

INTERVISTA Ronald Spogli

## «Tasse e burocrazia scoraggiano gli investimenti»

Alessandro Merli

RIMINI. Dal nostro inviato

«L'eccesso di burocrazia e l'alta imposizione sulle imprese sono ostacoli. Fanno parte di un insieme di motivi per cui l'Italia attira meno investimenti esteri. Qualcosa non funziona. Non è colpa di questo Governo o di quello precedente, ma di tutti quelli che si sono succeduti e che non hanno creato le condizioni favorevoli. È un problema cronico, sembra che da molto tempo ci sia una strategia per scoraggiare gli investitori esteri». Ronald Spogli, da due anni ambasciatore degli Stati Uniti in Italia, tradisce la sua passione per il nostro Paese e lo zelo del missionario quando insiste sulla necessità, per il bene dell'economia, di aprire agli investimenti esteri («Non solo americani, ma se sono americani tanto meglio»).

«Fino al 2005 - afferma in un'intervista al Sole 24 Ore al Meeting di Rimini - gli investimenti di imprese Usa in Italia sono stati meno di 26 miliardi di dollari, contro addirittura 324 miliardi in Gran Bretagna, ma anche 86 in Germania, 61 in Francia e 43 persino in Spagna. Qualcosa non va. Bisognerebbe evitare di assegnare colpe a questo o a quello, non negare che il problema esiste e vedere cosa possiamo fare assieme. L'Italia ne avrebbe un grande vantaggio: quel che conta non è solo l'entrata di capitali di per sé, ma la conoscenza che porta. Ricordiamo che oggi un investitore ha la possibilità di andare ovunque. Se sceglie l'Italia, è un segno di fiducia».

In precedenza, alla platea del meeting, Spogli aveva detto che «l'Italia è un alleato fondamentale. Gli investitori americani vogliono venire in Italia e le autorità italiane ci chiedono di favorire gli investimenti del-

le imprese Usa. Lavoriamo perché le condizioni di mercato siano trasparenti, amichevoli e certe». Uno dei punti chiave, dichiara l'ambasciatore, «è la difficoltà di investire se le regole sono imprevedibili o se c'è questa percezione. Questa è la lezione del mancato investimento di AT&T in Telecom Italia. Ogni volta che si parla di italianità sono segnali non positivi per gli investitori». Alle obiezioni di chi osserva che anche negli Usa certe attività sono precluse agli stranieri, Spogli replica che «l'America è un Paese apertissimo, dove si contano sulle dita di una mano le attività in cui c'è motivo per non essere aperti».

L'ambasciatore americano sostiene di aver trovato al suo arrivo in Italia una visione pessimistica delle prospettive del Paese e che una delle leve per ribaltarla è favorire l'innovazione. «La capacità di innovare - dice Spogli - è quella che deve distinguere gli Usa e l'Italia dal Paese a basso costo del lavoro». Il problema dell'Italia, però, è che «si fa ottima ricerca, riconosciuta a livello internazionale, non manca insomma la materia prima per l'innovazione. Ma c'è poca corrispondenza fra quello che si produce nei centri di ricerca e la capacità di portarne i risultati sul mercato. Negli Usa il rapporto fra università, aziende e venture capital è molto vivace. In Italia è l'eccezione, più che la regola». L'insufficienza di *venture capital* è uno dei punti deboli su cui Spogli, che ha lavorato a lungo nel *private equity* in California a contatto con le imprese nascenti di Silicon Valley, punta l'indice ed è una delle aree su cui sta lavorando la Partnership for Growth,

### «Il private equity è un'opportunità per favorire il cambio generazionale»

l'alleanza per la crescita promossa dall'ambasciatore. L'altro problema «favorisce l'idea di tentare cose difficili e nuove, e le conseguenze legali per chi fallisce. Negli Usa, se chi fallisce in una attività innovativa non ha frodato, non avrà conseguenze negative, anzi si ritiene abbia acquisito esperienze importanti per il futuro».

Da ex protagonista del *private equity*, Spogli ne osserva la crescita in Italia, che ritiene importante soprattutto per due motivi. «Porta capitali per gli investimenti, l'esperienza insegna che questi fondi investono di più della gestione precedente. Inoltre, è un'opportunità per favorire il cambiamento generazionale, spesso assicurando continuità nella gestione e coinvolgendo i dirigenti, oltre ad offrire orizzonti più globali». Poi la crisi dei mercati finanziari («un riequilibrio del prezzo del rischio, come dice il segretario al tesoro Hank Paulson, dopo anni di premi al rischio storicamente bassi»), possono rallentare ma non fermare lo sviluppo del *private equity*, che, sostiene, «esiste da cinquant'anni e ha prosperato in tempi di credito facile ma anche di stretta del credito».