

IL DIBATTITO SUL PNRR

# Startup strategiche ma serve un piano

ANTONIO RASSU

L'avvento di Draghi certamente contribuirà a applicare nel migliore dei modi le proposte contenute nel Pnrr. Questo è fondamentale perché spesso le tematiche sono esposte come semplici voci contabili non adeguatamente circostanziate e strutturate. Il rischio è che il loro impatto sia fortemente sminuito e privo di prospettive strategiche perdendo di fatto i grandi benefici che si potrebbero avere. Prendiamo ad esempio il tema "Finanziamento di startup" a pagina 198. In poche righe si afferma che con 300 milioni di euro si sosterranno 250 piccole/medie imprese che attireranno ulteriori investimenti. Ciascuna impresa riceverebbe ben 1,2 milioni. Siccome grosso modo metà delle startup falliscono nei primi 5 anni di vita si spenderebbero 300 milioni per finanziare meno di 150 startup di successo. Si tratta di un risultato piuttosto marginale se si pensa che con somme

di quell'ordine di grandezza si potrebbero attivare finanziamenti, grosso modo, per ben 2.000 startup. Naturalmente per far questo sarebbe necessario mettere a punto una stabile struttura organizzativa che promuova e gestisca il sistema di promozione e supporto delle startup.

Non a caso l'Ucid (Unione Cristiana Imprenditori e Dirigenti) a fine marzo ha trasmesso alla presidenza del Consiglio una proposta in merito che prevede una modalità organica di finanziamento a oltre 3.500 startup, nei 6 anni del Pnrr, con un impegno di 500 milioni. Storicamente l'importo medio dei fondi per avviare una startup è sui 400mila euro nel primo anno di vita, cioè nella cosiddetta fase

seed, in cui viene messo a punto il prototipo di prodotto/servizio e si valuta anche il mercato potenziale definendo i contenuti e le campagne di marketing. È in questa fase iniziale che i finanziatori corrono il maggior rischio. Considerando che i fondi Venture capital in Italia non mancano, la proposta ipotizza un contributo di Cdp intorno a 140mila euro in cambio della possibilità di valutare l'operato dei singoli Venture Capitalist che partecipano al finanziamento. Dopo la fase seed, per le startup positivamente valutate, i finanziamenti vengono fatti dai Venture Capitalist acquisendo quote delle startup per poi rivenderle quando i loro ritorni economici sono significativi. Questo approccio favorirebbe anche l'affermazione di una struttura come

L'Ucid propone una struttura simile all'americana Nvca per finanziare le nuove iniziative imprenditoriali con i fondi di venture capital

quella che esiste negli Stati Uniti: la Nvca (National Venture Capital Association), un'organizzazione che coinvolge tutte le principali aziende statunitensi e che genera, tramite le startup di successo, quasi tre milioni di posti di lavoro

all'anno che sono circa la metà di quelli creati complessivamente. I partecipanti alle startup non di successo vengono comunque assunti dalle aziende aderenti all'Nvca perché sono quelli con la migliore formazione sul campo. In conclusione, la proposta attuale sul Pnrr andrebbe focalizzata, proprio nell'ottica strategica di una crescita della Next Generation EU che vada anche ben oltre i sei anni del Recovery Plan. Il problema, in generale, sarà quello di assegnare l'attuazione dei singoli progetti a persone/organizzazioni competenti in modo specifico sulle singole tematiche.

\*UCID Torino

© RIPRODUZIONE RISERVATA