

Le misure a favore delle startup innovative: quale contributo all'imprenditorialità?

A cura di Paolo Carnazza

A microscopic view of several cells, likely yeast or similar microorganisms, against a warm, orange-toned background. The cells are spherical and covered in small, protruding structures, possibly spores or buds. The lighting is soft, highlighting the texture of the cell surfaces.

LE MISURE A FAVORE DELLE STARTUP INNOVATIVE: QUALE CONTRIBUTO ALL'IMPRENDITORIALITÀ?

A CURA DI PAOLO CARNAZZA¹

Sommario

1. Premessa.....	2
2. Breve commento al Rapporto GEM.....	2
3. Le misure a favore delle startup innovative: alcuni elementi chiave e principali fattori di successo.....	4
4. Alcune criticità delle misure a favore delle startup innovative.....	7
5. È questa policy sufficiente a sostenere l'imprenditorialità?.....	8
6. Che cos'altro si può fare per creare più imprese?.....	10

¹ Ministero dello Sviluppo Economico. Le opinioni espresse dall'autore sono personali e non coinvolgono l'Organizzazione di appartenenza.

1. Premessa

Questa analisi si pone la finalità di evidenziare se e in che misura le varie agevolazioni a favore delle startup innovative abbiano contribuito ad accrescere l'imprenditorialità in Italia.

A tal fine, dopo un breve commento sui principali risultati del più recente Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - 2019/2020 - riguardante le principali dinamiche dell'attività di impresa all'interno di un gruppo esteso di Paesi, presenteremo a grandi linee le varie misure a favore delle startup innovative soffermandoci sui principali fattori di successo e di criticità dello Startup Act.

Per verificare l'effettivo contributo di queste misure alla creazione di imprese passeremo in rassegna le principali cause della modesta imprenditorialità in Italia per sottolineare successivamente la necessità di adottare una serie di misure di carattere strutturale non trascurando l'importante e crescente ruolo della formazione e delle competenze soprattutto alla luce della Rivoluzione tecnologica 4.0.

2. Breve commento al Rapporto GEM

Il Rapporto GEM analizza annualmente, dal 1999, le caratteristiche e le principali dinamiche dell'attività imprenditoriale relativamente a un gruppo esteso di Paesi. Il Rapporto nasce dalla collaborazione tra la London Business School (UK) e il Boston College (USA) e si pone la principale finalità di realizzare un'analisi accurata e approfondita del fenomeno imprenditoriale a livello globale fornendo dati armonizzati a livello internazionale e confrontarli nel tempo.

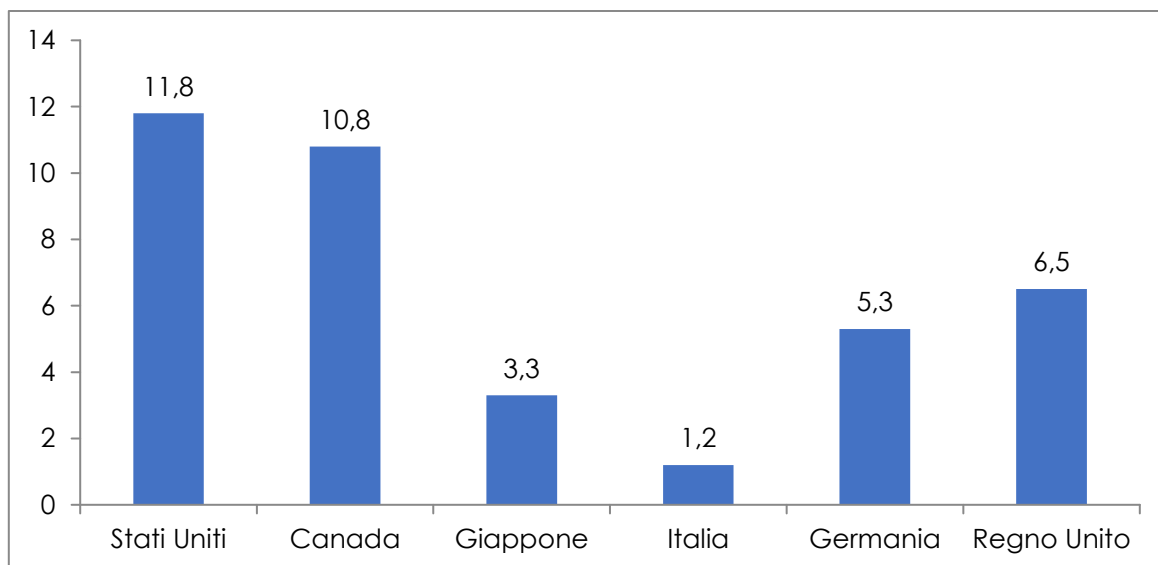
L'analisi è svolta attraverso due distinte indagini: la prima (Adult Population Survey) è rivolta, attraverso la somministrazione di un questionario, a un campione rappresentativo di almeno 2.000 adulti; la seconda (National Expert Survey) coinvolge un ristretto nucleo di esperti con la finalità principale di fare emergere i principali fattori di forza e di debolezza relativi all'ecosistema dell'innovazione. Il più recente Rapporto riguarda 54 Paesi che rappresentano circa il 68% della popolazione mondiale e l'86% del PIL mondiale.

L'analisi conferma, per l'Italia, un quadro abbastanza desolante². In particolar modo, relativamente al 2019, l'Italia registra il più basso tasso di attivazione delle imprese nascenti (indicante la quota %

² Lo scenario sfavorevole evidenziato nei vari Rapporti GEM degli ultimi anni meriterebbe un ulteriore approfondimento sia riguardo alla metodologia utilizzata (ad esempio sul campione intervistato e sulla sua reale rappresentatività) sia e, soprattutto, se messo a confronto con i vari punti di forza del nostro Paese che si colloca al secondo posto, dopo la Germania, per l'importanza del comparto manifatturiero, si posiziona ai primi tre posti nella graduatoria mondiale dell'export in circa 1.200 settori, può contare su un nucleo di circa 4.000 imprese di medio-grandi dimensioni (appartenenti al cosiddetto Quarto capitalismo) che da anni, grazie a massicce strategie di innovazione e di internazionalizzazione, ha rafforzato competitività nei mercati internazionali, etc..

di popolazione tra i 18 e i 64 anni che ha dichiarato di avere iniziato un'attività da non più di tre mesi) a confronto con i principali Paesi industrializzati (Grafico 1).

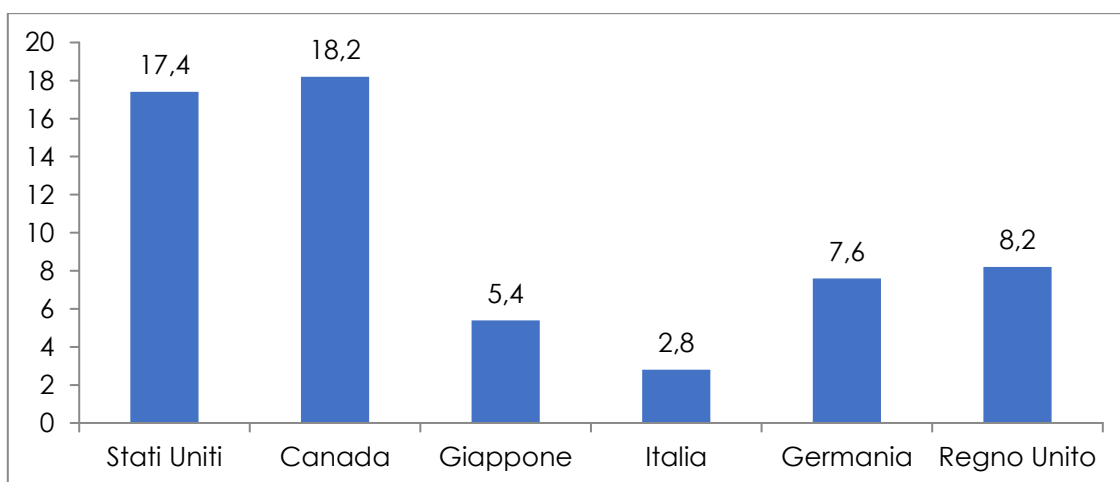
Grafico 1 Tasso di attivazione delle nascenti imprese



Fonte: GEM 2019/2020 Global Report

Valori più modesti si registrano per l'Italia anche riguardo ad altri due indicatori di imprenditorialità: l'indicatore di attivazione imprenditoriale³ e l'indicatore di attivazione imprenditoriale consolidata⁴. Da notare, invece, l'importante ruolo dell'imprenditorialità soprattutto negli Stati Uniti e in Canada (Grafici 2 e 3).

Grafico 2 Tasso di attivazione imprenditoriale

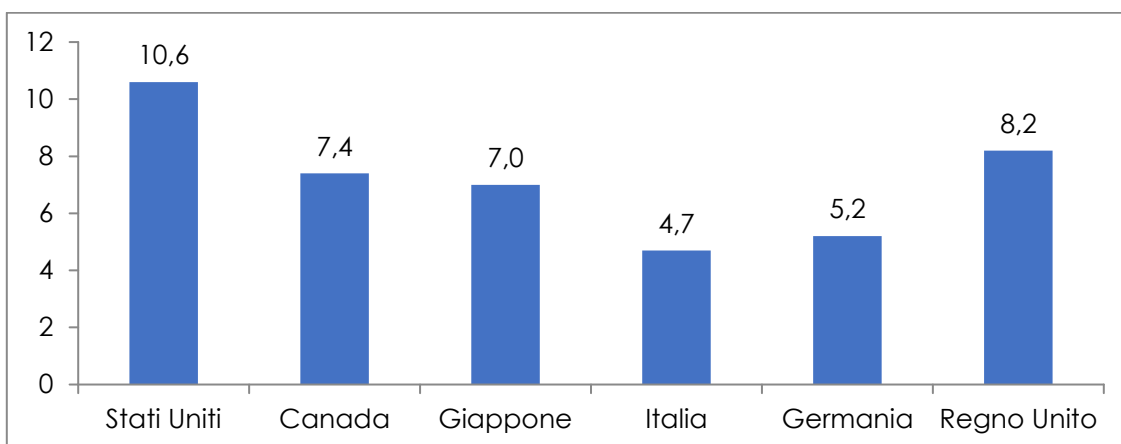


Fonte: GEM 2019/2020 Global Report

³ Esso indica la quota % di popolazione tra i 18 e i 64 anni che ha iniziato un'attività da più di tre mesi e da non più di 42 mesi.

⁴ Esso indica la quota % di popolazione tra i 18 e i 64 anni che ha iniziato un'attività da più di 42 mesi.

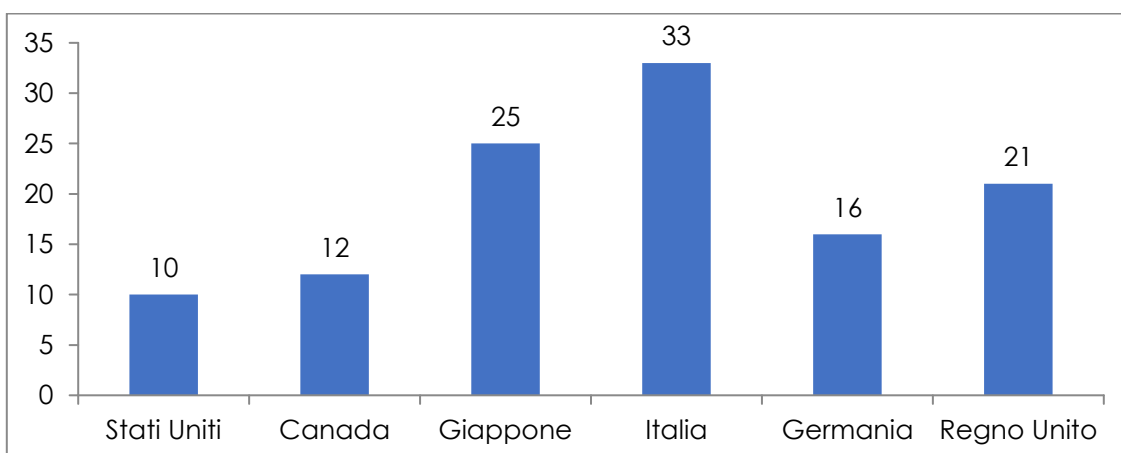
Grafico 3 Tasso di attivazione imprenditoriale consolidata



Fonte: GEM 2019/2020 Global Report

Infine, l'indice sintetico di contesto imprenditoriale (sintesi di dodici indicatori stimati da un gruppo di esperti - in Italia una quarantina - in diversi ambiti relativi allo studio, alla promozione e al sostegno dell'imprenditorialità) "colloca" l'Italia al 33^a posto, su 54 Paesi, assai distante rispetto ai principali Paesi industrializzati (Figura 4) (anche se in sensibile miglioramento rispetto al 40^a posto raggiunto nel 2018)⁵.

Grafico 4 Posizione Italia nel contesto imprenditoriale mondiale



Fonte: GEM 2019/2020 Global Report

3. Le misure a favore delle startup innovative: alcuni elementi chiave e principali fattori di successo

Con il Decreto - legge n. 179/2012, convertito con modificazioni dalla Legge 17 dicembre 2012, n. 221, è stata impostata una policy organica tesa a favorire l'avvio e la crescita delle startup

⁵ Tra i principali indicatori: la finanza a favore dell'imprenditorialità, le risorse destinate alle spese in R&S, le politiche governative a favore dell'imprenditorialità, i corsi dedicati all'imprenditoria a scuola e dopo la scuola, etc.

innovative. Questa policy si inserisce, a sua volta, all'interno di un Piano strutturale di politica industriale di cui faremo cenno successivamente.

Il Legislatore ha inteso dare una definizione rigorosa di startup innovativa che, ai sensi dell'art. 24, comma 2, del suindicato Decreto - legge è una società di capitali avente le seguenti caratteristiche:

- non è quotata,
- è costituita da meno di cinque anni,
- ha una sede principale in Italia – o in un altro Paese membro dell'Unione europea, purché dotate di una filiale in Italia,
- presenta un valore annuo della produzione inferiore a 5 milioni di euro,
- non distribuisce utili, e non sono costituite da fusione, scissione o cessione societaria.

Il carattere innovativo delle startup è poi identificato attraverso l'oggetto sociale, che deve riguardare, in modo esclusivo o prevalente, lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico, e il possesso di almeno uno dei tre seguenti criteri:

- investimenti qualificati: una quota pari al 15% del valore maggiore tra fatturato e costi annui è attribuibile ad attività di ricerca e sviluppo;
- forza lavoro qualificata: il team è costituito per almeno 1/3 da dottorandi, dottori di ricerca o ricercatori, oppure per almeno 2/3 da soci o collaboratori a qualsiasi titolo in possesso di laurea magistrale;
- asset qualificati: l'impresa è titolare, depositaria o licenziataria di un brevetto registrato oppure titolare di un software registrato.

Il Decreto - legge prevede per le startup innovative una serie articolata di agevolazioni. Tra le principali: a) l'esonero da diritti camerali e imposte di bollo; b) la possibilità di costituirsi gratuitamente on-line; c) forti agevolazioni fiscali pari al 30% per investimenti in startup innovative realizzate sia da persone fisiche che giuridiche; d) facilitazioni all'accesso al Fondo Centrale di Garanzia per le PMI.

Recentemente, con il Decreto-crescita del giugno 2019, è stato riconosciuto alle startup innovative un voucher da attribuire a manager per sostenerle nei loro percorsi di brevettabilità e di valorizzazione degli investimenti tecnologici e digitali.

Inoltre, un'altra importante misura (Decreto - legge 3/2015 - Investment Compact) permette alle startup innovative - dopo cinque anni di vita - di diventare PMI innovative, ovviamente se rispettano una serie di requisiti, godendo più o meno delle stesse agevolazioni precedentemente godute.

Queste misure si inseriscono all'interno di un Piano strutturale di politica industriale adottato negli ultimi 6/7 anni che vede il suo *fil rouge* nel sostegno e nel rafforzamento dell'ecosistema dell'innovazione e che ha trovato il suo pilastro nel Piano Nazionale Impresa 4.0 del settembre 2016, convertitosi nel Piano Transizione 4.0 nel dicembre 2020, in occasione dell'approvazione della Legge di Bilancio 2020.

Il positivo impatto delle varie agevolazioni a favore delle startup innovative emerge da una serie di "numeri".

Si può affermare in primo luogo che il fenomeno startup innovative si sta sempre più rafforzando all'interno della struttura produttiva italiana: lo dicono i dati sulle startup presenti e diffusi su tutto il territorio nazionale (pari a poco meno di 11 mila imprese a fine dicembre 2019, +11,5% rispetto al 2018), l'elevata presenza nel comparto dei servizi avanzati (circa il 37% nella produzione di software e consulenza informatica e poco meno del 14% nel comparto R&S), il forte contributo all'occupazione (al 31 marzo 2020, pari a poco più di 65 mila, di cui quasi 53 mila come soci).

Il successo della Legge è poi confermato dall'ampio utilizzo delle agevolazioni a favore del mondo delle startup innovative; in particolar modo si segnala l'elevato ricorso all'utilizzo della modalità di iscrizione on-line e al Fondo Centrale di Garanzia per le PMI, i consistenti finanziamenti agevolati ottenuti grazie a Smart&Start e un volume considerevole di investimenti nelle startup innovative realizzati da persone fisiche e giuridiche (anche se concentrati prevalentemente nell'area settentrionale del Paese, Lombardia *in primis*).

L'effetto positivo del decreto - legge sulle startup innovative è, inoltre, confermato da alcune recenti analisi di valutazione condotte dalla Banca d'Italia⁶ e dall'OCSE⁷ che convergono nell'indicare la performance sensibilmente più favorevole delle startup innovative (a confronto con imprese simili non iscritte nella Sezione speciale del registro delle imprese) soprattutto in termini di fatturato e di occupazione. In particolar modo, la ricerca condotta dalla Banca d'Italia evidenzia che le startup innovative presentano un più alto tasso di investimento e una crescita più marcata del fatturato e dell'attivo patrimoniale mentre la loro struttura finanziaria si caratterizza per una maggiore capitalizzazione e per una maggiore disponibilità di attività liquide. Analizzando la ricerca condotta dall'OCSE emerge che il fatturato e gli asset tangibili delle startup innovative agevolate sono mediamente superiore del 10-15% a confronto delle neoimprese che, invece, non hanno fatto ricorso alle agevolazioni.

⁶ Finaldi Russo P., et al., 2016, *Le startup innovative in Italia: le loro caratteristiche e l'effetto della Legge 2012*, Questioni di Economia e Finanza (Occasional Paper9, n.339, luglio.

⁷ OCSE, 2018, *La valutazione dello "Startup Act"*, settembre.

4. Alcune criticità delle misure a favore delle startup innovative

Nonostante gli sforzi realizzati negli scorsi anni e l'organizzazione di numerosi seminari sul territorio rivolti alle imprese, Associazioni imprenditoriali, Studi professionali, etc., lo Startup Act rimane ancora poco conosciuto: ciò è emerso in un'Indagine condotta recentemente dal MISE insieme all'ISTAT sul mondo delle startup innovative e, più in generale, in altre Indagini su campioni rappresentativi di PMI realizzate dal Ministero dello Sviluppo Economico che indicherebbero nel 50/60% la quota di imprenditori che, in media, avrebbe segnalato di non conoscere le più recenti misure di politica industriale.

Inoltre, con un tasso di sopravvivenza alto (intorno al 90% dopo cinque anni), le startup innovative sono cresciute poco: la loro dimensione media, infatti, è modesta (3,2), con un fatturato medio abbastanza modesto (pari, nel 2018, a poco più di 175 mila euro) che, di fatto, ricalca il nostro modello produttivo fondato prevalentemente sulle micro e piccole imprese⁸.

La maggior parte delle startup innovative è concentrata soprattutto nelle aree urbane (Milano, Roma, Napoli, Torino assorbono poco più del 35% delle startup con Milano che assume un ruolo di assoluto dominio con circa il 19% del totale delle startup operanti su tutto il territorio nazionale), che risultano fortemente attraenti per la presenza di un articolato tessuto produttivo, di servizi strutturati, di altri soggetti tra cui istituzioni bancarie, venture capital, incubatori, etc.⁹. In altri termini, le agevolazioni non sembrano sufficienti a spingere l'imprenditore a creare un'impresa in un'area provinciale deindustrializzata e mal collegata in termini di infrastrutture sia materiali che immateriali.

Inoltre, permane tra le startup innovative una maggioranza di società in perdita: relativamente al 2018, in particolar modo, il 51,9% contro la restante parte (48,1%) che segnala un utile di esercizio. Com'è fisiologico per imprese a elevato contenuto tecnologico, che hanno tempi più lunghi di accesso al mercato, l'incidenza delle società in perdita tra le startup innovative (pari al 51,9%) risulta

⁸ Nella Relazione Annuale al Parlamento sulle startup e PMI innovative - edizione 2017 – erano state indicate alcune ipotesi relativamente agli elevati tassi di sopravvivenza; in particolar modo molte startup rimangono “sospese” a lungo (con valori della produzione nulli o, comunque, poco significativi) prima di ottenere un riscontro dal mercato mentre le caratteristiche di molte misure agevolative (tra cui l'esonero dei costi camerali e la dilazione dei termini per il ripianamento del capitale sociale in caso di perdite) di fatto possono spingere le imprese a sopravvivere anche in assenza di un fatturato poco rilevante consentendo loro di prolungare la fase di ricerca e sviluppo.

⁹ Un recente lavoro (Innocenti N., et al, *What does a start-up need to grow? An empirical approach for Italian innovative start-ups*, International journal of Entrepreneurial Behavior and research, Vol.25, N.2, 2019) conferma quanto suindicato; in particolar modo le startup innovative tendono a localizzarsi prevalentemente in aree territoriali caratterizzate da un'elevata e diffusa specializzazione tecnologica. Inoltre, lo startupper valuta con attenzione se nell'area scelta siano presenti istituzioni in grado di finanziare le spese programmate in R&S e, più in generale, capaci di accompagnarle nella fase iniziale e in quelle successive. Queste scelte appaiono strategiche e funzionali alla crescita delle startup innovative.

sensibilmente più elevata rispetto a quella rilevabile tra le nuove società di capitali non innovative (pari al 32,4%).

Modesto è il ricorso delle startup innovative al venture capital e al crowdfunding confermando una specifica debolezza del nostro sistema produttivo troppo dipendente dal sistema bancario. Le risorse finanziarie interne (anche grazie al supporto di parenti/amici) rimangono la principale fonte di finanziamento delle nuove attività.

Infine, l'ecosistema dell'innovazione, alimentato recentemente da nuovi attori sul territorio (tra cui i Punti di innovazione digitale e i Competence Center), appare eccessivamente dispersivo e carente di una Cabina di regia nazionale in grado di monitorare e valutare le cospicue agevolazioni a loro favore.

5. È questa policy sufficiente a sostenere l'imprenditorialità?

Al di là di alcune criticità prima evidenziate, si può esprimere un giudizio complessivamente favorevole sulle varie misure a favore delle startup innovative avendo esse contribuito sensibilmente a stimolare la creazione di imprese ad alto contenuto innovativo dirette soprattutto da persone abbastanza giovani (età media 35 anni), con un elevato grado di istruzione e fortemente motivati. In particolar modo, come emerge da un'indagine qualitativa svolta nel 2016 da ISTAT e MISE su un universo pari a poco meno di 3mila startup innovative, le principali motivazioni che avrebbero spinto una persona a creare una startup innovativa sono legate all'obiettivo di realizzare prodotti/servizi innovativi (per il 36% degli intervistati), di creare un'impresa di successo ad elevata redditività (29,2%), oppure al desiderio di svolgere un lavoro autonomo (13,4%).¹⁰

L'esistenza di forti incentivi monetari e fiscali, quindi, non sembra di per sé sufficiente a spingere verso la creazione di un'impresa: ciò è confermato dalla stessa indagine secondo la quale solamente il 3,6% dei neoimprenditori segnala di avere creato una startup innovativa per utilizzare le varie agevolazioni monetarie e fiscali. Modesta è, inoltre, la quota degli aspiranti imprenditori (4,2%) che indica di avere scelto questo percorso in "risposta" alla disoccupazione (in linea con quanto emerge dal Rapporto GEM).

Ancora, la policy ha contribuito a creare una nuova realtà produttiva di imprese sempre più coinvolte nell'ondata tecnologica 4.0.

¹⁰ Schumpeter, nella sua principale opera del 1934 (*The Theory of Economic Development*), ha evidenziato l'importanza delle motivazioni economiche che possono spingere verso la creazione di un'impresa e che sono attribuibili principalmente alla *"volontà di creare un Regno privato, di conquistarlo: l'impulso a combattere, a sentirsi superiore agli altri, per avere successo ma non per goderne i frutti quanto per il successo fine a se stesso"*.

Sono state queste misure sufficienti a sostenere l'imprenditorialità?

Per rispondere a questa domanda, occorre analizzare le principali cause della modesta propensione imprenditoriale in Italia.

Molte di queste sono largamente note ed emergono da varie analisi e indagini empiriche¹¹; in particolar modo i principali ostacoli a "fare impresa" riguardano:

- un'elevata tassazione accompagnata da una spesso intricata normativa che non dà certezze agli imprenditori;
- un'eccessiva burocratizzazione ed elevati oneri amministrativi ("Aprire un'impresa" in Italia non è facile e comporta tempi e costi più lunghi, come evidenziato dai vari Rapporti Doing Business della World Bank¹²;
- un'insufficiente dotazione infrastrutturale materiale e immateriale;
- difficoltà di accesso al credito (nonostante il rafforzamento del Fondo di Garanzia per le PMI e della Legge Sabatini bis);
- carenze di capacità manageriali adeguate (secondo molte analisi il Capitalismo familiare che caratterizza il nostro Modello produttivo spinge molti imprenditori a lasciare le redini della propria impresa a figli/parenti che non sempre hanno le adeguate competenze tecniche ed umane).

Altri aspetti strutturali rappresentano un freno alle attività imprenditoriali.

Ogni anno, assistiamo ad un'emorragia dei nostri giovani che si dirigono all'estero (in media circa 60mila all'anno) non trovando nel nostro Paese una risposta adeguata alle loro aspirazioni: ciò sottrae energie e talenti e soffoca un potenziale di idee e di investimenti in R&S.

Nel contempo, molto elevata è risultata la quota di imprese che, in occasione del recente Censimento ISTAT relativo al 2018, ha dichiarato di non essere stata coinvolta in alcun processo generazionale negli anni 2013-2018 né, tantomeno, di avere progettato tale transizione entro il 2023. Tale quota si posiziona al 79,4% per il totale delle imprese con quote decrescenti al crescere delle dimensioni. Questi risultati evidenziano che molti imprenditori non sono ancora pronti ad abbandonare la propria attività che conferisce loro successo e prestigio personale¹³. Questa

¹¹ Per un'approfondita analisi sul tema dell'imprenditorialità si rinvia a Parker S.C., *The Economics of Entrepreneurship*, Cambridge, 2009.

¹² Secondo il più recente Rapporto, l'Italia si collocherebbe nel 2020 al 53° posto nella Graduatoria mondiale comprendente 190 Paesi relativamente all'Indicatore sintetico Ease of doing, in lieve peggioramento rispetto al 2019 (51°) e al 2018 (46°).

¹³ Ferrari F., *Resistenza al ritiro del fondatore artigiano. Uno studio nelle PMI familiari*, Quaderni di ricerca sull'artigianato, 3/2019.

mancanza di programmazione pone un problema molto serio tenendo conto dell'elevata età degli imprenditori italiani; in particolar modo - secondo uno studio condotto da Infocamere (2018) - l'8,8% degli imprenditori ha 70 anni e più, mentre tra il marzo 2013 e il marzo 2018 la quota di imprenditori cinquantenni sul totale della classe imprenditoriale sarebbe aumentata dal 53,3% al 61%¹⁴. In sintesi, l'elevata età media degli imprenditori accompagnata da una mancanza di progettualità riguardante il passaggio generazionale attribuibile prevalentemente a resistenze di carattere psicologico possono impedire a molti giovani (figli di imprenditori) di essere autonomi e di poter condurre una propria attività.

Una recente analisi a cura di Luca Ricolfi (*La Società signorile di massa*, 2020) ha dipinto un Modello sociale ed economico che sempre più sta assumendo, in Italia, le caratteristiche di una società di rentiers: ciò può tendere a soffocare le aspirazioni imprenditoriali. Secondo la ricerca di Ricolfi, l'Italia si sta sempre più indirizzando verso una società caratterizzata da una quota di inoccupati più elevata rispetto alla quota di lavoratori, da una perdurante stagnazione, da consumi fortemente personalizzati e alimentati soprattutto da rendite di posizione. In questo nuovo modello di società, un ruolo di rilievo è assunto dai NEET (cioè da giovani che non lavorano, non studiano, non seguono alcun corso di formazione, pari a poco più di 2,1 milioni, il 23,8% della popolazione tra i 15 e i 29 anni). In questa nuova società molti giovani decidono "volontariamente" di non lavorare potendo contare, alla morte dei propri genitori, su un consistente patrimonio finanziario e immobiliare sottraendosi così al circuito produttivo e all'ambizione di intraprendere un percorso imprenditoriale.

In sintesi, il contributo all'imprenditorialità delle varie agevolazioni a favore delle startup innovative, unitamente ad altre articolate misure, sembrerebbe quindi parziale sia pur fondamentale nel creare, sostenere e diffondere l'ecosistema dell'innovazione.

Insieme alle recenti misure adottate dal Governo, si dovrebbe così realizzare un insieme di interventi volto a rimuovere, almeno parzialmente, le cause della modesta imprenditorialità in Italia.

6. Che cos'altro si può fare per creare più imprese?

Altre misure sono altresì necessarie soprattutto sul fronte dell'istruzione e delle competenze: aspetto questo reso sempre più impellente e necessario alla luce della Rivoluzione tecnologica 4.0 in atto.

Un primo importante passo potrebbe riguardare la realizzazione di un percorso di conoscenza che abbracci sia aspetti tecnici che umanistici e che sia in grado di sviluppare e considerare fortemente

¹⁴ Infocamere, *Le imprese in mano ai 50enni*, 2018.

complementari e interagenti le *hard skills* (soggette ad un elevato grado di obsolescenza) e le *soft skills*. Concordemente con Branca *“Per creare valore non basta più il sapere specialistico, tecnico e tecnologico. È invece necessario avvalersi di quelle caratteristiche eminentemente umane che aiutano a comprendere e vivere i cambiamenti, a immaginare scenari, a fare scelte responsabili, a relazionarsi nei più svariati contesti multiculturali.”*¹⁵

Nel contempo, occorrerebbe avvicinare i ragazzi, sin dalle scuole medie inferiori, a conoscere il mondo delle imprese attraverso “visite guidate” in un’impresa: parlare con un imprenditore, vedere gli ambienti di lavoro, capire le difficoltà in cui si muove l’impresa possono far accendere in alcuni studenti la scintilla imprenditoriale.

Si dovrebbero, al riguardo, dedicare risorse finanziarie (statali e/o regionali) a favore delle scuole che, oltre ad attivare corsi di alternanza scuola-lavoro, organizzino visite in imprese operanti nel territorio. Importanti e da incoraggiare sono, in questo scenario, le iniziative quali quelle in corso di realizzazione da TIM (*“Operazione Risorgimento digitale”*) che, con le scuole mobili e in sinergia con altri operatori, cercherà di diffondere la cultura digitale al Nord e al Sud attraverso attività di formazione gratuite (tale iniziativa è molto importante alla luce delle più modeste competenze digitali in Italia a confronto con i principali Paesi europei e il divario di tali competenze tra il Nord e il Sud del nostro Paese).

Un altro importante intervento volto a rafforzare la formazione e, quindi, a creare un background tecnico in linea con le trasformazioni tecnologiche in atto, riguarda il credito d’imposta sulla formazione 4.0, confermato nella legge di Bilancio 2020, con aliquote più elevate per le imprese di micro e piccole dimensioni.

In sintesi, il Piano Transizione 4.0 poggia su tre pilastri, tra loro imprescindibili e strettamente legati: investimenti in nuove tecnologie, spese in R&S, investimenti in formazione in grado di “seguire” e accompagnare questo processo di digitalizzazione.

In uno scenario sempre più complesso e competitivo, l’acquisizione di competenze tecnologiche rappresenta il primo, fondamentale passo anche per chi voglia intraprendere l’avventura imprenditoriale. Un’ultima annotazione deve essere fatta alla luce del dramma alimentato dal coronavirus con i suoi devastanti effetti sul piano sanitario ed economico-sociale.

Questa crisi, spingendo le imprese verso un’ulteriore digitalizzazione e automazione, tenderà ad accrescere il mismatch tra la domanda e l’offerta di lavoro e metterà in evidenza il ruolo sempre più importante delle competenze (sia hard che soft) da parte dei lavoratori e dei manager/imprenditori.

¹⁵ Branca N., *Economia della Consapevolezza*, Marcos y marcos, 2020.

Al di là delle recenti misure adottate dal Governo per contrastare l'emergenza da coronavirus¹⁶ sarà fondamentale l'adozione di un Piano strutturale di medio-lungo periodo in grado di indirizzare le abbondanti risorse europee a disposizione (prime tra tutte i circa 170 miliardi di euro legati al Recovery Fund) verso ben definite e condivise linee direttrici tra cui la digitalizzazione, gli investimenti in infrastrutture materiali e immateriali, la semplificazione amministrativa e burocratica, la giustizia.

Altrettanto fondamentale sarà, in questo scenario, la voglia della nostra classe imprenditoriale di reagire e concorrere alla ripresa economica nella speranza che altri, giovani e meno giovani, vogliano intraprendere questo percorso di vita che appare, alla luce della crisi in atto dagli effetti imprevedibili, ancora più impervio e pieno di difficoltà. Mai come ora sarà cruciale, come evidenziato da Schumpeter (1934), da parte degli imprenditori la loro *“gioia di creare, di fare cose, o semplicemente di sviluppare le proprie energie e ingenuità”*.

16 Per far fronte all'emergenza da coronavirus, il Governo ha adottato, tra il mese di marzo e il mese di maggio 2020, una serie di Decreti – legge tra cui il Decreto Cura Italia e il Decreto Liquidità con la finalità prevalente di attenuare i molteplici problemi di liquidità delle imprese e delle famiglie. Con il Decreto Rilancio, il Governo ha cercato di andare al di là dell'orizzonte di breve periodo adottando misure volte a aumentare il grado di patrimonializzazione delle imprese (con un fatturato superiore ai 5 milioni di euro), a sostenere l'ecosistema delle startup innovative, a prevedere l'immissione di capitale pubblico nelle imprese di grandi dimensioni, in evidente difficoltà, a dare un significativo impulso al settore edilizio.

