

DEJALEX	Data: 01 Giugno 2013
Testata: Top Legal	Professionisti coinvolti: Cristina Fussi

## primo piano

za legale di qualità e tendono a ragionare esclusivamente sui costi di tale assistenza».

Modello analogo sulla Cina è quello di Legance. **Filippo Troisi** e **Gabriele Capecchi** sono i partner che si occupano di seguire la rete di studi internazionali e nazionali presenti nel Paese. Il team, cui si aggiungono gli altri soci e collaboratori che operano con clienti cinesi, coltiva una serie di contatti istituzionali, per esempio con l'Ice, l'agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, e con l'Ambasciata cinese in Italia e italiana in Cina. «Abbiamo appena aperto a Londra e l'apertura di una sede in Cina non è al momento un progetto a cui stiamo pensando. Riteniamo, ad ogni modo, che, per assistere un cliente italiano in Cina, ciò non sia essenziale», spiega Troisi. «Il mercato legale è estremamente complesso e competitivo. È sostanzialmente diviso in due grandi sotto-mercati: quello dominato dagli studi cinesi, che hanno il monopolio legale sulla consulenza di diritto cinese; e quello controllato dai grandi studi anglosassoni (con qualche importante incursione di studi europei e australiani), presenti in Cina ormai da tempo, che riescono a intercettare molti investimenti *outbound*», argomenta Capecchi.

### Meglio le alleanze

Per garantire un servizio efficiente ai propri clienti, sono in molti ad affidarsi alle partnership, come nel caso di Nunziant Magrone. **Francesco Abbozzo Franzì**, socio fondatore e responsabile dello sviluppo del mercato cinese, spiega che lo

studio, grazie all'alleanza internazionale cui partecipa dal 2008, «può contare su un network internazionale di 1.000 professionisti in 25 sedi. All'inizio il nostro presidio dell'area asiatica passava dalla sede di Singapore degli studi Nabarro e Gsk ma dal 2012 abbiamo un accesso alla Cina tramite il desk dello studio spagnolo Roca Junyent a Shanghai». Il desk China è formato in maniera stabile da due soci, un associate e un of counsel, il già citato Gabriele Crespi Reghizzi, «uno dei pochi professionisti italiani accreditato come arbitro nell'ambito del Panel of Foreign Arbitrators presso diversi organismi arbitrali», spiega Abbozzo Franzì. «Posizionarsi sul mercato cinese – aggiunge – è un investimento di lungo termine. Bisogna avere risorse e pazienza» anche perché è un mercato molto concorrenziale, in cui i clienti danno molta importanza al prezzo del servizio, «a discapito del rapporto di fiducia e stima instaurato».

Ad aver deciso di coprire la giurisdizione cinese tramite partnership con operatori locali è anche lo studio Santa Maria, che vanta un'alleanza rilevante con Greenberg Traurig che ha una sede consolidata a Shanghai. Così come Ls Lexjus Sinacta, che nel gennaio 2011 ha formalizzato una partnership con Dacheng Law Offices, «primo studio cinese e asiatico con oltre 3.000 avvocati», ricorda **Gianluca Santilli**, managing partner di Ls Roma. Una scelta «molto più logica ed efficiente in specie in termini di garanzia di qualità ed affidabilità nei confronti della nostra clientela». Anche per **Claudio Visco**, managing partner Macchi di

Cellere Gangemi, non è strategica la presenza nel Paese. Lo studio «anche per la Cina segue lo stesso modello di business che applichiamo negli altri paesi. Abbiamo identificato due o tre studi a Shanghai e Pechino con cui stiamo stringendo rapporti di collaborazione su pratiche specializzate». Sostanzialmente d'accordo **Gino M. Scarpellini**, partner di Scarpellini Naj Oleari, che ha un China desk dal 2004 e si appoggia a uno studio cinese specializzato in commerciale e Ip. «Riteniamo di offrire un servizio migliore ai nostri clienti garantendo la consulenza di colleghi esperti del diritto locale e delle sue particolarissime dinamiche». Anche perché il posizionamento nel mercato cinese «se avviene in forma mediata, attraverso una struttura locale, aiuta a contenere le criticità». Così come **Cristina Fussi**, partner di De Berti Jacchia Franchini Forlani, che sostiene la scelta di aver costruito «legami stretti con primari studi locali, grazie ai quali lavoriamo con importanti clienti cinesi che investono in Italia». L'appoggio a un partner locale però non mette lo studio al riparo da alcune difficoltà, come «il fatto che le prassi sui due mercati legali sono ancora molto distanti nel modo di operare. I clienti cinesi fanno spesso fatica a comprendere la macchinosità della burocrazia italiana», aggiunge Fussi.

Tonucci & partners, spiega la managing partner di Milano **Annalisa Pescatori** «fa parte di un ristretto e selezionato network di 18 studi specializzati in Ip e presente anche in Cina e a Hong Kong, che consentono allo studio di essere presente in paesi lontani». Lo studio, che ha aperto

## GLI STUDI ITALIANI E LA CINA

### Studi italiani presenti in Cina

	Sedi	Professionisti	Soci
Chiomenti	Pechino, Shanghai, Hong Kong	20*	3*
Ds Avvocati Santa Maria Ziccardi	Pechino, Shanghai, Canton	30	4
Franzosi Dal Negro Setti	Pechino	1	
Gianni Origoni Grippo Cappelli & partners	Hong Kong	1**	1**
Nctm	Shanghai	2***	
Pirola Pennuto Zei	Pechino, Shanghai	12	1

\* Sul desk sono impegnati anche 2 soci e 3 collaboratori dall'Italia; \*\* Il desk dall'Italia comprende anche quattro associate; \*\*\* Sul desk dall'Italia ci sono altre 7 persone, di cui un socio equity

### Studi italiani con strategie alternative

	Desk dall'Italia	Alleanze
Bonelli Erede Pappalardo	✓	✓
De Berti Jacchia Franchini Forlani		✓
Legance	✓	
Ls Lexjus Sinacta		✓
Macchi di Cellere Gangemi		✓
Nunziante Magrone	✓	✓
R&P Legal	✓	
Santa Maria		✓
Scarpellini Naj Oleari	✓	✓

aspetta un gran fermento sull'asse Italia-Cina, con spunti m&a su automotive, farmaceutico, acciaio e metalli, chimico, nautica, telecomunicazioni, infrastrutture e, naturalmente, tutti i marchi di lusso. Inoltre, «se le società italiane continueranno ad affrontare difficoltà finanziarie, ci potrebbero essere un numero crescente di investimenti cinesi». Il mercato è senz'altro interessante. Ma resta «sempre più difficile

per gli avvocati stranieri», sostiene D'Agostino. «Non consiglierei a nessun giovane professionista straniero (salvo non sia ovviamente perfettamente bi/trilingue) una carriera come quella che alcuni di noi intrapresero quasi venti anni fa. Non esistono più le stesse opportunità. Gli avvocati locali sono sempre più sofisticati e preparati e ovviamente giocano in casa». Negli ultimi anni, dice D'Agostino, «si è assistito a un

aumento (tardivo, per certi versi) della presenza di studi stranieri e allo stesso tempo alla crescita (soprattutto in termini qualitativi) degli studi locali. Credo che saranno gli studi cinesi – e le loro modalità operative – che saranno da esempio anche agli studi stranieri che progressivamente si devono confrontare con clienti sempre più esigenti e attenti ai costi. E nessuno è più attento ai costi dei clienti cinesi». ■