

La crisi ha rallentato la scelta di molte law firm di aprire nuove sedi in altri paesi

Africa, Brasile e Londra, così gli studi crescono all'estero

Pagine a cura di **MARIA CHIARA FURLÒ**

Il 2013 che si è da poco concluso è stato un anno di ristrettezze economiche anche per gli studi legali. E un indicatore di questa ridimensionamento è che sono stati pochi gli studi che si sono «concessi» l'apertura di una nuova sede all'estero. Alcuni hanno preferito, invece, servirsi di partnership con i professionisti già presenti nei territori di loro interesse, in modo tale da contenere parte dei costi e godere di una clientela già strutturata. Altri, invece, quest'anno si sono fermati e hanno preferito concentrarsi sulle realtà già esistenti, senza esplorarne altre.

Chi ha deciso di muoversi lo ha fatto privilegiando i paesi in via di sviluppo. L'Africa è stata la più ricercata, seguita dall'Asia con Hong Kong e Singapore in prima linea. La vecchia Europa attira molto meno, se non fosse per l'eterno fascino finanziario di cui la City di Londra continua a splendere.

Hogan Lovells punta su Brasile e Africa

Fra le law firm internazionali sbarcate in altri paesi spicca **Hogan Lovells**, che nell'ultimo anno ha aperto due nuovi studi e siglato una partnership in Sudafrica. Le nuove sedi sono rispettivamente a Rio de Janeiro e in Lussemburgo. L'apertura della sede brasiliana è una conferma della crescita dello studio in America Latina, dove era già presente con l'ufficio di Caracas, con il ruolo di «Foreign Legal Consultancy» assistendo clienti brasiliani presenti con il loro business in Brasile e America Latina e imprese straniere che si affacciano a questi mercati.

«L'apertura dello studio di Rio de Janeiro ha costituito un passaggio cruciale e indispensabile considerando la rapidità con cui il mercato brasiliano sta crescendo e l'expertise già acquisita da lunga data su questo mercato», spiegano dalla sede italiana dello studio, alla cui guida, a Milano, c'è **Marco Rota Candiani**. «Nel paese esistono importanti opportunità a lungo termine in settori come le infrastrutture e l'energia, che da sempre costituiscono settori di eccellenza per lo studio. L'ufficio di Rio è una pietra angolare, fondamentale per



Nicola Spadafora

assistere i nostri clienti in Brasile e in America Latina tanto in operazioni societarie transfrontaliere quanto sul lato della finanza, degli investimenti e del commercio internazionale, nonché sugli arbitrati internazionali e sulle questioni di diritto della concorrenza e dell'antitrust».



Marco Rota Candiani

Anche il Lussemburgo sta diventando una giurisdizione sempre più importante per gli studi legali d'affari, in particolare nel settore dei fondi d'investimento. Per anni questo paese ha rappresentato uno sbocco naturale per la strutturazione dei fondi di investimento regolamentati, come gli Ucits e quelli alternativi. Inoltre, il paese offre un contesto legale e regolatorio di forte stabilità e, al contempo, caratteristiche uniche di flessibilità, come la posizione geografica strategica e una presenza sul territorio di personale altamente qualificato e con specifiche competenze. Infine, con l'adozione della Alternative investment fund managers directive (Aifmd), il Lussemburgo diventerà sempre più appetibile per i gestori di fondi di investimento alternativi che vogliono accrescere o creare la propria



Claudio Perrella

offerta di prodotti. «Il nuovo ufficio ci permette di offrire ai clienti una sempre maggiore competenza in questo settore ed è anche di fondamentale importanza per tutta una serie di altre pratiche: corporate, real estate, private equity e tax» dicono da Hogan Lovells.

Lo studio ha da poco siglato anche un accordo di unione con uno dei principali studi legali sudafricani **Routledge Modise** che conta, nella sede di Johannesburg, 120 professionisti (i soci sono 40) e si occupa prevalentemente di Corporate m&a, diritto commerciale, contenzioso, mining e diritto del lavoro. L'unione prevede il rebranding dello studio Routledge Modise sotto l'egida Hogan Lovells, dei primi mesi del 2014.

La presenza in Africa è per la law firm d'importanza strategica, considerando ad esempio, che gran parte dei 200 suoi top clients ha attività nel continente africano. La motivazione principale che ha spinto lo studio d'affari a scegliere un accordo di unione con uno studio sudafricano già presente ed affermato sul territorio, piuttosto che aprire una sede ex novo, è stata quella di voler avere, fin da subito, una capacità di assistere i clienti sia in operazioni straordinarie, sia nel day by day. La strategia è stata confermata anche da un'analisi di mercato, che ha verificato che la presenza di un ufficio satellite, di piccole o medie dimensioni, non avrebbe avuto un successo paritetico in questo mercato.

Le ingenti risorse natura-

li dell'Africa, la presenza di economie in espansione e il crescente numero di consumatori suscitano un interesse sempre maggiore per le società e per gli investitori internazionali. Il Sudafrica è il più grande, nonché il più strutturato, mercato dell'area subsahariana ed è considerato la porta di accesso per questa regione, numerose società scelgono infatti quell'area per le loro sedi locali, in particolare modo Johannesburg.

Eversheds Bianchini va in Sudafrica

Anche **Eversheds Bianchini** sta espandendo la sua presenza nel continente africano. Lo studio ha appena avviato una collaborazione con **Mahons Attorneys** in Sudafrica, con uffici a Johannesburg, Città del Capo e Port Louis nelle Mauritius. Questo territorio rappresenta un mercato importante per il settore legale e per diversi clienti dello studio. «Il Sudafrica funge peraltro da paese di sbocco commerciale per numerosi soggetti che operano nel continente. In termini di settori, quello energetico, minerario, dei beni di consumo, retail e trasporti svolgono un ruolo importante in Africa. Abbiamo clienti in Asia, Medio Oriente, Europa e Stati Uniti, ai quali si è ultimamente aggiunto l'ufficio nelle Mauritius, nell'Oceano Indiano», sottolinea il managing partner italiano **Giuseppe Celli**.

Oggi Eversheds è l'unico studio legale internazionale presente in Tunisia e nelle Mauritius. Contestualmente all'accordo con lo studio su-



Roberto Luzi Crivellini

dafricano, infatti, la law firm internazionale ne ha siglato un altro con **El Heni**, studio legale radicato e in continua crescita sul mercato tunisino, che diventa così l'ufficio della firm in Tunisia assumendo la nuova denominazione Eversheds El Heni.

Entrambe le collaborazioni rientrano a pieno nella strategia panafricana di Eversheds, annunciata ai primi di ottobre, che prevede l'apertura nei prossimi mesi di altri uffici in mercati chiave come Marocco, Ghana e Kenya. Lo studio ha inoltre presentato l'**Eversheds African Law Institute** (Eali), che



Giuseppe Celli

creerà una realtà unica nella regione, consentendo agli studi legali affiliati in Africa di accedere a programmi di formazione e condivisione di conoscenze, promuovendo così opportunità a livello regionale e internazionale.

Anche gli italiani si aprono sempre più al mondo

La via delle partnership

Supplemento a cura di **ROBERTO MILIACCA**
rmiliacca@class.it

Molte anche le partnership avviate con studi presenti in altri Stati

con studi già presenti sul territorio offre una possibilità di internazionalizzazione anche agli studi emergenti e non troppo grandi, che in questo modo riescono a mettere un piede all'estero senza dover sostenere costi per loro proibitivi e rischiosi. È il caso dello **Studio Spadafora De Rosa**, una realtà ancora molto giovane ma proiettata all'internazionalizzazione come ha sottolineato il fondatore **Nicola Spadafora**: «L'età media dei nostri 60 professionisti è di 30 anni, nell'ultimo anno abbiamo consolidato delle collaborazioni con studi già presenti a Mosca, in Cina, in Sudafrica a Dubai, in Etiopia e Angola. Nella scelta dei paesi su cui investire abbiamo deciso di puntare sulle realtà emergenti. L'Africa in primis, visto che viaggia con incremento del Pil tra il 6% e il 10% annuo negli ultimi 5 anni e possiede materie prime e ricchezze difficilmente reperibili altrove. Puntiamo ad andare dove non sono ancora arrivati gli altri, dobbiamo essere i primi».

Ha deciso di aprire in Marocco invece **Lexjus Sinacta**, lo scorso giugno dallo



Alessandro Benedetti

studio era stata infatti annunciata l'apertura di una nuova sede a Casablanca. Sempre una partnership con uno studio locale la **Benza-kour Law Firm**. L'ufficio, il decimo del network italiano, sarà coordinato da **Claudio Perrella**, promotore di **Meditlegal**, network di studi legali nell'area del Mediterraneo e del Golfo, e da **Lorenzo Ascanio**, docente di diritto e civiltà islamica presso la Facoltà di Scienze Politiche presso l'Università Cà Foscari di Venezia.

Anche l'Asia continua ad avere i suoi estimatori. Lo **studio Mercanti Dorio e Associati** per esempio nel 2013 ha iniziato una collaborazione con lo studio cinese **Yingle**, presente a Pechino e Shanghai ma anche in molte città di seconda e terza fascia, dove la presenza di studi internazionali è molto rara e dove è quindi possibile assistere, insieme ai legali cinesi, sia imprese italiane che fanno affari in loco, sia imprese cinesi in-

tenzionate a internazionalizzare il proprio business.

«La collaborazione con uno studio cinese garantisce la possibilità di entrare in contatto e comunicare al meglio le istituzioni e il mondo degli affari locale, cosa che sarebbe difficile per uno studio straniero che operasse in modo autonomo», sottolinea il salary partner di **Mercanti Dorio**,

Roberto Luzi Crivellini «La strategia internazionale è quella di avere una presenza diretta in alcuni mercati chiave per l'internazionalizzazione delle imprese italiane, iniziando con la Cina.

Lo studio ha poi stretto un rapporto con uno studio in Brasile, creando un desk Italia, e prossimamente farà lo stesso con il Messico e la Turchia. I vantaggi che ci attendiamo sono di riuscire a seguire i clienti sia in Italia che direttamente nei mercati stranieri, in Cina i professionisti si occupano di un lavoro di liaison con i clienti italiani, operano come «mediatori culturali» in team con i legali cinesi e incontrano clienti cinesi, attuali e potenziali, interessati a servizi in Italia».

Blb studio Legale ha invece aperto da poco un desk asiatico con sede a Hong

Kong coordinato dagli avvocati **Alessandro Benedetti** e **Silvano Lorusso**: «La Cina è un paese che ci ha sempre affascinato. Abbiamo cominciato a lavorarci quasi 10 anni fa, prima ancora della costituzione di **Blb Studio Legale** accrescendo via via la nostra rete di rapporti professionali e di amicizia. Abbiamo pensato, poi, che questo fosse il momento per consolidare la nostra presenza in loco



Michele Citarella

e di renderla riconoscibile anche a chi ancora non è nostro cliente. L'apertura dell'Asian Desk era nell'aria almeno da almeno due anni. Il nostro Studio, che vuole caratterizzarsi per essere rapido ed efficiente nel feedback verso i clienti ma molto flessibile nei costi, ha da sempre pensato a livello globale (Spagna e Uk, Usa, con cui ultimamente stiamo lavorando sempre di più, e ora Asia). Le relazioni internazionali che nel tempo abbiamo stabilito e la struttura agile che abbiamo dato alla nostra organizzazione ci consentono di lavorare fa-

cendo sempre «squadra» con la nostra clientela. Inoltre, va sottolineato a questo proposito che stiamo già lavorando per la creazione di un piccolo gruppo di lavoro anche in medio oriente», fanno sapere dallo studio.

Lo scorso mese di maggio anche lo studio legale internazionale **Simmons & Simmons** ha annunciato l'apertura di un nuovo ufficio asiatico, questa volta a Singapore. Si tratta del quinto ufficio del network legale in Asia dopo Pechino, Hong Kong, Shanghai e Tokyo. L'apertura è stata conseguente all'ottenimento della licenza a operare a Singapore da parte dell'Attorney General's Chambers (Agc). La possibilità di aprire in questo paese, come in molti altri paesi asiatici, è infatti sottoposta all'ottenimento di una specifica licenza ad operare. «La nostra espansione fa parte di una più ampia strategia volta a soddisfare l'esigenza di clienti sempre più internazionali, per una consulenza di alta qualità nella aree di maggiore crescita economica», commenta **Michele Citarella** country head di **Simmons & Simmons** in Italia. «Lo studio italiano beneficerà di questa nuova apertura asiatica potendo fornire un supporto ancora più qualificato a tutti i clienti che guardano all'internazionalizzazione per far crescere le proprie realtà aziendali». Lo stesso studio aveva aperto a marzo anche una nuova sede europea, a

Monaco in Germania.

Londra resta in testa alle preferenze

In Europa però, quest'anno Londra ha fatto da padrona. Hanno aperto una sede nella capitale del Regno Unito sia lo **studio Help Persiani** che



Marco Gubitosi

Legance. «Abbiamo scelto Londra soprattutto per l'opportunità che ha, in qualità di hub ormai mondiale, di attrarre investimenti e operazioni cross border e per il suo ruolo nel panorama finanziario, industriale e imprenditoriale», spiegano **Marco Gubitosi**, resident partner di **Legance** a Londra, e **Bruno Bartocci**, tra i soci fondatori che si occuperà anche della sede di Londra. «Londra è un importante centro per gli investimenti provenienti non solo dall'Europa, ma anche dall'America sia del Nord, sia del Sud, dall'Asia, dall'Estremo e Medio oriente e dall'Africa. Abbiamo già notato un aumento delle opportunità professionali e lavorative».

—© Riproduzione riservata—

Gli studi legali che hanno aperto una sede estera nel 2013				
Studi Legali	Africa	Asia e Medio Oriente	Europa e Russia	America
Blb		Hong Kong (partnership)		
Eversheds	Sudafrica e Tunisia (partnership)			
Help Persiani			Londra	
Hogan Lovells	Sudafrica (partnership)		Lussemburgo	Rio de Janeiro
Legance			Londra	
Lexjus Sinacta	Marocco (partnership)			
Mercanti Dorio e Associati			Cina (partnership)	
Spadafora De Rosa	Sudafrica, Etiopia, Angola (partnership)	Cina (partnership) ed EAU	Russia (partnership)	
Simmons & Simmons		Singapore	Monaco	