

I PASSI OBBLIGATI PER LA CRESCITA

Approvata la manovra, si apre il capitolo crescita. Ne ha parlato pochi giorni fa Napolitano, ricordando quanto questo tema sia «stringente e drammatico».

Ene ha fatto cenno Tremonti dal G8 di Marsiglia, annunciando un «dossier crescita» che dovrebbe aprirsi già questa settimana.

E' un tema ineludibile, e finalmente tutti sembrano averlo capito. Tuttavia, nonostante tutti ne parlino, nessuno sembra avere le idee chiare su come ottenerla. Tra le voci più ricorrenti quando si parla di crescita troviamo le infrastrutture e le opere pubbliche, oppure gli aiuti alle imprese: da incentivi settoriali al supporto alla capitalizzazione e alla crescita dimensionale. Tutte misure trite e ritrite, di cui è stato ampiamente fatto uso in passato e che non hanno mai portato risultati duraturi. Si tratta infatti di misure limitate, soggette ad abusi a distorsioni, incapaci di autosostenersi nel lungo periodo perché troppo gravose sui bilanci pubblici. Una possibilità di cui si sente parlare poco, su cui sarebbe necessario un dibattito più approfondito, è quella di creare le condizioni per nuovi processi imprenditoriali, nuove imprese attive in settori innovativi e mercati ad alte prospettive di crescita.

Il tema è stato flebilmente affrontato dal governo, che ha inserito in finanziaria un'agevolazione fiscale per imprese e partite Iva di nuova creazione, ma il dibattito su questa misura o su eventuali altre misure di supporto è stato quasi inesistente. Lo scrittore ed ex imprenditore Edoardo Nesi ha rilanciato questo argomento con un lungo e appassionato editoriale sul Corriere della Sera di martedì, in cui sosteneva che per ricominciare a crescere servono migliaia di giovani imprenditori, che fondino aziende «protese a creare il nuovo (...), che vendano prodotti che oggi non esistono». Come realizzarlo? La ricetta di Nesi è semplice: prendere l'un per cento dei capitali scudati rientrati dall'estero e con quel miliardo di euro finanziare queste nuove imprese, «dandogli fiducia prima ancora che la meritino».

Al di là della sua fattibilità tecnica, la proposta merita attenzione perché affronta la questione del rilancio economico senza fare appello alle solite richieste di aiuti e protezioni per una struttura produttiva che non tiene più, e perché lo fa enfatizzando la necessità di dare fiducia ai giovani attraverso un'immagine molto bella e mol-

to vera (dare fiducia prima di vedere risultati, altrimenti che fiducia è?). Tuttavia la proposta, pur validissima nelle intenzioni, lascia trapelare alcune convinzioni fortemente radicate nella nostra cultura, che permeano le nostre politiche economiche rendendole spesso deboli e poco efficaci.

Innanzitutto l'idea che ci sia una relazione univoca e quasi lineare tra investimenti o sgravi da un lato e creazione di innovazione o nuove imprese dall'altro. Come se a un certo investimento in ricerca corrisponderà, prima o poi, un certo aumento di innovazione, o se a un certo aiuto o sgravio alle nuove imprese corrisponderà un ricambio di struttura produttiva. Purtroppo non ha mai funzionato così, né in Italia né altrove. I processi innovativi ed imprenditoriali richiedono condizioni assai più ampie, a partire, per esempio dal sistema dell'istruzione. Un sistema che, nel nostro Paese, non è minimamente attrezzato per trasmettere una vera cultura imprenditoriale e per dare quegli strumenti necessari a valutare criticamente opportunità, tecnologie e mercati, e a misurarsi col rischio e la competizione internazionale. Raramente si «nasce» imprenditori di successo.

Serve un ambiente che stimoli, formi e supporti certe attitudini, oggi più di prima. In Italia si è perso. Non è un caso se in Italia i giovani imprenditori ormai sono sempre più figli di altri imprenditori. Abbiamo finito per rendere chiusa ed ereditaria l'attività che più dovrebbe servire a rivoluzionare società e mercati. E non basterà dare un finanziamento ai figli dei disoccupati e dei cassintegrati affinché questi diventino i prossimi Bill Gates.

L'altro punto debole è legato all'idea che per supportare nuove imprese o tecnologie siano necessari soldi pubblici. Si sente parlare spesso del problema dell'accesso al capitale e dei fondi, e si sono persino diffuse proposte di «venture capital pubblico». Eppure negli ultimi venti anni le possibilità di accesso a finanziamenti sul mercato globale sono cresciute esponenzialmente. E non solo i venture capitalists: dai network di business angels alle fondazioni private, dai concorsi imprenditoriali al crowdfunding. Se in Italia queste opportunità non sono ancora ai livelli internazionali, non possiamo pensare di sopperire con fondi pubblici (erogati da chi? Con quali criteri?). Semmai, dovremmo chiederoci come mai gli investitori stranieri fanno fatica ad arrivare e ad investire sui nostri ragazzi o come mai produciamo pochi investitori in casa nostra.



E allora cominceremmo ad accorgerci di quanto ci penalizzi, per esempio, un sistema di norme che fanno sì che per chiudere un'impresa ci voglia quasi più tempo che per aprirla - un aspetto chiave per i venture capital che devono aprire e chiudere decine di imprese ogni anno. O quanto ci abbia penalizzato avere imprenditori che appena l'economia ha iniziato a frenare si sono rifugiati nell'immobiliare (incentivati da un regime di tassazione che rende più conveniente avere 100 case che tenere in piedi un'azienda), smettendo di imparare, misurarsi con le nuove tecnologie e i nuovi mercati. Ecco, già unendo come in un gioco enigmistico i punti emersi sin qui - dall'istruzione ai mercati di capitali, dal diritto fallimentare al sistema fiscale e così via - si cominciano a delineare i contorni di ciò che serve per ripartire. Non una misura miracolosa o un grappolo di eroi, ma un Paese intero che decide di pensare e agire come tale. E soprattutto un Paese in cui tutti siano chiamati a fare la loro parte. Una parte già difficile in fase di tagli e risparmi, doppiamente critica in fase di rilancio, investimenti e azione.