

Alert

Commercial - Review

Start-up: serve più carburante al vero motore del nostro futuro

“Adequate misure di sostegno economico per le start-up” è quanto chiesto, a gran voce, da *Allied for Startups*, con una **lettera aperta** recapitata alle istituzioni comunitarie ed ai governi nazionali, sottolineando il ruolo centrale che l’innovazione giocherà nella partita (decisiva) che ci apprestiamo a giocare per superare gli effetti drammatici della pandemia che stiamo vivendo: innovazione e digitalizzazione saranno i pilastri dei prossimi piani di crescita globali e del “rinascimento economico”.

La normativa emergenziale italiana non sembra, tuttavia, andare in questa direzione. Anzi, le soluzioni adottate in soccorso delle PMI con i decreti Cura Italia e Liquidità non sembrano tenere in considerazione le peculiarità organizzative, economiche e finanziarie delle start-up innovative - come introdotte e disciplinate nel nostro ordinamento dal **D.L. 179/2012** – che hanno caratterizzato negli ultimi anni i più importanti e freschi slanci innovativi del motore produttivo nazionale.

È noto come nei primi anni della loro “vita”, le start-up - definite dalla dottrina economica come organizzazioni temporanee alla ricerca di un *business model* scalabile e ripetibile - (nella maggior parte dei casi) non producono ricavi, dovendo far fronte a moltissimi costi: su tutti, quelli per la ricerca e lo sviluppo degli *out-come* che intendono offrire al mercato.

Stando agli ultimi **dati ISTAT**, parrebbe che il 79% delle start-up sostiene costi in ricerca e sviluppo per un importo pari, in media, al 47% delle proprie spese complessive.

Non stupisce, quindi, il dato emerso dal **report trimestrale del MISE** sui principali dati strutturali delle start-up: ben il 51,89% delle start-up innovative è in perdita a fronte del (solo) 32,40% delle altre società di capitali di recente costituzione.

Una strada in salita, dunque, quella delle neo-nate start-up, la cui traballante sostenibilità economica costringe un contenuto ricorso alla forza lavoro: solo 4.728 start-up innovative italiane (appena il 40% del totale) annoverano dipendenti nelle proprie schiere (in media, 3 ciascuna).

Tali rapide considerazioni conducono agevolmente a comprendere come taluni degli strumenti “emergenziali” di sostegno economico all’impresa italiana predisposti dall’esecutivo, concretamente, risultano ben poco utili alle start-up innovative.

Gli ammortizzatori sociali, ad esempio, troveranno certamente scarsissima applicazione, stante il ridotto livello occupazionale delle start-up che, conseguentemente, determina una scarsa incidenza dei redditi da lavoro dipendente sulla struttura dei costi di tali imprese.

Alert

Commercial - Review

Si pensi, poi, alla tanto chiacchierata ammissione “senza valutazione” alle garanzie del Fondo PMI per i finanziamenti alle imprese la cui attività sia stata colpita dall'emergenza Covid-19, di cui all'art. 13: semplicemente una chimera, in quanto preclusa a tutte le start-up innovative prive di fatturato (la maggior parte, nei primi anni di attività).

L'accesso alla garanzia per il Fondo PMI parrebbe, invece, consentito nelle forme di cui alle lettere b) e seguenti dello stesso articolo.

Ma lo strumento dell'indebitamento costituisce davvero la leva unica e vincente per sostenere ed aiutare le start-up? Sul tema, dubbi e perplessità si moltiplicano.

Le imprese italiane - specie quelle “micro” - sono storicamente sottocapitalizzate, con indebitamento finanziario che supera, spesso in misura considerevole, il capitale netto. È facile prevedere che questo dato peggiorerà per effetto della pandemia, indebolendo ulteriormente la consistenza patrimoniale e, di riflesso, la competitività delle nostre imprese. Per questo motivo, nel medio-lungo periodo, le misure stanziate a sostegno della liquidità delle imprese non necessariamente produrranno effetti benefici.

L'osservazione è a maggior ragione appropriata per le start-up innovative, che, già prima dell'emergenza, si contraddistinguevano per un indicatore di indipendenza finanziaria particolarmente basso (0,31/1) e, solo di recente, hanno visto sovvertirsi i rapporti tra finanziamenti di *equity* e finanziamenti a debito. Specie per le imprese più giovani, la cui capacità reddituale, come visto, si approssima allo zero, il ricorso al credito bancario rischia di tradursi in una *slow failure*, come un mero prolungamento della loro sopravvivenza.

È assolutamente condivisibile la posizione di *Allied for Startups*, ove afferma che il mondo in cui vivremo post-pandemia sarà sempre più dipendente dalla tecnologia e dall'innovazione: le start-up innovative costituiscono quindi il bacino al quale il sistema imprenditoriale italiano attingerà per continuare a confrontarsi ad armi pari nel mercato globale.

Le start-up innovative (e, come esse, le PMI innovative) meritano quindi una particolare attenzione: non tanto – o non solo – alla luce dell'emergenza, ma piuttosto in chiave sistemica. Lasciando quindi da parte le misure fin qui adottate - ferme le perplessità circa la loro effettiva operatività nei rispetti delle start-up - sarebbe (stato) forse più utile soffermarsi su ciò che rappresenta l'essenza dell'innovazione ed intervenire in maniera ancora più consistente che in passato per presidiarla. Se si aziona il Golden Power per proteggere da raid indesiderati (da chi?) le attività strategiche del Paese, si dovrebbe intervenire ancor più incisivamente per far sì che i campioni del futuro possano continuare a crescere in sicurezza.

E quindi, focalizziamoci sulla ricerca e lo sviluppo - ragion d'essere e voce di costo principale delle start-up - e sulla necessità di proteggere la proprietà intellettuale sviluppata accrescendo incentivi,

Alert

Commercial - Review

voucher, defiscalizzazioni e contributi a fondo perduto; guardiamo all'*habitat* in cui muovono i loro passi gli *startupper* e rendiamoglielo più *user friendly*, creando corsie preferenziali per le start-up tra i meandri labirintici della burocrazia amministrativa, rendendo fiscalmente attraente la collaborazione professionale, così come l'investimento in una start-up innovativa, abbattendo l'IVA per tutti i servizi e beni offerti da ed in favore delle start-up innovative; etc. È bene guardare al breve, ma ancora meglio se guardiamo al medio-lungo termine con interventi volti a rendere davvero competitive le nostre start-up, cuore pulsante e futuro del nostro Paese.

29.04.2020

La presente Newsletter ha il solo scopo di fornire aggiornamenti e informazioni di carattere generale.
Non costituisce pertanto un parere legale né può in alcun modo considerarsi come sostitutivo di una consulenza legale specifica.

Gianmatteo Nunziante, Partner

E: g.nunziante@nmlex.it

T.: +39 06 695181

Roberto Mazzeo, Associate

E: r.mazzeo@nmlex.it

T.: +39 06 695181

Lorenzo De Angeli, Trainee

E: l.deangeli@nmlex.it

T.: +39 06 695181

Per chiarimenti o informazioni potete contattare gli autori oppure
il Vostro Professionista di riferimento all'interno dello Studio

www.nunziantemagrone.it