



INTERNAZIONALE



Innovazione globale Tre Ict hub dove si scommette sul futuro

Start-up nations

Ai piedi delle Ande, nella Silicon Wadi israeliana tra Haifa e Tel Aviv, o in quella attorno a Belo Horizonte. Geopolitica delle nuove iniziative imprenditoriali

Chilecon valley (come l'ha battezzata l'*Economist*, ndr) a Santiago del Cile, Silicon Wadi a Tel Aviv e San Pedro valley in Brasile. Sono tre hub nati sulla scia della Silicon valley americana, su cui sono puntati gli occhi di fondi, mentor e angel investor di tutto il mondo. Ognuno dei tre Paesi ha lanciato programmi ad hoc per la nascita di start-up attraendo giovani talenti provenienti da tutto il mondo.

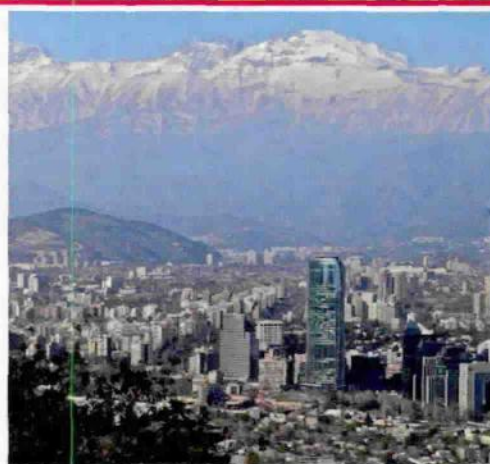
FARE SOLDI IN CILE

È il programma del governo, lanciato nel 2010, che aiuta le start-up nella fase di avvio (in genere tramite autofinanziamento). Offre a giovani neolaureati di tutto il mondo con velleità imprenditoriali un visto di lavoro per un anno e un contributo di 40 mila dollari per trasformare un'idea in azienda innovativa e di successo. Alla fine, nessun obbligo di aprire una società nel Paese, o di assumere manovalanza locale. «Ha supportato 583 aziende da 52 diversi Paesi», afferma Sebastián Vidal di Start-up Chile. Sono presenti tedeschi, inglesi, spagnoli, portoghesi. Tra i pochi italiani Paolo Privitera, ad di Pick1.com, con una laurea in informatica a Ca' Foscari: «Sono stato in Cile lo scorso anno, una bella esperienza culturale, umana, imprenditoriale e di networking. Oltre agli iniziali 40 mila dollari, un grosso fondo cileno ha creduto in me e ne ha investiti altri 500 mila. Ora che la mia start-up è realtà, torno a Santiago ogni due mesi, alternandomi tra Milano e San Francisco, a cui si è aggiunta New York e ora l'Asia». Anche Claudio Carnino, sviluppatore web

poco più che ventenne, ha avuto questa opportunità, che si è concretizzata in FanChimp.com. «Con una laurea in informatica all'università di Torino sono stato il primo italiano a seguire il programma del governo cileno. Oggi la mia azienda offre servizi di marketing su Facebook a 10 dollari al mese. Non è il classico banner, ma un programma che permette a un'azienda di andare sul sito e fare attività che in passato svolgevano le società di social media marketing per attrarre flussi sul web». Dall'inizio dell'anno, sei nuovi fondi di venture capital sono stati approvati in Cile, di cui tre stranieri», spiega Hernán Cheyre, vicepresidente esecutivo di Corfo, l'agenzia cilena per lo sviluppo economico, «investiranno 160 milioni di dollari in nuove iniziative. Tanto interesse per il nostro Paese da parte di fondi esteri, per noi è una novità». Nazca Ventures è uno di questi. È appena nato e stanno per partire i primi investimenti. «Siamo un early stage venture capital fund», dice il partner del fondo Edoardo Amedeo. «Ci interessano progetti legati all'e-commerce, ma anche applicazioni mobili e software per i servizi. All'inizio del programma si investiva in start-up dell'it, web e mobile. Oggi anche nell'agroalimentare e nell'energia pulita».

INVESTIRE ALLA SUDAMERICANA

La Silicon Valley brasiliana abita a Belo Horizonte. «Qui, il



governo brasiliano stanziava 100 mila dollari per ogni start-up, sia locale che straniera, che voglia avviare un business. La somma copre la ricerca, lo sviluppo e l'innovazione». Yuri Gitahy ha fondato la sua prima azienda a 19 anni, dopo aver lavorato in Ibm. Oggi gestisce @Aceleradora (acceleratore in portoghese) che seleziona fino a cinque business l'anno, tra cui Sympla (<http://sympla.com.br>) che aiuta artisti o anche semplici professionisti a vendere i biglietti dei loro spettacoli online. In appena un anno di vita, propone oltre 1.700 eventi a 250 città del Brasile e conta di arrivare a 100 mila appuntamenti entro l'estate. «I fondi vengono gestiti da nove acceleratori (strutture che aiutano le start-up a evolvere in vere e proprie imprese), continua l'angel investor, selezionati dallo Stato con gare pubbliche», illustra Gitahy. In realtà, l'iniziativa governativa rientra in un più ampio ventaglio d'investimenti che riguardano l'intero settore Ict e software, su cui l'esecutivo di Rio ha deciso di puntare, stanziando 250 milioni di dollari entro il 2015. Circa 88 milioni di brasiliani (il 46% della popolazione) sono sempre online. Solo lo scorso marzo è stato acquistato più di 1 milione di cellulari ed entro il 2016 banda larga e 3G dovrebbero crescere rispettivamente del 32% e del 103%. Proprio sull'onda di queste cifre, a San Pedro Valley, tanti giovani startupper hanno fatto fortuna. Tra questi Samba Tech e Rock Content. La





Da sinistra, Claudio Carnino, Edoardo Amedeo, Paolo Privitera, Yuri Gitahy e Astorre Modena



Valley Ai piedi delle Ande, la Silicon cilena. Sotto, la Silicon Wadi in Israele



prima è stata da poco acquistata dal portale video Videolog che, oltre a volersi espandere in America latina, lancerà un Ipo entro il 2016. Rock Content è invece leader in Brasile nei contenuti destinati al marketing. «Mettiamo in contatto scrittori freelance», illustra l'ideatore Diego Gomez, «con i più prestigiosi marchi che danno in outsourcing la loro produzione di contenuti».

VENTURE CAPITAL

Tra Haifa e Tel Aviv in quella che è stata battezzata Silicon Wadi (in arabo «letto di un fiume in secca») si concentra la maggior parte delle aziende del futuro. Israele ha chiuso il 2012 con una crescita del 3,5% e investe oltre il 4,5% del pil in r&d. Per l'Human development index dell'Onu, è il 17esimo Paese più tecnologicamente avanzato al mondo, con investimenti di venture capital due volte e mezzo più alti di quelli americani, 30 volte maggiori di quelli europei. Astorre Modena è un italo-israeliano, partner della

venture capital israeliana Terra Ventures, uno dei 14 incubatori che hanno ottenuto la licenza per operare in Terra santa. Dieci anni fa ha lasciato l'Italia per studiare all'estero e, con un dottorato in tasca, si è trasferito in Israele lanciando nel 2007 un primo fondo d'investimento, presente oggi in nove società. Modena ha da poco varato un secondo fondo che punta a investire nelle tecnologie pulite, energia e acqua. «Abbiamo fatto il first closing per 20 milioni di dollari, il nostro obiettivo è arrivare a 50. Tra gli italiani coinvolti Fondamenta e la famiglia Landi. L'industria israeliana dell'hi-tech rappresenta il 50% dell'export del Paese e il 25% del Pil», nota. «Ogni anno, Israele investe 2 miliardi di dollari in start-up, il 75% con fondi Usa e Ue. Tel Aviv non solo si assume tutti i rischi dell'operazione, ma investe cinque volte lo stanziamento predisposto da un fondo. In pratica un incubatore riceve fino al 50% delle azioni della società, mettendo solo il 15% del capitale. L'85% arriva dallo Stato che, se le cose vanno male, perde tutto, se ingranano si riprende i soldi sotto forma di royalties. Le licenze vengono concesse agli incubatori, una quarantina tra privati e pubblici, attraverso un beauty contest. L'ultima asta l'abbiamo vinta da noi, Elbit, un'azienda di difesa israeliana, e Nielsen», conclude Modena. Le idee del business angel? «Il caricamento a distanza in grado di caricare laptop, telefonini e tv senza fili e, a breve, il condizionamento solare. Si cattura l'energia termica del sole per alimentare l'aria condizionata, attraverso un sistema di riscaldamento dell'acqua».

Barbara Millucci

San Paolo A che cosa guardare L'Eldorado? È solare nel Brasile di domani

«Per le dimensioni del mercato, per la centralità strategica e la forte proiezione dell'economia brasiliana, è chiaro che il Brasile resta il motore numero uno di tutta l'area latinoamericana». Fabio Bucciolli (foto sotto) si è trasferito in Brasile nel 1991 dove ha iniziato lavorando per due anni in un noto studio legale di diritto internazionale a São Paulo. Con diploma omologato dalla universidade de São Paulo, si è quindi iscritto all'Albo degli avvocati del Brasile nel 1997. E ormai da anni, con il Bucciolli & Advogados Associados di San Paolo, fornisce servizi di consulenza giuridica alle imprese (molte italiane) che inseguono l'Eldorado del Brasile. Così, ha seguito Ansaldo Energia, Aprilia, Barilla o il Banco Popolare di Vicenza, Fiera di Milano o Luxottica per iniziative di sviluppo nel Paese sud americano. E adesso? Quali nuove opportunità di investimento offre il Brasile? «Tenendo presente la grande crescita che il settore delle energie alternative, specie l'eolico, ha registrato in Brasile negli anni 2010 e 2011, adesso il governo spera di replicare con l'energia solare ciò che è stato fatto per l'energia eolica, negli anni 2013 e 2014», dice Bucciolli. «Da qui molte buone occasioni di business, con i Mondiali di calcio che

rappresentano anche una grande vetrina per la tecnologia solare, tramite i progetti che prevedono l'installazione di pannelli fotovoltaici sulle coperture di diversi stadi».

Senza considerare che «c'è un articolato piano di benefici e incentivi anche fiscali per la fabbricazione di impianti fotovoltaici», conclude Bucciolli. «Non a caso ci sono vari progetti, soprattutto nell'area del Nordest brasiliano, regione con risorse naturali vantaggiose per lo sfruttamento di questa risorsa energetica».

Enrica Roddolo

