

IMPRESE

CHE IMPRESA

di GIOVANNI COSTA

Venture capital, per crescere pensi un po' più all'impresa



Nel Veneto nel primo semestre del 2004, le operazioni di *private equity* e di *venture capital*, secondo i dati riportati

da Gianni Favero giovedì scorso su questa pagina con il commento di alcuni operatori del settore, sono state molto modeste per numero e importo, e significativamente lontane da quanto è accaduto nelle altre regioni economicamente forti del Centro Nord. La spiegazione basata su fattori psicologici (l'imprenditore di prima generazione che non vuole «intrusi») o su fattori dimensionali (aziende troppo piccole per interessare investitori di un certo tipo) ha dei fondamenti, ma sembra non reggere se si guarda il dato del Friuli Venezia Giulia dove è stato realizzato un numero di investimenti quasi triplo. Se la performance friulana non fosse dovuta all'attivismo della Friulia, la finanziaria regionale, bisognerebbe cercare altre spiegazioni, non esclusa quella che la fonte dei dati e il breve lasso temporale di osservazione siano troppo parziali per trarre conclusioni di tipo strutturale.

Nell'attesa, metterei in campo un'altra ipotesi che riguarda gli investitori e non gli imprenditori. Con gli imprenditori non sono mai stato tenero e quindi il mio argomento non può essere sospettato di finalità giustificatorie. L'approccio puramente finanziario tipico delle *merchant bank* e degli investitori istituzionali non è quello corretto per avviare un rapporto anche in una pro-

spettiva limitata e senza sentimentalismi, com'è giusto che sia l'ottica di un investitore accorto. L'imprenditore non ha bisogno solo di capitali ma di qualcuno con cui parlare di internazionalizzazione, di assetto societario, di alleanze strategiche e di crescita dimensionale. Ha bisogno, ma spesso non lo sa e quando lo sa non lo dice. A favorire l'apertura del dialogo servono argomenti sostanziali e non mi pare un grande argomento l'invocazione di sgravi fiscali: pretendere di fare il *venture capitalist* con le agevolazioni fiscali mi sembra un po' come pretendere di fare l'anarchico con il permesso della questura.

Gli intenti della banca partner, dell'investitore professionale che aiuta a crescere nel business si fermano quasi sempre ai dépliant pubblicitari e lasciano il campo al drappello di advisor, certificatori e avvocati, famelici cacciatori di commissioni e parcelle. Forse è questo approccio che non fa crescere il *private equity*, cioè l'incapacità di essere un interlocutore credibile e affidabile per una reale partnership. Un approccio diverso è stato sviluppato da quelle forme venture capital di origine imprenditoriale e non bancaria o finanziaria che proprio nel Veneto hanno alcuni eccellenti esempi, già abbastanza noti senza bisogno di citarli. Uno di questi ha stretto in questi giorni un'alleanza con scambio di azioni con una banca. Mi auguro che sia lo spirito dell'imprenditore a prevalere su quello del bancario e non viceversa.

g.costa.cdv@virgilio.it