

NUOVA IMPRENDITORIALITÀ

Precedenza alle start up giovani

Corsia preferenziale e misure selettive per le aziende under 35

di **Carlo Carboni**

Si potrebbe dire così: "sopra" c'è divisione, ma "sotto" condivisione. È quanto accade tra gli economisti, pronti a dividersi fra nekeynesiani e neoliberalisti, ma anche a condividere l'idea che le ricette per la crescita contengano "più Schumpeter", siano un fascio selettivo di luce puntato sull'imprenditore, motore della crescita e dello sviluppo. Non solo, ma è anche ascensore di mobilità sociale e, in senso più ampio, interprete di quella propensione culturale al "mettersi in proprio" che ha dato vita, a esempio, alla terza fase dell'industrializzazione italiana, quella dell'economia diffusa delle Pmi, dei distretti industriali e, successivamente, del Quartocapitalismo dei nostri medio-grandi imprenditori.

L'imprenditorialità italiana ha conosciuto profonde trasformazioni - prima ancora che in termini di differenziazione settoriale - in quanto macro-aggregato sociale, a rischio degli infiniti appetiti del mercato del consenso. I numeri di una concezione più ristretta dell'imprenditorialità adottata di recente dall'Istat (che considera coloro che gestiscono un'impresa senza essere coinvolti nel processo produttivo, dunque sono imprenditori in senso stretto), evidenziano, nel periodo 2004-2011, una forte flessione (-42,4%), da poco più di 400mila a circa 232mila unità, confermata da una più tenue riduzione della quota di imprenditori che include i lavoratori autonomi (-8,8%), da 4 milioni a circa 3,7. Numeri importanti e flessioni che lasciano perplessi, soprattutto se si considera che gli imprenditori sono diminuiti di ben il 18,6% tra il 2008 e il 2011, in piena crisi. Come non pensare al credit crunch o alla pressione fiscale o alle depressione dei nostri mercati interni?

Il rendimento del motore imprenditoriale, tuttavia, non si gioca sulle quantità, ma sulla qualità della leadership vocazionale dell'imprenditore, soprattutto in tempi faticosi, in cui si

procede lentamente con i vetri appannati. La densità degli imprenditori nelle classi dirigenti è massima proprio tra i leader nazionali, tra le élite più ristrette, nel cui ambito emergono le qualità e i numeri diventano primi. Gli imprenditori, in particolare piccoli e medi, sono in cima alle classifiche di merito e fiducia accordati dagli italiani. Inoltre, l'imprenditore come attore socioeconomico torna centrale ancor più oggi, quando le istituzioni, comprese quelle regionali, riservano ben poche risorse per lo sviluppo. Resta importante la competitività dei territori, ma assume di nuovo centralità l'imprenditorialità competitiva e innovativa, per dirla con Schumpeter. Questa potenziale atmosfera favorevole alla cultura imprenditoriale si sta raffreddando per una glaciazione che ha colpito l'imprenditorialità giovanile (-22mila imprenditori under 35 in un anno), tema dell'appassionata lettera di Jacopo Morelli al Sole 24 ore dell'8 settembre. Alla marcata de-specializzazione produttiva degli ultimi dodici anni non ha fatto riscontro una crescita compensativa adeguata di attività di servizio e valorizzazione. Ai contenuti e alle proposte da sottoscrivere di Morelli va aggiunto che per le nostre start up giovanili dobbiamo creare delle corsie preferenziali cercando di contrastare il nuovo lavoro autonomo giovanile vissuto come un ripiego, in funzione di sopravvivenza e perciò spesso destinato a fallire per mancanza di risorse. Gli interventi dovrebbero premiare selettivamente una nuova imprenditorialità a trazione tecno-

scientifica, come emerge da una recente ricognizione sulle eccellenze manifatturiere in Italia: è la nuova imprenditorialità attiva sull'innovazione del prodotto. Dobbiamo cercare di avvicinarci a una frontiera tecnologica da cui siamo tutt'ora distanti.

L'imprenditorialità rimane un sapere tacito, persino opaco, ma richiede crescenti competenze tecnocognitive, responsabilità e capacità di governance delle reti e dei contesti territoriali. Problemi per le start up giovanili sono l'accesso al credito e la pressione fiscale, ma anche il "saper vendere" o le capacità interpersonali che, secondo J. Chrisman, possono rivelarsi più importanti di quelle tecniche. Proposte ragionevoli sono investimenti formativi e mirati a produttività e competitività (verso un'imprenditorialità hi-tech), ma anche riduzione del carico fiscale su reddito da lavoro e da impresa, magari in forma sperimentale, come hanno fatto balenare nei giorni scorsi Fornero e Passera.

c.carboni@univpm.it

