

TOPLEGAL.it

Newsletter n. 463

Abbonamenti | Punti vendita | E-edicola | Directory | Centro studi | Pubblicità

L'OMBRA DEL DEBITO

Debito, cessione del credito, aumenti di capitale e capital contribution. Anche la gestione finanziaria degli studi italiani inizia ad avere più declinazioni. Che si tratti di affidamenti o di crediti a medio-lungo termine, sono tanti gli studi che fanno ricorso a un "polmone" bancario che consenta di andare in rosso per finanziare l'attività corrente. Per dirla con le parole di un avvocato d'affari: il problema del circolante non riguarda solo i clienti.

Dover fare i conti con il ritardo nei pagamenti, parcelle a sconto e calo dei big deal ha reso necessario, anche per quegli studi che fino a pochi anni fa riuscivano ad autofinanziarsi, ricorrere al finanziamento bancario, soprattutto in caso di investimenti di una certa rilevanza. È così che Pavia e Ansaldo ha finanziato con un mutuo i costi di ristrutturazione dell'immobile in locazione della sede di Milano, mentre Tonucci & partners è ricorso a linee di credito straordinarie per l'apertura delle sedi nell'Est Europa. Passando in rassegna le casse di una buona rappresentanza della TopLegal100, la maggior parte ha scelto una composizione mista tra parte patrimoniale ed esposizione debitoria alla ricerca della migliore quadra ai bilanci. Non è sorprendente ritrovare tendenze come il ricorso alla capitale contribution (a prevederla sono Grimaldi, Pirola, R&p Legal e Sutti) e il mancato saldo dei dividendi spettanti ai soci (c'è persino chi è pronto a giurare che «il modello di distribuzione completa degli utili è morto»). C'è, poi, chi ha fatto un passo oltre e ha costituito una srl di servizio che consente di gestire i costi di struttura per competenza e non per cassa, di avere soci non professionisti e di poter contare su una maggiore esposizione bancaria. Una combinazione di fattori potenzialmente pericolosa, che rende gli studi giocatori d'azzardo pronti a raddoppiare la scommessa sulla mano successiva, prima ancora di capire se quella precedente è stata vinta.

A complicare la situazione c'è, poi, la mancanza di trasparenza che tradizionalmente contraddistingue la gestione degli studi legali italiani. Se la certificazione del bilancio è un miraggio per la maggior parte delle insegne tricolore (fanno eccezione Nctm e Labruna Mazziotti Segni), negli studi più tradizionalmente italiani sono gli stessi soci a tenere in mano la contabilità: gestione che poco si concilia con strutture che contano quasi 100 professionisti. Là dove non si dispone di bilanci certificati, possono sorgere una serie di difficoltà: come vengono sottoposti all'approvazione dei soci i bilanci; se il bilancio si fa vedere a tutti i soci (anche ai più junior) o si sottopone loro solo un rendiconto; se il bilancio di un anno è messo in rapporto con l'anno precedente; e se vengono dettagliate tutte le voci di costo.

Difficoltà da non sottovalutare se si vuole evitare il pericolo – in cui è incorso Dewey – per cui la mancanza di trasparenza e completezza delle informazioni finanziarie rese a tutta la partnership renda possibile la creazione di un'area grigia di gestione, in cui i professionisti si trovano a finanziare investimenti attraverso la trattenuta a loro insaputa di parte degli utili. Per scongiurare questo pericolo, basterebbe certificare il bilancio e far diventare la due diligence pane quotidiano anche nella gestione di uno studio. Ma alla provocazione, lanciata nella copertina di aprile di TopLegal, sono in molti a nascondersi dietro un dito, rispondendo in puro stile legalese che «la legge non obbliga l'associazione professionale a certificare il bilancio».

Molti, ma non tutti. Mentre a fatica si fa strada il tema della governance (e, soprattutto, della necessità di una sua maggiore chiarezza), La Scala – segnando un precedente di smart disclosure – ha messo a nudo per TopLegal i suoi bilanci.

di Maria Buonsanto

maria.buonsanto@toplegal.it