

# TORTUGA

# CI PENSIAMO

# NOI

Dieci proposte per far spazio  
ai giovani in Italia

Prefazione di  
**TITO BOERI**  
e **VINCENZO GALASSO**



L'elaborazione del seguente capitolo è frutto del lavoro collettivo del team Tortuga. La stesura è tuttavia attribuibile a Elia Bidut, Matteo Gallone, Clara Morelli, Antonio Nicoletti e Francesco Olivanti.

*Copertina:* Studio Wise, Milano

*Impaginazione:* Laura Panigara, Cesano Boscone (MI)

Copyright © 2020 EGEA S.p.A.

Via Salasco, 5 – 20136 Milano

Tel. 02/5836.5751 – Fax 02/5836.5753

egea.edizioni@unibocconi.it – www.egeaeditore.it

Tutti i diritti sono riservati, compresi la traduzione, l'adattamento totale o parziale, la riproduzione, la comunicazione al pubblico e la messa a disposizione con qualsiasi mezzo e/o su qualunque supporto (ivi compresi i microfilm, i film, le fotocopie, i supporti elettronici o digitali), nonché la memorizzazione elettronica e qualsiasi sistema di immagazzinamento e recupero di informazioni. Per altre informazioni o richieste di riproduzione si veda il sito [www.egeaeditore.it](http://www.egeaeditore.it).

Date le caratteristiche di Internet, l'Editore non è responsabile per eventuali variazioni di indirizzi e contenuti dei siti Internet menzionati.

Prima edizione: febbraio 2020

ISBN volume 978-88-238-3766-9

ISBN ebook 867-88-238-1793-7

*Stampa:* Geca Industrie Grafiche, San Giuliano Milanese (MI)



*Questo volume è stampato su carta FSC® proveniente da foreste gestite in maniera responsabile secondo rigorosi standard ambientali, economici e sociali definiti dal Forest Stewardship Council®*

# 11 Quando il lavoro è un'impresa

«Oggi è più facile trovare un cliente che un datore di lavoro». Durante la campagna presidenziale del 2017, con questa frase Emmanuel Macron riassumeva la parte del suo programma dedicata all'imprenditorialità giovanile. Un'espressione molto sintetica, certo. Ma che ci offre un interessante punto di partenza per la nostra riflessione. Giocando sul titolo di questo capitolo potremmo infatti dire che quando trovare lavoro diventa un'impresa, forse allora il lavoro è un'impresa. Nelle prossime pagine parleremo proprio di questo canale di ingresso dei giovani nel mondo produttivo, di cosa sia l'imprenditorialità, di quale sia il legame tra giovani e imprese.

Se dalla Francia di Macron valichiamo le Alpi, vediamo le imprese italiane soffocate da un fisco pesante, una giustizia lenta e una burocrazia farraginoso. Pochi giovani under 30 scelgono di avviare una propria attività. Le cause sono molteplici e molto diverse fra loro: consapevolezza di quanto sia difficile fare impresa nel nostro Paese, mancanza di competenze, paura del fallimento, carenza o assenza di risorse finanziarie. Tuttavia, le aziende costituiscono la base del nostro sistema economico e come tali andrebbero promosse e tutelate. Come in altre occasioni, sembrano invece imprigionate. Non a caso abbiamo usato più volte la metafora «liberare il lavoro»: anche in questo ambito serve liberare il lavoro dai vincoli che lo frenano, vincoli culturali e strutturali. Sapendo che le imprese portano lavoro, innovano e possono contribuire al benessere della comunità che le ospita con interventi di vario tipo. Come abbiamo già visto nei Capitoli 7 e 9, l'imprenditoria può essere la via di uscita dal buio tunnel della disoccupazione o dell'inattività, in cui tanti giovani italiani si trovano intrappolati, e

potrebbe frenare l'emorragia di talenti che decidono di lasciare l'Italia in cerca di miglior fortuna all'estero. Per questo, rimettere il fare impresa al centro delle prospettive dei giovani è importante. Così come è importante capire come mettersi in gioco, con la consapevolezza della bontà delle proprie idee e con il coraggio di assumersi un rischio. Perché trovare un cliente è forse più facile che trovare un datore di lavoro. E, trovando un cliente, trovare un reddito e maggiori opportunità per sé e gli altri.

## Giovani e startup

Prima di addentrarci nell'analisi cerchiamo di fare un po' di chiarezza su alcuni termini spesso abusati. Complici i media e le grandi differenze fra Paesi, non esiste un immaginario unico e comune quando si parla di impresa giovanile. Nell'ultimo decennio, tuttavia, la parola «startup» ha fatto capolino nel nostro vocabolario e molti la associano in modo diretto con i giovani. Spesso si considera l'espressione come sinonimo di «imprese innovative» per indicare le aziende tecnologiche, mentre non viene precisato un termine per le attività appena avviate ma a bassa innovazione. Nel corso di questo capitolo, se non diversamente specificato, useremo la parola «startup» per indicare una qualsiasi società nata da meno di cinque anni, indipendentemente dal contenuto innovativo. Le nostre proposte sono rivolte a una platea quanto più ampia possibile, e non ristretta solamente a chi sviluppa nuove tecnologie.

Le startup sono spesso considerate come *le imprese dei giovani*, le prime palestre dove imprenditori in erba sviluppano le proprie idee. È così anche in Italia? Non proprio. Secondo un report UnionCame-re, nel 2019 solo una startup innovativa su cinque della penisola presenta una compagine sociale formata in maggioranza da *under35*; e meno della metà presenta almeno un giovane nella struttura proprietaria. Sono proprio i soci a essere i principali dipendenti della società. Infatti, le startup innovative hanno in media 4,7 soci rispetto ai 2,1 delle altre imprese. I dipendenti esterni (non soci) sono circa 3, rispetto ai quasi 6 delle altre società non innovative. La ridotta presenza di giovani nella proprietà della società si riversa quindi su tutte le attività d'impresa.

Ma cosa pensano gli italiani dell'imprenditorialità? Il sondaggio svolto da *GEM (Global Entrepreneurship Monitor)*, il più grande al mondo, con 150.000 rispondenti all'anno tra i 18 e i 64 anni) ci fornisce qualche utile dato. Nel 2019, più del 40% degli intervistati vedeva buone opportunità per aprire un'impresa in Italia e per più del 70% aprire una nuova impresa era semplice. Meno del 30% dichiarava di aver paura di aprire per il rischio di fallire, e circa la metà dichiarava di avere le competenze necessarie per poter cominciare un'attività. Percezioni tutto sommato positive, che però si scontrano con una realtà decisamente meno rosea. Secondo GEM, l'Italia è fanalino di coda nell'apertura di nuove attività fra tutti i paesi analizzati. La *Total Entrepreneurial Activity (TEA)*, ossia attività imprenditoriale totale), che misura la percentuale di intervistati che hanno fondato un'impresa negli ultimi cinque anni, si ferma infatti al 3%. Le ragioni sono molteplici: il costo di fondazione più alto d'Europa (€2.000 contro una media UE di €311, secondo la Commissione Europea), il peso della tassazione e una forte presenza di aziende di famiglia, per cui molte persone preferiscono continuare l'attività di famiglia piuttosto che avviarne una propria. Fattori che si sono aggravati negli ultimi 20 anni: nel 2001 l'Italia presentava un punteggio TEA pari al 10%, più alto di UK, Spagna e Olanda.

Vari studi mostrano che uno dei fattori chiave per qualsiasi attività di impresa è la qualità del capitale umano: ciò vale ancor di più per le startup. Il team ideale infatti è ben bilanciato fra fondatori con esperienze tecniche e commerciali, possibilmente con un precedente lavoro in ambiti simili a quello in cui opera la startup. Per capire com'è distribuito il livello di formazione medio posseduto dal tipico fondatore di startup in Italia, possiamo usare l'analisi della Policy Review di Polis Lombardia. I risultati sono sorprendenti: un fondatore di startup su dieci in Italia possiede un dottorato; poco più di metà del campione ha conseguito un titolo di laurea specialistica o equivalente; segue il 10% degli intervistati con una laurea di primo livello e infine il rimanente quinto del campione è rappresentato da coloro che hanno conseguito un diploma o un titolo inferiore. Gli startupper sono quindi molto più istruiti dell'italiano medio, considerando che nemmeno un quarto della popolazione è laureata. Per quanto riguarda le aree di formazione degli imprenditori, circa metà del campione ha ricevuto una formazione in aree tecnico/scientifiche, come ingegneria o fisica. Seguono

economia, finanza e marketing (24,5%), poi scienze naturali (13,3%) e scienze sociali (10,7%).

Il dato interessante ai fini della nostra analisi emerge valutando il numero di anni di esperienza accumulata nel settore in cui operano i fondatori. Dai dati raccolti nell'indagine di Polis Lombardia risulta infatti che i due terzi degli imprenditori sono persone con una precedente esperienza nel settore. Peraltro, più della metà del campione ha lavorato in azienda, mentre il 30% ha svolto un'esperienza da libero professionista e il 15% ha lavorato come ricercatore in un'Università o Centro di ricerca prima di fondare la startup. Quasi il 40% degli intervistati ha ricoperto ruoli manageriali di oltre 5 anni.

## Il ruolo del sistema educativo

L'esperienza dei fondatori sembra spiegare l'elevata età media (circa 40 anni, che è più alta della media europea) degli startupper italiani: fare startup non è cosa per giovani. Chi decide di imbarcarsi nell'avventura è mediamente molto istruito, ma sono in pochi a farlo. È quindi possibile che qualcosa non funzioni nel nostro sistema educativo. L'istruzione italiana fatica a formare le competenze che servirebbero al Paese per fare quel salto necessario a diventare più competitivo, aumentando la qualità del capitale umano apportato dalle nuove generazioni. Quindi, per ringiovanire l'ecosistema startup italiano e per far sì che gli under35 italiani abbiano tutti gli strumenti a disposizione per avviare un'attività, sono necessari sostanziali interventi nel sistema educativo. Analizzeremo il mondo della scuola superiore, per poi passare all'università.

L'imprenditorialità ha fatto capolino nelle superiori con le tre «i» della Riforma Moratti: inglese, informatica, impresa. La forte ostilità del mondo della scuola a quella riforma è un perfetto esempio di come l'equazione *«imprenditorialità = impresa»* sia solo fonte di conflitti, oltre che fortemente riduttiva. Oltre a enfatizzare la narrazione pro-impresa, la Riforma Moratti si limitava a introdurre il cosiddetto «portfolio delle competenze», con l'obiettivo di rendere più leggibile per le imprese quale fosse il bagaglio di abilità e conoscenze degli studenti, al fine di stimolarne l'occupabilità. L'alternanza scuola-lavoro si muove nella stessa direzione, pur con i limiti già esposti nel Capitolo 4. Ci sembra

quindi importante ribadire che educare all'imprenditorialità non vuole dire assolutamente «irreggimentare nell'impresa». Significa educare alla fantasia, all'inventiva, all'intraprendenza, alla capacità di risolvere i problemi, alla maturità, al lavoro di gruppo. Lo scrittore greco Plutarco ci ha lasciato un bellissimo detto riguardo ai giovani, che recita «i giovani non sono vasi da riempire, ma fiaccole da accendere». Educare all'imprenditorialità ci sembra uno dei modi migliori per accendere queste fiaccole.

Per fare questo serve ovviamente una didattica all'altezza. La scuola italiana però si dimostra particolarmente carente nell'innovazione didattica; i dati dell'ultimo *Teaching and Learning International Survey* (TALIS) dell'OCSE sono molto chiari su questo, e segnalano un importante ritardo. Facciamo peggio degli altri Paesi sulle cosiddette *pratiche per l'attivazione cognitiva*, in particolare rispetto all'utilizzo di attività di gruppo per progettare soluzioni comuni e sull'autonomia richiesta agli studenti nel ricercare procedure per risolvere problemi complessi. Poco diffusi sono anche l'autovalutazione degli studenti e l'utilizzo delle tecnologie digitali. Preoccupa soprattutto il giudizio che i docenti danno rispetto alla reattività delle scuole all'innovazione: l'Italia fa registrare percentuali bassissime rispetto alla capacità degli istituti di identificare il bisogno di operare in maniera diversa (67% contro una media OCSE del 91%), di adattarsi ai cambiamenti quando necessario (73% contro 90%), di accettare rapidamente idee nuove (66% contro 87%), e di fornire assistenza per lo sviluppo di nuove idee e pratiche (67% contro 91%).

I dati non sono positivi, quindi, probabilmente anche a causa di una classe docente particolarmente avanti con l'età (quasi il 50% dei docenti ha più di 50 anni, contro una media OECD di circa il 35%). Qualcosa si sta muovendo, ma gli interventi hanno bisogno di essere adeguatamente finanziati per essere efficaci. L'alternanza scuola-lavoro è significativamente sottofinanziata e segnali negativi arrivano anche dalla capacità delle scuole di assorbire finanziamenti in tal senso. Tramite fondi europei, il Programma Operativo Nazionale (PON) *Educazione all'imprenditorialità* ha messo a disposizione nel 2017 circa 50 milioni di euro per il settennato 2012-2020, per finanziare progetti legati al tema di cui stiamo trattando. Il Rapporto di monitoraggio del MIUR sui progetti presentati ci dice che solo 1.899 scuole sul territorio hanno fatto richiesta di questi fondi, per un totale di poco più di

30 milioni di euro. I restanti 20 milioni, risorse utili, dovranno essere restituite all'Unione Europea.

Tutti gli elementi ci portano a concludere che la scuola italiana è ancora lontana dall'imboccare la strada giusta. Mancano ancora:

1. la consapevolezza che è necessario investire a 360 gradi sull'intraprendenza degli studenti, non solo in ottica di formazione d'impresa;
2. la capacità di investire le risorse già allocate dal MIUR e dall'Unione Europea;
3. gli strumenti organizzativi per permettere alle scuole di attivarsi efficacemente sul tema, a partire dalla selezione dei docenti e dei dirigenti scolastici. Solo una scuola competente e reattiva ai cambiamenti in atto potrà assolvere questo compito.

La situazione migliora se guardiamo alle università. Nell'ultimo decennio molti atenei italiani hanno lanciato iniziative legate all'imprenditorialità studentesca, sia attivando corsi per fornire competenze imprenditoriali anche a studenti normalmente non esposti a questi temi, sia con strutture e progetti come associazioni studentesche, incubatori, *junior enterprise* (società di consulenza manageriale gestite interamente da studenti che svolgono progetti remunerati) e diversi tipi di competizione. La crescita di queste idee è favorita in primis dalla sempre maggiore rilevanza della cosiddetta *Terza Missione* delle università (ossia il compito di applicare il sapere per il miglioramento della società), che ha portato anche alla costante crescita dei casi di *imprese spin-off* di progetti di ricerca universitari. C'è poi l'aspetto didattico: negli ultimi anni le università hanno finalmente compreso che non si può cambiare passo senza una forte innovazione pedagogica, trasversale a tutte le discipline, nelle metodologie di insegnamento e negli strumenti di apprendimento forniti agli studenti. Molto interessanti in questo senso sono le esperienze dei *Centri di innovazione didattica* ormai presenti in diverse università (Padova, Torino, Genova, Bari, Siena).

Rimane però una fondamentale criticità: la potenza di fuoco delle università è del tutto insufficiente. Iniziative, progetti e sperimentazioni ci sono, così come ci sono eccellenze ed esperienze di avanguardia, ma la loro portata non è all'altezza della sfida. I dati 2019 confermano che appena il 2,6% dei laureati decide di fondare un'impresa negli

anni immediatamente successivi al conseguimento del titolo; già i dati AlmaLaurea 2016 ci dicevano che circa l'80% degli studenti con ambizioni imprenditoriali non aveva beneficiato di corsi sul tema, sebbene sarebbero stati ben felici di prendervi parte.

Sembra quindi urgente attivare una fase di crescita delle iniziative in campo, utilizzando tutti gli strumenti a disposizione. Senza dimenticare, come troppo spesso facciamo, che il sentiero per amplificare la potenza di fuoco del sistema terziario passa inevitabilmente per un punto: il potenziamento della formazione tecnica e professionalizzante, oggi rappresentata dagli Istituti Tecnici Superiori e dalle cosiddette *lauree professionalizzanti*. Nati nel 2010, gli ITS forniscono competenze qualificate ad alto livello innovativo, portando al titolo di studio post-diploma dopo due anni di lezioni e tirocini obbligatori. Secondo il monitoraggio 2020 del Ministero dell'Istruzione, il ritorno occupazionale è dell'80% circa, ma solo il 2% degli studenti si iscrive agli ITS. Sette docenti su dieci provengono dal mondo del lavoro e quasi la metà del monte ore viene svolto sul campo, con tirocini e attività in azienda. C'è inoltre grande flessibilità organizzativa, e i programmi di insegnamento si adeguano alle caratteristiche dell'economia locale. Tuttavia, rimangono oggi strumenti ancora troppo deboli, nonostante formino proprio quei profili che più spesso fondano startup. Vanno rafforzati, perché la strada è quella giusta. È ora il momento di fare di più.

Riassumendo, le carenze nel sistema scolastico e universitario spiegano perché l'Italia stenti a diventare un Paese per giovani imprenditori. La carenza sul piano culturale e formativo si fa sentire: l'imprenditorialità è poco stimolata nei percorsi di apprendimento formali e informali. Ai giovani italiani manca un tassello fondamentale nel loro percorso di istruzione, ossia l'acquisizione dei principi del management imprenditoriale e l'alfabetizzazione finanziaria. Le startup richiedono peraltro un approccio di gestione specifico, tarato appositamente sul contesto di incertezza in cui operano. Stiamo vivendo un rinascimento imprenditoriale su scala globale senza precedenti, ma raramente le opportunità vengono senza pericoli. Occorre mettere a disposizione delle nuove generazioni un paradigma manageriale coerente con le sfide del ventunesimo secolo. Tutte queste deficienze formative portano a un grande divario nel numero di startup attive in Italia (pur crescente) rispetto ai principali *player* dell'innovazione europei.

## Quando hai un'idea di impresa: startup, PMI innovative e autoimprenditorialità

Finora abbiamo parlato di imprenditori e competenze, citando qualche dato sulle startup italiane. Ma cosa può fare un giovane con un'idea di impresa? Come scrivevamo nei primi paragrafi del capitolo, lo Stato mette a disposizione alcune forme societarie che godono di particolari benefici; scegliere quella giusta è un importante primo passo, perciò descriveremo pregi e difetti delle tre alternative pensate per i giovani. In breve: se la tua idea è innovativa, puoi fondare una startup innovativa, che cresce e diventa una piccola-media impresa (PMI) innovativa. Se invece la tua idea di business non ha carattere tecnologico o innovativo, ci sono comunque diversi incentivi all'autoimprenditorialità per sostenerti. Un giovane imprenditore non è solo, ma gli strumenti a sua disposizione non sono perfetti e spesso non bastano.

Partiamo da una definizione: come dicevamo in aperto, per startup si intende nient'altro che la fase iniziale di una nuova impresa, indipendentemente dal contenuto tecnologico. Nonostante ciò, con lo *Startup Act* del 2012 (voluta dall'ex Ministro Passera) il termine «startup» è entrato nell'immaginario collettivo e nel mondo giuridico come un'organizzazione che nasce da un'idea innovativa ad alto valore tecnologico. Alcuni esempi di innovazione da cui può nascere una startup sono nuove scoperte scientifiche, l'adattamento di una tecnologia esistente per un nuovo utilizzo o la definizione di un nuovo modello di business che sfrutta opportunità nascoste in un settore esistente. Secondo il Cruscotto di Indicatori Statistici di UnionCamere, nel marzo 2019 il numero di startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese era pari a 10.075, in aumento del 3,2% rispetto a fine 2018. L'innovazione è premiata perché aumenta significativamente la produttività nel medio-lungo periodo, e quindi la crescita. Le startup innovative godono infatti di numerosi vantaggi rispetto alle cugine tradizionali: alleggerimenti burocratici e fiscali, gestione societaria flessibile e accesso al credito facilitato tramite fondi pubblici. In particolare, è possibile costituire una startup online, compilando un modello standard con firma digitale.

Fin dalla nascita, i benefici concessi alle startup innovative hanno suscitato grande interesse tra gli imprenditori. Così, nel 2015, il Governo Renzi ha esteso le agevolazioni a una neonata categoria di

Tabella 11.1 Startup innovative vs PMI innovative

Requisiti	Startup innovative	PMI innovative
Fondazione	Attiva da meno di 5 anni	Nessuna limitazione
Dimensioni	< 5 milioni di fatturato annuo	< 250 dipendenti e < 50 milioni di fatturato annuo
Dividendi	Vietati	Possibili
Oggetto sociale	Beni o servizi innovativi ad alto valore tecnologico	Nessuna limitazione
Criteri d'innovazione	Almeno 1 su 3 di: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 15% del valore della produzione per ricerca e sviluppo</li> <li>• 2/3 del team con laurea magistrale o 1/3 dottorando, con dottorato o con 3 anni di esperienza di ricerca</li> <li>• Marchi, brevetti o licenze registrati</li> </ul>	Almeno 2 su 3 di: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 3% del valore della produzione per ricerca e sviluppo</li> <li>• 1/3 del team con laurea magistrale o 1/5 dottorando, con dottorato o con 3 anni di esperienza di ricerca</li> <li>• Marchi, brevetti o licenze registrati</li> </ul>

Fonte: Registro delle Imprese.

imprese, le PMI innovative. L'idea nasce per sostenere realtà imprenditoriali che superano i 5 milioni di fatturato annuo o superano il quinto anno dalla fondazione ma che continuano a innovare pur avendo superato la fase embrionale. Entrambe le forme di impresa tecnologica devono soddisfare alcuni requisiti per essere definite tali (Tabella 11.1). Purtroppo, il processo di controllo di tali requisiti rimane lungo e macchinoso, compromettendo l'efficacia di queste forme societarie.

Se non si adempiono i criteri di innovatività, il giovane imprenditore può beneficiare dei cosiddetti *aiuti all'autoimprenditorialità*, introdotti nel 2015. Sono rivolti ai giovani fino a 35 anni e prevedono la concessione di finanziamenti a tasso zero fino a 1,5 milioni a impresa nei settori dell'industria, dell'artigianato, dell'agricoltura e del turismo. Chi beneficia di questi prestiti deve però poter offrire una garanzia di almeno il 25%: per ottenere 100mila euro, bisogna garantire almeno 25mila euro. Questo dettaglio risulta spesso essere uno scoglio insormontabile che invalida l'efficacia dello strumento.

## Quando hai un'idea ma non risorse: venture capital e incubatori

Essere una startup o una PMI innovativa semplifica i processi di avvio di una attività ma non risolve l'ostacolo principale di ogni imprenditore: la mancanza di risorse. Dopo aver esaurito i risparmi personali, le donazioni di familiari e amici, se si è fortuna si riesce a ricevere capitali da investitori informali, come i cosiddetti «business angels». Con il termine *business angel* o *angel investor* si fa generalmente riferimento a investitori privati in grado di fornire alla nuova impresa tanto delle risorse finanziarie, quanto delle competenze gestionali. I *business angels* sono chiamati anche «operatori informali», perché la loro attività non è disciplinata da alcuna norma, ma nasce spontaneamente da un rapporto di fiducia tra investitore e imprenditore. Si tratta generalmente di ex imprenditori, manager o liberi professionisti, dotati di un discreto patrimonio personale, nonché di alcune competenze specifiche nel determinato settore in cui effettuano i loro investimenti. Generalmente l'apporto fornito da questi soggetti è piuttosto contenuto rispetto alle dimensioni degli altri investitori nel capitale di rischio, e quindi intervengono nelle primissime fasi del ciclo di vita di un'impresa.

E dopo che succede? E se non si trovano angeli in giro? I cosiddetti fondi venture capital (VC) entrano in scena nel ruolo di attori principali. Un VC è un fondo d'investimento che si specializza nei finanziamenti ad aziende nelle prime fasi della loro vita, dall'idea fino ai primi stadi della crescita – quando l'attività raggiunge una stabilità sufficiente per valutare altre forme di reperimento di risorse, *in primis* il debito. Secondo i dati del *Venture Capital Monitor*, in Italia sono 130 gli investitori attivi che hanno condotto almeno un'operazione di finanziamento nel 2019, per un totale di 148 operazioni. Nel 2019 l'ammontare investito totale è stato di 597 milioni di euro, in crescita rispetto ai 521 milioni del 2018. Tuttavia, impallidiamo di fronte ad altri stati europei come Francia e Germania, in cui si raccoglie quasi quattro volte tanto.

Ma perché, nonostante le generose agevolazioni fiscali, i VC non investono in Italia? Le ragioni sono molteplici: debole domanda interna, commesse pubbliche assenti, mercato lento nell'accettare l'innovazione. Ci sono anche fattori di carattere sistemico che impediscono agli investitori di vedere prospettive solide per le startup italiane. A tal riguardo, ci viene di nuovo in aiuto il sondaggio GEM, citato precedentemente, che fornisce un indicatore sintetico sulla qualità delle

politiche per l'imprenditoria chiamato NECI (*National Entrepreneurship Context Index*). In questa classifica l'Italia si posiziona nella parte bassa, con un punteggio di 4,31 su 10. Le maggiori carenze rispetto alla media dei Paesi nell'analisi si registrano nella mancanza di infrastrutture all'avanguardia, nello scarso supporto delle istituzioni pubbliche e in un apparato fiscale e burocratico troppo complesso e oneroso.

Gli ostacoli alla concorrenza e l'inefficienza delle strutture statali rendono poco attraente l'investimento. La debolezza dei contratti formali, acuita dalla lentezza della giustizia, accresce il peso della componente reputazionale. Si crea così una rendita per chi opera sul mercato da più tempo e una barriera all'ingresso per i nuovi attori. Questo porta a un circolo vizioso: il mercato rimane troppo piccolo, gli investitori stranieri hanno reticenza nell'entrarci e gli investitori italiani non riescono a diversificare adeguatamente i propri portafogli per consentire di effettuare investimenti rischiosi.

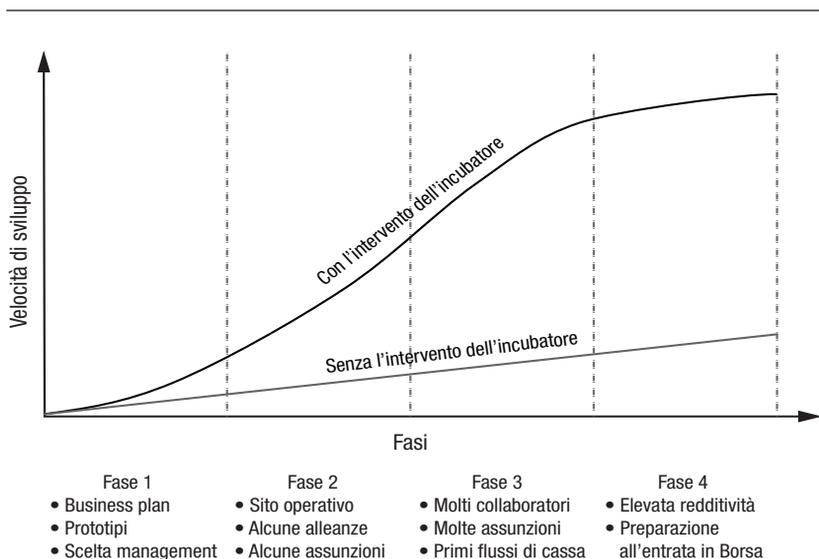
Un altro grave handicap che sconta il nostro Paese è l'assenza di un ecosistema dell'innovazione pervasivo, che non solo generi nuove tecnologie, ma che finisca per attrarre cervelli e capitali stranieri. A onor del vero, dobbiamo dire che negli ultimi anni stanno nascendo delle realtà che apportano un contributo significativo a questa causa. Il principale esempio è il *Milano Innovation District* (MIND), nato in quella che era l'area di Expo 2015. Oggi offre spazi che ospitano più di mille ricercatori e scienziati e sempre più startup, anche grazie alla collaborazione con incubatori e fondi di venture capital. Un caso studio da imitare anche perché riesce a coniugare il settore pubblico e quello privato, mettendo in rete università, aziende e associazioni di vario tipo. Sono ormai cento le organizzazioni che hanno aderito a questo ecosistema e che lavoreranno ogni giorno per contribuire al bene comune, che nel caso di MIND si focalizza sul benessere psicofisico delle persone e più in generale sul mondo delle *life sciences*.

Quando parliamo di ecosistema dell'innovazione, dobbiamo menzionare gli incubatori e gli acceleratori (che d'ora in avanti menzioneremo solamente con il primo termine per semplicità). Gli incubatori sono organizzazioni che supportano le aziende nelle loro prime fasi di vita. Il loro ruolo è appunto quello di fornire alle nuove iniziative imprenditoriali tutto ciò che risulta necessario per nascere e svilupparsi. Generalmente forniscono una guida nella definizione del progetto di attività di impresa, spazi di lavoro, attività consulenziale e network.

In cambio dei loro servizi, possono richiedere un pagamento oppure acquisire quote societarie con l'obiettivo di sviluppare la struttura imprenditoriale per poter poi rivendere le proprie quote (in gergo la exit) quando il loro valore sarà aumentato sufficientemente.

Nel corso degli anni, tali istituzioni hanno assunto un ruolo di assoluto rilievo nei sistemi economici, fino a diventare la spina dorsale su cui i Paesi più avanzati hanno costruito il loro ecosistema per le startup. Per esempio, in Francia è nata la futuristica Station F, che ha sede a Parigi ed è il più grande campus di startup al mondo. Si sviluppa su 34.000 metri quadrati e ospita un'area di avvio di oltre 3.000 postazioni di lavoro con 26 programmi di supporto e accelerazione internazionali. Molti Stati hanno compreso l'importanza che riveste lo sviluppo di nuova imprenditorialità per la propria competitività. Infatti, l'attività di incubazione e accelerazione riesce a colmare uno step lasciato scoperto dall'attività del VC (Figura 11.1), e anzi ne costituisce la premessa, posizionandosi spesso a monte della medesima.

Figura 11.1 Lo sviluppo di una nuova impresa



Fonte: A. Gervasoni (2004), *Dall'idea all'impresa. il ruolo degli incubatori*, Milano, Guerini e Associati.

Inoltre, c'è da precisare che l'incubatore è un investitore informale: se supportato da un fondo VC, apporta risorse finanziarie nella startup; altrimenti fornisce solamente network e sostegno strategico. Il percorso di un'impresa all'interno dell'incubatore termina con l'ingresso di un secondo investitore, solitamente di profilo istituzionale, che apporta ulteriori risorse a sostegno della seconda fase del ciclo di vita. In concreto, quello che fa l'incubatore è interagire con potenziali soggetti imprenditori offrendo servizi, e qualche volta risorse finanziarie, con l'obiettivo di favorire l'avvio di una nuova impresa, fornendo tutto il necessario per nascere e svilupparsi, tra cui: ricerca del personale, supporto amministrativo, assistenza nella redazione del business plan, messa a disposizione di contatti e network, e, più in generale, un contributo alla crescita della credibilità della società, indispensabile per poter attrarre finanziamenti futuri.

Il *Social Innovation Monitor*, del Politecnico di Torino, ci permette di dare uno sguardo ai numeri. Nel 2019, la famiglia degli incubatori italiani conta 197 membri, con una crescita del 15% rispetto all'anno precedente. Tuttavia, restiamo dietro ai principali Paesi europei: la Spagna ne ospita 215, la Germania 247, il Regno Unito 274 e la Francia 284. Il fatturato medio degli incubatori è aumentato del 52%, toccando i 2 milioni. Un dato quindi agrodolce, che cerca di mettere in ombra il nanismo con la forte crescita – dovuto perlopiù ai pochi incubatori grandi, visto che il fatturato mediano tocca appena quota 350mila euro. L'elevata differenza fra media e mediana (la prima circa sei volte l'altra) testimonia infatti la presenza di pochi grandi incubatori assieme a una miriade di piccoli. La distribuzione geografica è pesantemente sbilanciata in favore del Nord, che ospita tre incubatori su cinque, mentre Centro e Meridione si spartiscono il restante 40% in modo equo. Inoltre, quasi due incubatori su tre sono privati, solo il 15% sono gestiti da amministrazioni e/o enti pubblici mentre il 22% ha natura ibrida. Questi numeri, specialmente se comparati ai nostri concorrenti europei, evidenziano la sostanziale assenza di attività pubblica in un settore così strategico per l'innovazione. A sostegno degli incubatori, Invitalia mette a disposizione il Fondo Rete Incubatori, che ha una dotazione totale di 5,1 milioni a esaurimento ed eroga contributi a fondo perduto fino a 200mila euro a domanda. Cifre decisamente basse, che il settore auspica possano aumentare grazie al Fondo Nazionale per l'Innovazione (di cui parleremo tra poco).

## Quando i venture capital non arrivano: Smart&Start Italia e il Fondo Nazionale per l'Innovazione

Se gli incubatori e i VC, nel nostro Paese, sono ancora perlopiù troppo pochi e troppo piccoli, come si sta invece muovendo lo Stato italiano? Vista la carenza di investimenti in settori strategici per l'innovazione, sono stati introdotti negli ultimi anni due strumenti di *public venture* – ossia di investimento pubblico – aperti a tutte le startup: il programma Smart&Start e il Fondo Nazionale per l'Innovazione.

Nato nel 2014, Smart&Start è gestito da Invitalia ed eroga prestiti agevolati per un massimo di 1,5 milioni di euro l'uno a qualsiasi startup ne faccia richiesta. Tali prestiti sono finanziamenti a tasso zero, senza necessità di garanzia e a copertura dell'80% delle spese ammissibili. La copertura sale al 90% per le startup composte interamente da giovani al di sotto dei 36 anni o da donne, oppure se almeno uno dei soci lavora all'estero dopo aver conseguito un dottorato in Italia e vorrebbe rientrare in Italia. Non manca l'attenzione alle start-up con sede nel Sud Italia e nelle isole, per cui è previsto un contributo a fondo perduto pari al 30% del finanziamento ricevuto, così da doverne restituire solo il 70%. I finanziamenti hanno durata decennale e la restituzione parte dopo un anno dall'ultima quota di finanziamento ricevuto. Inoltre, le start-up costituite da meno di un anno beneficiano di servizi di consulenza gestionale durante la fase di avvio (pianificazione finanziaria, marketing, organizzazione, ecc.).

Tuttavia, Smart&Start presenta alcune lacune. Innanzitutto, sono stati erogati in media 55 milioni di euro all'anno dal 2014 – svariate unità di grandezza in meno rispetto ai finanziamenti alle startup nei principali Paesi europei. Ci sono poi due problemi più gravi. Primo, la startup non ottiene altro che un prestito, per quanto sia agevolato. Sebbene il prestatore sia lo Stato, non vengono risolti i difetti del debito rispetto al capitale. Pensiamo per esempio alle scadenze fisse delle rate a cui è chiamato il debitore: l'incertezza è un tratto caratteristico di tutte le aziende in erba, ma è particolarmente acuta nei mercati più innovativi. In questi contesti, pianificare la disponibilità finanziaria per onorare ogni rata del prestito richiesto è una sfida difficilmente affrontabile. Ciò spiega i motivi per cui le banche raramente prestano denaro alle startup – e, viceversa, i motivi per cui le startup dovrebbero avere alternative al debito, per loro molto rischioso. Il secondo proble-

ma riguarda l'erogazione dei finanziamenti, che avviene semplicemente in base all'ordine di presentazione della domanda, fino a esaurimento fondi. Non c'è quindi alcuna valutazione sul merito dell'impresa a cui lo Stato presta il denaro. La letteratura economica è chiara in merito: per aggiungere valore, i finanziamenti pubblici alle aziende devono andare nelle mani dei migliori imprenditori – non dei primi che li richiedono. L'assegnazione di fondi a pioggia, come nel caso del programma Smart&Start, può infatti premiare anche chi avvia attività a basso valore aggiunto o che falliranno presto. Può creare occupazione di breve periodo, ma non sostiene la crescita e l'innovazione.

Operativo da gennaio 2020, il Fondo Nazionale per l'Innovazione (FNI) nasce come venture capital a sostegno di attività innovative gestito da Cassa Depositi e Prestiti con il nome di *Cdp Venture Capital Sgr*. Il fondo mette a disposizione 1 miliardo di euro nel 2020 e deduzioni del 40% per investimenti e del 50% per l'acquisizione di startup e PMI innovative da parte di investitori privati. Si tratta di un notevole passo avanti rispetto alla logica del programma Smart&Start, che comunque rimane operativo. La principale differenza risiede nell'assegnazione dei fondi, che il FNI alloca in maniera meritocratica. Coinvolgendo i VC esistenti, ci si assicura che le start-up scelte abbiano un *business plan* sufficientemente solido e attrattivo per giustificare l'investimento – generando anche un potenziale ritorno per le casse dello Stato. Inoltre, il FNI si è posto l'obiettivo dichiarato di raggiungere il livello di finanziamenti dei nostri partner europei. Rimane da capire se questo improvviso aumento dell'offerta dei capitali (il volume dei finanziamenti di VC verrebbe triplicato dal 2019 al 2020) sia sostenuto da una domanda comparabile da parte delle start-up. Ad ogni modo, non possiamo che salutare positivamente iniziative del genere, rimanendo pronti a eventuali aggiustamenti in corsa.

Visti i limiti dei finanziamenti alle startup italiane, gli strumenti di *public venture* non sembrano però essere la soluzione. Senza un flusso continuo di risorse da parte di fondi disposti a investire, anche le idee più brillanti e innovative non riescono a spiccare il volo. Mancano investitori, il mercato dei capitali è rigido e la profondità finanziaria è insufficiente. Secondo dati Eurostat, la percentuale media di imprese dell'Unione Europea nate nel 2012 e sopravvissute dopo 3 anni (2015) è stata del 56,2%, mentre al 2017 (dopo 5 anni) si è abbassata al 43,9%, lasciando sul campo chi non è stato in grado di sostene-

re le perdite fisiologiche dei primi anni di attività. Manca a livello normativo un supporto robusto alla gestione delle perdite. Ciò mette in difficoltà anche incubatori e acceleratori, che operano per lo più molto al di sotto del pareggio di bilancio.

Abbiamo finora analizzato diversi aspetti che caratterizzano la cattiva salute del mondo dell'imprenditoria giovanile in Italia. Abbiamo cominciato con il sistema educativo, per poi passare agli incubatori e al mercato dei capitali. Ciascuno di questi tre ambiti merita una specifica proposta, che proviamo a sviluppare di seguito.

### Come raddrizzare il timone: educare all'imprenditorialità

Abbiamo già accennato, nelle prime pagine del capitolo, a delle possibili soluzioni per la formazione imprenditoriale dei giovani. In sintesi, tre sono gli elementi prioritari su cui focalizzare l'attenzione:

- Innovare contenuti e modi della didattica. Ciò passa per la selezione e la formazione continua dei docenti, nonché per una maggiore consapevolezza della rilevanza del tema;
- Agevolare la spesa dei fondi allocati dalle autorità nazionali ed europee;
- Abilitare l'autonomia. Nella scuola, questo significa fornire la flessibilità organizzativa e i poteri diffusi (anche nella selezione, nella valutazione, e nella formazione dei docenti) per produrre innovazione e attrarre finanziamenti anche dal mondo privato; nell'università, significa fornire le risorse finanziarie per scalare i progetti e potenziare la formazione professionalizzante (ITS in primis). Per approfondire, rimandiamo alle proposte sviluppate nei Capitoli 4 e 6.

Come abbiamo visto precedentemente, la qualità del management e le competenze tecnico-innovative sono i fattori principali del successo di un'impresa una volta superato il momento di avvio. Per questo motivo è necessario agire sull'educazione all'imprenditorialità e sulla formazione tecnica di chi fa impresa. Per far sì che l'intervento sia efficace, bisogna agire su due fronti: l'educazione di base e l'educazione specializzata.

Per quanto riguarda l'educazione di base è importante disporre di programmi scolastici più flessibili già durante la scuola primaria e che coinvolgano attività indirizzate a potenziare il lavoro di gruppo, l'iniziativa personale e la gestione di un progetto. Il richiamo al cambiamento verso programmi di insegnamento più dinamici si inserisce nella più ampia proposta di modifica dei cicli scolastici e della gestione del personale scolastico presentata nel Capitolo 4.

Per offrire un'adeguata formazione specializzata, invece, occorre valorizzare gli Istituti Tecnici Superiori (ITS), che offrono un percorso formativo di ulteriore specializzazione alternativo a quello universitario. Sarebbe sufficiente un'adeguata campagna di informazione di massa da parte delle scuole e del Ministero dell'Istruzione sul ritorno occupazionale che garantisce un percorso formativo in un ITS. È importante che tali campagne vengano indirizzate non solo agli studenti delle superiori, ma anche a quelli delle medie. Troppo spesso, infatti, gli istituti tecnici (propedeutici agli ITS) vengono scartati in favore dei licei senza conoscere gli sbocchi occupazionali che offrono le due alternative. È poi necessario migliorare la copertura degli ITS sul territorio nazionale, che oggi presenta gravi lacune in alcune regioni.

## Come raddrizzare il timone: costruire una culla

Agire sull'educazione all'imprenditorialità e all'innovazione è fondamentale, ma non è sufficiente. Infatti, come abbiamo sottolineato prima, l'impresa nella sua fase di startup ha bisogno di risorse e si appoggia a incubatori e acceleratori alla ricerca di VC e investitori istituzionali. Dal momento che il mercato dei VC è poco sviluppato in Italia, esiste un supporto pubblico. Tuttavia, abbiamo visto che il programma Smart&Start concede finanziamenti sulla base dell'ordine di presentazione delle domande, fino a esaurimento fondi. Manca cioè una valutazione della qualità delle proposte, fondamentale per scegliere i progetti migliori da finanziare ed evitare sprechi di fondi pubblici. Dato che le conoscenze del mercato e della rete di investitori sono fondamentali per il successo di una startup, anziché creare nuovi fondi pubblici *ad hoc* si potrebbe lasciare la gestione delle risorse attuali e la scelta dei progetti su cui investire a VC esistenti. La compartecipazione ai fondi di VC esistenti, in sinergia con una valutazione della

qualità delle startup, creerebbe incentivi a migliorare la performance, già garantita dagli standard di mercato. Questa sembra essere la strada intrapresa con il Fondo Nazionale per l'Innovazione.

In più, sarebbe utile intervenire con una forma di *co-matching* pubblico per sostenere gli incubatori e i venture capital, che a loro volta supportano i primi passi di una startup. Per spiegare di cosa si tratta, possiamo prendere ad esempio la Francia. Con il programma *La French Tech Seed*, che potrebbe diventare il modello da importare, lo Stato raddoppia le risorse investite dall'investitore nella startup fino a 250.000 euro. Per ogni euro investito dal privato, il pubblico aggiunge un euro al finanziamento dell'azienda. Auspichiamo che parte delle risorse messe a disposizione dal Fondo Nazionale per l'Innovazione vengano destinate a questo scopo, sotto forma di contributi a fondo perduto agli incubatori o eventualmente in cambio di una quota societaria negli stessi. Questo tipo di sostegno rappresenterebbe una rivoluzione copernicana rispetto a Smart&Start, perché lo Stato scommetterebbe su imprese che hanno già ricevuto la validazione da un fondo di venture capital o da un incubatore. Siccome queste organizzazioni devono fare profitto per restare sul mercato, lo Stato riceverebbe anche un ritorno sul proprio investimento. In questo modo si rispettano i dettami della letteratura economica, che suggeriscono di allocare i fondi solamente alle imprese più meritevoli.

## Come raddrizzare il timone: capitali in movimento

Ora, dando per assodato che gli investimenti in capitale di rischio offrono un contributo significativo non solo alle imprese finanziate ma anche all'intera economia, risulta opportuno cercare di comprendere quali possono essere gli interventi di policy utili a innalzare l'ammontare complessivo degli investimenti in venture capital per rilanciare l'imprenditoria innovativa in Italia.

Innanzitutto, va chiarito che le banche possono essere un partner importante per i fondi di venture capital, ma faticano a prestare direttamente alle startup, perché queste hanno un rischio di fallimento ancora troppo elevato. Al contrario, gli intermediari specializzati (come i fondi di VC) consentono invece di frazionare le grandi esposizioni tra un numero elevato di investitori, distribuendo il rischio e

rafforzando il patrimonio delle imprese. L'Italia e l'Europa, tradizionalmente bancocentriche, scontano un forte ritardo nello sviluppo del mercato dei capitali. È quindi necessario agire sia a livello nazionale che continentale per creare un ambiente più favorevole agli investimenti nelle startup.

Iniziamo allora con il nostro Paese. Alcune evidenze empiriche suggeriscono che riforme volte a creare un ambiente più favorevole per tutte le imprese abbiano un effetto ancora più forte per quelle più giovani. Per esempio, uno studio dell'OCSE dimostra che vi è una stretta correlazione transnazionale sui collegamenti tra le politiche nazionali e i modelli di crescita delle startup.

Quindi, l'analisi empirica dimostra l'importanza da un lato di promuovere politiche esplicitamente volte a ridurre i rischi imprenditoriali (per esempio, migliorare l'accesso ai finanziamenti per evitare il fallimento del progetto imprenditoriale in corsa) e, dall'altro lato, di affrontare i fallimenti delle politiche che implicitamente implicano un costo aggiuntivo sul rischio (come una mancata certezza del diritto sui contratti di investimento). In sostanza, quindi, i risultati empirici condotti sui dati raccolti nello studio OCSE suggeriscono che procedure fallimentari tempestive e certezza del diritto sono variabili fondamentali per stabilire un ambiente di avvio dinamico e attrarre investitori in capitale di rischio.

Dal punto di vista operativo, occorrerebbe ispirare il nostro ecosistema di VC ai modelli esteri di Germania e Francia, che nel corso degli ultimi anni hanno saputo incrementare i livelli di investimento in capitale di rischio in misura esponenziale. L'obiettivo sarebbe quello di creare una massa critica di operatori di venture capital grazie a investimenti pubblici. Per esempio, la Francia ha adottato un sistema articolato su misure di supporto pubblico agli investimenti in VC in cui la Banque Publique d'Investissement (BPI, un gruppo pubblico che punta al finanziamento e allo sviluppo delle aziende) gioca un ruolo chiave. La BPI investe sia con fondi direttamente gestiti dall'ente, che tramite di investimenti indiretti in fondi di terzi. Si crea così un hub di investitori venture capital a cui possono rivolgersi le imprese innovative. Un modello simile potrebbe essere d'aiuto in due modi al mercato del venture capital italiano, sempre utilizzando il denaro già stanziato nel Fondo Nazionale per l'Innovazione. Da un lato, l'azione pubblica aumenterebbe la stabilità del mercato; dall'altro, aumenterebbe la raccolta dei fondi – fase critica per ogni startup.

In più, la Francia ha lanciato *La French Tech*, di cui prima abbiamo richiamato il programma *Seed*. L'obiettivo di questo ambizioso progetto è la promozione dell'attrattività del mercato francese nei confronti dei migliori talenti imprenditoriali d'Europa, affinché la Francia diventi una vera e propria «startup nation». Questo ci insegna una lezione: è fondamentale accompagnare le proposte che stiamo avanzando in queste pagine a un'adeguata campagna di informazione, anche creando strutture *ad hoc* sulla falsa riga di *La French Tech*. Infatti, solo con un importante sforzo comunicativo possiamo sperare di attrarre investitori e startupper da tutto il mondo.

Per quanto riguarda gli strumenti finanziari con cui effettuare concretamente gli investimenti in capitale di rischio, l'Italia ha dimostrato di essere sulla buona strada. Infatti, la normativa sull'Aiuto alla Crescita Economica (ACE) ha ridotto lo svantaggio fiscale del capitale di rischio rispetto al debito. Ne è conseguito un forte incentivo al rafforzamento del patrimonio delle imprese e un calo del prelievo fiscale a loro carico. Inoltre, con l'introduzione dei Piani Individuali di Risparmio (PIR), si è favorita la detenzione di titoli di società italiane da parte di investitori individuali. Tuttavia, l'abolizione dell'originario doppio vincolo di destinazione (ossia l'obbligo di destinare il 3,5% del capitale alle imprese quotate nel mercato AIM e ai fondi di venture capital) fa sì che i gestori non siano più agevolati nel loro *fundraising* e che ci sia un più basso livello di risorse investite nell'economia reale. In sostanza, abbiamo fatto un passo indietro anziché in avanti, e dobbiamo ora recuperare terreno in modo che i capitali privati fluiscano verso le startup.

In quest'ottica, la Gran Bretagna ha creato gli *Enterprise Investment Schemes* (EIS). Si tratta di generosi incentivi fiscali destinati ai privati che investono in startup e PMI con meno di 250 dipendenti e un attivo inferiore ai 15 milioni di sterline. Fra i principali benefici, dobbiamo menzionare una detrazione dalle imposte sul reddito pari al 30% dell'investimento e la totale esenzione dalle tasse sulla plusvalenza, una volta vendute le azioni. Per esempio, se investissimo 100.000 euro in una promettente startup e rivendessimo le azioni a 300.000 euro, non pagheremmo nulla sul guadagno di 200.000 euro e in più potremmo detrarre 30.000 euro dalle tasse sul reddito. In cambio, gli investitori devono mantenere la quota per almeno tre anni e non possono investire più di un milione di sterline in ciascuna azienda – una

cifra comunque considerevole, specialmente considerando che gli EIS sono rivolti a startup e PMI. Questo tipo di sgravi fiscali ha riscosso un grande successo nel Regno Unito, tanto che sono state raccolte quasi due miliardi di sterline solamente nel 2015. L'Italia non avrà un mercato dei capitali tanto sviluppato quanto la Gran Bretagna, ma importare il modello degli EIS contribuirebbe senz'altro all'apporto di capitali privati alle startup.

Questo intervento rafforzerebbe l'ecosistema del venture capital in Italia. Tuttavia, l'azione a livello nazionale si deve accompagnare a un disegno strategico per il miglioramento dell'efficienza dei mercati di capitali a livello europeo.

La *Capital Market Union*, ossia il programma della Commissione europea per mobilitare i capitali in Europa e convogliarli verso tutte le tipologie di imprese, ha raggiunto alcuni risultati significativi, come l'introduzione di fondi europei per il venture capital, la semplificazione dei prospetti informativi e la regolamentazione delle cartolarizzazioni. Tuttavia, sul piatto ci sono ancora numerose sfide legislative, attinenti proprio al finanziamento delle imprese, che devono ancora esser realizzate. Tra queste rientrano quelle relative agli strumenti di risoluzione precoce delle crisi aziendali e alla rimozione del trattamento preferenziale del debito nella tassazione del reddito d'impresa. Rimane infine l'obiettivo di raggiungere una maggiore armonizzazione a livello comunitario delle norme fiscali, fallimentari e societarie.

In chiusura, vogliamo sottolineare che la vera sfida per il nostro Paese è la creazione di un ecosistema veramente innovativo, in cui le startup possano germogliare. Ciò significa, per esempio, rendere il mercato del lavoro più agile (come abbiamo spiegato nel Capitolo 8) e snellire la burocrazia. L'Estonia può insegnarci tanto su quest'ultimo punto. Oggi tutti gli estoni possono accedere online ai servizi della pubblica amministrazione, grazie a forti investimenti in tecnologie informatiche e in infrastrutture come la fibra ottica. Coerentemente, tutte le domande presentate da aziende e startup per accedere ad agevolazioni devono essere compilate online e vengono analizzate automaticamente dalle piattaforme, senza bisogno dell'intervento umano. Si risparmia così tempo e denaro, preziosi per chi sta avviando la propria attività, e ci si mette al riparo dagli errori. Questo modello sarebbe facilmente applicabile, per esempio, al processo di controllo dei requisiti per diventare una startup o PMI innovativa in Italia.

## Uno shock chiamato Coronavirus

Ci resta da fare un'importante nota *a latere* del capitolo. Dobbiamo infatti fare riferimento al profondo shock economico che le economie globali si trovano a dover affrontare a causa della pandemia di Covid-19. La crisi generata dalla diffusione del virus ha impatti economici, oltre che finanziari, notevoli perché altera le condizioni di equilibrio aziendale. Le conseguenze dello stop alle attività produttive si rifletteranno sulle voci di conto economico poiché la riduzione dei ricavi, a fronte di costi difficilmente comprimibili (per esempio, lavoro, servizi, affitti, ammortamenti), genererà ingenti perdite nei bilanci, erodendo il patrimonio delle imprese.

Le ripercussioni si fanno sentire su tutte le attività produttive, ma in particolare le PMI e le imprese ancora finanziariamente fragili avranno conseguenze piuttosto negative. Secondo un sondaggio di Talent Garden, quattro startup su dieci temono di dimezzare il fatturato per il 2020, mentre una su dieci soltanto stima di non subire perdite – prevalentemente società operanti nel settore e-commerce e delivery. Le misure adottate dal governo nel Decreto «Cura Italia» non prendevano in considerazione l'ecosistema startup, che si trova gravemente a corto di liquidità. Come paradosso, proprio quelle società innovative che ci hanno concesso di accedere a strumenti tecnologici utili durante il lockdown, come le piattaforme di distance learning o gli strumenti di smart-working, sembrano esser state dimenticate dalle misure del governo.

Il principale problema era senz'altro il tetto al 25% del fatturato per l'accesso alle garanzie statali sui prestiti, poiché così facendo si escludono tutte quelle startup che hanno ancora pochi ricavi ma crescono in tripla cifra percentuale. Occorre pensare al breve termine, ma sempre rivolgendo lo sguardo a interventi strutturali che possono esser apportati in un orizzonte di lunga veduta.

Dei passi avanti sono stati fatti con il Decreto «Rilancio», che mette sul piatto circa mezzo miliardo di euro sotto forma di finanziamenti e garanzie ai fondi di venture capital e alle startup. Tuttavia, si tratta di un intervento tardivo. Nella migliore delle ipotesi, le aziende inizieranno infatti a ricevere sostegno a giugno, rimanendo quindi scoperte per almeno tre mesi. Anche la portata dei provvedimenti lascia a desiderare: il mezzo miliardo che è stato annunciato (in attesa del decreto

attuativo) impallidisce di fronte alle cifre destinate da Francia e Regno Unito – rispettivamente 4 miliardi di euro e 1,25 miliardi di sterline. Rimane quindi da capire se lo stanziamento sarà sufficiente.

Per quanto riguarda gli interventi di breve termine, seguiamo la traccia proposta dall'associazione Venture Capital Hub. Innanzitutto, dovrebbe essere inserita la possibilità di richiedere a rimborso il credito IVA già a partire dal primo anno di esercizio, oltre che infra-annualmente. Inoltre, dovrebbe esser concesso di accedere al rimborso entro tre mesi a quelle società innovative che rientrano nei settori colpiti dalla «emergenza» (così come identificati nel decreto Cura Italia). Dovrebbe anche essere prevista la concessione di un contributo a fondo perduto per startup e PMI innovative al fine di stimolare le stesse a lavorare su prodotti legati all'emergenza Covid, in tempi rapidi. In tal caso, può esser previsto anche una maggiorazione al 50% della misura del credito d'imposta per attività di ricerca, sviluppo e innovazione per le startup e PMI innovative. Tale misura si dovrebbe accompagnare a una moratoria temporanea sui finanziamenti per quelle startup che hanno attinto al capitale di debito, con una conseguente maggiorazione delle aliquote di incentivo fiscale relative agli investimenti a titolo di capitale di rischio nelle startup e PMI innovative.

Per quanto riguarda il lungo termine, occorre specificare che un aumento esponenziale dell'indebitamento pubblico, al quale siamo destinati senza alcun dubbio, può avere importanti conseguenze sul finanziamento alle imprese. Per tale motivo, nel tempo dovremo esser in grado di ridurre la dipendenza del costo dei finanziamenti alle imprese dallo spread, e ciò può avvenire solo mettendo in campo scelte di profonda ristrutturazione del modello di offerta delle banche, con l'obiettivo di sviluppare una chiara offerta di capital market che permetta alle imprese di far evolvere la propria struttura di finanziamento, con un peso maggiore all'equity e alla provvista di debito con canali alternativi.

## Riferimenti

- ANVUR (2018), *Rapporto biennale sullo stato del Sistema Universitario e della Ricerca*; Netval (2019), *XV Rapporto – Trasferimento tecnologico pubblico-privato: quando le persone fanno la differenza*.
- T. Bates (1990), «Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity», *Review of Economics and Statistics*, 72(4), pp. 551-559.
- M. Bugamelli, L. Cannari, L. Lotti, S. Magri (2012), *The innovation gap of Italy's production system: roots and possible solutions*, Banca d'Italia.
- F. Calvino, C. Criscuolo, C. Menon (2016), «No Country for Young Firms?: Start-up Dynamics and National Policies», *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 29, OECD Publishing, Paris.
- Commissione Europea (2018), *Annual Report on European SMEs 2017-2018*.
- Eupolis Lombardia (2017), *Esiti delle startup in Lombardia e competenze di business dei giovani*, Policy Paper Regione Lombardia, disponibile al link: [https://www.polis.lombardia.it/wps/wcm/connect/f007675a-ed82-4eb4-8882-3dd01d938171/Esiti\\_start\\_up\\_Lombardia.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-f007675a-ed82-4eb4-8882-3dd01d938171-mmvaIR7](https://www.polis.lombardia.it/wps/wcm/connect/f007675a-ed82-4eb4-8882-3dd01d938171/Esiti_start_up_Lombardia.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-f007675a-ed82-4eb4-8882-3dd01d938171-mmvaIR7).
- D. Federici, F. Ferrante (2014), *Ristrutturazione industriale e capitale umano imprenditoriale. Economia dei Servizi*, n.3, pp. 233-258.
- F. Ferrante (2005), *Revealing Entrepreneurial Talent. Small Business Economics*, vol. 2, September, pp. 159-174.
- R. Fini, A. Meoli, M. Sobrero, S. Ghiselli, F. Ferrante (2016), *Student entrepreneurship: Demographics, competences and obstacles*, Technical Report - Alma-laurea Consortium.
- GEM (2014), *Global Entrepreneurship Monitor Italia 2014*, disponibile al link: <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/italy>.
- MIUR (2017), *Rapporto di monitoraggio PON Educazione all'imprenditorialità*, disponibile al link: [https://www.miur.gov.it/documents/20182/881790/rapp\\_mon-avviso\\_2775-Imprenditorialita.pdf/f0bc621c-c4d6-41e3-81d6-30d3c7b7f346](https://www.miur.gov.it/documents/20182/881790/rapp_mon-avviso_2775-Imprenditorialita.pdf/f0bc621c-c4d6-41e3-81d6-30d3c7b7f346).
- D. Morselli (2016), «La pedagogia dell'imprenditorialità nell'educazione secondaria», *Formazione & Insegnamento*, XIV(2), pp. 173-186.
- OECD (2016), *Supporting youth entrepreneurship in Italy. A review of policies and programmes*, disponibile al link: <https://www.oecd.org/employment/leed/Italy-Youth-Entrepreneurship-Report-FINAL.pdf>.
- F. Schivardi, R. Torrini (2011), «Structural change and human capital in Italy's productive economy», *Questioni di Economia e Finanza* (Occasional Papers) 108, Banca d'Italia.
- Social Innovation Monitor (2019), *Impatto degli incubatori/acceleratori italiani*, disponibile al link: <https://s3-eu-central-1.amazonaws.com/wps-socialinnovationmonitor.com/wp-content/uploads/2020/03/SIM-Report-pubblico-Incubatori-2019-1-1.pdf>.

Unioncamere (2014), *Imprese, comunità e creazione di valore*, disponibile al link:  
<http://www.unioncamere.gov.it/P42A2310C189S123/12ma-Giornata-dell-Economia--presentato-il-%20Rapporto-Unioncamere-2014.htm>.

## Sitografia

Nota OCPI: <https://osservatoriocpi.unicatt.it/cpi-archivio-studi-e-analisi-gli-insufficienti-passi-avanti-di-una-giustizia-civile-lumaca>

Sondaggio Talent Garden: <https://talentgarden.org/it/italy/impatto-coronavirus-community-europea-innovazione/>

