

**Editoriale** di Claudio Cacciamani

## Ecco cosa serve davvero alle Start Up italiane

**V**engo via da questa banda di pistola, mi metto in proprio, così non ci penso più». Così canta il Palo dell'Ortica nell'omonima celeberrima canzone di Enzo Jannacci. Al di là dei proclami e dei programmi delle variegate forze politiche ed economiche che si succedono nel tempo, è interessante esaminare i problemi dell'avvio di nuove aziende (start up) tentando di proporre, parimenti, azioni per risolverli. L'analisi deve essere nazionale e locale. Innanzitutto, prescindendo dal noto problema, invero atavico, della "burocrazia", è evidente che gli incentivi fiscali sono un sostegno ipocrita. Infatti, le aziende in fase di avvio quasi mai produ-

cono utili. Conseguentemente, qualsiasi incentivo o sgravio fiscale è formalmente elegante, ma sostanzialmente inutile.

Allo stesso modo, anche contributi finanziari a pioggia rischiano di essere assolutamente inefficaci nel momento in cui essi, distribuiti su un numero elevato di progetti in tutto il Paese, coprono unitariamente solo una minima parte degli investimenti, anche se spesso esigui in concreto, necessari all'avvio di un'attività. In questo quadro, rilevanti stanziamenti totali diventano miserrimi sulla singola iniziativa. Sul piano culturale, non sono numerosi i corsi che insegnino concretamente il "mestiere" dell'imprenditore. Piuttosto, esistono singoli indirizzi di studio tecnici, ma con scarsa attenzione a materie economiche, giuridiche e organizzative.

In questo scenario, incentivi potenzialmente efficaci all'avvio di attività imprenditoriali dovrebbero muoversi lungo almeno quattro direttrici. La prima è quella finanziaria. Nello scenario attuale e prospettico, con abbondanza di liquidità che non ha redditizie forme di impiego, occorre organizzare anche localmente idonee forme di finanziamento. Si pensi ai club deals di finanziatori, al crowdfunding, ai family office di famiglie estremamente facoltose in cerca di valide opportunità di impiego, all'opera che Associazioni di Categoria e Confidi possono attuare nell'indirizzare ancora più sul territorio fondi e garanzie finanziarie altrimenti in concreto non utilizzabili. La seconda direttrice riguarda gli spazi. Il patrimonio immobiliare pubblico è rilevante e spesso non utilizzato.

» Segue a pagina | 33



Gli incentivi fiscali servono a poco, visto che gli utili non ci sono



## Dalla prima pagina

di Claudio Cacciamani

### Cosa serve davvero alle Start Up

Un efficace censimento per diffondere sempre più in realtà distrettuali non solo e non tanto incubatoi, ma veri e propri spazi attrezzati a servizio di start up e nuove iniziative imprenditoriali è quanto mai necessario.

Il terzo tema è inerente alle competenze. Le esperienze di start up anche di successo spesso vedono affiancati i neoimprenditori da business angels, che tentano di aiutarli nel concretizzare le idee, iniettando competenze molte volte non possedute dal neoimprenditore.

In questo senso, sarebbe di grande utilità che anche le Università si attivino con corsi di laurea ad hoc, al fine di preparare business angels che possano non sostituirsi,

che possano non sostituirsi, ma affiancarsi all'imprenditore fornendogli, quasi in outsourcing, un bagaglio vario, ma interamente necessario di competenze.

Infine, ispirandosi al Medioevo e al Rinascimento, periodi noti per le "botteghe", sarebbe molto utile implementare una sorta di "adozione" dei neoimprenditori da parte di altri con maggiore età, esperienza e capacità di mettere a regime le idee imprenditoriali.

Ne deriverebbe un vero e proprio training on the job, che, complici le associazioni imprenditoriali locali, potrebbe sviluppare un continuo "vivaio" di imprenditori e una fucina di iniziative.

«Poi il bottino me lo portano su a cento lire», canta sempre il Palo dell'Ortica. Finalizzare i contributi finanziari a soggetti in disagio economico perché, a prescindere dalla propria età, avviino un'attività imprenditoriale accelererebbe la ripresa, con altrettanto beneficio sociale: sarebbe un bel "bottino" per tutti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA