno perso tutto) potesse trovare un garante. Ha trovato una possibilità di ottenere garanzie personali nella comunità, garanzie che le hanno consentito di avere accesso al credito e di comprarsi una casa. C’è stata la facilitazione che la signora fosse nubile, altrimenti avrebbero dovuto accertare quale fosse il regime patrimoniale, come è successo con un italiano sposato in Grecia con una greca.

Questo è un problema che si presenta costantemente, e si divide in due parti. La prima riguarda un profilo di carattere generale: sapere se il cittadino non comunitario ha i diritti per fare l'atto che va a compiere (reciprocità): di solito ce l'ha, al 90%. Il secondo aspetto concerne il fatto che però, di solito, manca la documentazione anagrafica per accertare lo stato del soggetto. Nel caso della siriana, lei ha sostenuto di non essere sposata e ci si è fidati, e finché compra non ci sono problemi. Il problema inizia quando va a vendere. Il mio studio ha sempre seguito la regola che ove non ci sia certezza ci rivolgiamo o al consolato o ad un avvocato che indica come leggere la situazione e nel caso fornisce la certificazione necessaria”.

“Di solito i soggetti che arrivano raccontano solo un pezzo, e manca tutto il resto. Ad esempio, la ragazza siriana è venuta a chiedere come ottenere un credito, non come ottenere garanzie, cosa che alla fine io le ho consigliato di fare all'interno della sua stessa comunità.

Altre volte gli stranieri hanno termini e concetti differenti, e non comprendono la differenza tra alcuni termini. I traduttori/interpreti sono quelli che per primi hanno difficoltà. Ad esempio, la differenza tra *leasing* e affitto è spesso difficile da far capire. Dove non c'è un traduttore tecnico (ad esempio con il croato o il danese) la situazione è molto problematica. Ora c'è un servizio in viva voce in diretta che permette di prenotare un interprete e di avere una traduzione simultanea durante l'incontro”.

Una voce peculiare della differenza culturale coincide con l'appartenenza religiosa. Si tratta di un fattore personale suscettibile di produrre effetti diretti sull'attività negoziale. La prassi giuridica interculturale si trova, in questi casi, a doversi misurare con le specificità giuridiche degli ordinamenti religiosi.

“Un caso di finalità religiose. Un'operazione con la camera dei deputati italiani, che doveva comprare un immobile della comunità di Antiochia. Questi vivono in Italia con le loro regole e immobili. Per potere fare questa compravendita devi trovare statuti che non sono esistenti. Ci sono difficoltà a trovare il soggetto responsabile, il legale rappresentante ecc. Sono associazioni, riconosciute o anche non riconosciute”.

Anche qui la creatività notarile è chiamata in causa.

“Con gli arabi, dal momento che hanno problemi legati al credito, bisogna sempre inventarsi qualcosa coerente con la finanza islamica per trovare soluzioni fattibili e accettate. Non potendo parlare di prestito, bisogna sempre lavorare sulle garanzie. Anche se poi ci sono molte persone di religione islamica che vengono qua e fanno mutui senza batter ciglio”.

È comunque importante evidenziare che l'appartenenza religiosa e il rispetto di imperativi di matrice fideistica non debba essere interpretata in modo troppo rigido. Spesso, la pratica sconfessa l'ortodossia. Come emerge dal brano d'intervista precedente, tra molti immigrati musulmani non c'è alcuna difficoltà a concludere contratti di mutuo, nonostante il prestito a interesse violi il divieto islamico di *ribah* – cioè il divieto di concludere accordi diretti a prestare e/o ricevere danaro a interesse, anche quando questo non possa definirsi usurario secondo gli standard italiani o occidentali.

Qualche volta l'incontro con il notaio fornisce i dati per comprendere quale sia il paesaggio normativo che ospita la fruizione dei diritti e delle prerogative connesse alla libertà religiosa e al suo esercizio. L'effetto di questa presa di coscienza può promuovere, in taluni casi, la maturazione di una soggettività politica e sociale pro-attiva e, quindi, l'attivazione dei canali istituzionali per poterle conferire effettività.

“Nell'ambito del no-profit a sfondo religioso mi è stato chiesto di costituire un raggruppamento di molte chiese greche, che non avendo il riconoscimento previsto dal concordato e dall'intesa con il governo non possono accedere all'otto per mille. Vogliono creare una sorta di confederazione per presentarsi come soggetto unitario e richiedere il riconoscimento come confessione religiosa”.

Se posti di fronte alle intersezioni tra esigenze e abiti religiosi, da un parte, e scansioni giuridiche dell'esperienza quotidiana, dall'altra, i notai mostrano, inoltre, una notevole propensione a generare metafore al fine di produrre traduzioni/transazioni interculturali. Si tratta di un'abilità importante e da valorizzare. Se attivata a vasto raggio, potrebbe disinnescare, proprio muovendo dai frangenti della vita quotidiana, molti degli irrigidimenti identitari a base fideistica che fanno da miccia per i conflitti di matrice religioso-fondamentalista.

“*Intervistatore:* in India è normale che una famiglia senza figli adotti il figlio di un fratello o di un cugino cui lascia il proprio patrimonio in cambio della responsabilità religiosa di compiere i rituali funebri dei genitori adottivi.

Da un lato quindi c'è una persona che entra nella successione di una famiglia senza eredi, dall'altro c'è un'adozione vera e propria, che è un aspetto fondamentale, perché è l'adozione, con la sua performatività “parentale”, che rende efficace il rituale che il nuovo figlio dovrà compiere nei confronti dei genitori. In Italia che tipo di istituto si potrebbe utilizzare, dal momento che – come lei diceva prima – un figlio non può essere legittimo dell'uno e naturale dell'altro?

*Notaio:* sotto questo profilo esiste in Italia un istituto molto affine, l'adozione del maggiorenne, che è poi finalizzata esattamente a crearsi un erede.

Io posso adottare un maggiorenne, che diviene erede legittimo e non deve rinunciare alla propria quota successoria nella famiglia di origine. Mi sembra traduca piuttosto bene il caso che faceva presente”.

Un ambito che presenta problemi ricorrenti rimane, comunque, quello degli acquisti immobiliari. Qui, le differenze culturali incidono profondamente sulla fattibilità degli atti e sulla possibilità di elaborare soluzioni ai problemi posti dalla differenza culturale e inter-normativa. Concorrono al prospettarsi di simili situazioni sia l'intersecarsi tra il regime contrattuale e quello personale/familiare degli acquirenti e/o venditori, sia le connesse, talora profonde differenze culturali. Anche in quest'ambito la carenza d'informazione si cumula e si combina con i deficit di dialogo interculturale. I tre brani d'intervista riprodotti qui di seguito forniscono incisive indicazioni in tal senso:

“I problemi maggiori li ho riscontrati in sede di acquisto di immobili quando lo straniero non risiede in Italia e intende comprare un immobile nel nostro paese. I temi più difficili da risolvere sono i temi del regime patrimoniale: se è sposato, come provare se lo sia o meno, e in che regime si trovi, ovvero se in comunione o separazione. Se è in comunione, infatti, è come se comprasse anche il coniuge. Tralasciando i paesi in cui esiste la poligamia, perché qui normalmente il regime è quello della separazione, e tralasciando i paesi in cui è consentito il matrimonio tra persone dello stesso sesso, (in questo caso addirittura si dovrebbe valutare se queste forme siano contrarie all’ordine pubblico o meno). Il problema è che è difficile reperire materiali. Uno studio molto buono è stato fatto da Petrelli per quanto riguarda i sistemi europei; per altri è difficilissimo reperire la documentazione per capire in che regime queste persone si possano trovare. Questo è fondamentale soprattutto se devono fare un mutuo e poi è necessario anche concedere l’ipoteca sull’intera proprietà dell’immobile. Spesso gli stranieri non capiscono la nostra fissazione per il regime patrimoniale, e mi è capitato di sentirmi rispondere “perché insiste tanto su questo aspetto, io non intendo produrre un atto di matrimonio!”. Sono argomenti su cui c’è insofferenza rispetto alla richiesta dei notai, invece per noi è importante perché abbiamo un sistema di pubblicità immobiliare che ce lo impone, al di là del fatto che dobbiamo essere certi di chi acquista e che c’è anche un problema di antiriciclaggio. Grossi problemi si riscontrano quando queste persone non risiedono in Europa, poiché non abbiamo sufficiente conoscenza dei regimi patrimoniali di paesi lontani. Sempre in sede di acquisti di immobili, lo straniero si aspetta che i notai svolgano per loro conto tutta una serie di attività che nel loro paese sono normali. Ad esempio, spesso chiedono di poter bonificare sul loro conto il prezzo, se acquistano, perché non hanno conti correnti in Italia e quindi per evitare le problematiche di trasferimenti di fondi dall’estero chiedono di ricevere fiduciarmente in deposito il prezzo della compravendita per poi procedere al saldo in sede di stipula con il venditore. Questa cosa si può fare ma pone una serie di problemi per quanto riguarda l’indagine del titolare effettivo, della provenienza dei fondi ecc. I notai sono un po’ tra l’incudine e il martello, tra la normativa anti-riciclaggio – che è molto stringente e richiede una serie di controlli che non sempre sono in grado di effettuare – e la necessità di venire incontro a queste richieste – che sono lecite ma generano una serie di ostacoli. Recentemente uno sceicco arabo è capitato nel nostro studio per una compravendita di enorme valore, e sono sorte difficoltà complesse da superare. Ad esempio, non potendo presenziare all’atto, lo sceicco ha chiesto di poter dare procura a qualcuno dello studio”.

“Nei casi di compravendita, la difficoltà grossa è quella del regime patrimoniale e del fatto che spesso non vengono fornite informazioni. Presso il nostro studio si appoggia una società che sbriga pratiche amministrative per cittadini romeni e moldavi che si sono trasferiti in Italia, e spesso chiedono che vengano effettuate procure per gestire divorzi e vendite di case. Si tratta di persone che devono fare operazioni nel loro paese natale”.

“Quando indago il regime patrimoniale, la prima domanda che faccio ai clienti è se sono sposati o meno. Se si tratta di soggetti che non hanno matrimoni registrati in Italia, allora è sempre una dichiarazione di parte. Solo che se, per esempio, sono russi, forniscono un atto in cirillico che poi va tradotto, e ciò genera fastidio, anche perché a loro avviso se dicono di essere sposati e presentano anche un documento, anche se in lingua straniera, non dovrebbe servire altro. Poi bisogna capire se sono sposati con una persona con la stessa cittadinanza o con una persona di nazionalità altra. Nel secondo caso il regime patrimoniale è regolato dal domicilio. Ed essendo le famiglie ormai molto fluide, capita spesso che uno dei coniugi sia emigrato per lavoro

in Italia e l'altro si trovi nel paese di origine, e quindi questo domicilio comune richiede un'indagine complessa. Ci si regola solitamente su dove i figli vanno a scuola. Spesso si scopre che il regime patrimoniale è del tutto altro rispetto a quello delle nazionalità di origine”.

Alcuni notai, poi, hanno confezionato, per i propri fini, repertori di notazioni para-etnografiche. Si tratta spesso di giudizi che sarebbero sconfessati da un esame più attento della differenza culturale. Il rischio, tuttavia, è che questi giudizi siano utilizzati come bussola nel gestire le relazioni con i clienti. Una previa preparazione interculturale risolverebbe molti problemi comunicativi. Qui di seguito, alcuni esempi che illustrano il ricorrere di simili elaborazioni para-etnografiche e i pericoli che potrebbero essere connessi a un'eccessiva fiducia nella loro attendibilità.

“In generale, quando acquistano imprese o attività, i giapponesi sono molto precisi, e richiedono che una serie di garanzie vengano dettagliate nel contratto. Mentre cinesi ed egiziani non mostrano queste esigenze”.

“Quando arrivano dei musulmani, le cose che propongono sono di solito facilmente traducibili nel diritto italiano, per una certa affinità di base dei due mondi giuridici. Diverso è il caso di indiani e pakistani, che sfuggono, sempre a cavallo tra il loro diritto consuetudinario e tribale e quello inglese: è tutto una massa fluida che ognuno poi applica secondo l'interpretazione del giudice. Poi hanno una frammentazione di stati, se uno è induista l'altro è o musulmano o cristiano”.

“Un giorno ero a Gibuti e vado a trovare un amico alla moschea. Lui aveva un piccolo ufficio vicino alla moschea e aveva un segretario seduto con un piccolo scranno, e mentre parlavamo ho notato una fila di donne che entravano una alla volta e lasciavano ciascuna un fagottino al segretario. Le signore erano piuttosto vistose, e nel fagottino c'erano dei soldi. Ho chiesto al mio amico cosa stesse succedendo, e mi ha risposto che le donne erano prostitute. Disse che noi, se vogliamo pentirci dopo essere andati con una prostituta, ci confessiamo in chiesa, mentre loro fanno un'offerta di una certa cifra alla moschea, di solito il 10%. Quindi, se un musulmano va con una prostituta che costa 100 deve darle 110, e poi le prostitute versano loro direttamente ogni settimana la cifra alla moschea. Lo fanno in primo luogo perché altrimenti il senso di colpa si riversa su di loro. E poi perché se la comunità sapesse che non hanno versato, le espellerebbe. La parola e il gesto valgono quanto una firma dal notaio. Se uno qui mente è un furbo, là invece è screditato.”

Per questo quando una di queste persone viene e dice al notaio di essere sposato, e questi pretende, perché deve, una prova scritta, lo straniero si trova in difficoltà, perché la sua parola dovrebbe bastare.

Un europeo chiede consiglio sul da farsi al notaio, e di solito principalmente sul miglior tipo di diritto da applicare, che raramente è quello italiano. Gli altri invece arrivano già con la loro soluzione”.

“I giapponesi non hanno flessibilità nella gestione del contratto. Una volta fissati i paletti questi vanno rispettati in modo assoluto. Se è stato deciso che il primo di dicembre va effettuato un pagamento, caschi il mondo il primo di dicembre il pagamento deve essere effettuato. Sono molto attenti dal lato garanzie: chiedono contratti con garanzie quanto più possibile dettagliate.



Il contraente cinese invece preferisce lasciare quasi tutto sul vago per poi gestire in seguito la cosa in modo informale.

Sono capitate gestioni di azienda con i cinesi e hanno contrattato indifferentemente sia con altri cinesi che con soggetti italiani, avendo acquistato aziende italiane”.

“Sebbene i giapponesi siano meno e non abbiano fatto grandi operazioni, per lo più piccole cose tramite l’ambasciata, sono molto più rispettosi e attenti delle regole, e hanno capacità maggiore di chiedersi come è fatto il sistema. Danno maggiore soddisfazione nel momento in cui si spiegano loro le cose”.

“Sull’etica negoziale, in caso di contratti, la cultura influisce in maniera preponderante sull’esecuzione del contratto, sulle clausole e sulle garanzie.

Gli arabi, non i musulmani, quando hanno detto una cosa è quella, i sudamericani invece arrivano al punto di negare di avere firmato, ad esempio quando si passa dal preliminare al definitivo.

Io ho redatto un contratto tra un arabo e un pakistano e ci sono stati moltissimi problemi: sugli interessi, sui tempi dei pagamenti ecc.

Gli stranieri, in generale, hanno una buona opinione del notaio, sia perché vengono accolti di solito allo stesso modo in cui vengono accolti gli italiani, a differenza che negli uffici pubblici, sia perché riscontrano una certa consapevolezza ed interesse per la loro cultura da parte del notaio”.

Ci sono occasioni, però, in cui la mancata conoscenza dei contesti d’origine innesca la nascita di veri e propri stereotipi. La creatività notarile può risultarne inibita. Ciò accade anche perché si considerano le nuove soluzioni, elaborate per venire incontro al cliente straniero e alle sue esigenze culturali, alla stregua di sofisticazioni difficili da comprendere. La stima è però calibrata sul cliente italiano medio. Compiuto questo “saggio” di media comprensibilità secondo parametri endo-culturali, si commette poi l’errore di trasferire la cultura giuridica *folk* dell’italiano medio sullo straniero. Tutto questo senza rendersi conto che quanto è considerato complesso da noi può invece apparire semplice e comprensibile agli occhi di uno straniero: a condizione, ovviamente, che includa e si sintonizzi sui suoi abiti culturali.

“In 25 anni di attività ho imparato a proporre ai clienti cose semplici, perché sono le meno difficili da gestire se ci fossero problemi. Le costruzioni giuridiche troppo articolate delle volte sono pericolose, perché inconsuete e difficili da trasmettere, in primo luogo con gli italiani, figuriamoci con gli stranieri che magari si confrontano con i loro connazionali e, trovandosi davanti una soluzione nuova o diversa rispetto a quello che sono pronti ad aspettarsi, si spaventano e basta”.

Evitare di proiettare sugli altri gli schemi culturali della propria cultura è estremamente importante in tutti i casi in cui il notaio si trovi a svolgere anche la funzione di mediatore interculturale tra persone di etnia differente, nessuna delle quali italiana. Si tratta di un’eventualità che i processi di globalizzazione e la crescente presenza di persone di differente cultura, religione ed etnia operanti nei singoli contesti nazionali renderà sempre più frequente.

“Sto trattando ora la vendita di due imbarcazioni da diporto, una la sta comprando un greco e l'altra un cittadino di Dubai e c'è una completa sfiducia tra venditori e acquirenti, al punto che mi hanno nominato *stakeholder*, ovvero depositario delle somme, e dopo la prova che faranno in mare io dovrò sbloccare e consegnare la somma al venditore o restituirla all'acquirente nel caso non fosse soddisfatto”.

## 6. Mediazione/conciliazione.

Un altro ambito di possibile impiego dell'attività di consulenza interculturale concerne le ipotesi di mediazione/conciliazione, assimilabile alle *alternative dispute resolutions*, nei casi in cui la differenza culturale connota le relazioni o i conflitti intersoggettivi. Su questo profilo abbiamo riscontrato, tuttavia, solo indicazioni vaghe. L'esperienza in questo settore deve, probabilmente, ancora maturare.

\* \* \*

L'iniziativa promossa dall'Accademia del notariato ha posto in luce – come emerge dalle osservazioni degli stessi notai – l'esigenza di assicurare percorsi di formazione giuridico-interculturale che pongano gli operatori del diritto italiani nella condizione di assicurare uno standard di servizi di assistenza legale sintonizzati sulla dimensione globale degli scambi. La stessa Accademia si propone quale promotore della creazione di una scuola di formazione sul diritto interculturale aperta non solo ai notai ma anche agli operatori del diritto e a chi si appresti a intraprendere una delle professioni legali o, comunque, attività lavorative inerenti settori di immediata rilevanza giuridica.

## 7. Alcune notazioni conclusive.

Dalle interviste è emersa con relativa nitidezza l'insufficienza del diritto internazionale privato rispetto alle esigenze poste dall'incontro con la differenza culturale di persone che vivono e risiedono in Italia. A uno sguardo ravvicinato, emerge come il nazionalismo insito nell'approccio internazional-privatistico possieda un doppio volto e con esso una duplice valenza. Se, per un verso, esso favorisce l'applicazione del regime giuridico goduto dai soggetti stranieri anche all'interno del nostro ordinamento, dall'altro, rischia invece di ingabbiare le loro esigenze personali e culturali all'interno di schemi normativi non adatti ai nuovi contesti d'accoglienza. Al tempo stesso, il limite dell'ordine pubblico interno e internazionale in alcuni casi fa sì che i conflitti inter-normativi si trasformino in pratiche di assimilazione forzata dello straniero. In tali frangenti, e in mancanza di un approccio interculturale, non è data a chi arriva alternativa diversa se non quella di veder regolata la propria posizione dalla legislazione interna interpretata come se egli fosse *un autoctono* (e questo proprio perché la normativa del suo ordinamento d'appartenenza è ritenuta contraria all'ordine pubblico). Si

tratta, per alcuni versi, di una sorta di *tara genetica* del diritto inter-nazionale privato. Essa è radicata nell'idea di matrice statalista per cui il diritto, l'esperienza giuridica, coincidono con la dimensione della nazione e con la sua configurazione territoriale-istituzionale incarnata dallo Stato. Benché questa prospettiva mostri ormai tutti i suoi limiti, non solo teorici ma anche in termini di praticabilità ed effettività storico-politica, il linguaggio normativo e la prassi legale ne sono ancora fortemente condizionati. A far le spese dell'asincronia storica e culturale tra schemi normativi e dinamiche socio-politiche contemporanee sono – come avviene di solito – i singoli soggetti, soprattutto i più deboli.

In molti casi, però, chi viene da altri luoghi del mondo approdando in un nuovo contesto demografico-territoriale non ha come primario obiettivo quello della ricezione delle norme dell'ordinamento d'origine all'interno del nuovo circuito socio-istituzionale. Indubbiamente, in alcuni situazioni la ricezione inter-normativa non potrà essere evitata, soprattutto quando riguardi situazioni pregresse dotate di rilevanza giuridica in ordine alla attuale qualificazione dell'agire privato e pubblico dello straniero. In molti altri casi, però, chi arriva, ha come primario interesse quello coincidente con la possibilità di trovare ospitalità non tanto per le norme del proprio ordinamento d'origine – che spesso egli neanche conosce, se non altro nella loro consistenza normativo-formale – quanto per i propri abiti culturali. Questi, al contrario delle norme, sono assai più flessibili e, soprattutto, sono suscettibili di recepire i processi di autotrasformazione che l'esperienza migratoria, il riposizionamento nei nuovi contesti, lo schiudersi di nuovi orizzonti di senso e di possibilità pratiche, tendono a generare nella mente di chi si sposta, migra, *trasloca*. Più precisamente, lo straniero ha la primaria esigenza di iscrivere i propri schemi culturali all'interno delle maglie e delle potenzialità semantiche dell'ordinamento d'approdo al fine di ottenere riconoscimento e tutela. A questo tipo di richiesta risponde, appunto, l'approccio giuridico-interculturale. Esso si affida alla creatività degli operatori del diritto e alla loro capacità di trasformare le coordinate normative e le loro strette semantiche da ostacolo o limite in opportunità per un rinnovato esercizio della propria competenza culturale da parte sia degli stranieri sia degli italiani; in seconda battuta – ma solo per una sorta di esistenzialismo politico – alla sensibilità cosmopolitica del legislatore.

L'aspetto creativo (quantomeno potenziale) dell'agire giuridico-professionale distingue l'approccio interculturale anche dal diritto comparato. Oggetto del diritto interculturale sono (anche) i prodotti normativi, tuttavia intesi non tanto come dati dell'indagine quanto piuttosto come strumenti suscettibili di utilizzo da parte dei soggetti di diritto affinché questi esercitino la propria competenza culturale, colta nella sua dimensione processiva, e possano tracciare percorsi di posizionamento sociale usufruendo della tutela e del riconoscimento istituzionale. Non si tratta, dunque, di analizzare i plessi normativi, le risultanze dell'attività giurisprudenziale, le prassi legali di diversi paesi o circuiti sociali, considerati quali elementi da sottoporre a un'indagine che ne svisceri analogie, differenze, omologie strutturali, costanti antropologiche ecc. Lo sguardo giuridico-interculturale si focalizza piuttosto sull'uso che del diritto possono fare le persone al fine di ottenere riconoscimento socio-istituzionale per i loro interessi, i loro bisogni, le loro esigenze, le manifestazioni della loro soggettività. L'oggetto da indagare è il prodotto di quest'attività, il suo esito, letto in

relazione al suo combinarsi con gli abiti culturali e le trasformazioni che essi subiscono per effetto della mobilità spaziale di chi li incarna. Ciò non nega affatto naturalmente, che una conoscenza dei plessi normativi di altri ordinamenti e, nel caso del cliente straniero, degli ordinamenti di provenienza di chi si sposta sia da considerarsi della massima importanza. Questo sapere inter-normativo può aiutare considerevolmente il giurista del paese d'approdo nella comprensione delle richieste del proprio cliente, anche quando si tratti di proiettarle all'interno del sistema normativo del paese che accoglie. Ciò nondimeno, la comparazione inter-normativa è solo ancillare alla comprensione delle esigenze concrete di chi arriva. Le stesse esigenze che possono essere declinate in termini pratici e secondo paradigmi cognitivi ed etici – in una parola in sintonia con abiti – che non coincidono con le norme giuridiche del paese d'origine né si esauriscono in esse. Ciò fa sì che quei paradigmi possono essere trattati con molta più plasticità, cosicché chi si sposta potrà esercitare la propria competenza culturale e interculturale decidendo di sottoporli a rimodellamenti, negoziazioni, transazioni. Gli abiti, ancorché connotati da una derivazione culturale e quindi comunitaria, sono e rimangono *del migrante*, cioè *suoi* in senso profondo, sempre a sua disposizione in ordine all'uso da farne al fine di adattarsi ai diversi ambienti ed esperienze di vita. Le norme giuridiche del paese d'origine non sono invece a sua disposizione, egli non può rimodellarle in solitudine, con gesto individuale, in assenza del consenso dei soggetti legittimati a concorrere al loro procedimento di produzione. La loro autenticità è coestensiva al loro carattere istituzionale e, perciò, sovra-individuale. Rispetto alla mobile esperienza di vita di chi migra o, più semplicemente si sposta, la norma del paese d'origine mantiene una sua fissità formale, in un certo senso oggettiva/fattuale. Contraltare di questa rigidità delle norme è tuttavia l'ancoraggio a un determinato contesto politico-territoriale quantomeno in ordine alla loro efficacia, alla capacità conformativa e sovradeterminante la condotta del soggetto – almeno finché si osservi l'efficacia delle norme in termini formalistico-statalistici anziché corologico-interculturali<sup>8</sup>. In termini più diretti, c'è da dire che il migrante o il soggetto in movimento ha la possibilità – almeno in molti casi – di sottrarsi all'efficacia vincolante delle norme appartenenti all'ordinamento del paese d'origine e scegliere di trarre vantaggi dalle possibilità offerte dal sistema giuridico del paese d'approdo<sup>9</sup>. L'alternativa tra le norme non vuol dire affatto, però, alternativa tra culture, né deve significare questo se non a costo di tradire, nel nome di una forma tacita quanto oggi assai diffusa di culturalismo giuridico-nazionalista, il principio d'uguaglianza colto nella sua proiezione pluralista. Se tutti sono eguali di fronte alla legge senza distinzioni di sesso, opinioni politiche, razza, religione (... culture), la legge tuttavia non può far finta che tutti siano

<sup>8</sup> Sui profili corologici, trans-territoriali e interculturali del diritto statale e di un uso interculturale dei diritti umani e/o fondamentali non è possibile soffermarsi in questa sede. Per l'esplicitazione di questa prospettiva teorica e la sua distinzione dalle prospettive di inter-legalità (Santos 2002) o inter-normatività pluralista (Donlan 2011, 2015), si rinvia a Ricca (2014b; 2015b).

<sup>9</sup> Un approccio in linea con le osservazioni formulate nel testo può trovarsi in (Goodrich 2012), che vi connette più ampie considerazioni metodologiche sul significato e la funzione della comparazione a partire esattamente dall'analisi di situazioni di mobilità territoriale dei soggetti e dai processi di autotrasformazione culturale connessi a questi spostamenti.

eguali, senza differenze. Prima di capire quale legge (uguale) bisogna applicare al caso concreto e come essa deve essere applicata, l'interprete dovrebbe comprendere qual è il caso concreto, chi è la persona attrice di esso, cosa fa, dice e cosa intende dire e fare. Diversamente imporrà norme scelte erroneamente a fatti che non comprende, con inevitabili eterogenesi dei fini rispetto ai presupposti di legittimazione di quelle stesse norme e spettacolari ingiustizie (ancorché spesso destinate a essere subite nel silenzio, rimanendo schiacciati dal potere istituzionale che di quegli errori si fa scudo e sovrano, *inaudito garante!*)<sup>10</sup>.

Dalle pagine che precedono è emerso, in modo significativo, come il fenomeno dello spostamento territoriale e inter-contestuale renda fondamentale per il giurista comprendere cosa le persone intendano, cosa vogliano, prima ancora di decidere ciò a cui sono obbligate. Anche perché quel che intendono può rivelarsi determinante per identificare quali sono le norme rilevanti rispetto alla loro situazione concreta e quale sia il raggio d'efficacia, rispetto alla medesima situazione concreta, dei diversi ordinamenti e dei sistemi giuridici potenzialmente chiamati in causa.

Un aspetto importante delle soluzioni interculturali elaborate dai professionisti del diritto nei diversi paesi coincide con la possibilità che esse acquistino rilevanza transnazionale. In numerosi frangenti, le modalità di combinazione tra norme e istanze culturali escogitate in un luogo può dimostrarsi suscettibile di essere riportata (rifratta) nei contesti d'origine degli stranieri. In questa evenienza, casi o serie di casi, affrontati e modellati in chiave interculturale nei contesti d'approdo, potrebbero funzionare in patria come paradigma per la creazione di un contro-effetto o un effetto a catena contrassegnato dall'interculturalità: si tratterebbe di una strada democratica e *bottom-up* per la coordinazione delle diverse esperienze giuridiche e un modo inedito, non limitato all'inter-normatività o all'inter-legalità, d'intendere il pluralismo giuridico.

Disseminare l'approccio e la metodologia giuridico-interculturale potrebbe giovare a innovare profondamente la prassi seguita dai notai, come da altri operatori del diritto, nelle situazioni in cui la loro assistenza debba essere fornita a stranieri o a persone di altra cultura. In genere e fino a ora, la risposta del giurista posto di fronte alla differenza culturale e/o nazionale del cliente transita attraverso la consultazione di prontuari, siti con soluzioni predeterminate, documentazione informativa, coinvolgimento delle ambasciate. Altrettanto spesso, però, non va oltre questi sforzi e finisce per sostanzarsi nell'incorporamento degli esiti di tali attività di consultazione e/o documentazione all'interno di schemi normativi relativamente fissi. Al meglio di simili strategie si fanno assai basse, però, le chance di riconoscimento della differenza culturale e i coefficienti d'inclusione di essa all'interno del tessuto normativo dei singoli ordinamenti statali. Assimilazione forzata e subalternità sociale rappresentano gli estremi opposti ai quali si collocano i risultati di questi accorgimenti.

---

<sup>10</sup> Sulle strategie del "non sapere dell'Altro" e della sua differenza come dispositivi di potere orientati a dissimulare e rendere "in-audite" le ingiustizie e le discriminazioni, si rinvia a Ricca (2013b).

All'interno del quadro ora tratteggiato, si inseriscono anche le valutazioni critiche emerse presso i notai intervistati in merito alle implicazioni dell'art. 16 delle preleggi, concernente il principio di reciprocità.

“Bisogna reinterpretarlo perché è un ostacolo al lavoro dei notai. Perché gli stranieri avevano accesso ai diritti quali l'educazione e la sanità, ma non potevano comprare casa o compiere altri atti. In seguito almeno per i lavoratori si sono potuti ristabilire il diritto ad acquistare casa o altri immobili.

Ad esempio, alcuni anni fa un italiano voleva fare una società con un turco per importare carne e non c'è stato verso poiché non c'era la reciprocità. Poi il turco è andato in Germania e li ha fatto la sua società senza problemi.

Un sacco di sauditi hanno comprato case qui in zona attraverso prestanome. Anche i libici, quando venivano a comprare armi qui in zona, e volevano prendere anche delle case, non potevano. E anche loro dovevano usare dei prestanome.

Purtroppo anche a livello politico l'articolo sedici è considerato un baluardo contro l'invasione, sebbene siamo in uno Stato a vocazione turistica come l'Italia che avrebbe solo da guadagnare nel riformulare queste rigidità”.

La portata dell'art. 16 delle preleggi è oggi fortemente ridimensionata sia per effetto delle prerogative assicurate a tutti i cittadini di paesi membri dell'Unione Europea, sia in seguito all'adozione delle normative transnazionali concernenti lo *status* dei rifugiati e alla determinazione dei diritti dei soggetti con permesso di soggiorno di lungo periodo o con carta di soggiorno (Decreto Legislativo 25 luglio 1998, n. 286). La giurisprudenza, tuttavia, non ha (ancora?) fatto sua la tesi di alcune voci dottrinali che invocavano già tempo addietro una sorta di abrogazione implicita dell'art. 16 delle preleggi per effetto dell'entrata in vigore della Costituzione Repubblicana<sup>11</sup>. Indipendentemente dalla condivisione di questa tesi *forte* concernente la *disattivazione radicale* del principio di reciprocità, resta tuttavia da sottolineare che la tradizionale perimetrazione della sua portata con riferimento indistinto ai diritti civili o alla c.d. capacità giuridica di diritto privato, in ciò astrattamente distinti dai diritti fondamentali e dai diritti umani, appare sempre meno in linea con l'assetto e la dinamica costituzionali<sup>12</sup>.

L'esercizio dei diritti civili è in molti casi funzionale al godimento dei diritti umani e/o fondamentali e, in un certo senso, sostanzia il contenuto e le proiezioni pragmatiche dei secondi. Basti qui fare un esempio paradigmatico che incrocia direttamente l'attività notarile. Il diritto di acquistare immobili rientra secondo prassi interpretativa nel novero delle prerogative soggiacenti al principio di reciprocità. È noto, tuttavia, che al c.d. “diritto alla casa” è stato da tempo riconosciuto rango costituzionale. Negare in via generale la possibilità di acquistare un immobile per sé e la propria

<sup>11</sup> Cfr. Barile (1953).

<sup>12</sup> Cfr. Nascimbene (2011); sul principio di reciprocità, con specifici riferimenti all'esperienza notarile, cfr. Calò (1994, 1998).

famiglia sembrerebbe dunque entrare in diretta rotta di collisione la fruizione del “diritto alla casa”, sostanziandosi in una discriminazione costituzionalmente illegittima. Discorsi simili potrebbero farsi in ordine alla libertà di iniziativa economica, e via così, sino a svuotare di effetti l’articolo 16 delle preleggi.

La prevedibile risposta di molti, con riguardo alla fruizione del “diritto alla casa” e alla compatibilità con il principio di reciprocità, potrebbe far leva sulla non applicabilità dell’art. 16 preleggi nel caso di persone con permesso o carta di soggiorno, di rifugiati che risiedano in Italia da almeno tre anni e degli altri soggetti indicati dal citato Decreto Legislativo 25 luglio 1998, n. 286. Questa risposta solleverebbe, però, un problema di coerenza. Ha senso riconoscere il permesso di soggiorno a persone provenienti da paesi inclusi nella lista ministeriale (redatta annualmente) che indica quelli che non rispettano gli standard di reciprocità? Più precisamente: ha senso negare il diritto di acquistare un immobile ad alcuni soggetti per poi consentire agli stessi individui colpiti da questa forma ritorsione internazionale di ottenere il diritto di soggiornare in Italia – e così accedere al diritto di acquistare un immobile? Forse esistono più registri politico-ideologici attivi anche all’interno del sistema normativo e concernenti la condizione giuridica dello straniero. Il mondo della prassi giuridica, lo stesso popolato dai notai, sembra richiedere un’unificazione di queste prospettive e una legislazione complessivamente più allineata con gli standard d’ispirazione universalista concernenti le prerogative umane e civili dell’individuo. Val la pena di ricordare, forse, che il codice civile e commerciale del 1865 non prevedeva il principio di reciprocità. È forse perché erano trascorsi da meno tempo i fasti dell’Illuminismo e dei suoi ideali cosmopolitico-giusnaturalistici?

Molti notai richiedono, inoltre, un sistema nazionale di raccordo territoriale tra notariato e Questura al fine di rendere il più possibile agevole l’accertamento dello *status* personale degli stranieri e, quindi, una tempestiva la risposta dei professionisti. Buoni esperimenti sono stati realizzati a Milano e a Brescia al fine di favorire un controllo rapido sui permessi di soggiorno. È avvertito con forte urgenza dai notai il bisogno di estendere queste buone pratiche all’interno territorio nazionale.

Non può essere taciuto, infine, uno scampolo d’intervista che restituisce con ironia il bisogno di valorizzare, in alcuni casi di recuperare e per altri versi globalizzare un tratto caratteristico della figura del notaio nella tradizione italiana: vale a dire la sua vicinanza alla quotidianità, al farsi concreto della vita sociale. Si tratta di una riflessione tra il serio e il faceto riguardante il nesso, apparentemente labile o assente, tra migrazioni, costumi sessuali e metamorfosi del (significato del) diritto successorio vigente.

“Da noi due cose hanno modificato il diritto successorio: da un lato, gli aiuti sessuali con il viagra e, dall’altro, le ucraine che sono venute qui a lavorare. Se prima persone anziane lasciavano parte dei loro patrimoni a nipoti che magari non si erano mai fatti vedere, ora invece li lasciano a queste badanti che li fanno divertire e gli danno compagnia. Oggi con questi aiuti sessuali i meno giovani vivono un rapporto completo e lasciano tutto alle badanti. I nipoti non essendo legittimari non possono quindi fare nulla al riguardo. Questa è una rivoluzione copernicana che si è avuta nell’ambito successorio. La figura del nipote interessato, che si

presenta solo gli ultimi giorni al capezzale del moribondo per influenzarne le scelte successive, sta ormai scomparendo”.

Come chiosa finale, resta da aggiungere semplicemente che nel corso del testo non sono state presentate soluzioni alternative a quelle ipotizzate dai notai rispetto ai casi problematici da loro riferiti. Si tratta di una scelta operata intenzionalmente. La ricerca condotta mira a restituire uno “spaccato” dell’esperienza giuridica e sociale italiana nella gestione dei rapporti di coesistenza e coordinazione con la differenza culturale. Il diritto costituisce un elemento determinante nella configurazione di tali rapporti e decide, nella maggior parte dei casi, dei destini personali. Per le ragioni già evidenziate nel prologo e legate alla peculiare collocazione istituzionale del notariato, si è prescelto di proiettare nello spettro dell’attività notarile la prospettiva delle connotazioni interculturali che potrebbe e – ad avviso di chi scrive – dovrebbe avere un’esperienza giuridica inclusiva delle esigenze legate alla differenza culturale. L’utilizzazione della metodologia propria del diritto interculturale può tuttavia essere solo il frutto di percorsi di formazione e disseminazione in Italia – come, del resto, anche altrove – ancora non realizzati compiutamente; nella maggior parte dei casi neanche iniziati. Non avrebbe dunque alcun senso sovrapporre un *know how* ancora da diffondere, e far acquisire, a opzioni interpretative e ricostruttive maturate in assenza di esso. D’altronde, l’adozione dell’approccio giuridico interculturale muta lo sguardo sugli eventi, su quel che le persone vogliono e possono scoprire di volere; alla fine, esso modifica gli eventi stessi e il risultato ultimo dell’attività di qualificazione giuridica. Le possibili soluzioni alternative alle scelte prospettate e percorse dai notai intervistati dovrebbero maturare, insomma, all’interno del rapporto professionista/cliente, essere incluse nel *farsi* di questa relazione come fattore che concorre alla co-costruzione del *fatto* da qualificare giuridicamente – insieme – da parte del giurista e del cliente. Solo a questa condizione potrebbe parlarsi di un’applicazione effettiva della metodologia propria del diritto interculturale. L’obiettivo di chi si è impegnato a svolgere e a promuovere l’indagine qui presentata è che a questo stadio possa giungersi al più presto anche grazie alle indicazioni emerse e restituite in questo saggio. La necessità di muoversi in tale direzione emerge, d’altronde, dalla stessa *voce dei notai*. All’intera categoria va riconosciuta un’acuta percezione della circostanza e, al tempo stesso, dell’idea per cui, di là dalle differenze e anzi anche attraverso esse, il diritto è di tutti, oppure non è.

## Bibliografia

- Alivernini F., Lucidi F. e Pedron A. 2008, *Metodologia della ricerca qualitativa*, Bologna: il Mulino.  
Barile P. 1953, *Il soggetto privato nella Costituzione italiana*, Padova: Cedam.  
Blasi G. 2008, *Lawyers, Clients, and the «Third Person in the Room»*, in «UCLA Law Review», LVI.  
Cardano M. 2011, *La ricerca qualitativa*, Bologna: il Mulino.  
Del Giudice M. 2010, *The Italian Entrepreneurial Outlook*, in Del Giudice M., Della Peruta M.R. and Carayannis



- E.G., (eds.), *Knowledge and the Family Business: The Governance and Management of Family Firms in the New Knowledge Economy*, New York, Dordrecht, Heidelberg, London 2010: Springer Verlag.
- Calò E. 1994, *Il principio di reciprocità*, Milano: Giuffrè.
- Calò E. 1998, *Il lento (e auspiciato) tramonto della reciprocità (commento a l. 6 marzo 1998 n. 40)*, in «Notariato», 286 ss.
- Cancellieri A., Ricca M. 2015, *Ubiquità planetaria nei condomini. Microspazi di convivenza, corologia interculturale e diritti umani*, in «Calumet: Intercultural Law and Humanity Review», 2015, 1-40.
- Donlan S. 2011, *The Mediterranean Hybridity Project: Crossing the Boundaries of Law and Culture*, in «Journal of Civil Law Studies», 4, also traceable as Donlan, Seán Patrick, *The Mediterranean Hybridity Project: At the Boundaries of Law and Culture* (February 26, 2011). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1874095> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1874095> .
- Donlan S. 2015, *To Hybridity and Beyond: Reflections on Legal and Normative Complexity*, in V. V. Palmer, M. Y. Mattar, and A. Koppel (eds.), *Mixed Legal Systems, East and West: Newest Trends and Developments*, Farnham – Burlington: Ashgate, 17-32.
- Goodrich P. 2012, *Interstitium and Non-Law*, in P. G. Monateri (ed.), *Methods of Comparative Law*, Cheltenham – Northampton (MA) : Edward Elgar, 213-229.
- Mantovani G. 2008, *Analisi del discorso e contesto sociale*, Bologna: il Mulino.
- Nascimbene B. 2011, *La capacità dello straniero: diritti fondamentali e condizione di reciprocità*, in «Rivista di diritto internazionale private e processuale», 307-326.
- Ricca M. 2008, *Oltre Babele. Codici per una democrazia interculturale*, Bari: Dedalo.
- Ricca M. 2013, *Culture interdette. Modernità, migrazioni, diritto interculturale*, Torino: Bollati Boringhieri.
- Ricca M. 2013b, *La fabrique coupable des malentendus innocents*, in «Revue des Sciences Sociales», 50, «Malentendus», 60-68.
- Ricca, M. 2014, *Intercultural Law, Interdisciplinary Outlines, Lawyering and Anthropological Expertise in Migration Cases: Before the Courts*, in [www.ec-aiss.it](http://www.ec-aiss.it) E | C. «Rivista dell'Associazione italiana di Studi semiotici», 3.3.2014, 1-53.
- Ricca M. 2014b, *Uso interculturale dei diritti umani e corologia giuridica*, in «Humanitas», 69 (4-5/2014), 734-750.
- Ricca M. 2015, *Diritto interculturale e prospettive di sviluppo per le professioni legali. Nuove opportunità per la formazione dei giuristi e la consulenza legale* in «Calumet. Intercultural Law and Humanities Review, [win.calumet-review.it](http://win.calumet-review.it)», 2015, 1-16.
- Ricca M. 2015, *Sussidiarietà orizzontale e dinamica degli spazi sociali. Ipotesi per una corologia giuridica*, in M. Nuzzo, cura di, *Il principio di sussidiarietà nel diritto privato, I*, Torino: Giappichelli, 15-77.
- Salacuse J. W. 2003, *The Global Negotiator: Making, Managing, and Mending Deals around the World in Twenty-First Century*, New York: Palgrave Macmillan.
- Santos B. de Sousa 2002, *Toward a New Legal Common Sense: Law, Globalization, and Emancipation*, London: Butterworths.
- Smyrnios K. S., Poutziouris P. Z. and Goel S. 2013, (eds.), *Handbook of Research on Family Business*, II<sup>nd</sup> edition, Cheltenham (UK) – Northampton (MA): Edward Elgar Publishing.

Publicato in rete in data 8.10.2015