

MERCATO/INTERNAZIONALE

FATTURATI DEGLI STUDI

Il diritto italiano perde peso (visto da lontano)

*La mancanza di espansione internazionale continua a limitare
la crescita e l'offerta di assistenza per i clienti*

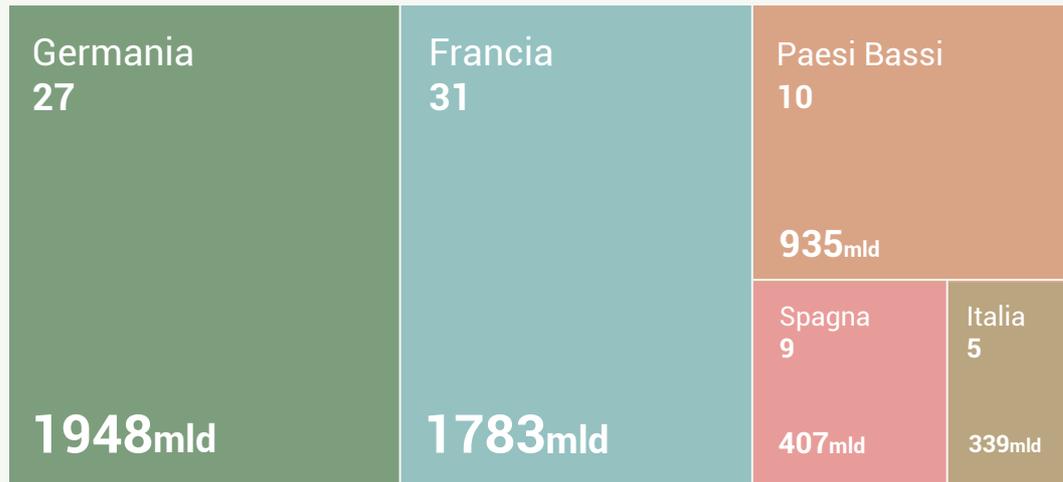
di Massimo Morici



MERCATO/INTERNAZIONALE

Fatturato delle multinazionali Unione europea

Grafico 1 | Imprese con fatturato 2020 superiore a 50 mld di dollari



Fonte: rielaborazione TopLegal su dati Fortune 500

LA SCARSA PROPENSIONE ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE continua a limitare la crescita degli studi legali italiani che scontano l'asfissia del mercato e la perdita di appeal di Roma e Milano rispetto ad altre capitali europee.

Mentre le imprese per crescere e restare competitive in un mercato globalizzato guardano sempre di più fuori confine, le insegne legali di fascia alta e medio alta continuano a porsi sul mercato come specialiste in diritto italiano. Raramente negli scorsi anni i grandi studi hanno aperto presidi fisici in altri Paesi, inserendo squadre di professionisti non italiani specializzati in diritto estero. Si è preferito, per lo più, seguire logiche di referral e best friendship con insegne straniere di pari livello.

La presenza italiana all'estero

Considerando la TL25, la sottocategoria del TopLegal Index che raggruppa i 25 studi a maggior densità di eccellenza, tre studi – **BonelliErede**,

Gianni & Origoni e Chiomenti – hanno aperto uffici di rappresentanza dove la presenza oggi è obbligata: Cina, Londra, Bruxelles, Emirati Arabi e New York. Un'eccezione è **Pavia e Ansaldo**: dalla fine degli anni Novanta ha strutturato uffici con decine di professionisti locali a Barcellona, Mosca e Tokyo. **Gatti Pavesi Bianchi Ludovici** a Londra e Lussemburgo. **Legance**, che aveva un ufficio a New York, lo ha chiuso nel 2021, mantenendo la sede di Londra. I piani di espansione fuori confine di grandi studi si contano sulle dita di una mano: BonelliErede in Africa e l'avvio di due *Verein* con **Advant Nctm** e **Pirola Pennuto Zei** (Unyer).

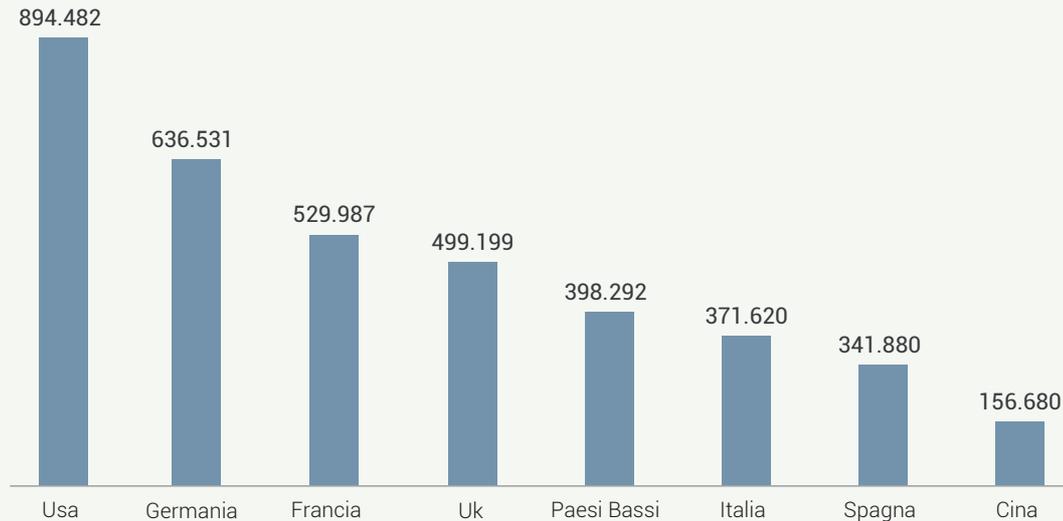
Ultimi in classifica

Scorrendo l'ultima versione di AM Law 200, la classifica degli studi per fatturato stilata da American Lawyer, accanto alla ricca compagine anglosassone e al crescente numero di insegne cinesi, compaiono solo tedeschi, francesi,

MERCATO/INTERNAZIONALE

Fatturato per professionista (Rpl)

Grafico 2 | Dati in migliaia di euro



Fonte: rielaborazione TopLegal su dati comunicati dagli studi, The Lawyer, Chambers e AML. Sono state escluse le stime

spagnoli e olandesi. Rielaborando i dati comunicati dagli studi al Centro Studi di TopLegal e quelli pubblicati dalla stampa specializzata anglosassone, TopLegal è giunto agli stessi risultati (si veda la tabella): il minor peso del mercato legale italiano rispetto a quello degli altri principali Paesi della Ue. Dal calcolo, sono state escluse le stime dei fatturati di studi che non rendono noti i dati di bilancio. Considerando i dati sul giro d'affari, numero di avvocati e fatturato per professionista (*Revenue per lawyer*, Rpl) il predominio è franco-tedesco (grafico 2).

Il dato corrisponde al peso politico, economico e finanziario dei due Paesi nell'Eurozona, che possono contare su un nutrito gruppo di colossi multinazionali (grafico 1).

Poiché il Pil italiano è il terzo della Ue, secondo questi parametri sul gradino più basso del podio dovremmo trovare insegne italiane. Ma così non è. Ben più competitive, per numero di avvocati, giro d'affari e presenza all'e-

stero, sono le insegne spagnole e olandesi. Le ragioni, oltre che gestionali, sono in parte storiche, politiche ed economiche. Gli spagnoli hanno sfruttato l'eredità culturale e linguistica espandendosi in America latina e creando un ponte in Asia per accompagnare gli investimenti cinesi diretti verso il Sudamerica. Gli olandesi beneficiano della forte competitività fiscale del loro Paese.

In Italia, gli avvocati d'impresa scontano, invece, un sistema di diritto incapace di esportarsi. Il tessuto industriale è frammentato e sottodimensionato, con un'ingombrante presenza dello Stato.

È mancato, tuttavia, negli scorsi anni un approccio strategico di lungo termine per cavalcare proattivamente l'internazionalizzazione del capitalismo italiano. La redditività del comparto resta alta: il Rpl italiano, per esempio, è ancora superiore a quello spagnolo. Tuttavia, il rischio è l'erosione del portafoglio

MERCATO/INTERNAZIONALE

I grandi studi in Europa

Le insegne con sede principale nella Ue e un fatturato superiore a 100 milioni di euro

Studi	Paese	Fatturato (€ml)	Professionisti	Rpl (euro)
Garrigues	Spagna	389	1.375	282.909
Loyens & Loeff	Paesi Bassi	344	837	410.991
Cuatrecasas Gonçalves Pereira	Spagna	315	998	315.631
Fidal	Francia	286	1.089	262.626
Noerr	Germania	272	461	590.021
Uría Menéndez	Spagna	249	583	427.101
Gleiss Lutz	Germania	228	350	651.428
Luther	Germania	216	420	514.285
Gide Loyrette Nouel	Francia	203	500	408.000
Flick Gocke Schaumburg	Germania	193	162	1.191.358
Heuking Kühn Lüer Wojtek	Germania	190	400	475.000
Bredin Prat	Francia	165	180	916.667
Stibbe	Paesi Bassi	162	422	383.886
Gianni & Origoni	Italia	150	332	451.807
Pirola Pennuto Zei	Italia	138	445	310.112
Houthoff	Paesi Bassi	126	315	400.000
ADVANT Beiten Burkhardt	Germania	109	276	394.927
Legance	Italia	102	289	352.941

Fonte: rielaborazione TopLegal su dati comunicati dagli studi, The Lawyer, Chambers e AML. Sono state escluse le stime

clienti in occasione di passaggi generazionali, operazioni straordinarie o trasferimento di sedi legali all'estero.

Delocalizzazione e Brexit

La forte spinta centrifuga dei grandi gruppi privati italiani verso l'estero è stata notevole.

Le grandi aziende che, per ragioni fiscali e strategiche, hanno spostato la sede legale e operativa nell'area olandese e lussemburghese è aumentato: dopo **Ferrero** ed **Exor**, è stata la volta di **Mediaset** e **Campari**. **Borsa italiana**, nel frattempo, si è fossilizzata sulle Pmi, con un numero esiguo di Ipo su Mta. Per finanziarsi sul mercato dei capitali le mid e large cap

italiane hanno preferito nell'ultimo triennio le piazze internazionali, a vantaggio dei consulenti stranieri. Il contesto politico-economico degli ultimi cinque anni, inoltre, ha visto l'Italia fare un passo indietro rispetto alle principali economie dell'Eurozona.

Dopo l'uscita del Regno Unito dall'Unione europea, si è assistito a un riequilibrio dell'industria dei servizi. Le principali banche d'affari e fondi di investimento hanno trasferito intere squadre di professionisti a Parigi, Francoforte, Lussemburgo e Dublino. Due agenzie europee, prima basate a Londra, Ema (medicinali) e Abe (banche), sono passate rispettivamente ad Amsterdam e Parigi. ■