

# Bilaterali occasione per crescere

## Per l'editore Roberto Boss troppi pregiudizi verso l'apertura

L'Accordo sulla libera circolazione delle persone ha esteso le opportunità transfrontaliere, Ticino compreso. Lo spiega Roberto Boss promotore della casa editrice «Boss Conoscenza applicata» che sull'Accordo bilaterale sulla libera circolazione delle persone Svizzera - Ue nel 2004 ha pubblicato un volumetto ed è pure specializzata in pubblicazioni sul diritto del lavoro. Purtroppo, spiega Roberto Boss nell'intervista che ci ha concesso, l'apertura del mercato del lavoro alle nostre latitudini risulta ancora frenata da pregiudizi e scarsa informazione.

### L'INTERVISTA

Lei è da diversi anni editore specializzato in questioni di lavoro e accordi bilaterali. Conosce molto bene la realtà transfrontaliera svizzero-tedesca e svizzero-austriaca. Quali sono le differenze di quella realtà con la nostra tra Ticino e Italia?

Se rispondessi da editore, da imprenditore - piccolo - specializzato su un sistema informativo sul diritto del lavoro, dovrei dire: nessuna differenza! Perché il diritto del lavoro e l'Accordo sulla libera circolazione delle persone (ALCP) si applicano indistintamente su tutto il territorio. Ben altre sono le differenze a livello economico e sociale. E su queste posso dire qual è la mia percezione di cittadino svizzero che ha passato la maggior parte della sua vita professionale all'estero.

Ogni realtà regionale ha una sua diversità, con radici storiche. Oggi, queste differenze risultano a volte livellate, a volte esaltate dalla globalizzazione. In questo contesto, i Bilaterali costituiscono un'inevitabile apertura verso l'Europa e non solo dal punto di vista economico. Personalmente e per la mia professione sono spontaneamente portato verso l'apertura: mi sento svizzero e anche un po' europeo, un po' cittadino del mondo.

L'ALCP ha esteso le opportunità transfrontaliere, da tempo alimentate dal frontalierato. Certo, opportunità diversificate, perché anche gli Stati confinanti erano e sono diversi fra loro. Il Ticino ha avuto bisogno, per esempio, di operai e muratori, Basilea di persone con profili adatti all'industria farmaceutica, e così via. La libera circolazione delle persone non ha cancellato con un colpo di spugna queste differenze regionali e transfrontaliere.

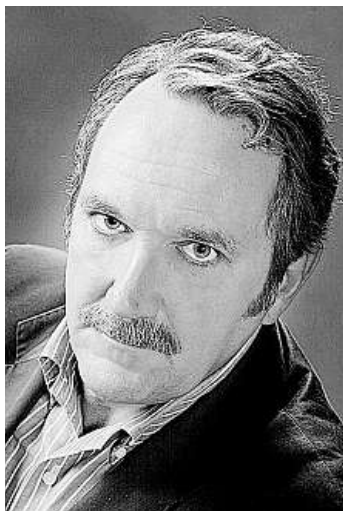
Se le differenze sono una risorsa, l'ALCP costituisce una chance per crescere come persone, come lavoratori o imprenditori. Meglio, nella reciprocità.

I ticinesi, oggi, si sentono in un qualche modo sempre più assediati dal personale proveniente da oltre confine. Da che cosa pensa dipenda questa diffidenza? Per quanto tempo pensa possa rimanere?

Voglio credere alle valutazioni su base scientifica del recente 4° rapporto dell'Osservatorio nazionale sugli effetti della libera circolazione delle persone. Primo: l'immigrazione dai paesi UE ha risposto ai bisogni della nostra economia, favorendo la crescita nazionale. Secondo: sono arrivate persone qualificate e altamente qualificate. Terzo: questa immigrazione sembra non abbia gravato sul tasso di disoccupazione, se non debolmente in Ticino e nella regione del Lemano. I flussi migratori fanno parte della storia economica e sociale della Svizzera così come le diffidenze che li accompagnano. Max Frisch scriveva: «abbiamo chiamato braccia e sono venuti uomini». La storia in fondo si ripete e potremmo dire: «abbiamo chiamato competenze e sono venuti uomini e donne». Al di là dei passaporti e dei diplomi, vi sono in effetti uomini e donne, con diritti e doveri, e una gestione corretta di queste risorse umane non può che essere un sicuro vantaggio per l'economia.

A livello imprenditoriale, però, non mancano le occasioni di sviluppo anche per gli imprenditori svizzeri in Italia, che sentono però (ancora) molto l'effetto-frontiera.

Il mio attuale osservatorio di editore non mi consente di fare un'analisi delle strategie imprenditoriali verso i mercati lombardi o in altri contesti europei. Ogni settore deve fare i conti con le proprie specificità. La mia esperienza mi permette di fare l'esempio dell'editoria, un settore diversificato nel quale ogni branca ha una sua sfera di influenza, una sua dimensione - regionale, nazionale o internazionale - una sua strategia di sviluppo editoriale e di diffusione. È così nel settore dell'informazione, nell'editoria letteraria e in quella scientifica. Durante la mia carriera, prima di tornare in Svizzera, ho sviluppato e/o gestito - per un gruppo edi-



ROBERTO BOSS Editore specializzato in diritto del lavoro.

toriale tedesco - 13 case editrici in 8 paesi europei, membri e non dell'UE. Il successo di queste case editrici è da ricondurre al fatto che non abbiamo trasferito il modello aziendale tale e quale, non l'abbiamo imposto ma adattato alle condizioni locali, rispettando le differenze culturali. Questo modo di porsi fa parte del bagaglio di competenze di uno Svizzero e, probabilmente, concorre al successo dei manager svizzeri all'estero. Ricordo che, prima della libera circolazione delle persone si dovevano seguire delle procedure burocratiche lunghe per poter spostare personale.

Appare chiaro a tutti - da diversi segnali forti (anche politici) - che la Confederazione percepisce il problema bilaterali in modo molto differente dalle istituzioni cantonali. Che cosa dovrebbe cambiare secondo lei, per evitare la pressione al ribasso sui salari nel rispetto, comunque, di una sana concorrenza?

Le misure di accompagnamento ai Bilaterali permettono alle autorità preposte di verificare il rispetto delle condizioni lavorative e salariali minime e usuali. La pressione sui salari può effettivamente essere più forte nelle zone di frontiera, il dumping più strisciante nei settori dove la contrattazione fra partner sociali è debole. Stando alla Commissione tripartita, in Ticino il dumping salariale sarebbe circoscritto. Gli interventi della Tripartita sono stati puntuali: per esempio, ora si sta preoccupando del lavoro interinale. Mi sembra che le autorità preposte - federali e cantonali - siano molto attente all'evoluzione. Che cosa si potrebbe fare di più? Credo sia soprattutto una questione di responsabilità sociale di ogni azienda. La maggior parte delle imprese e dei lavoratori rispetta le condizioni di lavoro. Pochi ne approfittano in modo scorretto.

Per pochi sarebbe peccato fare marcia indietro e precludersi le potenziali opportunità di un'apertura verso l'UE.

Qual è secondo lei il principale ostacolo che la libera circolazione pone al mercato ticinese?

Intravedo soprattutto due ostacoli: scarsa informazione e pregiudizi verso l'apertura. Se non si prova, se non si fanno esperienze, non si possono superare i pregiudizi. Provare vuol dire almeno tentare di aprirsi. Se non si è informati, si perdono occasioni o si incorre in problemi. I contatti delle aziende ticinesi con la Boss Editore riguardano la gestione delle risorse umane: come gestire contratti, permessi, assicurazioni sociali, come rispettare diritti e doveri reciproci, come affrontare situazioni problematiche. I Bilaterali hanno avuto un notevole influsso sulle modalità di gestione dei rapporti di lavoro con personale proveniente dall'UE. Proprio per affrontare al meglio questo cambiamento, il nostro Sistema «Il diritto del lavoro applicato» da subito ha inserito una sezione sull'ALCP. Queste informazioni sono curate e aggiornate da due esperti ticinesi, l'avv. Michele Rossi (che aveva partecipato al negoziato sui Bilaterali come membro del servizio diplomatico) e la giurista Alessandra Prinz (che a Berna si era occupa-

ta di convenzioni bilaterali e di assicurazioni sociali). È stata una scelta utile ai nostri abbonati tanto che le loro richieste di approfondimento sono a tutt'oggi molto contenute. L'informazione specializzata si rivela uno strumento indispensabile. Un imprenditore ben informato è già a metà dell'opera!

Reciprocità è una parola che fatica a farsi largo al di là del confine. Le pari opportunità lavorative nell'UE pensa siano più sviluppate nel mercato tedesco per personale e aziende svizzere?

Sì, mi sembra che fra Germania e Svizzera e viceversa esista una maggiore permeabilità. Gli Italiani vengono in Ticino come prima e più di prima, ma pochi Ticinesi vanno a lavorare oltre la frontiera sia come piccoli imprenditori che come salariati. Ci vorrà del tempo per modificare i flussi della realtà transfrontaliera fra Ticino e Lombardia. Eppure un'attività economica ha bisogno di dirigenti e risorse umane lungimiranti, aperti a nuove sfide, ad esplorare nuovi mercati e a conoscere altre realtà economiche. Per questo motivo consiglieri - soprattutto ai giovani ticinesi - di approfittare di questa nuova opportunità per fare esperienze lavorative anche all'estero.

Andrea Colandrea

### PREZZI INDICATIVI OLIO DA RISCALDAMENTO

SOTTOCENERI		SORPACENERI	
Fr./100 litri (IVA incl.)	Quantitativo	Fr./100 litri (IVA incl.)	
142,30	da Lt. 1.500 a	2.199	143,40
140,20	da Lt. 2.200 a	2.999	141,30
138,30	da Lt. 3.000 a	5.999	139,40
137,10	da Lt. 6.000 a	8.999	138,10
136,20	da Lt. 9.000 a	13.999	137,30

Per forniture a nord di Maggia, Biasca e Mesocco, le categorie Sopraceneri vengono maggiorate di fr. 0,85 per 100 litri.

I prezzi indicativi, suscettibili di variazioni giornaliere, sono forniti dalla SWISSOIL Ticino.

### NOTIZIE FLASH

#### SVIZZERA

**Casse malati: autorizzata la fusione CSS-Intras**

Il Gruppo CSS diventerà la più grande cassa malattia elvetica: le autorità federali competenti - la Commissione della concorrenza (Comco), il Dipartimento federale dell'interno (DFI) e l'Ufficio federale delle assicurazioni private (UFAP) - hanno infatti autorizzato la fusione con la ginevrina INTRAS Assicurazioni. Lo ha indicato ieri l'assicuratore lucernese in una nota. Con INTRAS, il nuovo Gruppo CSS avrà 1,6 milioni di assicurati. Diventerà il numero uno dell'assicurazione malattia di base in Svizzera, superando così Helsana, che conta 1,3 milioni di clienti. La raccolta premi annuale supererà i 4,5 miliardi di franchi. La nuova compagine assicurativa deterrà una quota di mercato del 18%, contro l'attuale 13% circa di CSS. INTRAS sarà integrata nel Gruppo CSS, pur conservando la propria identità, insieme alle due società che la costituiscono.

#### BANCHE

**Natixis pronta a tagliare 1650 posti di lavoro**

Natixis, la banca di finanziamento e di investimento del gruppo francese Caisse d'Epargne e di quello delle Banques Populaires che è stata particolarmente colpita dalla crisi dei «Mutui subprime», si accingerebbe a sopprimere 1.650 posti di lavoro.

#### ENERGIA

**Riapre il gasdotto tra Iran e Turchia**

Riprenderà oggi il flusso nel condotto che trasporta gas naturale dall'Iran alla Turchia danneggiato da un'esplosione avvenuta nella notte di lunedì in un tratto della tubatura che attraversa la provincia di Agri, nell'Anatolia settentrionale in Turchia.

### Cambiano proprietà Cerca e Trova e Ticino Case

Il Gruppo Schibsted Classified Media ha reso noto ieri con un comunicato stampa di aver siglato un accordo con la società editrice Tecniche Nuove S.p.a. per la cessione delle testate distribuite nella zona del Canton Ticino. Fra le riviste cedute alla casa editrice milanese vi sono il «Cerca e Trova», punto d'incontro fra domanda e offerta soprattutto nel mercato del privato e dell'usato, e «Ticino Case». Con un fatturato di 50 milioni di euro all'anno e circa 300 dipendenti, attività in Italia e Cina, Tecniche Nuove opera nel settore delle riviste e libri tecnici e dell'organizzazione di fiere, conferenze e ricerche di mercato. La casa editrice ha all'attivo 80 riviste specializzate e una diffusione di 570.000 copie mensili, principalmente distribuite in abbonamento e ha manifestato un particolare interesse a sviluppare il proprio business editoriale in Svizzera.

### 3s Swiss Solar Systems rileva la tedesca Somont

L'acquisizione strategica sarà finanziata con un aumento di capitale da parte della società svizzera specializzata nella produzione di impianti solari

C'è fermento nel settore della produzione di pannelli per il fotovoltaico in Svizzera. Ieri è giunta la notizia che il produttore di impianti solari «3s Swiss Solar Systems» rileva l'azienda tedesca Somont. Le due società hanno firmato un accordo in questo senso. L'acquisizione strategica sarà finanziata da un aumento di capitale da parte della società svizzera. Il prezzo della transazione non supererà di sette volte il risultato operativo (EBIT) che Somont realizzerà nell'esercizio in corso, ha indicato una nota della società con sede a Lyss nel canton Berna diramata nella giornata di ieri. Il tetto è fissato a 70 milioni di euro, l'equivalente di 113,5 milioni di franchi. L'acqui-

sizione della tedesca Somont permetterà a 3s di controllare tutte le tecnologie indispensabili alla produzione di cellule fotovoltaiche. Grazie al rilevamento della società tedesca, il volume d'affari di 3s nell'esercizio in corso supererà i 60 milioni di franchi inizialmente previsti (contro i quasi 27 milioni registrati invece nel 2007) e anche il margine operativo ne beneficerà.

3s - creata nel 2001 e quotata alla Borsa di Berna - finanzia l'operazione, come detto, tramite l'emissione di nuove azioni. Il consiglio di amministrazione proporrà all'assemblea generale del 25 giugno un aumento di capitale ordinario di 4 milioni di franchi.

Mito n. 3

## I CLIENTI DELLE BANCHE PRIVATE RISIEDONO TUTTI ALL'ESTERO

Falso. Wegelin & Co. assiste prevalentemente clienti residenti in Svizzera. Con nove succursali da Ginevra a S. Gallo e da Basilea a Lugano siamo la banca privata vicina ai propri clienti su tutto il territorio svizzero.

Lugano: +41 91 912 11 11

Locarno: +41 91 756 12 12



WEGELIN & Co.

BANCHIERI PRIVATI DAL 1741

ST. GALLEN BASEL BERN GENEVE LAUSANNE  
LOCARNO LUGANO SCHAFFHAUSEN ZÜRICH