

Imprese. Provasoli (Partners):
«Contro la crisi più investimenti» **Pag. 37**

www.ilsole24ore.com/finanza

Strategie. Angelo Provasoli (Partners): «Le aziende italiane puntino allo sviluppo»

Contro la crisi serve più voglia di investire

«Impossibili stimoli fiscali, ci vuole fiducia sul futuro»

Marigia Mangano
MILANO

«Condizione essenziale affinché l'economia possa davvero ripartire è che le aziende italiane alimentino la domanda di credito finalizzato allo sviluppo internazionale e a nuovi investimenti». Di questo è convinto Angelo Provasoli, per quattro anni rettore dell'Università Bocconi. Provasoli è oggi impegnato in Partners, la "boutique" nata due anni fa dalla fusione fra lo Studio Provasoli e Impresa & Sviluppo di Guido Corbetta, altro docente di Via Sarfatti, a cui hanno dato il loro apporto Michele Preda e Sandro Salvati, rispettivamente già in Marazzi e in Toro Assicurazioni. Una vetrina, quella di Partners, impegnata nella consulenza, nel family business e nell'advisory con oltre 50 professionisti che seguono clienti sparsi tra l'industria e le banche e un fatturato nell'ordine di 10 milioni di euro, che garantisce a Provasoli un ruolo di osservatore privilegiato del tessuto imprenditoriale italiano e delle difficoltà che sta incontrando in questo momento congiunturale complesso.

La fotografia attuale - spiega il professore in questa intervista al Sole24 Ore - continua a mostrare lievi segnali di miglio-

ramento: «Viviamo ormai da tempo una situazione di paralisi nella quale la liquidità affluisce a grandi operatori finanziari

alimenta risultati significativi più nell'area del trading che in quella del rispettivo core business». D'altro canto, continua Provasoli, «l'accesso al credito da parte delle aziende è più contenuto, vuoi perché il merito creditizio è regredito, prova ne è l'incremento delle perdite su crediti nei bilanci delle banche; vuoi perché minore è la propensione all'investimento. La crisi si è fatta sentire sui volumi di attività, ne sono derivati interventi decisi sui costi, mentre l'incertezza delle prospettive industriali ha rafforzato la preferenza per la liquidità». Il risultato è che «i volumi di attività crescono lentamente, e le aziende che si sono affacciate alla crisi molto indebitate ora soffrono, sicché le ristrutturazioni finanziarie aumentano e la richiesta di credito risponde spesso principalmente ad esigenze di equilibrio di cassa». Come uscirne? Secondo Provasoli la vera chiave per ripartire sta nel recupero della fiducia da parte di un'imprenditorialità innovativa con visione internazionale, in grado di concorrere al traino della produzione e dei consumi. Un'imprenditorialità che, però, deve essere assecondata nei progetti da analoghi fiducia espressa dalle istituzioni finanziarie. «L'inversione di tendenza si potrà avere se aumenterà la domanda interna legata a progetti di sviluppo, anzitutto in prospettiva internazionale. Il problema è che deve essere ade-

guatamente stimolata». Un obiettivo, quest'ultimo, che non può essere centrato facendo ricorso a misure come la riduzione fiscale: «Non sono praticabili perché molti Paesi europei sono stati messi a dura prova da questa crisi e i debiti pubblici sono saliti alle stelle», spiega Provasoli. L'unico mezzo è cercare di cambiare l'atteggiamento mentale: «Serve maggiore fiducia nel futuro», sottolinea il numero uno di Partners, aggiungendo che è proprio «l'incertezza che frena lo sviluppo». Certo, la paralisi che si sta ora vivendo è inferiore rispetto a un anno fa, ma il ritorno alla normalità è destinato a essere molto lento: «Se in poco più di un anno abbiamo perso 6 punti percentuali della nostra ricchezza, questo significa che per tornare ai livelli del 2007 bisognerà

forse aspettare il 2013».

In questo scenario, già complesso, c'è poi da considerare il fattore del cambio generazionale. Un passaggio delicato che Partners, attraverso la divisione Family Business, continua a seguire con molta attenzione. «Il tema è molto articolato», sottolinea Provasoli, «e spesso il cambio di guardia è l'occasione per patrimonializzare l'azienda, specie se questo momento coincide con l'ingresso di partner industriali o finanziari». Il tutto, poi, è accompagnato da patti di famiglia, trust o altri strumenti in

grado di dare stabilità della governance d'impresa.

Tra gli addetti ai lavori permane tuttavia il timore che, specie per l'Italia, dove non solo le medie aziende, ma anche molti big dell'industria sono prevalentemente a capitalismo familiare e i grandi imprenditori a capo di questi imperi hanno superato ormai la soglia dei 70 anni, la staffetta padre figlio possa diventare un problema difficile da gestire. Provasoli tuttavia non condivide tali timori, anzi. Osserva: «Una parte non marginale delle imprese familiari italiane è riuscita a ringiovanire ed arricchire le responsabilità imprenditoriali proprio in coincidenza con questi passaggi. Naturalmente, il passaggio generazionale, in assenza di provate attitudini imprenditoriali dei potenziali successori, è talora occasione di circolazione dei capitali d'impresa, anche con l'intervento di operatori industriali e finanziari internazionali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IMAGO ECONOMICA



Il professore. Angelo Provasoli