

# Il risveglio delle Pmi opportunità di business

**LS LEXJUS SINACTA** Il lungo tunnel sembra alle spalle. Si riparla di volontà di crescere e aggregarsi. Servono advisor legali che sappiano educare e guidare gli imprenditori. Anche verso un private pronto a entrare.

**L**a ripresa passa dalle Pmi. Anche per il business legale. L'importante è riuscire a raggiungerle, saperle gestire nei nuovi percorsi che le attendono, e riuscire a proporre gli strumenti giusti. Insomma, nonostante una buona parte dell'attività nel comparto piccole e medie imprese si leghi ancora a piani di ristrutturazione e salvataggi, emergono i primi segnali positivi. Si iniziano a valutare operazioni di aggregazione, si studiano nuovi modelli di alleanze, ci sono aspettative sul ruolo di traino che potrà giocare il private equity.

Certo, «l'andamento congiunturale e la permanente crisi di liquidità fa sì che siano predominanti le attività nel settore ristrutturazione», spiega l'avvocato **Gianluigi Serafini**, partner dello studio LS LexJus Sinacta di Bologna. L'insegna rap-

presenta un'associazione indipendente che conta oltre 150 avvocati e dottori commercialisti che operano presso le dieci sedi di Bari, Bologna, Cagliari, Firenze, Genova, Lecco, Milano, Padova, Roma e Torino. Una realtà, quindi, che può contare su un'ampia ramificazione, e che perciò rappresenta un osservatorio privilegiato sul mondo dell'imprenditoria diffu-

sa. Tanto da promuovere, anche quest'anno (seconda edizione), l'evento Focus Pmi (osservatorio sulla realtà della piccola e media industria) assieme al partner tecnico-scientifico Istituto Guglielmo Tagliacarne.

«Gli interventi attuali – riprende Serafini – si traducono anche nella "manutenzione" ai piani di ristrutturazione del debito già predisposti negli anni

precedenti, che troppo spesso non si sono rivelati idonei e sufficienti a superare i momenti di difficoltà aziendale». Tuttavia, si comincia a guardare oltre la fine del tunnel. «Dagli ultimi mesi del 2011 – continua – notiamo una ripresa di attività anche nel settore M&A con imprese che stanno cercando di sfruttare la crisi di eventuali competitor per allargare il loro mercato



Gianluigi Serafini



Franco Casarano



di riferimento».

Del resto, l'attuale congiuntura economica ha imposto alle Pmi la presa d'atto che la sopravvivenza è strettamente collegata alla capacità di divenire players anche sui mercati internazionali. «Ciò ha accelerato la ricerca di aggregazioni - spiega l'avvocato **Franco Casarano**, LS Lexjus Sinacta di Milano - che consentano la messa a fattor comune delle risorse necessarie per affrontare i nuovi mercati. Si tratta di un fenomeno che, pur attivato dalla attuale situazione di crisi, mette in evidenza la volontà di rilancio delle Pmi». In questa ricerca si è aperto uno spazio importante per l'assistenza legale alle imprese nella scelta e nell'attuazione delle forme di aggregazione più adeguate. «Particolarmente interessante tra gli strumenti a disposizione - riprende Casarano - è il contratto di rete (così come recentemente introdotto nel nostro ordinamento con la legge 122 del 2010), strumento che nel corso del 2011 è stato scelto nella formalizzazione di oltre 220 reti, che hanno coinvolto più di mille imprese italiane». Questo tipo di modello ha in pratica caratterizzato i principali slanci aggregativi finalizzati all'integrazione di cicli produttivi nel corso degli

ultimi mesi.

Più in generale, è l'apporto delle imprese italiane in rete sui mercati stranieri a richiedere un'adeguata assistenza legale (contrattualistica dei rapporti internazionali, prevenzione dei contenziosi, tutela della proprietà industriale, fiscalità). «Insomma - conclude Casarano - è uno spazio di intervento di assoluto rilievo per l'avvocato, che presuppone la sua capacità di comprendere problemi e difficoltà di imprese che sono spesso a conduzione familiare, affian-



candole in un processo di crescita anche culturale». Altro fronte assai delicato, quello della gestione di potenziali ingressi nel capitale. Il private equity sembra essersi risvegliato. E questo, a fronte del permanere di forti difficoltà nel reperire risorse finanziarie e della quasi impossibilità di effettuare operazioni a leva. L'aspettativa è che il connubio private-Pmi si confermi

trainante e fondamentale nell'ambito della produzione del business legale. «Le Pmi - riprende Serafini - sono sempre più legate e dipendenti dal mondo della finanza in ragione delle difficoltà che hanno a reperire credito e a ristrutturare l'indebitamento in essere, di qui il ruolo che dovrebbe essere sempre più significativo del private equity anche al fine di poter fornire quel supporto di capitale proprio necessario a sostenere i piani di sviluppo delle aziende sane». Certo, rimane più di uno

in particolare sui mercati internazionali».

Nell'avvicinamento tra capitali e piccole aziende giocherà un ruolo chiave anche l'advisor legale. Per questo, le dimensioni ramificate e agili sono probabilmente avvantaggiate. «Il mercato legale delle Pmi - riprende Serafini - è molto complesso in quanto richiede da un lato forti professionalità e specializzazioni, ma nel contempo necessita di un fortissimo radicamento territoriale in quanto la cultura nei nostri imprenditori è ancora molto legata alla tradizione della terra cui appartengono e in cui si è formata la propria azienda. Inoltre, è un tipo di imprenditore che non ama il prodotto preconfezionato e desidera essere seguito direttamente dall'avvocato con cui stringe un rapporto confidenziale che spesso va al di là del mero rapporto professionale. Per queste ragioni penso che siano vincenti gli studi italiani rispetto alle law firm internazionali e in particolare quegli studi italiani che, come LS Lexjus Sinacta, hanno varie sedi operative sul territorio, ma che nel contempo hanno una struttura che consente di fornire servizi legali di alta e qualificata specializzazione anche nel settore del diritto e del commercio internazionale». ■