

Le imprese italiane che guardano a Pechino

La Cina fissa per il futuro:

Pagine a cura
DI CARLO MARIA MIELE

Dalle biotecnologie all'industria aerospaziale, dalla meccanica di precisione alle nuove energie. In pochi anni la Cina sta incrementando il proprio patrimonio tecnologico e aumenta gli incentivi per tutti gli investimenti diretti ai settori high tech.

Nuove opportunità si aprono per le aziende italiane, che da tempo non guardano più al paese asiatico come alla «fabbrica del mondo», ma come a un nuovo e promettente mercato.

E un'ulteriore occasione di sviluppo si presenta anche per i grandi studi d'affari, che necessariamente dovranno accompagnare i new comers che si affacciano all'enorme mercato asiatico.

Gli studi che già ci sono si rafforzano

Tra gli studi italiani già presenti in Cina e che stanno assistendo alla trasformazione del mercato locale c'è **Nctm**, che ha da poco ha rafforzato la propria presenza in Estremo Oriente con l'ingresso dei professionisti **Carlo Geremia** e **Jojo Hu** nella sede di Shanghai. «La clientela»,

spiega l'avvocato **Laura Formichella**, responsabile per la sede di Roma del China Desk, «è cambiata in relazione alla diversa considerazione del mercato cinese, non più luogo in cui andare a produrre a bassi costi, bensì come un mercato dove distribuire. Dunque vi è un'intensificazione e diversificazione dell'investimento straniero, che oggi è più ampio e che va dalla produzione di beni fino alla produzione di servizi, come quelli del settore assicurativo e finanziario. Il tutto grazie all'apertura di settori per molti anni preclusi ai competitor stranieri allo scopo di non danneggiare quelli locali».

Sono diversi i campi in cui sono impegnati gli studi italiani in Cina. «I temi per i quali i clienti si rivolgono a noi», continua Formichella, «sono fortemente determinati

dalla domanda che viene dal governo cinese, sia a livello centrale sia locale; negli ultimi anni infatti la promozione degli investimenti non avviene solo per iniziativa del governo centrale, con la pubblicazione del cosiddetto «catalogo degli investimenti stranieri», bensì anche per iniziativa delle singole province, che conducono missioni all'estero allo scopo di promuovere i propri specifici ambiti territoriali. Parlerei dunque di un'evoluzione notevole nell'investimento e anche nella clientela».

L'evoluzione del mercato cinese ha aperto, inevitabilmente, anche nuove problematiche. «Sicuramente il nostro lavoro è oggi più complesso», dice **Enrico Toti**, responsabile del China Desk della sede milanese di Nctm. «Abbiamo di fronte una clientela più consapevole e anche sofisticata ed esigente. I progetti che vengono esportati verso la Cina richiedono com-

petenze tecnico giuridiche che spaziano dalla



Sara Marchetta



proprietà intellettuale al diritto tributario locale e dei contratti; è diventato dunque sicuramente più complesso far dialogare

le esigenze dell'imprenditore italiano con quelle del governo cinese».

La Cina ora investe in qualità più che in quantità

A parlare di evoluzione del mercato cinese è anche l'avvocato **Sara Marchetta**, socio di **Chiomenti** dal 2011 e attiva presso la sede di Pechino: «La lista delle industrie strategiche che è stata confermata nell'ultimo Piano quinquennale si inserisce in un discorso molto più ampio, partito già con il Piano precedente, che vuole portare la Cina ad attirare investimenti non tanto in quantità, ma in qualità. Oltre alla promozione dei settori high tech, l'elemento centrale in questo momento è infatti costituito dall'incremento dei consumi, e in questo ambito è importante per gli italiani il mercato dei prodotti di

lusso, visto che la Cina si avvia

a diventare (se non lo è già) il primo mercato mondiale di questo genere».

Al mutare del mercato, cambia anche la domanda di servizi legali. «All'avvocato che opera in Cina», afferma Marchetta, «sono richieste pertanto competenze specifiche; in particolar modo la capacità di gestire questi progetti e tutto ciò che è loro legato. Ovviamente per operare in Cina bisogna essere strutturati, che vuol dire avere uno studio ben fondato non solo in Italia, ma anche localmente, in particolar modo avendo a disposizione professionisti cinesi. Per quanto ci riguarda, la

Cina rappresenta sicuramente un'area di lavoro che ci interessa, che stiamo sviluppando e che svilupperemo».

L'impresa cerca nell'avvocato un alleato nel business

Tradizionalmente presente sul mercato cinese è anche lo **studio Lega Colucci e Associati**. «La Cina», dice ad *AvvocatiOggi* l'avvocato **Giovanni Lega**, «oggi è una delle poche realtà mondiali che cresce a doppia cifra ed è il paese che forse oggi, più di tutti, è alla ricerca di tecnologia a livello globale. Noi abbiamo rappresentato e continuiamo a rappresenta-



Laura Formichella



Giovanni Lega



Marco Carone

sono avvisate: gli investimenti andranno lì

i settori trainino vince l'hi-tech

re clienti italiani che intendono investire in Cina e abbiamo continue richieste di imprese e fondi di investimento cinesi che sono alla ricerca di tecnologia italiana».

In questo contesto, decisiva è l'assistenza legale, che si evolve di pari passo con le mutate esigenze del mercato. «La partita cinese», continua Lega, «sta diventando interessante anche per realtà medio piccole, a volte startups, che per la specificità del loro prodotto vedono nel mercato cinese come un naturale sbocco. E, forse più che le grandi realtà imprenditoriali, queste imprese hanno necessità di un'assistenza attiva, non solo legale ma anche in campo di

business development e di natura squisitamente tecnica.

Il nostro lavoro, quindi, diventa sempre più dinamico ed i clienti spesso chiedono all'avvocato di essere un alleato, un «asset» da affiancare alla tecnologia. La nostra risposta è sempre stata quella di offrire altissima consulenza on the hedge strutturando team interdisciplinari orizzontali: delle piccole task force che possano offrire in ragione del tipo di business soluzioni integrate».

Ma le imprese italiane sono ancora molto prudenti

A fronte di quanto è stato fatto finora, molto ancora resta da fare. «Nonostante le

opportunità che si aprono», dice l'avvocato **Marco Carone** dello studio **Carone & Partners**, «i clienti italiani sono tuttora molto esitanti a

programmare investimenti strutturali in Cina. Si preferisce ancora l'approccio graduale, con l'apertura di un ufficio di rappresentanza, un successivo eventuale consolidamento, e si fa ancora fatica a comprendere l'importanza di adeguarsi alle novità normative con cui il governo cinese intende favorire alcuni settori come l'high tech, dove la Cina vuole posizionarsi nei prossimi anni. E questo effettivamente è un problema, perché è vero che sta aumentando la domanda da parte delle imprese impegnate in alcuni di questi settori, come, per esempio, la meccanica di precisione, ma nel complesso le imprese italiane non hanno ancora imparato a posizionare le vele nella direzione del vento che sta soffiando da Pechino, che incentiva gli inve-

stimenti che hanno i requisiti per essere qualificati ad alta tecnologia con sgravi fiscali molto consistenti».

Nel prossimo futuro, le occasioni di sviluppo per le law firm di casa nostra non mancheranno, anche se ad avvantaggiarsene saranno soprattutto gli studi che già hanno radici solide in Asia. «Da un lato», continua Carone, «la domanda di

servizi legali è destinata a crescere con riguardo a operazioni di insediamento industriale e commerciale in Cina. Ma è anche vero che più si va avanti e più diventa difficile per i new comers avere l'expertise per fare operazioni di questo tipo, perché il quadro normativo diventa sempre più complesso e il credito di esperienza accumulato diventa sempre più importante».

— © Riproduzione riservata —