



## DUE OF COUNSEL PER IL DESK CINA DI NCTM

Si tratta di Enrico Toti e Laura Formichella, entrambi docenti di diritto cinese all'Università Roma Tre

Nctm vuole incrementare la propria fetta di mercato sull'asse Italia – Cina. Lo studio continua a investire in professionisti che diano spessore alla propria practice e rendano sempre più competitivo lo studio che ha da poco ottenuto la licenza per operare direttamente a Shanghai.

Nel team di nove professionisti guidato da **Vittorio Noseda** (nella foto) managing partner, a Milano e da **Hermes Pazzaglini**, salary partner a Shanghai, entrano due nuovi of counsel: **Enrico Toti** e **Laura Formichella**. Allo stesso tempo arrivano due professionisti: **Sonia Bao**, madrelingua cinese e avvocato in Cina e **Valeria Kou Jhwa**, praticante.

Gli arrivi di Toti e Formichella danno anche un'aura accademica alla squadra messa in piedi da Nctm. Sia Toti (che non è avvocato), sia Formichella, infatti, risultano docenti universitari di diritto cinese all'università di Roma Tre. Entrambi, inoltre, parlano correntemente cinese mandarino.

Pur riconoscendo che il tasso di operazioni che si chiudono è ancora basso, Noseda sottolinea che l'interesse di Nctm per la Cina è alimentato da un crescente flusso di lavoro che, quindi, richiede un adeguato numero di professionisti. I mandati, dice a TopLegal Noseda, «non sono solo dall'Italia verso la Cina ma anche dalla Cina verso l'Italia. Nell'ultimo anno abbiamo chiuso due operazioni per investitori cinesi sbarcati nel nostro Paese».

Al momento, secondo quanto risulta a TopLegal, l'attività cinese vale poco meno del 2% del fatturato di Nctm. Ma si tratta di una quota che, a detta dello studio, potrà crescere soprattutto se Nctm riuscirà a battere la concorrenza delle law firm internazionali che, oggi, intercettano molti mandati.

La strategia di Nctm punta a posizionare lo studio come struttura perfettamente in grado di agire in tempo reale sui due fronti (grazie soprattutto alla collaborazione siglata con lo studio cinese Allbright) e di poter mettere a disposizione della propria clientela professionisti come Pazzaglini, Toti e Formichella che parlano e hanno una cultura cinese. Si tratta di fattori che stanno dando riscontri immediati. «Tra i clienti che si sono rivolti a noi per fare business in Cina», conclude Noseda, «ci sono società italiane che normalmente non lavorano con noi ma che ci hanno scelti per la continuazione della gestione dei loro investimenti in Cina».

Nell'ultimo anno, sono stati diversi gli studi che hanno rafforzato la loro capacità di azione verso l'estremo Oriente: da Pirola pennuto Zei a Zunarelli, passando per Gianni Origoni. Quanto a quest'ultimo, che da qualche tempo ha messo in piedi il desk Cindia, può essere significativo notare che **Francesco Gianni** ha deciso di indicare ufficialmente tra le proprie aree di attività, oltre al Corporate e al Banking, anche l'impegno nel desk Cindia che evidentemente è diventato una priorità anche per il suo studio.