*Diritto & rovescio*

di FRANCESCO ROTONDI (*)

# DISACCORDO PER IL LAVORO

**UN'OCCASIONE** *persa per riscrivere le relazioni industriali nel nostro Paese. Lo scorso 28 gennaio, Vincenzo Boccia, presidente di Confindustria, aveva fatto scattare la scintilla aprendo alle tre sigle sindacali che avevano nel frattempo indetto una manifestazione unitaria contro il governo per il 9 febbraio. «I tempi sono maturi per costruire un vero patto per il lavoro insieme a Cgil, Cisl e Uil», aveva dichiarato il numero uno degli industriali che si era anche detto disponibile ad incontrare il neoeletto segretario della Cgil, Landini. Quest'ultimo a sua volta auspicava con la riunione in piazza delle tre sigle confederali (ed i loro 12 milioni di iscritti) che il governo aprisse «una vera trattativa con il sindacato, per arrivare a un cambiamento vero». Per un attimo era parso che le parti sociali, belle addormentate in un bosco che il "governo del cambiamento" sta trasformando - a suon di manovre e decreti - in una selva oscura, si fossero risvegliate. Le parti sociali sono state per anni i driver delle riforme, e adesso, complice la loro difficoltà nel comprendere i cambiamenti della società contemporanea, sono messe ai margini dal governo che ne limita l'iniziativa. Il presunto risveglio delle rappresentanze di lavoratori e imprenditori, coinciso con la fine dell'inverno, alla prova dei fatti si è invece rivelato essere un'estate di San Martino. Ebbene, neanche il tempo di testare l'intesa nelle piazze e ai tavoli delle trattative, che l'unitarietà sindacale si trova già messa in discussione. Ad infrangere la scossa di una 'primavera calda' con l'unitarietà della piattaforma del Patto per il lavoro è stata la Fiom, che ha fatto esplodere un nuovo caso Pomigliano, a quasi dieci anni di distanza dal braccio di ferro con Marchionne per il referendum interno all'azienda.*

**ANCHE** *questa volta, come nel 2010, la Fiom ha rotto le trattative con l'azienda per il rinnovo del gruppo, vicine alla ratifica da parte delle altre sigle dei metalmeccanici. Si va così ipotizzando una divisione del fronte sindacale all'interno di Fca, con da una parte la Fiom che ha dichiarato di scioperare per coprire una decisione autonoma dei lavoratori, dall'altra Fim e Uilm che accusano il sindacato guidato da Francesca Re David* ***(nella foto)*** *di «populismo sindacale irresponsabile» per un «atteggiamento preistorico». E addio Patto per il lavoro, seppellito dal populismo sindacale di ritorno. Siamo all'alba di un ritorno al passato nelle relazioni industriali dominate dall'idea di conflittualità tipica di un certo sindacalismo?*

**(*) Giuslavorista, avvocato e co-founder di LabLaw**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PER SAPERNE DI PIÙ

## Una palestra di formazione

Elite è un programma internazionale del London Stock Exchange Group, nato in Borsa Italiana nel 2012 con la collaborazione di Confindustria. Si tratta di un network che riunisce partner diversi per far crescere le pmi in ogni fase del loro ciclo di vita

# Banche, law firm e comunicatori Borsa Italiana arruola l'Elite «Prepariamo le Pmi a crescere»

**Luigi Manfredi**
MILANO

**UNA** 'palestra di formazione' dedicata alle Pmi italiane che intendono avviare o consolidare un percorso di crescita che può portare anche alla quotazione in Borsa. E' questa la missione di Elite, programma internazionale del London Stock Exchange Group nato in Borsa Italiana nel 2012 con la collaborazione di Confindustria. Si tratta di un network che riunisce molte tra le più importanti istituzioni bancarie, le più prestigiose società di advisory e revisione contabile, studi legali fra i più autorevoli e primarie società di comunicazione finanziaria. Questi partner collaborano dunque con Elite e con Borsa italiana per supportare e far crescere le piccole e medie imprese in ogni fase del loro ciclo di vita.

**ATTUALMENTE** il progetto si rivolge a un bacino di circa 700 aziende. Internazionalizzazione, passaggio generazionale, affaccio al mercato borsistico con la conseguente necessità di saper affrontare la gestione di un flusso di capitale di rischio. Sono queste le tre sfide maggiori per le nostre Pmi. Elite le aiuta a prepararsi. Ne parliamo con Roberto Salin, partner dello studio legale e tributario Legalitax, law firm con uffici a Roma, Milano, Padova e Verona fondata nel 2013. Attivo in Italia e all'estero, Legalitax fa parte del network Telfa, conta oltre 100 professionisti nei nove dipartimenti che coprono tutte le aree del diritto d'impresa ed è recentemente diventato partner di Elite fornendo alle società servizi legali e fiscali dedicati.

## UN BACINO DI 700 AZIENDE

**Sotto Roberto Salin, partner dello studio legale e tributario Legalitax, law firm fondata nel 2013 con uffici a Roma, Milano, Padova e Verona. Attivo in Italia e all'estero, Legalitax conta oltre 100 professionisti nei nove dipartimenti che coprono tutte le aree del diritto d'impresa ed è recentemente diventato partner di Elite**

**Dottor Salin, qual è per una Pmi il valore aggiunto di Elite?**

«Essere accompagnati in un processo formativo (riguardante la gestione dell'impresa) che non significa solo lo sbocco all'eventuale quotazione. E' più in generale un percorso formativo generale di crescita che può portare ad esempio all'emissione di mini bond, che tocca due temi decisivi quali l'internazionalizzazione e il passaggio generazionale. Aiutiamo le imprese a prepararsi a queste sfide».

**Partiamo dall'internazionalizzazione.**

«Oggi gli imprenditori cercano di andare all'estero per potenziare la loro attività e incontrano grandi ostacoli. Il primo è la dimensione. Le imprese italiane sono troppo piccole. Non dico che la Pmi è impreparata, ma trova limiti notevoli. Sotto questo punto di vista la consulenza di professionisti qualificati aiuta molto. Come aiuta la banca se dimostra di essere disponibile perché non sempre il sistema bancario aiuta con facilità l'imprenditore. Mentre i tedeschi vanno all'estero perché fanno sistema con le camere di commercio, con le banche, con le ambasciate, gli italiani molto spesso sono soli».

**La quotazione fra l'altro può consentire proprio quel necessario incremento dimensionale, giusto?**

«Sì. A mio giudizio la quotazione serve alla Pmi per crescere a livello di capitale e per affrancarsi dall'indebitamento bancario. E' un'opportunità reale di crescita. Ma l'imprenditore deve arrivarci preparato perché si tratta di un salto culturale: si passa da una gestione padronale ad una manageriale».

**I numeri cosa dicono?**

«Il mercato AIM (quello riservato alle Pmi, ndr) ha avuto una crescita notevolissima. L'ultimo dato parla di 113 società quotate con un balzo del 47% rispetto al dicembre 2016 e una capitalizzazione di quasi 7 miliardi. Numeri importanti anche se non siamo ai livelli di Londra che ha un migliaio di aziende quotate al mercato AIM».

**Un altro tema caldo è il passaggio generazionale.**

«E un tema complesso e spinoso. Molti imprenditori sono arrivati alla seconda o terza generazione e trovano difficile continuare. Spesso vendono e preparano la vendita cercando soluzioni societarie: la costituzione di holding di famiglia piuttosto che una separazione tra soci o i patti di famiglia o il trust. Fino a qualche anno fa molti addirittura lo evitavano come problema. Ora invece l'imprenditore lo affronta per preparare la propria uscita. Le soluzioni ci sono, ma vanno valutate con attenzione, noi affianchiamo in questo l'imprenditore».

© RIPRODUZIONE RISERVATA