I China-desk dei principali studi legali d'affari al lavoro per monitorare i progetti

Italia-Cina, la Via della Seta mette in moto imprese e studi

Pagine a cura di **Angelo Costa**

I dati della Fondazione Italia Cina dicono che dal 2015 gli investimenti cinesi all'estero hanno superato gli investimenti stranieri in Cina: sarà quindi sempre più un flusso dalla Cina verso l'Italia a generare nuove opportunità di business, piuttosto che il contrario. E in questo contesto la Nuova Via della Seta rappresenta il più imponente progetto di sviluppo infrastrutturale dei prossimi decenni.

Si tratta di un'iniziativa di sviluppo della Cina che si propone di migliorare le comunicazioni e la connettività tra la Cina, altri paesi dell'Asia centrale e occidentale, l'Europa e l'Africa orientale ed è forse la prima iniziativa transcontinentale che vede la Cina assumere un ruolo guida. Secondo **Ernesto Pucci**, socio e co-head dello Europe-China Desk, di ***Macchi Di Cellere Gangemi***: «Le recenti dichiarazioni del presidente cinese Xi Jinping sull'inserimento dei porti italiani di Trieste e Genova tra i porti sui quali investire, come terminali della via della Seta, rafforzano l'attrattività dell'Italia agli occhi degli investitori cinesi».

E **Fabio Weilbache**r, of counsel e comitato sviluppo internazionale ***Quorum Studio legale e tributario associato***, aggiunge che: «A parte la domanda, del tutto politica, circa il perché siano i cinesi a progettare queste attività per venire a noi, mentre l'Europa non fa altrettanto per raggiungere la Cina, va osservato che l'iniziativa, aldilà della tradizionale via della seta è in realtà più ambiziosa e generosa perché mira a coinvolgere anche Paesi che non sono geograficamente collocati su queste direttrici (basta l'adesione all'iniziativa) mentre essa tocca anche la direttrice a Occidente anche attraverso le comunicazioni marittime. Tutti gli operatori economici cinesi e non ultimi i locali studi legali stanno cogliendo l'iniziativa ed ognuno nel proprio ambito, coltivano e portano avanti il progetto. Non è difficile pensare che nei prossimi anni vi saranno molti arrivi di studi legali cinesi (parliamo di realtà di 2 mila o 3 mila avvocati) così come negli 90 abbiamo assistito all'arrivo degli studi anglosassoni».

«È diventato più che mai imprescindibile», continua **Marco Vinciguerra**, partner – foreign counsel di ***Sangiorgi Vinciguerra Studio Legale – Deheng Shanghai Law Office***, «rivolgersi ai Paesi e mercati che verranno toccati direttamente dal flusso di investimenti che genererà il progetto guidato dalla Cina. Significherà ritrovarsi al centro di interessi economici e finanziari che li spingerà ad aprirsi, economicamente parlando, verso l'esterno e verosimilmente ad adottare standard normativi e di comportamento negli affari più comunemente seguiti a livello internazionale. Per le imprese (italiane e non solo) eventualmente coinvolte nasceranno quindi opportunità di espansione verso nuovi mercati altrimenti meno accessibili».

E, da Shanghai, **Hermes Pazzaglini**, responsabile ufficio di Shanghai di ***Nctm***, afferma che solo dal modo in cui il governo cinese gestirà nei prossimi anni il progetto «si capirà se la Nuova Via Della Seta sarà un progetto unicamente legato alla logistica e ai trasporti, dunque non privo di opportunità ma non una vera rivoluzione per gli imprenditori italiani, o se invece dovesse essere l'inizio di un'apertura nuova di occasioni di scambio con la Cina di qualità e quantità finora sconosciute. Per ora quello che si può dire con certezza è che la Cina guarda agli sviluppi dei rapporti con l'Europa, e in special modo ai Paesi che hanno aderito all'iniziativa, tra cui l'Italia, con un occhio particolare».

E **Pier Luigi Roncaglia**, managing partner dello studio legale ***SibLegal***, interviene sfatando un luogo comune che vede la Cina protagonista e che la Via della Seta può contribuire ad eliminare e cioè che «le società del lusso e della moda hanno visto per anni la Cina solo come il punto d'origine della contraffazione. Di conseguenza, l'obiettivo era semplicemente contrastare l'arrivo dei prodotti contraffatti cinesi sui mercati occidentali. Negli ultimi anni, invece, lo sviluppo di una poderosa domanda interna ha radicalmente modificato questo scenario, rendendo indispensabile per le società del lusso e della moda avviare programmi per contrastare la contraffazione anche all'interno dei confini cinesi».

Avvocatura e imprenditoria. Claudio d'Agostino, partner, ufficio di Shanghai, di ***Dla Piper*** sostiene che «molte delle nazioni che sono sul percorso della nuova Via della Seta non offrono, considerate le dimensioni delle loro economie, prospettive adeguate di rientro dei finanziamenti che dovranno essere loro offerti. È ancora presto per dire quanto le nostre aziende o il nostro Paese beneficeranno di questo progetto. Complessivamente, vi saranno certamente opportunità e ricadute indirette per le nostre imprese, ma altrettanto sicuramente sarà interesse del governo cinese fare in modo che la maggior parte delle risorse ritorni quanto prima in Cina. In ogni caso si tratterà di investimenti ragionati e ben sorvegliati, certamente non di danaro elargito a pioggia».

«Gli imprenditori cinesi che operano all'estero», gli fa eco **Raffaele Torino**, socio di ***Bussoletti Nuzzo & Associati***, «appaiono ancora sottovalutare la necessità di una solida assistenza legale, molto spesso affidandosi a mediatori commerciali (o figure similari) piuttosto che ad avvocati, quando devono compiere un'operazione giuridica in un sistema giuridico differente dal loro. Tale atteggiamento (invero non di tutti gli imprenditori cinesi) non è chiaro se dipenda da una scarsa considerazione del diritto (in parte legata a quanto già detto sopra) o dalla circostanza che spesso gli avvocati italiani (con pochissime eccezioni) non sono in grado di parlare cinese e, dunque, riescono raramente a instaurare un reale rapporto fiduciario con il cliente cinese (il quale a sua volta sovente non dispone di una buona capacità espressiva in inglese)».

«Un altro tassello, poi, in via di definizione», continua **Chiara Chiosi**, senior associate di ***CBA Studio Legale e Tributario***, «è quello relativo alla prevenzione e risoluzione dei contenziosi relativi a iniziative Belt & Road, attraverso l'implementazione di meccanismi omogenei che garantiscano sotto il profilo della mediazione legale volontaria e dell'arbitrato la prevenzione e la gestione omogenea e spedita, anche dell'eventuale fase patologica della realizzazione di tali iniziative, da parte di mediatori e arbitri che abbiano una competenza specifica e sappiano dare concreta attuazione ai diritti delle parti. In un orizzonte temporale più lungo si presume che possa venir influenzata anche la contrattualista internazionale e la prassi di settore, ad oggi di matrice prevalentemente anglosassone, per cui è necessario acquisire sempre più familiarità con istituti che differiscono da tale matrice ed elaborare nuovi schemi che contemperino i vari interessi contrattuali in gioco».

Investimenti e infrastrutture. La riflessione degli avvocati però, si concentra tutta sul tema delle infrastrutture, infatti **Betty Louie**, partner di ***Orrick***, sostiene che «l'Italia continua a essere un Paese interessante per gli investimenti cinesi in ambito hi-tech, ferrovie, porti e tecnologia satellitare. Orrick è ad esempio attivamente coinvolto in numerose iniziative promosse da società a partecipazione statale cinesi collegate al progetto *China's One Belt, One Road (Obor)*, l'iniziativa cinese lanciata nel 2015 con l'obiettivo di creare la più grande piattaforma di coo-

Supplemento a cura di **Roberto Miliacca**
rmiliacca@class.it
e **Gianni Macheda**
gmacheda@class.it

CLAUDIO GIAMMARINO, *DENTONS*

Grande opportunità per il made in Italy

L'iniziativa «Belt and Road» rappresenta il più ambizioso piano infrastrutturale della storia dell'umanità e prevede la realizzazione di investimenti in ferrovie, autostrade e porti per oltre 1.800 miliardi di dollari in dieci anni. L'obiettivo dell'attuale leadership cinese è quello di realizzare corridoi terresti e marittimi per facilitare l'interscambio di merci e materia prime tra Asia, Europa e Africa. A **Claudio Giammarino**, counsel - head of China Desk dello studio legale ***Dentons***, *Affari Legali* ha posto alcune domande.

Domanda. Cosa rappresenta questo progetto per le imprese italiane?

Risposta. Oltre agli indubbi benefici per l'economia mondiale che deriveranno dagli investimenti previsti, l'iniziativa rappresenta una grandissima opportunità per le imprese italiane, perché faciliterà l'accesso delle nostre merci sul mercato cinese, sempre più dominato da una classe media sensibile allo stile e alla qualità del made-in-Italy.

D. Lo sbarco in Italia di Dentons – lo studio legale più grande del mondo e della Cina, dove abbiamo 45 uffici e oltre 3.800 legali – sembra essere parte integrante dell'iniziativa?

R. Il nostro Studio ha realizzato un'infrastruttura legale, che correrà parallela a quella fisica, per supportare le imprese italiane non solo in Cina, ma in tutti i paesi dell'Asia, Africa e dell'Europa Centrale interessati dall'iniziativa, dove lo Studio è già presente con propri uffici. Si tratta di mercati molto diversi da quelli occidentali, in cui il supporto di advisor locali radicati nel territorio è fondamentale, non solo per proteggersi da un punto di vista legale, ma anche per individuare partner affidabili ed eventuali modifiche al modello di business necessarie per avere successo.

Claudio Giammarino

D. Cosa serve agli avvocati?

R. Innanzitutto competenze giuridiche e culturali adeguate e mettere a disposizione dei clienti team multinazionali integrati sotto un'unica insegna. Solo così si riesce a creare quell'allineamento di interessi che porta ogni professionista ad impegnarsi al massimo per soddisfare il cliente. L'approccio policentrico del nostro Studio rappresenta un unicum sul mercato legale mondiale e supera i modelli delle alleanze tra studi legali indipendenti – che non sono in grado di offrire un'assistenza realmente integrata – e quello degli studi legali nazionali con uffici di rappresentanza all'estero, che non riescono a sviluppare economie di scala e specializzazione sul mercato straniero. Dentons invece punta a essere uno dei primi dieci player legali in ciascuno dei 60 mercati geografici dove è presente.

One Belt One Road vedrà coinvolti porti e industrie

perazione economica mondiale, attraverso il coordinamento delle policy, la collaborazione nell'ambito del commercio e della finanza nonché uno scambio sociale e culturale tra Paesi diversi. L'iniziativa Obor prevede, oltre a infrastrutture legate al trasporto su strada e marittimo, un corridoio spaziale e satellitare, che costituirà un collante digitale per strade, ferrovie, porti e parchi industriali legati all'iniziativa Obor».

E **Cristina Fussi**, partner di ***De Berti Jacchia Franchini Forlani***, aggiunge che «sono soprattutto le infrastrutture portuali ed il trasporto marittimo i settori che potrebbero – in Italia – beneficiare maggiormente dei massicci investimenti attesi. Già da qualche tempo sono stati registrati segnali in questa direzione, con l'accordo di cooperazione firmato nel luglio dell'anno scorso per lo sviluppo congiunto dei porti di Venezia e di Tianjin e delle due aree industriali e logistiche di Porto Marghera e Binhai New Area».

È ovvio che il discorso dalle infrastrutture si sposti sui settori d'investimento e **Fabrizio Faina**, partner di ***Jones Day***, osserva che «l'obiettivo molto frequente è quello di investire in aziende italiane che operano in settori di nicchia e dispongono di conoscenze tecniche uniche nel rispettivo settore di attività per poter investire su tali conoscenze e poi facilitare l'espansione delle stesse aziende, in termini di commercializzazione dei propri prodotti, nei mercati asiatici, senza comunque pretendere di spostare la loro produzione fuori dall'Italia, per quanto inevitabilmente vi possa essere anche un interesse da parte degli acquirenti cinesi ad acquisire conoscenze da poter utilizzare parallelamente nella fase produttiva svolta nel proprio Paese».

Simmons & Simmons si è recentemente attrezzato per cogliere le opportunità della nuova Via della Seta con un team di projects guidato dai partner **Paola Leocani** (Head of DCM) e **Nicholas Lasagna** che include l'Of Counsel **Nunzio Bicchieri** (Head of Projects) e la senior associate **Elena Macchi**. Lo studio dispone di un Italy-China Desk sotto la responsabilità del partner **Dario Spinella** che opera a stretto contatto con i nostri uffici del network a Hong Kong, Pechino, Shanghai, Singapore e Tokyo e che fa inoltre leva sulle sinergie del nostro «German-China Desk». Dario Spinella ha guidato operazioni tra cui la cessione di Buccellati a Gangtai e di Patto Geodata S.p.A. a Power-China Northwest Engineering Corporation Ltd.

Occorre puntare su nuovi progetti di business. Francesca Masotti, founding partner dello studio legale ***Masotti Berger Cassella***, riporta la propria esperienza: «Stiamo studiando da tempo la trasformazione costante in atto delle relazioni tra Italia e Cina. Uno dei nostri punti di riferimento è l'Università di Macerata. Insieme a professori e professionisti che gravitano lì, abbiamo studiato progetti di business sulle due vie: aiutare imprenditori italiani a dialogare meglio, a delocalizzare o a acquisire nuove fette di mercato in Cina; così come ad attrarre investitori cinesi per sostenere il proprio sviluppo. Ed è soprattutto questa la direzione verso cui stiamo orientando il nostro lavoro. Il nuovo piano di rilancio dell'antica Via della Seta, One Belt, One Road (Obor) potenzierà ulteriormente i corridoi economici dalla Cina all'Europa e questo necessariamente aprirà il dialogo con i paesi centro-asiatici via terra, e di quelli del Sud-est asiatico via mare».

«A livello di scenario», gli fa eco **Paolo Sersale**, partner responsabile del dipartimento Corporate M&A di ***Clifford Chance*** in Italia, «rimaniamo ottimisti circa l'abilità della Cina di riuscire a sostenere un forte livello di attività M&A verso l'estero anche nel corso dei prossimi mesi. Nel nostro recente report sui trend globali in ambito M&A "*A Global Shift*" si evidenzia come, sulla scia di un 2015 in forte sviluppo, anche il 2016 abbia confermato un aumento dell'attività della Cina in quest'ambito, con un particolare focus sui deal cross-border: gli investimenti all'estero sono stati pari a $208.6 miliardi, il 114% in più rispetto all'anno precedente».

È necessaria la liberalizzazione della valuta e puntare sul Mediterraneo. Daniele Zibetti, partner di ***GWA*** è convinto che un simile discorso non possa che portare a una riflessione e cioè che «oggi sia molto difficile valutare che impatto avrà, tanto per le imprese italiane che per i professionisti italiani che le assistono in Cina, la nuova «Via della Seta». Si intuiscono già oggi opportunità più concrete per chi ha aziende produttive in Cina (e per i professionisti che possono supportare queste imprese nel territorio) nell'ambito del progetto Made in China 2025 che è un progetto più «nazionale», ma che si applica anche alle produttive ad investimento estero. Tornando invece al One Belt One Road mi pare che finora ci si sia concentrati molto sui profili logistici ed infrastrutturali. Finché non viene liberalizzata la circolazione della valuta e finché la Cina non acquisirà lo status di economia di mercato sarà difficile superare l'attuale eccezione perenne che la caratterizza. Certo è vero che, grazie anche al progetto Nuova via della Seta, si torna a generare interesse verso la Cina dopo anni cui sembrava un po' passata di moda».

Ed in questo contesto «il Mediterraneo», aggiunge **Luana Panighel**, senior associate ***Tonucci & Partners***, «è punto d'arrivo sia della via terrestre che della via marittima, per cui non dovrebbero mancare opportunità per le nostre imprese. Ma vi è di più. La via terrestre interessa soprattutto la regione asiatica e, ad oggi in particolare, i Paesi dell'Est Europa. In quest'area, sono presenti numerose imprese italiane, che da tempo vi hanno de localizzato parte delle loro attività produttive o costituito sedi secondarie. Le imprese italiane possono proporsi (sia in Est Europa che in Asia) per collaborare con le imprese cinesi, firmatarie delle grandi opere infrastrutturali, nell'esecuzione di lavori in subappalto, grazie alle loro elevate capacità in ambito tecnologico e di know-how nella realizzazione di infrastrutture e nella fornitura dei servizi correlati-capacità ampiamente e comunemente riconosciute dai cinesi».

Hong Kong: un ruolo strategico. E infine **Giovanni Marino**, foreign legal consultant della sede di Hong Kong di ***Osborne Clarke***, osserva come «la giurisdizione di Hong Kong giocherà un ruolo fondamentale nell'implementazione del Obor in qualità di «super-connector» tra la Cina e tutte le altre regioni interessate dal progetto. Nonostante il governo cinese sottolinei il ruolo guida dei principali istituti di credito pubblici nel Obor, lo shortfall in termini di fabbisogno finanziario per i progetti infrastrutturali (Obor e non–Obor) fino al 2020 e` stimato in Usd 750 miliardi, risorse che dovranno quindi esser reperite facendo ricorso al debito e finanziamento privato. È lecito attendersi che Hong Kong avrà un ruolo fondamentale e rappresenterà quindi una opportunità per le imprese e i servizi professionali italiani in ottica Obor in primo luogo per quanto concerne l' attività di fund raising».

© Riproduzione riservata

MARCO MARAZZI, *BAKER MCKENZIE*

Infrastrutture, un piano da monitorare

Marco Marazzi

Marco Marazzi, partner di ***Baker McKenzie*** e presidente di *Easternational*, nuovo think tank creato per studiare il fenomeno della Belt and Road, è un attento osservatore del progetto e a lui *Affari Legali* ha rivolto alcune domande.

Domanda. Belt and Road Initiative prevede forti investimenti nel settore infrastrutturale nei vari paesi toccati, ma non è immediatamente facile e intuitivo individuare le opportunità per le imprese italiane.

Risposta. Il problema principale rispetto alla Belt and Road Initiative sarà capire in che modo partecipare ai notevoli progetti infrastrutturali previsti. Devo dire che non c'è molta trasparenza, tranne che per i progetti finanziati da istituzioni multilaterali come l'Asia Infrastructure Investment Bank. Per il resto si tratterà di dare assistenza legale prevalentemente nel campo degli investimenti diretti (joint venture, acquisizioni, greenfield projects) e nel settore del commercio (regolamenti doganali, permessi di importazione, standard per i prodotti ecc.).

D. Come Studio cosa state seguendo nello specifico?

R. In generale come Studio sull'asse Italia-Cina abbiamo seguito e stiamo seguendo operazioni nel settore dei materiali da costruzione, con un forte investimento previsto nel Sud della Cina, e in quello del mobile. Sul lato investimenti in Italia stiamo assistendo soprattutto aziende cinesi nel settore della moda e alberghiero, ma abbiamo anche lavorato brevemente su un progetto nel settore oil and gas che poi però si è arenato.

PAOLO GRANDI, *R&P LEGAL*

Pmi alla sfida della capillarità

La Cina sta vivendo una fase di cambiamento socio-culturale di grande apertura verso l'esperienza culturale, artistica e, soprattutto, industriale italiana. Nell'ottica cinese, la cultura millenaria italiana è guardata con grande rispetto e curiosità; rispetto per la storia millenaria che accomuna le due culture; curiosità per le uniche capacità di realizzare prodotti di qualità. A **Paolo Grandi**, partner dello studio ***R&P Legal*** e coordinatore del China Desk, *Affari Legali* ha chiesto se dal punto di vista industriale, questo fenomeno stia portando con sé enormi potenzialità per le pmi italiane? «Certamente si. Le pmi hanno la possibilità di approcciare un mercato che – sino a pochi anni fa – sembrava riservato solo a colossi multinazionali. Gli enormi investimenti previsti per il progetto "One Belt One Road", avvicineranno ancora di più questi due mondi, consentendo alle pmi italiane di superare la vera grande difficoltà sino ad oggi riscontrata nel mercato cinese: la distribuzione capillare dei propri prodotti. Un ulteriore fattore di accelerazione delle opportunità commerciali è la fortissima urbanizzazione della popolazione cinese. Basti pensare che le città cinesi con più di un milione di abitanti sono ben 260, mentre sono solo 18 in Europa e 10 negli Usa! Anche dal punto di vista logistico, la Cina ha fatto passi da gigante, come dimostra il fenomeno *Alibaba* che distribuisce ogni giorno milioni di pacchi a consumatori su tutto il territorio cinese».

Paolo Grandi

Domanda. Quali opportunità per gli studi legali italiani?

Risposta. L'opportunità è quella di ricominciare ad accompagnare le imprese italiane nel mercato cinese, non più alla ricerca di risparmi nella produzione, ma alla conquista di un mercato che non ha eguali nel pianeta, con lo sviluppo di nuove piattaforme distributive, nelle forme tradizionali e in quelle digitali. Anche il flusso di investimenti dalla Cina verso l'Italia risulta in crescita. Oltre alle grandi operazioni che salgono agli onori della cronaca, come quelle relative al Milan e all'Inter, si stanno affacciando in Italia moltissimi gruppi industriali cinesi alla ricerca di partnership o di acquisizioni nella manifattura industriale italiana, che non ha pari in Europa per qualità e filiera. Assistiamo a veri investimenti di natura industriale e di lungo periodo, che spesso salvano how-know e posti di lavoro da difficoltà finanziarie all'apparenza insuperabili. Altra nota positiva è l'apertura anche all'acquisizione da procedure concorsuali che, in molti casi, hanno tenuto lontano gli investitori italiani. In altre parole, i cinesi hanno capito molto in fretta che acquistare un ramo d'azienda da un concordato o da un fallimento è l'operazione migliore dal punto di vista legale.