

La lezione al sistema Italia che viene dall'Opa Lactalis

di **Fabio Sattin**

In molti si domandano quale sia stata la «lezione» del caso Parmalat e cosa si potrebbe o si dovrebbe fare per evitare altre situazioni di questo tipo partendo dal presupposto che, in una logica di libero mercato (in particolare europeo) e fermi restando i fondamentali concetti della «reciprocità» e della parità di trattamento, i meccanismi protettivi, giusti o sbagliati che siano, non possono certo rappresentare una soluzione strutturale e di lungo termine. L'unica vera soluzione, lo hanno detto in molti, non è quella «difensiva» o «protezionistica» ma quella «proattiva», dove si anticipino gli eventi e dove i nostri imprenditori prendano l'iniziativa ed vadano a comperare le varie «Parmalat» in giro per il mondo. Anche su questo, tutti concordano. Mala vera domanda è: come mai, nel concreto, questo non avviene? Dove è finita l'aggressività e creatività dei nostri banchieri e mercanti del 500 che, primi in Europa e nel mondo, operavano attivamente con capitale di rischio a livello internazionale finanziando e facendo business con paesi lontani all'epoca certo molto più difficilmente raggiungibili. Perché i nostri imprenditori e le nostre imprese rischiano di diventare sempre più irrilevanti a livello internazionale? E soprattutto, come fare ad invertire tale tendenza?

Di ragioni ce ne sono molte e richiederebbero analisi ben più lunghe ed approfondite. Ma alcune considerazioni posso comunque essere fatte e schematizzate. La prima è ovvia. Per realizzare importanti operazioni di acquisizione in Italia o all'estero bisogna essere grandi, capaci e soprattutto, essere disposti a rischiare ed ad investire il proprio capitale. Il proprio, non quello delle banche o quello dello Stato. E qui veniamo ad un punto fondamentale. Con il pericoloso ed oggi chiaramente anacronistico mito del «piccolo è bello» i nostri imprenditori hanno spesso sacrificato la crescita

dimensionale pur di mantenere il controllo totale ed assoluto dell'azienda, da tramandare di padre in figlio e dove spesso (non sempre) la parentela ha preso il sopravvento sulla meritocrazia e sulle capacità gestionali ed imprenditoriali. E come diceva il Governatore Mario Draghi nelle sue considerazioni finali del 2007 «quando la proprietà familiare perde il gusto del rischio creativo, quando la ricchezza investita nell'azienda comincia a essere vista solo come fonte di rendite o di benefici privati del controllo, l'immobilismo proprietario può diventare un freno alla crescita dell'impresa, la avvia al declino». Tale situazione di «immobilismo proprietario» spesso accompagnata dalla diffusa abitudine di fare gli imprenditori con i soldi degli altri (nella fat-

GLI IMPRENDITORI

Per realizzare grandi operazioni bisogna essere disposti a rischiare e a investire il proprio capitale

ti specie, quelli delle banche e/o quelli dello Stato) ha creato una classe imprenditoriale molto «conservativa», con una scarsa propensione al rischio ed alla crescita dimensionale e che spesso dedica più tempo alla frequentazione dei salotti politici, dei media e delle sedi associative nazionali più che ad andare all'estero, acquisendo le competenze ed instaurando i contatti necessari per potere operare con successo e cognizione di causa in tali mercati. Ora, senza volere dare alcun giudizio in merito a tale «attitudine», che può avere molte cause e giustificazioni, il fatto è che le banche hanno sempre più vincoli e lo Stato di soldi ne ha sempre meno. E comunque, non è loro compito fare gli imprenditori. Per fare gli imprenditori, sul serio e non a parole, è necessario rischiare il proprio capitale, oppure,

se non lo si ha o non lo vuole mettere, aprire le porte agli investitori istituzionali nel capitale di rischio.

Come dicevo, il nostro DNA è quello giusto e la possibilità di recuperare esiste. I nostri imprenditori, in particolare quelli di medie dimensioni, sono abituati a misurarsi con il mercato e con la concorrenza a volte molto di più di quanto non lo siano le grandi aziende. Ed il tessuto industriale e manifatturiero italiano è ben più solido di quello di molti altri paesi. Bisogna però riprendere il coraggio di rischiare i propri soldi dotandosi delle necessarie competenze e professionalità per farlo in modo intelligente, oculato e consapevole. Ma questo da solo non basta. I nostri imprenditori, quelli «veri», devono anche essere aiutati e supportati in questo «salto di qualità» oramai necessario ed imprescindibile. E gli strumenti per aiutarli sono: 1. le regole, che devono essere semplici, agevoli, pensate bene, stabili e che consentano di operare con dinamismo e velocità, minimizzando le burocrazie e gli infiniti ritardi; 2. le banche ed il sistema finanziario, che devono essere preparati a supportare tale dinamismo valutando con competenza i progetti di sviluppo – anche internazionali – e le capacità imprenditoriali; 3. il mercato del lavoro, che deve essere reso più flessibile, dinamico, meritocratico ed agevole l'ingresso dei giovani; 4. gli investitori istituzionali nel capitale di rischio (i.e. private equity), che dovranno adattare il loro *modus operandi* alle necessità delle nostre imprese e che dovranno anch'essi essere aperti al mondo ed in grado di fornire non solo capitale di rischio ma anche supporto concreto e aiuto alla crescita ed alla espansione internazionale, essendo presenti loro stessi, per primi, nei mercati emergenti. E' questa, credo, la vera «lezione» di Parmalat. Speriamo sia servita.

fabio.sattin@unibocconi.it

(L'autore è docente di Private Equity e Venture Capital all'Università Bocconi)