

Avvocati

Oggi

IL PRIMO GIORNALE DEI PROFESSIONISTI DELLA GIUSTIZIA

L'INTERVISTA/1 - STEFANO BEGHI, GIANNI ORIGONI GRIPPO E PARTNERS

Bisogna essere pronti: il Dragone punta sull'Europa

Gli investimenti e l'operatività delle aziende italiane in Cina sono sempre molto inferiori alle aspettative, ancora oggi, e non mi sento di dire che rispetto all'ultimo Piano quinquennale ci sia stata una reattività importante. Questo soprattutto perché tutti hanno imparato che non si può andare in Cina con la logica del morde e fuggi, ma ci vogliono soldi, strutture e tempo. E questo nella fase attuale è complicato, anche nei settori incentivati. Per altro verso, sicuramente quello che sta cambiando è che si stanno affacciando al mercato cinese nuove aziende che su quel mercato vogliono vendere. È cambiato infatti non si va più in Cina per i bassi costi di produzione ma per distribuire i propri prodotti».

Dal 2003 **Stefano Beghi** è socio di **Gianni, Origoni, Grippo e Partners**. Attualmente è responsabile allo Sviluppo del business in e con la Cina.

Domanda. Come sta cambiando il lavoro degli avvocati impegnati in Cina?

Risposta. Oggi ai professionisti è richiesta un'operazione più a tutto tondo. Fino al 2008 c'erano i grandi investimenti delle aziende che andavano a comprare lo stabilimento, a costruire la fabbrica, mentre adesso l'attività tipica è la costituzione della joint venture e ci sono quindi più aspetti che vengono in rilievo. Soprattutto in Cina oggi per l'avvocato è assolutamente necessario avere esperienza nelle relazioni con le autorità locali e l'approccio culturalmente diverso che esiste nella negoziazione. Si tratta di un ele-

mento fondamentale, al di là delle skills tecniche e giuridiche. Questo contributo di esperienza, che prima poteva essere in qualche modo sopperito con riferimento a un buon studio locale, adesso è necessario anche per un semplice contributo di tutorship all'imprenditore italiano per far sì che la trattativa non si inceppi. E questo contributo di esperienza si ha solo andando fisicamente in Cina, stando in Cina. Non è possibile fare altrimenti.

D. Come fate fronte a questo tipo di problemi?

R. Dal punto di vista tecnico e regolamentare è molto diverso essere ubicati in una parte della Cina piuttosto che un'altra. Cambia in maniera significativa il processo di conferimento delle licenze e delle autorizzazioni. Noi riteniamo di aver risol-

to la cosa assumendo un avvocato cinese che dall'Italia può chiamare in Cina e che può meglio rapportarsi con le autorità cinesi, e inoltre mantenendo del personale fisso nel paese.

D. Cosa cambierà in futuro per gli studi italiani impegnati in Estremo Oriente?

R. Credo che nei prossimi anni per gli studi d'affari italiani sarà



sempre più importante essere in grado di assistere le imprese cinesi che vogliono investire in Europa. Non mi aspetto che da qui a cinque anni ci sia una grossa inversione di marcia sul tipo di assistenza richiesta dalle imprese italiane.

Probabilmente ci sarà solo maggiore domanda in termini numerici. E inoltre dovremo essere più focalizzati su quei settori che il governo cinese sta favorendo in termini di investimenti, quindi energie alternative, parchi del lusso, tutto quello che riguarda la sicurezza alimentare e la proprietà industriale. In tutti questi settori dovremo essere in grado di mettere personale altamente specializzato dedicato al mercato cinese.