

"In Italia troppi avvocati ma per i grandi studi affari d'oro con i fondi"

Adriano Bonafede

PARLA FEDERICO SUTTI, CAPO DELLA FILIALE NEL NOSTRO PAESE DI DENTONS, LA LAW FIRM PIÙ GRANDE DEL MONDO: "IL PRIVATE EQUITY TRAINA IL NOSTRO BUSINESS: L'INTERESSE È PER LE IMPRESE INDEBITATE MA SANE. NESSUN ALLARME PER IL RISCHIO POLITICO" Roma «Parlando di interesse da parte di investitori esteri, non ho visto alcuna incertezza sull'Italia dovuta ai risultati delle elezioni e alla complicata nascita di un nuovo governo. Al contrario, il mercato mostra ancora molto appetito per gli asset distressed del nostro paese. Chi ha molti soldi oggi può fare affari». Federico Sutti è a capo della filiale italiana del più grande studio del mondo, Dentons, con più di 8.800 avvocati sparsi in ogni continente. La law firm di origine americana è arrivata in Italia un paio di anni fa e conta di fare buoni affari sfruttando il particolare momento.



Avvocato Sutti, il segmento di business più interessante è dunque quello dei non performing loans? «Non performing loans sono tutti i crediti inesigibili, che assommano, secondo Banca d'Italia, a circa 250 miliardi. In questo momento, però, ci si concentra soprattutto sugli unlikely to pay (inadempienze probabili, Ndr) che costituiscono circa la metà degli npl e che sono la parte più interessante per i fondi di private equity». Perché interessanti? «Perché si tratta di crediti dati ad aziende vive, che le banche hanno finora tenuto in piedi ma che hanno bisogno di capitale. I grandi fondi di private equity possono entrare in queste imprese e lo stanno facendo. I fondi sono attirati dal fatto che, una volta rimesse a posto, queste aziende daranno buone prospettive di exit». C'è dunque lavoro per gli studi legali? «Sì, in effetti dal punto di vista della nostra attività professionale, questo è senz'altro il segmento più interessante. Anche perché ognuna di queste operazioni copre molte aree e settori legali: i possibili risvolti riguardano M&a, problematiche fallimentari e regolamentari. Insomma, finché c'è questa parte di mercato, per noi è l'attività più

interessante dal punto di vista delle operazioni transactional ». Cosa caratterizza il vostro studio in Italia rispetto agli altri? «Direi che, a differenza degli altri studi puramente domestici, noi facciamo molto lavoro condiviso con altri Paesi grazie alla natura globale dello studio. Bisogna sapere che le grandi multinazionali hanno stabilito dei panel (elenchi, Ndr) di fornitori legali. Di solito in questi "panel" ci sono i grandi studi internazionali. Questo non significa che non ci siano in Italia molti studi che lavorano molto bene. Significa soltanto che, se non hai una struttura internazionale, non entri in questi panel». Come definirebbe il mercato legale italiano? «Direi che è il peggiore d' Europa. Ci sono troppi avvocati, dal 2001 ad oggi praticamente il loro numero è raddoppiato. Per questo motivo, il reddito medio del professionista è sceso del 20-25 per cento. Siamo troppi e non c' è lavoro per tutti. Inoltre, i prezzi medi delle attività legali sono scesi del 50 per cento negli ultimi dieci anni». Ma alcuni studi legali vanno bene. Perché? «Perché se si va nella fascia di qualità alta di mercato il lavoro c' è». Non è un po' la stessa cosa che accade fra le imprese? Vincono quelle che presidiano i segmenti più elevati. «Sì, è così, l' analogia è corretta». Dunque ci sono troppi avvocati in Italia? «Certo e basta fare un semplice confronto: qui da noi ci sono 240 mila professionisti. Negli Stati Uniti ce ne sono 750 mila, dunque tre volte tanto l' Italia, ma il loro mercato è ben 70 volte più grande di quello italiano dal punto di vista della spesa legale». Sugli avvocati non pende anche la minaccia dei software che stanno sostituendo i professionisti nelle operazioni più semplici e ripetitive? «Negli Stati Uniti questi software cominciano a farsi largo. Ma in Italia no perché mancano ancora le release in lingua italiana». Quali sono i segmenti dove i software stanno avendo più successo? «Sulla due diligence ormai i software sono in grado di svolgere questo lavoro in maniera molto più rapida degli umani. Negli Usa stanno cominciando a crescere anche nel comparto litigation più ripetitivo. È uno dei trend del futuro, dobbiamo tenerne conto». Che succede in Gran Bretagna? La Brexit ha effetti negativi sulle attività legali? «Bisogna fare una distinzione. Se si guarda al paese nel suo intero, indubbiamente il mercato legale sta soffrendo. Ma se si prende in considerazione la sola Londra non è così: questo mercato continua ad essere uno dei più ricchi al mondo, secondo soltanto a quello degli Stati Uniti. Ed è ancora in crescita: i big spender passano tutti da lì, e come abbiamo visto sono i fondi di private equity e gli investitori istituzionali a farla da padroni, gli unici soggetti che continuano a pagare abbastanza bene». Il vostro studio è di origine americana ma per numero di avvocati il primo paese sembra la Cina, con 5.135 avvocati, rispetto agli 850 statunitensi. Il baricentro si è spostato a Oriente? «Direi di no. Consideri che i 5.135 avvocati cinesi generano un fatturato di 450 milioni, mentre gli 850 professionisti americani generano un fatturato di 700 milioni di dollari. Inoltre, consideri che il global board, di cui il global ceo e il global chairman sono tutti statunitensi, anche se ogni regione esprime due membri del board». © RIPRODUZIONE RISERVATA Federico Sutti, a capo della filiale italiana di Dentons, il più grande studio legale del mondo.