

Startup. La Ue cambi le regole

di Francesco Giavazzi

Diverse centinaia di nuove aziende nate in Europa, e frutto dell'idea di un giovane imprenditore europeo, a un certo punto decidono di trasferirsi negli Stati Uniti. Una stima della Commissione europea (Issn 1831-9424) suggerisce che, su un campione di circa 11.000 startup europee finanziate da venture capital, circa il 6% si è trasferito all'estero e di queste la stragrande maggioranza (circa l'85%) si è spostata negli Stati Uniti. Ciò significa che circa 600 startup si sono trasferite, la maggior parte delle quali negli Stati Uniti.

Un esempio è ToolsGroup, un'azienda nata trent'anni fa tra Milano e Barcellona dall'idea di un fisico israeliano e un ingegnere genovese, che introdussero l'uso di modelli probabilistici, e in seguito dell'intelligenza artificiale, nella gestione delle catene di fornitura delle imprese. Venti anni fa l'azienda decise di spostarsi a Boston. Aveva bisogno di continuare a crescere, ma in Europa questo non era più possibile. Non perché il mercato fosse troppo piccolo: nell'Ue ci sono 450 milioni di consumatori, 100 milioni più che negli Stati Uniti, ma perché il mercato europeo è troppo frammentato. Aprire una succursale in un altro Paese europeo comporta costi fissi (registrazione dell'azienda, assistenza amministrativa, notaio, commercialista, consulenti tributari e del lavoro, tutte funzioni specifiche al Paese in cui vai) che un'azienda in crescita, ma ancora piccola, non riesce a sopportare.

Anche perché queste attività distraggono l'imprenditore, sottraendogli tempo che dovrebbe essere focalizzato sullo sviluppo dell'azienda. ToolsGroup andò prima in Olanda, poi in UK e Germania, ma a quel punto la crescita in Europa dovette fermarsi. E siccome crescere era essenziale perché l'azienda

rimanesse competitiva, ToolsGroup si spostò negli Usa, dove una semplice registrazione in Delaware ti consente di operare in tutti gli Stati Uniti. Trascorsi meno di vent'anni in Usa l'azienda è stata acquisita da un fondo americano.

«Mercato unico» significa anche poter più facilmente utilizzare il risparmio europeo in Europa, per i suoi cittadini e le sue imprese, anziché esportarlo. Tre/quattro centinaia di miliardi varcano ogni anno l'Atlantico per essere investiti sui mercati americani. Producendo il paradosso di una Europa che per mancanza di integrazione non riesce a impiegare il suo stesso risparmio nelle aziende che nascono e vorrebbero crescere nell'Unione.

Questo è un esempio, solo uno, dei costi di un mercato «unico» ancora lungi dall'essere tale. Se ne parla da un paio di decenni, ma solo ora la Commissione europea ha deciso di affrontare il problema sul serio. L'idea è di far nascere un «Delaware europeo» cioè un ambiente giuridico nel quale un'azienda di qualunque Paese dell'Ue possa fare quello che potrebbe fare in Delaware se decidesse di trasferirsi negli Usa. Il 18 marzo la Commissione — che è l'unica ad avere il potere di avanzare proposte — invierà il suo progetto al Consiglio europeo. Proprio perché la Commissione ha il monopolio delle proposte è importante partire con l'approccio giusto perché cambiare una scelta dopo che è stata fatta è complicato.

In passato Bruxelles fece la medesima proposta, ma estesa a tutte le aziende europee non solo alle startup. Era una rivoluzione, forse neppure necessaria perché per una grande azienda i costi fissi di un trasferimento all'interno dell'Ue sono facilmente sopportabili (lo si è visto con Exor e Stellantis ad esempio). E infatti il Consiglio europeo (anche sotto la pressione dei professionisti che temevano di perdere un gran numero di loro clienti, o più semplicemente perché i politici dei Paesi membri rischiavano di perdere il potere di cui godono nei confronti di aziende che diventano europee) bocciò quella proposta. Da allora non è più accaduto nulla, il che sottolinea l'importanza di partire con il piede giusto.

Due anni fa il Rapporto Letta, commissionato dal Consiglio europeo, riprese l'idea di un «Delaware europeo», ma, anche in questo caso non limitato a specifiche aziende. Alla luce di quanto già accaduto è importante che la proposta che la Commissione approverà il 18 marzo si applichi non a tutte le aziende indipendentemente dalla loro dimensione, ma alle startup innovative e forse anche a qualche altra tipologia ben definita, come le aziende del settore della difesa. Non si tratta soltanto di creare un ambiente più favorevole alle imprese. Si tratta anche soprattutto di iniziare a fare comprendere che l'Europa non si limita a regolare, ma è capace di creare le condizioni affinché l'innovazione non sia solo una materia d'insegnamento nelle università. In questi mesi, in forme le più disparate, l'Unione europea ha capito che il mondo sta cambiando. Che ai dazi si deve rispondere anche con il dialogo e l'apertura. Un approccio che ha portato agli accordi con l'India e il Mercosur. Sarebbe singolare che mentre si abbattano le barriere con altri continenti, si mantengano elevate quelle all'interno dell'Unione.