

POLICY PUBBLICHE

Un visto per superare i confini delle startup

Il Canada ha intenzione di quadruplicare i giovani imprenditori stranieri e il Cile ha abbattuto tutte le barriere. Gli Usa scontano regole ancora rigide

di Piero Formica

Nel mondo globalizzato le imprese si muovono velocemente. Non così i governi, le cui decisioni non tengono il passo con le evoluzioni aziendali. Tuttavia, la crescente mobilità internazionale degli imprenditori costringe i decisori pubblici ad accelerare il tempo di risposta, e talvolta anche ad anticiparlo. È ciò che sta accadendo con gli Startup Visa, visti speciali concessi agli stranieri che creano impresa nel Paese che li rilascia. Con questi visti si vuole impedire che le onde e le correnti d'imprenditorialità s'infrangano contro le scogliere dei confini nazionali e devino su altri percorsi. Non solo. Aprire le frontiere con lo Startup Visa è un viatico alla nascita di imprese che possano liberamente navigare in mare aperto, imbarcando e sbarcando talenti imprenditoriali tra un porto e l'altro delle zone calde dell'innovazione. Sono queste le startup globali.

Canada, Stati Uniti e Cile sono i tre Paesi apripista degli Startup Visa. Tra i primi seguaci troviamo l'Irlanda. È interessante osservare le diversità di comportamento dei governi e di ricezione del messaggio da parte dell'opinione pubblica.

«Il Canada cerca immigrati giovani, ambiziosi e innovativi che contribuiranno alla crescita di posti di lavoro nel Paese e a guidare l'economia verso nuovi traguardi». Intorno a questo messaggio del governo si è manifestato un consenso generale. Lo Startup Visa, dicono in Canada, è una leva per alzare il livello nel serbatoio dell'imprenditorialità con imprese innovative in grado di migliorarne la qualità creando valore. Il dispositivo del visto è frutto del lavoro congiunto, durato due anni, tra governo, imprenditori e investitori. Ciascuno ha remato all'unisono con gli altri nella stessa direzione e nell'interesse di tutti. Non basta una chiave, ma ne sono

necessarie tante quanti sono i protagonisti della nuova imprenditorialità per aprire le frontiere ai cervelli stranieri: quelli che concorrono a spingere la conoscenza dal punto d'origine fino al traguardo dello sfruttamento imprenditoriale. Forte di una massa critica, il Canada ha tracciato un percorso che, rispetto al 2012, moltiplica per circa quattro volte (da 700 a 2.750) il numero di imprenditori stranieri che lanciano le loro startup nel Paese. Potranno correre lungo questo percorso creatori d'impresa istruiti (è richiesto almeno un anno d'istruzione post diploma di scuola secondaria), con competenze linguistiche e che abbiano ottenuto un investimento da un *business angel* canadese o da un fondo di capitale di rischio. Il visto è concesso anche ai loro familiari.

Se il Canada procede con rapidità, gli Stati Uniti si muovono col passo della tartaruga. Ciò che frena gli Usa è l'aver spinto lo Startup Visa nelle sabbie mobili della politica. Quella che doveva essere una priorità, lì si è impantanata. Quando la cultura dell'immigrazione ha lo sguardo rivolto allo specchietto retrovisore, restano nel libro dei sogni gli scenari in rosa dipinti dai maggiori centri di ricerca sull'imprenditorialità. Reso noto lo scorso febbraio, un rapporto della Kauffman Foundation stimava che il potenziale dello Startup Visa è tale da creare, secondo le valutazioni più prudenti, dai 500mila a 1,6 milioni di posti di lavoro in America nei prossimi dieci anni. Tuttavia, se la cultura alza barriere insormontabili, con la legislazione sullo Startup Visa nel limbo restano in sala d'attesa gli stranieri potenziali immigrati negli Usa per fondarvi imprese. Intanto, agli imprenditori in mobilità internazionale si sono già aperte le porte del Canada. Secondo la Kauffman Foundation, è proprio una barriera troppo alta il dispositivo di legge che prevede un visto di due anni per imprenditori immigrati negli Usa che riescono ad at-

tirare almeno 250mila dollari da business angel o venture capital. Tempi e modalità dello Startup Visa sono, dunque, armi che i governi possono impugnare per farsi concorrenza nel vasto campo di gara internazionale per l'attrazione di talenti. Quel visto potrebbe allora essere espressione di un rinnovato mercantilismo, questa volta basato sul principio che la potenza di una nazione sia accresciuta dal saldo netto tra cervelli importati ed esportati a favore dei primi. E anche se lo Startup Visa funzionasse da crocevia del circuito internazionale dei talenti più che da loro attrattore, il Paese che per primo si ponesse all'incrocio ne ricaverebbe maggiori vantaggi.

Lo Startup Visa del Cile si muove nello spirito della libertà di navigazione nel Mare dei Talenti. Le barriere sono abbattute. Il visto di lavoro di un anno, senza obbligo di permanenza continua nel Paese, ha lo scopo di richiamare aspiranti e neoimprenditori di classe mondiale. Concede loro capi-

tali per l'avviamento dell'impresa e dà l'accesso alle più dense reti sociali e finanziarie distese in Cile. Analogamente, l'Irlanda con lo Startup Visa di due anni con estensione ad altri tre, concesso anche ai membri della famiglia, si propone di aprire la frontiera agli immigrati portatori di buone idee imprenditoriali nell'economia dell'innovazione, offrendo loro 75mila euro.

Nell'agenda del governo Letta, il lavoro è la priorità immediata. Eppure, farebbe bene la nuova compagine governativa a non trascurare il potenziale di imprenditorialità e occupazione innovativa che esprime lo Startup Visa.

piero.formica@gmail.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Si calcola che i permessi speciali avranno un effetto moltiplicatore sull'occupazione

I RISULTATI OTTENUTI FINORA E LE ASPETTATIVE FUTURE

IL PIANO CANADESE

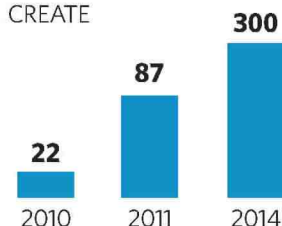
Imprenditori stranieri con startup in Canada



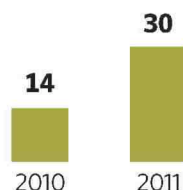
Fonte: www.startupvisa.ca

IL CASO CILENO

STARTUP CREATE



PAESI DI PROVENIENZA



Fonte: www.startupchile.org

I POSTI DI LAVORO NEGLI USA

Dati in migliaia. Previsioni a 10 anni

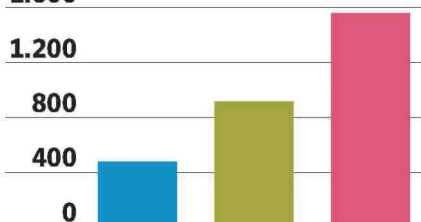
1.600

1.200

800

400

0



Fonte: Kauffman foundation

Scenario base. È stato elaborato pensando ai requisiti minimi di legge e applicando il tasso di sopravvivenza generale per le aziende

Scenario intermedio. È stato calcolato applicando il tasso medio di occupazione per azienda (Census data)

Scenario avanzato. Calcolato ipotizzando che metà delle Startup Visa sarà di tipo tecnologico o ingegneristico

LE CONDIZIONI



Canada.

È richiesto avere ottenuto 200mila dollari canadesi da un venture capital o 75mila da un angel investor



Cile.

Il programma fornisce 40mila dollari (equity-free) di capitale seed e un visto temporaneo di un anno



Irlanda.

The Start-up Entrepreneur Programme fornisce un finanziamento di 70mila euro per sviluppare l'idea di business



Usa.

Agli imprenditori non americani viene accordato il visto se un investitore Usa offre un finanziamento di 100mila dollari.