

# TOPLEGAL

PER PRIMI, DAL PUNTO DI VISTA DEGLI AVVOCATI

Numero 10 - Novembre 2005

**Indagine MIB 20**

## I Legali di Piazza Affari

### Gli studi

White & Case  
Santa Maria  
Paul Hastings

### Utilities

Occasioni d'oro dalle ex-municipalizzate

### Classifiche

Operazioni terzo trimestre 2005

**Speciale Sicilia**





# Sicilia

## Tanti avvocati, pochi clienti

Prevalenza di pmi. Integrazione difficile fra professionisti.  
E i grandi network ne approfittano

DI MARCO MONTRONE E GIORGIO MERCADANTE

**S**tudi di piccole o medie dimensioni che si occupano della tematica civilistica e di quella commerciale al tempo stesso. Realtà composte da cinque a dieci professionisti che gravitano intorno a un nome di prestigio, spesso collegato al mondo universitario. È questo il

quadro che contraddistingue il mercato legale siciliano. Una situazione comune a molte altre regioni italiane del Centro-Sud, contrassegnata da un'offerta ben superiore rispetto alle reali necessità del mercato, ma al tempo stesso da una mancanza di specializzazione. Così non sorprende che ad assistere le grandi im-

prese del luogo e le multinazionali che decidono di aprire le loro filiali nell'isola siano per lo più grandi studi di Milano o Roma. I legali siciliani, nel migliore dei casi, vengono relegati a semplici corrispondenti locali dei grandi network, privi, o quasi, di potere di indirizzo nelle scelte.

### A Palermo vince la parcellizzazione

Intorno al capoluogo si sviluppa il distretto giudiziario più popoloso della regione. 6.238 gli avvocati complessivi, con una forte incidenza di praticanti (2.684). Buona parte di questi segue il diritto civile, qualche caso sporadico il penale e l'amministrativo, mentre gli studi d'affari che seguono operazioni straordinarie si contano sulle dita delle mani: Capri, Piazza e Stagno sono tra i nomi più in voga.

«La presenza nella provincia palermitana di una rete produttiva per lo più caratterizzata da piccole e medie imprese non agisce certo da sprone per il mercato legale», osserva **Alessandro Palmiggiano**, titolare dello studio omonimo. «Il giro d'affari è limitato, per cui i professionisti, chiamati a fare di necessità



virtù, devono essere pronti a seguire anche altri settori». Dello stesso avviso **Giovanni Babino**, di Babino Falcone & Falcone: «Il problema sta nella mentalità delle imprese siciliane: pensano di poter agire senza intermediari. Addirittura dirigono le esportazioni direttamente, salvo poi incorrere in grossolani errori. Così il sistema economico non riesce a decollare».

### Approfittano gli studi esterni

Aspetti, questi, che tarpano le ali agli studi commerciali. Non serve crescere di dimensioni, né puntare su una particolare fetta di mercato se, a conti fatti, la specializzazione non paga. E così si alimenta un circolo vizioso: pochi affari portano a maggiore prudenza negli investimenti e, di conseguenza, frenano la crescita professionale. A tutto



vantaggio dei grandi studi della Penisola. «La Sicilia rappresenta un mercato interessante», commenta **Mario Tonucci**, dell'omonimo studio romano. «È caratterizzato da un livello professionale medio-alto, con casi di eccellenza nel campo del contenzioso e nella consulenza». Dello stesso avviso **Stefano Bucci**, di **Gianni Origoni Grippo & partners**. «Diritto amministrativo e contenzioso sono i principali settori di specializzazione dei legali isolani»,

osserva. La Sicilia ha uno statuto speciale e i grandi studi nazionali che effettuano operazioni nella regione si servono di legali del posto «che meglio di chiunque altro conoscono i meandri della legislazione regionale». L'interesse dei grandi studi è confermato dalle operazioni seguite nell'isola. Su tutte, il progetto recentemente approvato del Ponte sullo Stretto di Messina, che ha visto i grandi consulenti italiani battersi a fianco dei diversi schieramenti,



Alessandro Palmiggiano

mentre gli avvocati siciliani non hanno potuto far altro che assistere da spettatori. Con la possibilità, un giorno, di entrare nella partita come partner locali dell'operazione. Altre operazioni avevano già tagliato fuori la classe legale del territorio. Emblematico il caso che aveva visto coinvolta qualche anno fa la Regione, impegnata a valorizzare la propria quota all'interno del Banco di Sicilia, nel momento della creazione del gruppo Capitalia.



Sergio Cacopardo

La situazione di Catania non è molto diversa rispetto a Palermo. La città che fino a qualche anno fa veniva apostrofata come 'la Milano del Sud' si trova ad attraversare una grave crisi economica in cui non si intravede una via d'uscita. Molte grandi aziende che avevano trovato sede alle pendici dell'Etna hanno chiuso i battenti, mentre altre si barcamenano tra riduzioni del personale e procedure di cassa integrazione. Così la torta a disposizione dei consulenti legali si è ridotta notevolmente. «La realtà economica è depressa e per i professionisti è diventato difficile lavorare», osserva sconsolato **Perry Mollica** di Scuderi Motta & partners che si occupa prevalentemente di diritto amministrativo. Ma c'è anche chi intravede oppor-

## Catania

### Il declino non risparmia la Milano del sud

tunità di affari anche in un contesto di stagnazione. «La recessione», secondo **Sergio Cacopardo** dello studio omonimo, «offre ai legali occasioni di lavoro nel campo della gestione delle crisi. Inoltre, credo che nel prossimo futuro assisteremo anche ad una crescita di un altro segmento di mercato, la difesa dei patrimoni degli imprenditori». Mollica e Cacopardo concordano sulla presenza nel mercato catanese di un numero di avvocati spropositato rispetto alla domanda: oltre sei mila, numero ben più alto della media nazionale. Il numero di avvocati è triplicato negli ultimi 10-15 anni: molti giovani si laureano in giurisprudenza e scelgono di aprire lo studio, tentando la strada della libera professione per sfuggire alla disoccupa-

zione seguita da un altro indipendente della Penisola, Gianni Origoni Grippo & partners. Lo studio è poi tornato protagonista la scorsa estate, affiancando il Messina calcio nella disputa con il Bologna per l'ammissione al campionato di calcio di Serie A.

L'isolamento che contraddistingue la Sicilia si constata inoltre nella distanza dalle grandi centrali italiane del diritto e l'assenza di sezioni locali di law firm e grandi indipen-

messinese Franza) e Caronte, operazione seguita da un altro indipendente della Penisola, Gianni Origoni Grippo & partners. Lo studio è poi tornato protagonista la scorsa estate, affiancando il Messina calcio nella disputa con il Bologna per l'ammissione al campionato di calcio di Serie A. L'isolamento che contraddistingue la Sicilia si constata inoltre nella distanza dalle grandi centrali italiane del diritto e l'assenza di sezioni locali di law firm e grandi indipen-



nel prossimo numero  
Speciale  
**Bolzano**

Per acquistare o abbonarti  
a TopLegal