

Gli studi guardano ai mercati emergenti per crescere e sviluppare la loro attività

Brics, Africa ed Europa dell'Est, i legali italiani puntano sul mondo

Pagine a cura
DI DUILIO LUJ

I mercati emergenti restano strategici per le aziende italiane a caccia di nuovi spazi per reagire alla stagnazione interna, ma i ritmi di crescita si stanno ridimensionando. Al tempo stesso aumenta la diversificazione tra i diversi Paesi e aree, tanto che anche gli studi legali d'affari hanno intrapreso un ripensamento della loro presenza oltreconfine.

I Brics non sono più un monolite

Brasile, Russia, India e Cina non procedono più a braccetto, ma si sono avviate su percorsi divergenti: i primi due Paesi



Attilio Massimo Iannucci

sono attualmente quelli che soffrono maggiormente, l'India è stabile dopo mesi di forti tensioni soprattutto sul fronte monetario, mentre Pechino ha ripreso a correre, tornando al ruolo di locomotiva per tutto il Continente giallo. La nuova leadership locale sta accelerando sul percorso di mutamento della struttura economica, con meno incidenza dell'export e maggiore attenzione ai consumi interni, tanto che nell'anno in corso il Pil dovrebbe crescere al ritmo del 7,5%, un dato che dovrebbe essere confermato anche nel 2014.

Tra gli altri, a puntare con decisione sulla Cina è *Nctm*: «Da qualche mese abbiamo potenziato la nostra squadra con l'ingresso dell'ex ambasciatore italiano in Cina, Attilio Massimo Iannucci», spiega Stefano Padovani, partner e responsabile dei rapporti internazionali. «Una scelta pionieristica in Italia, che muove da esperienze di successo messe in atto all'estero e che punta a unire alla competenza tecnica anche una sempre più approfondita conoscenza dei mercati in cui operiamo».

Nctm ha una presenza diretta a Shanghai, con un ufficio

destinato a veder crescere ulteriormente il numero dei professionisti: «L'evoluzione di questo paese sta aprendo numerose possibilità di scambio in chiave business, sia per quanto riguarda aziende italiane che desiderano aprire una sede in Cina o avviare una rete di scambi commerciali, sia dal lato degli investitori cinesi interessati a entrare nel capitale o ad acquisire interamente aziende italiane», spiega Padovani. Che per il resto sottolinea l'interesse dello studio verso l'India («ormai lanciata sulla strada



Stefano Padovani

dell'innovazione e sempre più attenta a valutare investimenti in Italia, in particolare nell'automotive e nel settore dei mobili) e gli Emirati Arabi («territori ricchi che hanno già iniziato a tessere la loro strategia di investimento nel Made in Italy, inteso come moda, ma anche come strutture alberghiere di altissimo standing»).

Focus sull'Africa

L'Africa, con le sue enormi disponibilità di materie prime e i tassi di crescita sostenuti, potrebbe essere la frontiera dei prossimi diecimila anni, almeno quanto lo è stata l'Asia nel recente passato. Scommette sulle potenzialità dell'area Andrea Arosio, partner di *Linklaters*, che parla di «un mercato in rapido sviluppo. Mentre infatti in passato gli investimenti stranieri (prevalentemente di matrice europea, cinese e indiana) erano concentrati principalmente in alcuni settori (petroliero, gas, minerario e, più di recente, telecomunicazioni), negli ultimi anni si è assistito a un significativo incremento e ad una altrettanto significativa diversificazione, sia per provenienza (con importanti investimenti da India, Corea, Giappone, Russia e Stati Uniti) che per settore (assicurativo, bancario, sanitario, alimentare), senza che i comparti tradizionali abbiano registrato un declino». Qualche esempio? «Si pensi ai recenti sviluppi nell'estrazione



Andrea Arosio

di gas in Mozambico, o al crescente interesse per le energie rinnovabili promosso dal Sudafrica».

Linklaters opera in Africa da oltre trent'anni, e nel 2013 ha stretto un'alleanza formale con *Webber Wentzel*, uno dei migliori studi sudafricani. «La scelta è stata motivata dalla qualità dello studio, con cui avevamo avuto frequenti opportunità di collaborazione in passato», precisa Arosio. Il Sudafrica, del resto, è la locomotiva economica del Continente Nero, tanto da generare oltre il 20% del Pil complessivo.

Eugenio Bettella di *Rödl* sottolinea che questo è il momento del consolidamento della presenza sui mercati emergenti, prima di progettare nuovi investimenti. Qualcosa comunque si muove in questa direzione. «In questa fase cresce l'interesse soprattutto verso i Paesi del Golfo - Arabia Saudita, Qatar, Abu Dhabi e Oman - che proseguono il proprio sviluppo in ragione di una spinta governativa sostenuta da ampie disponibilità di greggio e gas. Ancor più interessante», prosegue, «sono i produttori di oil & gas dell'Africa subsahariana. In particolare, quelli nei quali la disponibilità di commodities e importanti finanziamenti dalle banche di sviluppo mondiale (in primis l'*African Development Bank*) sta alimentando importanti progetti di sviluppo. È il caso, ad esempio, della Nigeria, oltre che di Ghana, Angola e Mozambico».

«Mercati nei quali è già presente un discreto numero di aziende italiane (soprattutto quelle attive nel manifatturiero e nelle costruzioni), ma non certo facili per chi fa business. Bettella elenca alcuni dei problemi più ricorrenti: «La scarsa conoscenza delle normative locali, le difficoltà ambientali, l'assenza di data base pubblici sulle controparti e le loro strutture».

Il difficile equilibrio con gli studi locali

In questi casi per gli studi internazionali diventa quasi obbligatorio fare riferimento a studi locali, anche se non sempre questa si rivela una soluzione vincente. «La cura del dettaglio, la tempistica, la

visione globale del business non appartiene alla maggior parte di queste strutture», aggiunge Bettella, «con conseguente rischio per gli investitori di impostare le start up in modo erroneo oppure di corrispondere elevate fees senza conseguire i risultati desiderati».

Sta di fatto che in molti paesi la regolamentazione della



Eugenio Bettella

professione rende impossibile l'apertura diretta di una sede da parte di uno studio internazionale, per cui resta come unica soluzione disponibile la creazione di una partnership con strutture locali

dotate di licenza, con le difficoltà che ne possono derivare.

Ha optato per una presenza diretta *Cleary Gottlieb*, come dimostra l'esperienza del partner Matteo Montanaro, che di recente si è trasferito dagli uffici di Milano a quelli della nuova sede di Abu Dhabi. «Essere presenti in loco con una propria sede è molto importante», spiega. «Per questo abbiamo

aperto un ufficio ad Abu Dhabi, che ci consente di presidiare "fisicamente" un'area geografica nella quale operavamo da almeno un decennio». Nei mesi scorsi lo studio ha aperto una sede anche a Seoul e, anche se a breve non sono previste nuove aperture nei mercati emergenti, resta alto l'interesse: «Esistono diverse criticità di carattere regolamentare sulla possibilità di aprire una propria sede in molti di questi paesi», conferma Montanaro. «Ma nel momento in cui queste barriere verranno eventualmente superate, si potrà aprire un ciclo significativo di investimenti da parte dei grandi studi internazionali».

Africa e Sud Est asiatico sono anche nel mirino di *Simmons & Simmons*. «Con il rallentamento di alcuni paesi dei Brics, l'attenzione dei grandi studi internazionali si sta concentrando in queste aree», spiega Michele Citarella, country head italiano. «Considerate le difficoltà di aprire sedi dirette in alcuni mercati, tendiamo a costituire laddove opportuno desk specializzati presso le nostre sedi di Milano o Roma e che fungano da collegamento con il cliente». Attualmente in Italia presso gli uffici di *Sim-*



Michele Citarella

mons & Simmons sono presenti desk dedicati ai clienti attivi in Africa, Cina e Sud Est Asiatico e Israele. Inoltre, il network internazionale ha da poco aperto una sede a Singapore, presso il Marina Bay Financial Centre, con particolare attenzione ai settori asset management, energy & infrastructure, financial institutions, life sciences e tmt. In aggiunta, lo studio ha rafforzato la propria presenza a Abu Dhabi e Doha con la recente nomina di due nuovi soci.

LS punta, invece, prevalentemente sul Maghreb, tanto da aver creato un ufficio a Casablanca in alleanza con lo studio *Benzakour* (uno dei più strutturati del paese) e una rete di corrispondenti a Tunisi e Algeri. «Riteniamo che si tratti



Matteo Montanaro

di un mercato di sbocco naturale per le imprese italiane, per la vicinanza geografica e in considerazione del fatto che questi Paesi stanno attuando ambiziosi programmi nei settori dell'infrastruttura, dell'energia,

dell'edilizia, che offrono grandi opportunità», argomenta Claudio Perrella, partner della sede di Bologna. Alcuni di questi paesi sono investiti da tensioni sociali legate alla Primavera Araba, ma conservano un ampio potenziale di crescita inespresa. Perrella insiste tuttavia sull'eccezione del Marocco, «che garantisce un business environment pienamente adeguato», sottolineando che, anche nei paesi nei quali la transizione è più tormentata, «si arriverà necessariamente a portare a compimento le riforme, con notevoli opportunità per i nostri imprenditori».

Supplemento a cura
di ROBERTO MILIACCA
rmiliacca@class.it