



FARE IMPRESA

Start up italiane a crescita gracile

La scarsità di fondi fa chiudere il 50% delle neo-attività entro tre anni

di **Alberto Ronchetti**

La nascita di una start up è un modo per costruire la ricchezza del futuro grazie all'intelligenza imprenditoriale di un popolo. In teoria - letta in questo modo - noi italiani dovremmo essere all'avanguardia nel mondo per capacità di fare impresa. Ma non è così, anzi non è così per tutta l'Europa, se paragonata agli Stati Uniti. Anche se gli ultimi programmi di Bruxelles prevedono una disponibilità particolare, anche in termini di finanziamenti, verso le nuove imprese, il confronto con gli Usa vede il Vecchio continente ancora indietro.

Penalizzati da una minore disponibilità di fondi, fra il 2009 e l'agosto 2014 i nuovi investimenti nell'Unione europea sono stati poco più di 2.500 contro gli oltre 6.700 degli Stati Uniti. Il valore medio dell'investimento nella fase di avvio è stato, in Europa, attorno ai 150mila dollari, meno di un terzo rispetto ai 500mila mobilitati negli Usa.

Fin qui l'Europa. Ma in Italia la situazione è ancora più complicata. Certo, conta la difficoltà di reperire finanziamenti per lo sviluppo più che la mancanza di capacità imprenditoriale. Fatto sta che il recente "Rapporto Pmi" del Cerved ha fissato uno scenario molto problematico per la nascita di nuove idee imprenditoriali nel nostro Paese. Le oltre 81mila start up avviate nel 2007 sono scese sotto quota 65mila nel 2012. Una sequenza negativa interrotta poi dall'introduzione delle "Srl semplificate" (procedure di iscrizione più snelle, spese notarili assenti con l'adozione di uno statuto standard e capitale sociale sotto i 10mila euro) che ha portato alla registrazione di 71.738 nuove imprese (+11,8% sull'anno precedente) nel 2013 e a un ulteriore aumento del 6,4% nel primo semestre 2014, quando ne sono nate 42mila.

Il problema, però, è un altro. La scarsità di fondi disponibili, nella fase di crescita, porta alla morte di una neo-impre-

sa su due entro tre anni dall'avvio attività. Già nascono nane, nel senso che dal 2010 quasi due su tre hanno un capitale inferiore ai 5mila euro (prima il rapporto era di una su due), se poi mancano le risorse per lo sviluppo è facile capire una ragione della mortalità.

In Italia è particolarmente assente il ruolo delle banche, che non prestano o prestano poco - soldi alle aziende di nuova costituzione. La ricerca Cerved evidenzia come il numero delle start up che fin dal primo bilancio riportano debiti od oneri finanziari - segnale di un finanziamento almeno parziale da parte del sistema creditizio - è andato crescendo fino a superare quota 9mila società di capitale, poi si è drasticamente ridotto. Nel 2012 le start up che hanno avviato l'attività grazie a un finanziamento del sistema creditizio sono state meno di 5mila (il 47% in meno rispetto al 2007). Una contrazione che influisce sulla capacità di svilupparsi e creare lavoro.

Il problema, quindi, è soprattutto come trovare le risorse per "nutrire" una start up nella fase dello sviluppo. «Per far nascere una nuova impresa - spiega Francesco Lazzarotto, New project development manager di Warrant Group (società di consulenza specializzata nei finanziamenti europei, nazionali e regionali) - occorre avere almeno il 25% del capitale in tasca, mentre il resto si può ottenere attraverso finanziamenti pubblici agevolati».

L'esperienza di Lazzarotto spazia dalle piccole start up ai grandi gruppi. Una delle sue ultime operazioni, per esempio, ha consentito a Denso Manufacturing, gruppo che fa capo a Toyota e produce sistemi e componenti automotive, di ottenere più della metà dei 49,6

milioni di euro che il gruppo ha investito per potenziare la capacità produttiva dello stabilimento di San Salvo (Chieti) da istituzioni pubbliche (Invitalia e Regione Abruzzo) attraverso operazioni agevolate. Come devono comportarsi, dunque, le start up per avere credito?

«La gran parte dei bandi di finanziamento si basano sull'innovazione industriale - sottolinea Lazzarotto -, ma le idee da sole non bastano. Quindi occorre anche presentare un business model e un business plan ben definiti, per convincere il pubblico a darti credito e investire».

A parte le risorse, però, un handicap europeo (non solo italiano) rispetto agli Stati Uniti sullo sviluppo delle start up è anche nella testa delle persone. «In Europa - conferma Lazzarotto - la propensione al lavoro autonomo fra il 2009 e il 2012 è scesa dal 45% al 37%, mentre un paio di anni fa la stessa percentuale era del 51% negli Stati Uniti e addirittura del 56% in Cina. Negli Usa il 15-20% degli studenti partecipa, anche ai livelli di istruzione inferiori, a corsi di mini-imprenditorialità, poi decide di aprire un'azienda».

In Europa solo negli ultimissimi anni si è deciso che fosse necessario perseguire questa strada, sin dai primi gradi di istruzione. Poi nel nostro continente tre persone su quattro ritengono difficile avviare un'attività imprenditoriale, per la burocrazia e il carico fiscale.

Infine c'è il rischio di impresa, che può voler dire il fallimento, visto in modo diametralmente opposto. «Nel nostro Paese - conclude Lazzarotto - chi fallisce è messo in croce socialmente, è interdetto e non può fare impresa per un certo tempo. Negli Usa, invece, chi è fallito "onestamente", per esempio perché colpito dalla crisi economica o strangolato dalla mancanza di credito, ha sempre la possibilità di ripartire. L'idea di fondo è che chi fa impresa per la seconda volta ha maggiori possibilità di sopravvivere di chi è alla prima esperienza».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Partenza a ostacoli

Numero e percentuale rispetto al totale delle nuove nate in quell'anno per anno di attività e tra parentesi l'anno di nascita della start up

