

Ticino Finanziamenti alternativi

Alla Giornata dell'economia discussi i canali per trasformare in realtà le idee innovative. All'inizio le start-up vengono spinte dagli «angeli» del business e dagli investitori privati

GIAN LUIGI TRUCCO

■ Le idee innovative, per trasformarsi in progetti e quindi in prodotti e servizi da collocare sul mercato, necessitano di risorse finanziarie. Il tradizionale canale bancario spesso non è disponibile, ha affermato Alberto Petruzzella, presidente dell'Associazione bancaria ticinese. Nel caso di start-up la banca ha un obbligo di prudenza e non può rischiare i fondi della clientela, ma può comunque intervenire a favore del neo-imprenditore, non solo attraverso i normali servizi, ma mettendo a disposizione le proprie reti di contatti verso quei soggetti istituzionali in grado di fornire risorse. Un tema di attualità, affrontato nella Giornata dell'economia 2017 ieri a Palazzo dei Congressi a Lugano, dedicata all'investimento dell'innovazione in Ticino. Oggi è ampia la gamma di attori entro il panorama della cosiddetta finanza alternativa, come ha indicato Roberto Italia di Space Holding. Questo sottosectore rappresenta un decimo dell'intero mercato degli investimenti, che ammonta globalmente a circa 70.000 miliardi di dollari USA, e vede per ora una presenza relativamente scarsa, ma in crescita, di investitori privati. Include gli «angeli» e gli operatori del «seed capital», che selezionano le opportunità più interessanti e forniscono capitali nella primissima fase di vita dell'azienda. Si passa quindi al venture capital vero e proprio, che trova anche il mercato all'impresa, ne ottimizza la struttura ed il piano dei costi, anche con presenze dirette nei Consigli di amministrazione. Segue la fase dell'avvio al successo con gli apporti di private equity, lungo un cammino che può essere coronato dall'IPO (initial public offering) con la quotazione ad un listino di Borsa. Un iter che, ha detto Italia, crea valore spesso più di quanto ne creino i canali di finanza tradizionale a favore delle aziende mature e che comunque, pur con tutti i rischi del caso, rappresenta per l'investitore un'interessante opportunità di diversificazione. Gli interventi hanno evidenziato, anche attraverso realtà aziendali svizzere e ticinesi, come il «business an-

gel» (ad esempio nel caso di TIVenture, che vede la presenza di Banca-Stato) non solo porti finanziamenti, ma contribuisca spesso a generare know-how e sviluppare tecnologia attraverso l'allargamento dei contatti. Un fattore critico emerso dalle testimonianze è il trattamento fiscale penalizzante che il Ticino riserva alle stock option, una forma normale di remunerazione e di incentivazione per questo settore. Altro tema scottante quello della tassazione dei valori immateriali e della proprietà intellettuale.

Ma come sceglie il finanziatore alternativo la start-up da inserire in portafoglio? Per gli esperti, in parte provenienti da lunghe esperienze maturate negli Stati Uniti, è ovviamente essenziale la validità dell'idea innovativa, ma forse ancor più la visione del promotore nel saperla trasformare in risposta ad una reale esigenza di mercato. Fondamentali le persone, la realizzazione del business plan, così come l'importanza di avviare il progetto con fondi relativamente limitati, per avere riserve disponibili allorché, come accade inevitabilmente, i tempi ed i costi si rivelino maggiori di quelli preventivati.

Fra gli strumenti che il mercato svizzero avrà presto a disposizione vi è anche il nuovo fondo nazionale Swiss Venture, le cui caratteristiche dovrebbero essere annunciate in febbraio del prossimo anno. L'iniziativa, dotata di un capitale iniziale di almeno 500 milioni di franchi, dovrebbe consentire una maggiore diffusione geografica dei finanziamenti e colmare una lacuna, visto che i grandi venture fund globali trascurano la Svizzera per le sue scarse dimensioni.

Ospite del convegno è stato Christian Vitta, responsabile del Dipartimento economia e finanza, il quale ha anticipato che, nell'ambito della Giornata dell'economia 2018, una manifestazione, probabilmente nel mese di ottobre, sarà dedicata al settore primario, anche in considerazione dei legami che esso presenta con quello turistico. Vitta ha anche annunciato l'estensione della fortunata iniziativa «Ticino ticket» alla Zurich Greater Area.



IMPRENDITORIALITÀ IN SCENA I relatori hanno affrontato il tema degli investimenti nell'innovazione durante la Giornata dell'economia ticinese. (Foto Zocchetti)

SETTORE FINANZIARIO

Il gruppo EFG resta a Milano ma lascia Como

■ Il gruppo bancario zurighese EFG International potrà mantenere la propria filiale di Milano, dopo la revoca delle misure amministrative decise dalla Banca d'Italia nei confronti della banca BSI (istituto poi rilevato da EFG). Dopo una valutazione legata al business, l'ex succursale della BSI a Como è invece stata chiusa, indica una nota del gruppo bancario zurighese. In seguito alle decisioni adottate dalla Banca d'Italia, «EFG sarà in grado di mantenere una presenza locale con gli uffici di Milano e di rilanciare le proprie attività con i clienti italiani che rappresentano un elemento strategico per la banca», ha dichiarato il deputy CEO Giorgio Pradelli.

UST

Nel mese di ottobre in rialzo i prezzi all'import e export

■ Aumento dei prezzi alla produzione e all'importazione in ottobre. Il relativo indice calcolato dall'Ufficio federale di statistica (UST) si è attestato a 101 punti, con una progressione dello 0,5% rispetto a settembre. Su base annua l'incremento è stato più marcato, pari all'1,2%. Per quanto riguarda il dato sui soli prezzi alla produzione - che mostra l'evoluzione dei prodotti indigeni - si è assistito a un rincaro rispettivamente dello 0,2% (mensile) e dello 0,1% (dodici mesi), con un indice a 99,7 punti. Il secondo sottoindice - quello dei prezzi all'importazione, che mostra l'evoluzione dei prodotti provenienti dall'estero - si è fissato a 103,7 punti, con crescita dell'1,1% e del 3,7%.