



INDUSTRY 4.0 E LA LEGGE DI BILANCIO 2019

COMMENTI E PROPOSTE
NEL NUOVO SCENARIO

Un aggiornamento del paper
“Il futuro di Industry 4.0 in Italia”

Gruppo di Lavoro Ricerca & Sviluppo
AmCham Italy

White Paper

Marzo 2019



INDUSTRY 4.0 E LA LEGGE DI BILANCIO 2019

**COMMENTI E PROPOSTE
NEL NUOVO SCENARIO**

**Un aggiornamento del paper
“Il futuro di Industry 4.0 in Italia”**

Gruppo di Lavoro Ricerca & Sviluppo

White Paper

Marzo 2019

American Chamber of Commerce in Italy



INDICE

1. LE NOTAZIONI DI FONDO	4
2. LE PRINCIPALI NOVITÀ DELLA LEGGE BILANCIO 2019 E DELLA NORMATIVA COLLEGATA	5
2.1 CREDITO D'IMPOSTA PER FORMAZIONE 4.0.....	5
2.2 IPERAMMORTAMENTO. CANCELLAZIONE SUPERAMMORTAMENTO	6
2.3 CREDITO DI IMPOSTA PER RICERCA&SVILUPPO	8
2.4 NUOVA SABATINI	9
2.5 INNOVATION MANAGER IMPRESA 4.0.....	10
2.6 ACCORDI DI SVILUPPO	11
2.7 FONDO PER AI, BLOCKCHAIN, IOT.....	11
2.8 FONDO CAPITALE IMMATERIALE.....	12
2.9 VENTURE CAPITAL E START UP	13
2.10 FONDO GARANZIA. CONFIDI	15
3. PROPOSTE E SPUNTI	16
3.1 INDUSTRY 4.0 E PMI: RIPENSARE LA STRATEGIA. LA NECESSITÀ DI "CAMPIONI"	16
3.2 RIPENSARE LA "FILOSOFIA": DAI SINGOLI INCENTIVI ALLA LORO RELAZIONE	17
3.3 LA SEMPLICITÀ È UN VALORE.....	18
3.4 DARE EFFETTIVA CENTRALITÀ DEI COMPETENCE CENTER	18
3.5 ULTERIORI RUOLI PER IL PUBBLICO.....	19
3.6 "INNOVAZIONE" NELL'APPROCCIO AL "PROBLEMA" PMI	19

accenture

**ANDERSEN TAX
& LEGAL.**



CRSLaghi
Centro Ricerche e Studi del Laghi

EATON
Powering Business Worldwide



GENERAL MOTORS

**Hewlett Packard
Enterprise**

IMS Health & Quintiles are now
IQVIA

janssen
PHARMACEUTICAL COMPANIES
of Johnson & Johnson

Mylan

PHILIP MORRIS ITALIA S.R.L.

PRIMOMIGLIO SGR

RUCELLAI & RAFFAELLI
STUDIO LEGALE

SELDON GROUP
Developing Technology Companies

Telos
Analisi & Strategie

Whirlpool
CORPORATION



1. LE NOTAZIONI DI FONDO

Nel giugno 2018 Amcham ha presentato il *white paper* "Il futuro di Industry 4.0 in Italia" (il "**White Paper**"), con il quale ha offerto spunti e tesi come:

1. la necessità, nella politica industriale del Governo, di mettere a fuoco il rilievo della relazione tra grandi imprese multinazionali e medie imprese italiane;
2. l'opportunità di adottare un approccio al Piano Impresa 4.0 in termini di *waves* tramite il quale ogni *wave* successiva si alimenti della precedente, tuttavia superandola;
3. seguendo questo approccio, la possibilità di pensare a che le successive *waves* "traslino" il Piano e gli incentivi dal livello hardware (macchine) a quello software (inteso in senso letterale, ma anche figurato: persone, educazione, formazione);
4. l'importanza di adottare una logica di filiera e premiale per chi è in condizioni di affrontare con successo l'adeguamento ai paradigmi Industry 4.0 in azienda, in modo da non alimentare condotte puramente episodiche o persino opportunistiche;
5. l'imperativo di ampliare lo sforzo a favore del Venture Capital e collegare in modo più stretto e strategico il Piano Impresa 4.0 ad altre iniziative, come ad esempio quelle a sostegno degli FDI.

Dopo mesi durante i quali il tema era sembrato uscire dall'agenda del nuovo Governo, esso è stato recuperato, per così dire in extremis, con il maxi-emendamento alla Legge di Bilancio 2019 (Legge 145/2018).

Il vice-premier e Ministro dello Sviluppo Economico Di Maio ha detto: «*Partiamo da un dato: mai si erano messe in campo in una manovra di bilancio tante misure per l'innovazione e per favorire l'adozione delle tecnologie digitali. Sul piatto da subito, 45 milioni in tre anni che si aggiungono ai 40 milioni già stanziati per la sperimentazione in ambito "intelligenza artificiale, blockchain e internet of things"*».

Dunque, la politica industriale avviata con il piano Industria (poi Impresa) 4.0 prosegue. È tuttavia evidente un complessivo riassetto che ha portato: (i) a una probabile riduzione delle risorse complessivamente destinate; (ii) a una riallocazione di tali risorse dal "cuore" di Impresa 4.0 (la digitalizzazione del processo produttivo e dei prodotti delle imprese "mature") a un più ampio ambito generalmente definito di innovazione, con un occhio di riguardo per alcune tecnologie (così modificando l'approccio *technology neutral* della impostazione originaria), da una parte, e per il Venture Capital e il mondo delle start-up¹, dall'altra; (iii) alla soppressione di alcuni strumenti/incentivi e alla creazione di nuovi.

1. Vi è chi ha letto questa diversi enfasi in termini personalistici: Carlo Calenda, ministro dei business tradizionali e consolidati, e Luigi di Maio, ministro degli *start-uppers* e dei *disrupters*, ma ci pare una lettura carente. Lo stesso Calenda aveva dichiarato il fallimento del piano proprio in relazione al venture capital, annunciando interventi per stimolare questa componente fondamentale della strategia.

Al tema del Venture Capital e in generale dell'innovazione sarà dedicato un *white paper* separato. Dunque il piano Impresa 4.0 viene significativamente modificato, ma non rinnegato. Riteniamo concettualmente errato voler dare un giudizio complessivo di questa rimodulazione. Simili giudizi "massimalisti" sono già stati dati, ma ci paiono di scarsa utilità pratica². La considerazione, invece, è che si possono rintracciare sia aspetti positivi, sia aspetti negativi.

Ad esempio, certamente positivo è non essere caduti nella trappola del "rottamare" a tutti i costi il passato e dunque positiva è la volontà di proseguire con una politica industriale che modifichi, ma nei fatti non rinneghi, la precedente. Positivo anche il ricorso ad alcuni strumenti nuovi e alla progressiva traslazione da un piano "hard" a uno "soft", cioè nel senso auspicato dal White Paper come sopra riassunto. Condivisibili anche le maggiori risorse e l'attenzione per il Venture Capital. Positivo appare inoltre il tentativo di stimolo non solo sul lato della domanda, ma anche su quello dell'offerta, per quanto con risorse al momento insufficienti.

Non mancano però opportunità di miglioramento, declinabili, come cercheremo di fare in questo seguito al White Paper, in termini di critica costruttiva.

Nella seconda parte di questo aggiornamento al White Paper daremo una sintesi delle principali novità della Legge Bilancio 2019 (e misure collegate).

Nella terza parte qualche spunto di *advocacy* più specifico, sia in termini applicativi sia *pro futuro*.

2. LE PRINCIPALI NOVITÀ DELLA LEGGE BILANCIO 2019 E DELLA NORMATIVA COLLEGATA

2.1 CREDITO D'IMPOSTA PER FORMAZIONE 4.0

MISURA

La Legge di Bilancio 2019 all'art. 1, commi 78-80 proroga a tutto il prossimo anno il credito d'imposta sul "costo aziendale" (dunque non il costo dei corsi) dei dipendenti impegnati nella formazione sulle tecnologie previste dal Piano nazionale industria 4.0 e applicate negli ambiti elencati nell'allegato A della legge 205/2017, come già previsto per il 2018 dall'articolo 1, commi da 46 a 56 della legge 205/2017. L'incentivo è rivolto a tutte le imprese e consiste in un credito d'imposta, che per le spese sostenute nel 2018 era del 40% (credito massimo annuale di 300mila euro), mentre per quelle del 2019 sarà del 50% per le piccole imprese, del 40% per le medie imprese (limite massimo annuale di 300mila euro) e del 30% per le grandi imprese (limite 200mila euro).

2. Ad esempio, con accenti fortemente negativi si è espresso Marco Bentivogli, Segretario generale Fim Cisl. In termini decisamente più positivi Andrea Bianchi, Direttore Area Politiche Industriali di Confindustria, e Giovanni Miragliotta, Politecnico di Milano, co-direttore dell'Osservatorio Industria 4.0. Positiva ancorché con riserve ("nozze coi fichi secchi") l'opinione di Stefano da Empoli presidente dell'Istituto per la Competitività



Per l'attuazione di questi provvedimenti, ai sensi dell'art. 1, comma 81 della legge di bilancio 2019, è stata autorizzata la spesa di 250.000.000 di euro per il 2020.

COMMENTO

La misura, non presente inizialmente, ha un significato fondamentale anche se forse più a livello simbolico che per le risorse stanziare (che avrebbero potuto essere maggiori riallocando parte di quelle destinate ad altri incentivi). Da tempo il tema della formazione è considerato centrale e prevalente e dunque la misura vale più come segnale e c'è da auspicare che questo aspetto vada ad assumere un rilievo sempre maggiore arricchendosi non solo di risorse, ma anche di strumenti. Resta in ombra infatti il *gap* con altri Paesi in termini di istruzione tecnico-superiore (l'82% dei diplomati ITS, ma se in Francia sono 240 mila gli studenti degli ITS e in Germania 880 mila, in Italia circa 10 mila).

2.2 IPERAMMORTAMENTO. CANCELLAZIONE SUPERAMMORTAMENTO

MISURA

Viene prorogata e rimodulata la disciplina relativa all'iperammortamento.

Contemplando il costo degli acquisti più le maggiorazioni, la Legge di bilancio 2019, all'art. 1, comma 61, prevede l'applicazione dell'iperammortamento secondo queste percentuali: (i) 170% per gli investimenti fino a 2,5 milioni di euro; (ii) 100% per gli investimenti fra 2,5 e 10 milioni di euro; (iii) 50% fra i 10 e i 20 milioni. Oltre i 20 milioni di euro, non è previsto incentivo.

È inoltre previsto all'art. 1, comma 62 della Legge di Bilancio 2019, un "superammortamento" del 40% per gli investimenti in beni immateriali (come software, sistemi, piattaforme e applicazioni compresi nell'allegato B della legge numero 232/2016).

Inoltre, ai sensi dell'art. 1, comma 229 della Legge di Bilancio 2019, sono rese agevolabili le soluzioni di *cloudcomputing* per l'accesso a beni immateriali colmando una lacuna denunciata da molto tempo dal sistema delle imprese. Dunque rientrano nei costi agevolabili con la maggiorazione del 40% anche gli investimenti sostenuti a titolo di canone per l'accesso, mediante soluzioni di *cloudcomputing*, a beni immateriali limitatamente alla quota del canone di competenza del singolo periodo d'imposta di vigenza della disciplina agevolativa.

Si tratta come detto di una rimodulazione che tende a favorire le PMI ma che comunque non preclude anche alle altre aziende di accedere alle agevolazioni sia pure per una parte del loro investimento.

COMMENTO

Sicuramente positivo il chiarimento relativo al *cloud* anche se possono restare dubbi di carattere tecnico-contabile, chiarimento indicato necessario anche nel *White Paper*.

Le aliquote differenti sono chiaramente destinate a favorire le PMI e tuttavia, se sarà confermato il meccanismo applicativo a “scaglioni” come pare, non pregiudicherebbe le imprese di maggiori dimensioni. Vi è da rilevare che in effetti le aliquote non sono riferite alle dimensioni aziendali, bensì del progetto (scelte diverse sulla “metrica” sono state fatte in altri Paesi, ad esempio in Germania). Non ci sono oggettivamente dati per verificare se la scelta e la determinazione di aliquote e di valori di riferimento degli investimenti siano congrue rispetto a dimensioni degli attori e degli investimenti nel mercato, e dunque sarà da verificare la coerenza della scelta rispetto all’obiettivo dichiarato, ossia di ampliare l’accesso all’adozione di tecnologie Industry 4.0 alle imprese che ne sono sostanzialmente rimaste estranee sino a oggi.

MISURA

Non viene prorogato invece il superammortamento che, concettualmente, è stato sostituito dalla mini-Ires (articolo 1, commi 28-34 della Legge di Bilancio 2019).

COMMENTO

Assumendo come un’invariabile la riduzione complessiva delle risorse (e dunque assumendo la necessità di sacrificare alcuni dei precedenti strumenti), la scelta seppur “dolorosa” appare coerente con l’idea di “spostamento” verso l’alto (ossia su piani di via via maggiore “digitalizzazione”) degli interventi, privilegiando beni immateriali, formazione e investimenti già-digitalizzati piuttosto che misure di spinta all’investimento più generali e dunque “pre-digitali”.

Nondimeno è stato fatto notare che la misura concepita dal Governo come alternativa, ed inserita in Legge di bilancio, cioè la mini-Ires sugli utili reimpiegati in investimenti incrementali, risulta molto più complessa e dunque meno appetibile.

Si aggiunga che l’articolo 1, comma 1080, della Legge di Bilancio 2019 prevede altresì l’abrogazione della normativa relativa all’ACE ma si possono utilizzare le eccedenze pregresse per il periodo di imposta 2018.



2.3 CREDITO DI IMPOSTA PER RICERCA&SVILUPPO

MISURA

Le agevolazioni per Ricerca&Sviluppo risultano essere state ridotte.

Ai sensi dell'art. 1, commi 70 e 71 della Legge di Bilancio 2019, il credito è riconosciuto nella misura del 25% (invece che del 50%), fino a un importo massimo annuale di 10.000.000 euro per ciascuna impresa, a condizione che siano sostenute spese per attività di R&S pari almeno a 30.000 euro. Tuttavia, l'aliquota rimane al 50% per i costi relativi al personale dipendente impegnato nelle attività di R&S o per «contratti stipulati con università, enti di ricerca e organismi equiparati per il diretto svolgimento delle attività di R&S ammissibili al credito d'imposta» o altre imprese. Il tetto passa da 20.000.000 a 10.000.000 di euro.

In primo luogo, dunque, vi è la riduzione del limite annuale da 20 milioni di euro a 10 milioni di euro. Pertanto, il tetto più elevato di 20 milioni di euro risulta applicabile solo per il 2017 e il 2018, in quanto fino al 2016 il tetto era di 5 milioni di euro.

Si reintroduce poi una duplice aliquota di incentivazione, proporzionalmente riferibile alle tipologie di spese sostenute. Infatti, la vigente aliquota del 50% è mantenuta solo per le spese riferite a personale dipendente titolare di un rapporto di lavoro subordinato, anche a tempo determinato, nonché per quelle derivanti da contratti stipulati con università, enti di ricerca e organismi equiparati, con imprese residenti rientranti nella definizione di start-up innovative, di cui all'articolo 25 del DI 179/2012, ovvero di PMI innovative, di cui all'articolo 4 del DI 3/2015, a condizione che non si tratti di imprese appartenenti al medesimo gruppo dell'impresa committente. Al di fuori di queste fattispecie, l'aliquota dell'agevolazione è ridotta al 25%.

La differenziazione ripristinata non è peraltro la stessa vigente fino al 2016, perché, ad esempio, si prevede espressamente che siano agevolate al 25% le spese riferite al personale titolare di rapporto di lavoro autonomo o comunque diverso dal lavoro subordinato direttamente impiegato nelle attività di ricerca e sviluppo, che fino al 2016 rientravano tra le spese agevolate al 50% ove tale personale fosse stato altamente qualificato.

Con innovazione migliorativa, si prevede ora che l'agevolazione, con aliquota del 25%, spetta anche per i materiali, forniture e altri prodotti analoghi direttamente impiegati anche per la realizzazione di prototipi o impianti pilota relativi alle fasi della ricerca industriale e dello sviluppo sperimentale.

La Legge di Bilancio 2019 ha quindi differenziato le aliquote per ciascuna tipologia di spesa ma il credito d'imposta è comunque determinato in termini di spesa incrementale complessiva rispetto alla media passata.

Infine, ai sensi dell'art. 1, comma 72 della Legge di Bilancio 2019, il riconoscimento del credito d'imposta per spese di ricerca e sviluppo ai soggetti residenti commissionari che eseguono

attività di ricerca e sviluppo per conto di imprese residenti in Ue, See ovvero in Stati compresi nell'elenco previsto dal Dm 4 settembre 1996, si interpreta nel senso che ai fini del calcolo del credito d'imposta rilevano solo le spese per attività di ricerca e sviluppo svolte direttamente e in laboratori o strutture situati nel territorio dello Stato.

COMMENTO

Secondo il Ministero, considerata la notevole quota di benefici che si è rivelata finora revocabile per mancanza di requisiti, la nuova formulazione del "bonus" ricerca dovrebbe essere adeguata per rispondere alle effettive esigenze. Pare invece che si tratti di un oggettivo passo indietro, sotto vari profili, anche considerando che il mondo delle imprese da tempo richiede semmai un ampliamento del *bonus*, in modo da riferirlo non solo alle spese incrementalmente. Non solo la riduzione quantitativa è discutibile, ma anche di più lo è il fatto che in questo modo tutto il regime (che si è sempre segnalato per una notevole dose di discrezionalità, se non arbitrarietà, delle autorità fiscali) diventa anche più complesso con la creazione di ben 4 medie di raffronto e un affastellarsi di normative diverse. Anti-storica (in epoca di *network* internazionali di ricerca e di *open innovation*) sembra poi la limitazione territoriale.

Di converso si possono cogliere *in nuce* alcune intuizioni positive, che sicuramente meriterebbero sviluppo, come il trattamento preferenziale delle spese derivanti da start-up e PMI innovative. Intuizioni che se ampliate e più correttamente definite possono anche costituire incentivo al fondamentale fenomeno del *corporate venture capital* (la esclusione delle società del gruppo può non essere coerente con questo obiettivo, che a nostro avviso più o meno consapevolmente la norma persegue).

2.4 NUOVA SABATINI

MISURA

La misura ai sensi dell'art. 1, comma 200 della Legge di Bilancio 2019 è stata prorogata al 31 dicembre 2019 e rifinanziata per 48.000.000 di euro per il 2019, a seguire 96.000.000 di euro per ogni anno dal 2020 al 2023 e poi altri 48.000.000 per il 2024.

Le risorse complessivamente stanziare (destinatari le PMI) ammontano a 480 milioni di euro, di cui una quota del 30% è riservata agli investimenti in tecnologie digitali (che beneficiano del contributo maggiorato del 3,575%).



COMMENTO

Si tratta di una misura che ha sempre goduto di grande "popolarità" presso la platea delle piccole e medie imprese. Una maggior allocazione di risorse, tra quelle a essa destinate, a favore degli investimenti in tecnologie digitali risulta opportuna.

2.5 INNOVATION MANAGER IMPRESA 4.0

MISURA

Si tratta, ai sensi dell'art. 1, comma 228 della Legge di Bilancio 2019, di un voucher (contributo a fondo perduto) per l'acquisto di consulenze specialistiche "per sostenere i processi di trasformazione tecnologica e digitale attraverso le tecnologie abilitanti previste dal Piano Nazionale Impresa 4.0 e di ammodernamento degli assetti gestionali e organizzativi dell'impresa, compreso l'accesso ai mercati finanziari e dei capitali". Per quanto definito "contributo per l'Innovation Manager" in realtà la norma parla più genericamente di "acquisto di prestazioni consulenziali di natura specialistica". Le imprese potranno quindi rivolgersi a singoli consulenti o a società di consulenza più grandi.

Per micro e piccole imprese, il provvedimento prevede un tetto di 40.000 euro e contributi pari al 50% dei costi sostenuti. Per le medie imprese, il tetto scende a 25.000 euro annui e il contributo al 30%. In caso di contratto di rete, il tetto previsto è 80.000 euro e il contributo all'intera rete è del 50%.

I manager/*providers* qualificati sono iscritti in un elenco istituito con apposito decreto del Mise, da adottarsi entro novanta giorni dall'entrata in vigore della legge. Il loro compito sarà quello di aiutare le PMI ad affrontare la trasformazione digitale e diventare aziende 4.0. Lo stesso decreto riporterà le caratteristiche che società e manager devono avere per entrare in questo elenco.

Infine, l'art. 1, comma 231 della Legge di Bilancio 2019 prevede che per le finalità di cui al comma 228 venga istituito nello stato di previsione del Ministero dello sviluppo economico un fondo con una dotazione pari a 25 milioni di euro per ciascuno degli anni 2019, 2020 e 2021.

COMMENTO

La misura è certamente positiva nelle intenzioni, tuttavia appare troppo ampia la platea rispetto alle risorse. Il voucher è un contributo a fondo perduto. Una criticità sono i fondi a disposizione, solo 25 milioni per ciascun anno del triennio 2019-2021. Immaginando che le imprese spendano tutti i 40mila a disposizione sarebbero solo 625 quelle che potranno accedere agli incentivi. E sapendo che soprattutto le grandi società di consulenza non offrono servizi a costi bassi è difficile immaginare spese di molto inferiori. In sostanza il rischio di inefficacia e dispersione a pioggia sembra elevata. Discutibile pare anche la previsione di una sorta di "albo".

2.6 ACCORDI DI SVILUPPO

MISURA

Viene rifinanziato lo strumento dei contratti di sviluppo. Come si legge nella relazione tecnica, *“le caratteristiche del contratto di sviluppo e le sue modalità attuative ne fanno lo strumento fondamentale per la realizzazione di grandi investimenti industriali (incluso agroindustria) e turistici, oltre che per interventi per la tutela ambientale e il risparmio energetico”*.

L’art. 1, comma 202 della Legge di Bilancio 2019, autorizza la spesa di 1,1 milioni di euro per l’anno 2019 e di 41 milioni di euro per il 2020 e 70,4 milioni di euro per il 2021.

COMMENTO

La pertinenza della misura con Industry 4.0, come già segnalato nel *White-Paper*, è quantomeno dubbia e tuttavia anche nella comunicazione del ministro Calenda era stato indicato come uno dei “capisaldi” della strategia di Impresa 4.0, conclusione che non ha però conferme empiriche.

2.7 FONDO PER AI, BLOCKCHAIN, IOT

MISURA

È prevista all’articolo 1, comma 226 della Legge di Bilancio 2019, l’istituzione di un fondo per interventi volti a favorire lo sviluppo di tecnologie e delle applicazioni di intelligenza artificiale, blockchain e IoT – Internet of things, con una dotazione iniziale di 15 milioni di euro per ciascuno degli anni 2019, 2020 e 2021. Tale fondo, inoltre, potrà essere arricchito con contributi su base volontaria. Inoltre, si segnala che con regolamento è individuato l’organismo competente alla gestione delle risorse ed è definito un assetto organizzativo che consenta l’uso efficiente delle risorse del fondo in esame, al fine di favorirne il collegamento tra i diversi settori di ricerca interessati dagli obiettivi di politica economica e industriale, la collaborazione con gli organismi di ricerca internazionali, le relazioni con il sistema del capitale di rischio (venture capital) italiano ed estero. Infine, la funzione di amministrazione vigilante è attribuita al MISE.

L’articolo 8-ter del Decreto Semplificazioni (D.L. 14 dicembre 2018, n. 135, convertito in legge con L. 11 febbraio 2019, n. 12) rappresenta un passo importante per la disciplina degli effetti giuridici connessi all’utilizzo della tecnologia blockchain e degli smart contracts, fornendo una definizione di “tecnologie basate su registri distribuiti”, ovvero la blockchain, e di “smart contract”, al contempo delineando la disciplina generale degli effetti giuridici connessi all’utilizzo di tali tecnologie (con formulazione che a dire il vero hanno subito destato perplessità di tecnici e giuristi).



COMMENTO

La misura deve essere probabilmente letta in uno con il de-finanziamento del Fondo Capitale Immateriale già creato con la Legge di Bilancio 2018 (si veda sotto) ed è espressivo di una volontà di indirizzo su date tecnologie rispetto ad altre tra quelle che costituiscono Industry 4.0 (per un'analisi, si rinvia al *White Paper*). È troppo presto per azzardare qualsiasi valutazione al riguardo.

Ad ogni modo, dal momento che l'ambizione è quella -assolutamente positiva- di elaborare una strategia nazionale, è fondamentale che ciò avvenga in modo armonico, o quantomeno consapevole, delle strategie elaborate e in corso di elaborazione in ambito UE, che rappresentano sicuramente quantomeno uno "stato di avanzamento" successivo a quello nazionale.

2.8 FONDO CAPITALE IMMATERIALE

MISURA

La manovra, all'art. 1, comma 488 della Legge di Bilancio 2019, prevede che l'autorizzazione di spesa relativa al «Fondo per interventi volti a favorire lo sviluppo per capitale immateriale della competitività e della produttività», istituito dalla Legge di bilancio 2018, art. 1, comma 1091, per finanziare progetti di ricerca e iniziative di trasferimento tecnologico soprattutto nelle aree di Industria 4.0., sia ridotta di 40 milioni di euro per l'anno 2020.

COMMENTO

Il Fondo intende sostenere interventi volti a favorire lo sviluppo del capitale immateriale, della competitività e della produttività, ed era stato inizialmente previsto con una dotazione di 5 milioni di euro per l'anno 2018, di 125 milioni di euro per ciascuno degli anni 2019 e 2020, di 250 milioni di euro per ciascuno degli anni dal 2021 al 2024, di 210 milioni di euro per ciascuno degli anni dal 2025 al 2030 e di 200 milioni di euro a decorrere dall'anno 2031, destinati a: a) progetti di ricerca e innovazione da realizzare in Italia ad opera di soggetti pubblici e privati, anche esteri, nelle aree strategiche per lo sviluppo del capitale immateriale funzionali alla competitività del Paese; b) il supporto operativo ed amministrativo alla realizzazione dei progetti finanziati, al fine di valorizzarne i risultati e favorire il loro trasferimento verso il sistema economico produttivo.

Del fondo risulta che stato fosse stato approvato il regolamento, ma non vi sono informazioni pubblicamente e facilmente reperibili in merito a iniziative concrete condotte per suo tramite.

2.9 VENTURE CAPITAL E START UP

MISURA

In effetti si tratta di un rilevante numero di misure (art. 1, commi 116-121 e 206-220 della Legge di Bilancio 2019), che rappresentano forse la parte più qualificante e innovativa della politica industriale del Governo nella sua forma attuale. Finora gli investimenti in innovazione in Italia, tra pubblico e privato, sono stati in media tra i 100 e 200 milioni l'anno. Con un mercato degli investimenti che arrivi a superare miliardo di euro ogni anno, l'Italia potrebbe nei prossimi anni raggiungere i livelli dei principali Paesi europei, recuperando il gap creato negli ultimi 10 anni. L'obiettivo del Governo è muovere circa 2 miliardi di investimenti in innovazione.

I principali interventi (che qui vengono solo accennati schematicamente in quanto come avvertito saranno oggetto di un lavoro più ampio) sono i seguenti:

a. Il fondo per il venture capital del Mise

Si prevede all'art. 1, comma 209 della Legge di Bilancio 2019 in particolare un "Fondo di sostegno al Venture capital". Si tratta di una riserva del Ministero dello Sviluppo che dovrebbe essere impiegata in investimenti in altri fondi. Avrà una dotazione di 30 milioni di euro per ciascuno degli anni 2019, 2020 e 2021 e di 5 milioni di euro per ciascuno degli anni dal 2022 al 2025.

b. Lo strumento unico, con Cdp: il Fondo Nazionale Innovazione (FNI)

L'art. 1, commi 116-120 della Legge di Bilancio 2019, prevede che Invitalia Ventures, fondo di venture capital di Invitalia, dovrebbe passare sotto Cassa depositi e prestiti con la sua dotazione di 400 milioni. L'obiettivo è creare uno strumento di investimento unico in innovazione, probabilmente nella forma di una società di gestione di risparmio. Altre risorse potrebbero arrivare proprio da Cdp.

Il 4 marzo 2019 il Ministro dello Sviluppo Economico Di Maio ha presentato il Fondo Nazionale Innovazione, un soggetto unico capace di riunire e moltiplicare risorse pubbliche e private dedicate al tema strategico dell'innovazione agendo come una SGR multifondo. Avrà una dotazione finanziaria di partenza di circa 1 miliardo di euro e verrà gestito dalla CdP, attraverso una cabina di regia che ha l'obiettivo di riunire e moltiplicare risorse pubbliche e private dedicate al tema strategico dell'innovazione. Lo strumento operativo di intervento del Fondo Nazionale è il Venture Capital, ovvero investimenti diretti e indiretti in minoranze qualificate nel capitale di imprese innovative con Fondi generalisti, verticali o Fondi di Fondi, a supporto di startup, scaleup e PMI innovative. Il FNI è un soggetto (SGR) multifondo che opera esclusivamente attraverso metodologie di cd Venture Capital. Si tratta dello strumento finanziario elettivo per investimenti diretti o indiretti allo scopo di acquisire minoranze qualificate del capitale di startup, scaleup e PMI innovative. Gli investimenti sono effettuati dai singoli Fondi del FNI in modo selettivo, in conformità con le migliori pratiche del settore, in funzione della capacità di generare impatto e valore sia per l'investimento sia per l'economia nazionale.

c. 15% dividendi delle partecipate in venture capital

Ai sensi dell'art. 1, comma 216 della Legge di Bilancio 2019, il Governo da parte sua dovrebbe poter contribuire a questo fondo in startup destinando, stando alla manovra, almeno il 15% dei dividendi che arrivano dalle partecipate (quantificabili in circa 400 milioni l'anno).



d. 3.5% al venture capital dai Piani individuali di risparmio (Pir)

Ma altre risorse agli investimenti in startup arriveranno dalla destinazione, ai sensi dell'art. 1, comma 212 della Legge di Bilancio 2019, di almeno il 3,5% dei Piani individuali di risparmio (Pir) a investimenti in fondi di venture capital, una misura attesa da anni da tutti gli operatori di settore. I Pir hanno raccolto nel 2017 circa 11 miliardi di euro, quest'anno la cifra dovrebbe essere di poco inferiore, per una cifra destinata ai fondi di venture di poco superiore ai 400 milioni circa.

Con riferimento ai PIR, da quanto è emerso durante la presentazione del FNI del 4 marzo 2019, si punterà anche sugli *European Long Term Investments Funds* (c.d. ELTIF) che sono fondi europei a lungo termine, orientati sulle attività finanziarie delle PMI quotate e non quotate che puntano ad avvicinare i risparmiatori *retail* all'investimento illiquido, da poco attivi in Italia, i quali avranno le stesse esenzioni fiscali dei PIR.

e. Formalizzata la categoria dei business angels.

I business angels, a norma dell'art. 1, comma 217 della Legge di Bilancio 2019, saranno investitori privati che avranno comprato quote di startup per almeno 40 mila euro in 3 anni. Rientrare in questa categoria, ex art. 1, comma 218 della Legge di Bilancio 2019, permetterà sgravi che passano dal 30 al 40% delle somme investite con un incremento delle aliquote di cui ai commi 1, 4 e 7 dell'articolo 29 del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179, convertito, con modificazioni, dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221 relativo agli "Incentivi all'investimento in start-up innovative".

f. Norma pro 'exit' e acquisizioni da altre società

L'art. 1, comma 218 della Legge di Bilancio 2019 prevede un incentivo sotto forma di credito d'imposta per le società, diverse da imprese start-up innovative, che comprano startup innovative: si tratta di un'agevolazione fiscale fino al 50% purché mantenga le quote acquisite per almeno tre anni.

Ai commi 222-225 dell'art. 1 della Legge Bilancio 2019 è invece disposta la chiusura del fondo rotativo fuori bilancio "Fondo Start-up" (art. 14, Legge 99/09 e D.l. 102/11) e si destinano le risorse all'entrata dello Stato. La relazione al disegno di legge precisa che ciò deriva dallo scarso utilizzo.

Inoltre, per quanto annunciati, non si è provveduto alla creazione delle Società di investimento semplice (c.d. SIS), veicoli di investimento "alleggeriti".

Tuttavia, il Ministro Di Maio ha comunque indicato, sempre in sede di presentazione del FNI, la nascita delle SIS come una delle prossime riforme in arrivo, finalizzata a integrare la strategia del governo in fatto di ricerca e innovazione.

COMMENTO

Sono numerosi gli spunti di interesse e positiva l'ambizione, così come pure l'intenzione di creare una massima critica mediante una "coagulazione" dei centri di intervento e delle risorse. Tuttavia da comprendere sia l'effettività del dimensionamento annunciato, sia quanto saranno d'ostacolo a un'efficace attuazione la normativa secondaria e il compimento di determinati passi -pubblici e privati- diretti a incidere inevitabilmente su *governance* e rapporti in centri importanti di potere economico, e non solo. Come già accennato, a questi interventi sarà (anche) dedicato un separato *white paper*.

2.10 FONDO GARANZIA. CONFIDI

MISURA

Per quanto non allo stato ancora inciso dalla Legge di Bilancio 2019, il Fondo di Garanzia resta uno strumento fondamentale di sostegno alle PMI. Sarebbe emersa l'apertura del ministero ad innalzare da 2,5 a 3,5 milioni l'importo massimo garantito per singola impresa.

Sul Fondo di garanzia ci sono anche valutazioni in merito all'art. 1 del Decreto Semplificazioni, che prevede una sezione speciale da 50 milioni a sostegno dei piccoli imprenditori che hanno difficoltà a ripagare i finanziamenti bancari a causa dei crediti accumulati con la Pubblica amministrazione. Le imprese hanno chiesto che queste risorse siano aggiuntive rispetto a quelle ordinarie attualmente a disposizione del Fondo. Al tavolo tecnico si è accennato inoltre a una possibile riedizione del voucher per la digitalizzazione delle PMI, misura da distinguere dai contributi per consulenze e manager 4.0 inseriti in Legge di Bilancio.

Dal 15 marzo 2019 entra a regime la riforma del Fondo di garanzia che prevede un'importante rivisitazione (prevista dal decreto Mise del 6 marzo 2017) che ora entra in vigore dopo la firma del D.M 12 febbraio 2019 del ministro dello Sviluppo Economico Luigi Di Maio contenente le disposizioni operative. Tra le novità principali la ridefinizione delle modalità d'intervento che vengono articolate in garanzia diretta, riassicurazione e controgaranzia, l'applicazione all'intera operatività del Fondo del modello di valutazione basato sulla probabilità di adempimento delle imprese beneficiarie, la riorganizzazione delle misure di copertura e di importo massimo garantito e l'introduzione delle operazioni a rischio tripartito.

Inoltre, il Mef individuerà eventuali risorse da destinare ai Confidi che realizzino aggregazioni, processi di digitalizzazione o percorsi di efficientamento gestionale per la concessione di garanzie alle PMI. In particolare è previsto che al comma 54 dell'articolo 1 della legge 27 dicembre 2013, n. 147, dopo le parole: «225 milioni di euro» sono inseriti i seguenti periodi: «Il Ministero dello sviluppo economico, entro il 30 giugno 2019, provvede ad accertare la presenza di eventuali risorse residue rispetto alla dotazione prevista al secondo periodo, da assegnare entro il 31 dicembre 2021. Con decreto del Ministro dello sviluppo economico, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze, sono stabiliti i criteri e le modalità di concessione di tali risorse ai confidi che realizzino operazioni di aggregazione, processi di digitalizzazione o percorsi di efficientamento gestionale, da utilizzare per la concessione di garanzie alle piccole e medie imprese».

COMMENTO

Il Fondo di Garanzia può essere uno strumento di grande rilievo nella promozione di investimenti Industry 4.0 presso le PMI e che però necessita di una sorta di "affilamento" rispetto a questo obiettivo e in merito a ciò svolgeremo qualche considerazione più sotto.

3. PROPOSTE E SPUNTI

3.1 INDUSTRY 4.0 E PMI: RIPENSARE LA STRATEGIA. LA NECESSITÀ DI “CAMPIONI”

Nella sua nuova *wave* il Piano (già) Impresa 4.0 differisce dal passato soprattutto in due sensi: la forte apertura verso il Venture Capital (ormai un autonomo piano) e il ridirezionamento degli incentivi verso le PMI.

Quest'ultimo aspetto è sicuramente anche frutto della ricerca “La Diffusione delle Imprese 4.0 e le Politiche: Evidenze 2017” (MISE) che ha dimostrato (ma poteva essere altrimenti?) l'enorme divario nella “conversione” a tecnologie Industry 4.0 tra le piccole imprese (meno del 10%) e quelle con oltre 250 dipendenti (circa il 50%). Tuttavia nell'approccio adottato si annidano possibili (probabili?) errori: l'adozione di un metro solamente quantitativo; la presunzione che la conversione a Industry 4.0 rappresenti una sorta di diritto/dovere delle imprese; la mancanza di focalizzazione e di utilizzo efficiente delle risorse date.

In effetti diversi studi convergono sulla medesima analisi del tessuto imprenditoriale³. La conseguenza che riteniamo di trarre è la possibilità di individuare una più ristretta platea di imprese che possano concretamente beneficiare degli incentivi. Questa platea utile è stata definita negli studi citati variamente come “Possibili Innovatori 4.0”, “Digitali Incompiuti”, “In transizione”, e può rappresentare una percentuale delle imprese italiane che varia dal 15% al 30% (a seconda delle definizioni, comunque una platea di decine di migliaia di imprese).

E' verso queste aziende già “in transito” che si devono dirigere gli sforzi e gli incentivi di una politica industriale, accettando la responsabilità di restringere la platea.

La tesi dunque è che siano necessari “campioni” (con la “c” minuscola, in un'accezione diversa dai “Grandi Campioni” *pivot* della politica industriale francese). Campioni: per tali intendendosi le aziende che hanno il reale potenziale di adeguarsi e sfruttare i paradigmi Industria 4.0: per poi posizionarsi o come traino di altre o per stabilizzarsi all'interno delle Catene Globali del Valore, senza esserne marginalizzate. Dunque, “campioni” a prescindere dalle grandi dimensioni, e in gran numero. Una platea minoritaria rispetto a quella oggi destinataria delle misure, ma comunque molto nutrita.

Si cominciano ad avere dati per poter lavorare attorno a questo concetto di “campioni”, ad individuarli in attualità o in potenza, in base al ricorrere di determinati fattori abilitanti, come ad esempio:

- (i) L'appartenenza settoriale;
- (ii) La dimensione (>25 dipendenti);

3. Ad esempio, ma non solo: “Imprese e politica insieme per l'industria Italiana 4.0”, Centro Studi Confindustria, Settembre 2018; “Il sistema produttivo italiano tra modernizzazione e Industria 4.0”, CDP, Quaderni 03-2018.

4. Questa letteratura “aneddotica” (che si compone di *case studies, success stories*, etc.) è in realtà di grande interesse. Da essa tra l'altro si desume che nella maggior parte dei casi queste storie di successo si collegano effettivamente a catene globali del valore o alla necessità di integrazione in (soddisfazione di) grandi clienti da parte di imprese medie. Per un esempio, tra i davvero tanti rintracciabili sulla stampa o in rete, si veda <https://www.digital4.biz/supply-chain/medie-imprese-industria-4-0-nord-est-casi-breton-brovedani-friul-intagli-limacorporate/>.

- (iii) L'appartenenza o contiguità a catene globali del valore;
- (iv) Il tenore degli investimenti fatti e l'accesso a incentivi già fruiti.

Sia gli studi su base statistica, sia la letteratura più "aneddotica"⁴, già oggi forniscono una assai maggiore possibilità di orientamento e focalizzazione per il *policymaker* pubblico.

Riteniamo che in questa direzione debbano dirigersi gli sforzi della politica industriale italiana, evitando quanto più possibile quei rischi insiti (dispersione, frammentazione, inefficacia) nell'approccio originario e oggi confermato (abbiamo già rilevato nel White Paper che un tale approccio è condivisibile in una logica di *kick-start* ma deve essere sostituito da un approccio sempre più consapevole, strategico e selettivo).

Da ciò un paio di corollari:

- la centralità dei rapporti con la grande impresa, sia come *customers*, sia come *providers* (a questo riguardo, i Competence Center possono essere utili, si veda sotto). Ma vi è anche la possibilità di valutare sistemi di incentivazione legati alla creazione di ecosistemi fornitori/clienti e di alleanze⁵. E' necessario favorire la programmazione e la creazione di partnership forti di medio periodo ed avere una visione globale del mercato. Una sfida per le PMI italiane che dovranno vincere per entrare nella via tracciata dalle multinazionali nelle Catene Globali del Valore che sono, semplicemente, un dato di fatto non ignorabile;
- lavorare secondo una logica "ascensore" e non "trenino" (nella quale è il vagone più lento -l'impresa più piccola, più analogica- a dettare la velocità).

3.2 RIPENSARE LA "FILOSOFIA": DAI SINGOLI INCENTIVI ALLA LORO RELAZIONE

Comincia a vedersi più chiaramente il rischio di un proliferare di misure non organicamente collegate tra di loro, con incentivi ciascuno limitato e nel complesso meno efficaci di quanto potrebbero essere nella loro corretta relazione. Ormai al suo "terzo anno", comincia dunque a vedersi anche la necessità che il *focus* Piano passi dall'"oggetto" (la singola misura, la singola incentivazione) alla "relazione" tra essi.

D'altra parte se la digitalizzazione è un percorso (macchine, persone, processi, servizi/prodotti, ecosistemi, catene), in qualche misura anche la politica industriale deve prenderne atto e dunque "seguire" questo percorso, aiutando concretamente chi l'ha intrapreso. Per raggiungere questa "concretezza" è necessario considerare sia l'elemento di carattere oggettivo (le caratteristiche dell'impresa, vedi punto 3.1), sia un elemento dinamico (ossia il percorso dell'impresa e la sua posizione su questo percorso). Il che è possibile privilegiando le "relazioni" tra le misure: quelle utilizzate in passato, quelle utilizzabili nel presente e quelle che andranno adottate per essere utilizzate in futuro.

5. Gli approcci a oggi seguiti sono sempre stati in ottica del "piccolo", o per favorire alleanze tra piccoli (es. contratti di rete), ovvero per proteggere il piccolo dal grande (ad esempio, disciplina della subfornitura). Il che non è sbagliato ma ci si domanda se non convenga ora lavorare per creare strumenti, presupposti e incentivi per inserire il "medio" nelle catene globali del valore, senza seguire una logica puramente protettiva.



Un'ipotesi è dunque quella di ripensare in un'ottica di progetto aziendale, ossia di creare un contesto premiale per chi vi accede in un ambito di progetto aziendale reale e profondo. Per chiarezza, non si tratta per nulla di passare a un sistema nel quale le aziende "presentano" progetti da approvare (il che sarebbe una "burocratizzazione" esiziale), ma di collegare l'erogazione o la permanenza di ciascun singolo incentivo alla presenza di una fruizione complessiva fondata sulla presunzione che esistono percorsi standard di evoluzione che sono indice di reale progettualità trasformativa. Per fare esempi concreti: la spesa del voucher consulenza senza che poi vi siano investimenti agevolabili in hardware o software, è indice di una interruzione del percorso. A un tratto successivo del percorso, lo stesso si dica per la relazione tra questi investimenti e quelli in formazione.

Così facendo si ridurrebbero i rischi di dispersione e si agevolerebbe l'adozione di approcci realmente progettuali e non meramente opportunistici da parte delle imprese. Bisogna infatti considerare come ciò possa favorire la creazione di una visione strategica delle singole imprese in ambito aziendale, nel quale non sempre la visione coincide con le azioni intraprese. La mancanza di tale coincidenza mette in luce che gli elementi ritenuti più importanti per innovare efficacemente non sono sempre supportati da un approccio strutturato all'innovazione al passo con l'attuale scenario di "apertura", "condivisione" e "scambio" con la filiera del valore aggiunto. Il rischio, altrimenti, è che dopo aver lanciato la corsa alla sostituzione dei macchinari obsoleti con quelli "intelligenti", si scopra che l'automazione spinta non risolve le difficoltà del mercato.

3.3 LA SEMPLICITÀ È UN VALORE

Diversi segnali vanno nel senso di una "complicazione" delle misure. La complessità del pensiero "dietro" la politica industriale è, purché sia risolta in una sintesi, un valore. La complessità per la fruizione delle misure incentivanti invece è puro disvalore.

Le modifiche al credito R&S così come lo spostamento sulla mini-IRES, da una parte, e il rilievo dei decreti attuativi dall'altra, tradizionalmente un punto debole della legiferazione nazionale, sono in un senso diverso da quello auspicabile.

3.4 DARE EFFETTIVA CENTRALITÀ DEI COMPETENCE CENTER

Una delle grandi scommesse delle precedenti *waves* del Piano sono i Competence Center⁶. È stato detto che sono un tentativo di creare ecosistemi per decreto. Si tratta di un giudizio severo, ma forse non del tutto sbagliato. Ad ogni modo si tratta pur sempre di qualcosa e del meglio che allo stato si può avere. Tornare indietro sarebbe un errore. Marginalizzarli, pure. I competence centers devono tornare al centro della strategia.

6. Allo stato, sei degli otto previsti sono già stati costituiti, mancano Federico II e La Sapienza.

Non solo sono necessari maggiori fondi, allo stato insufficienti, ma è anche necessario indirizzare la loro strategia complessiva, pena il rischio che si trasformino in una sorta di *marketplace* tra imprese, o tra Università e imprese. Realtà ben diversa dal concetto di ecosistemi che dovrebbero andare crearsi.

Vi è la necessità di creare eventi/rapporti annuale di condivisioni e creare strumenti o *venues* di coordinamento “*soft*”. Un possibile esempio di approccio è costituito dalle Knowledge Innovation Communities⁷.

3.5 ULTERIORI RUOLI PER IL PUBBLICO

Sono poi anche altri i ruoli che il “pubblico” può assumere per contribuire indirettamente, ma efficacemente, alla conversione a Industry 4.0 delle imprese italiane, senza travalicare il proprio ruolo e senza significativi aggravii di oneri. Tali possibili ruoli sono tralasciati dal Piano e dall’attuale (ma non solo) politica industriale del Governo.

Ci riferiamo in primo luogo alla centralità delle *partnership* pubblico-private (PPP) soprattutto nell’ambito della formazione, soprattutto quella di base e anche quella della forza lavoro già impiegata. Un allargamento di tali strumenti e di tale linea potrebbe sicuramente correggere diversi degli aspetti di inadeguatezza dello strumento (di per sé fondamentale) dell’alternanza scuola lavoro. Dall’altra parte può aiutare a “mettere a terra” le potenzialità degli ITS, che rappresentano un anello tanto fondamentale quanto a oggi pressoché inesistente nella “catena del valore formativo” in Italia, come sopra visto⁸.

In secondo luogo ci riferiamo al ruolo di promotore dello Stato come *purchaser*/acquirente di soluzioni innovative⁹. Strumenti pur approntati dalla normativa europea come *Pre-Commercial Procurement* e *Public Procurement of Innovative Solutions* sono radicalmente sottoutilizzati dalle stazioni appaltanti in Italia.

3.6 “INNOVAZIONE” NELL’APPROCCIO AL “PROBLEMA” PMI

Assumendo che il “problema” PMI non sia risolto, vorremmo affrontare questo aspetto in due modi: metodologico e concreto.

Vi è notevole ampiezza e l’originalità delle idee e delle proposte che emergono tanto sulla stampa, quanto dai *think tanks* e spesso da parte delle stesse imprese (si noti, più spesso da parte di imprese keystone di maggiori dimensioni, che direttamente dalla galassia delle PMI)¹⁰.

Sorprende allora a fronte di una notevole “spinta” propositiva e ideativa dal basso, la resistenza da parte del Governo e dei Ministeri deputati a forme anche basilari di *Open Innovation*, come ad esempio delle *Call for Ideas*. Ci pare evidente che se un Governo (questo o futuro) si pone

7. <https://eit.europa.eu/activities/innovation-communities>

8. Anche in questo case studies e success stories non mancano, ma debbono essere ricondotti a sistema. Per un esempio, si veda: <http://www.parmaiocisto.com/progetti/Food-Farm-4-0---Copy>.

9. L’attenzione del Governo e della società invece si concentra sul ruolo negativo dello Stato/acquirente: quello del pessimo pagatore che “strangola” fornitori. Non falso, ma è necessario sempre considerare i ruoli in un senso più “rotondo” e non sempre in termini “emergenziali”.



dichiaratamente come motore di innovazione, deve necessariamente adottare quei metodi di innovazione che anche le large corporate italiane e straniere (che sono dal punto di vista organizzativo/burocratico la controparte privata di un apparato statale) utilizzano da tempo.

La mancanza di questo approccio di metodo nell'azione (e prima ancora nel pensiero) di un Governo che voglia (o debba) affrontare in modo realmente innovativo un problema persistente del tessuto imprenditoriale italiano dimostrerebbe la scarsa dimensione e la limitata propensione alla (propria) innovazione.

Dal punto di vista concreto, una prima proposta con la quale si potrebbe rispondere a una "ipotetica" *Call for Ideas*, riguarda quello strumento fondamentale per le PMI che è il Fondo di Garanzia, già oggetto di recentissimi interventi.

L'ipotesi può essere di dare con normativa *ad hoc* una particolare operatività alle c.d. garanzie su portafogli introdotte con successo dal DM 24 aprile 2014 sulla base di pacchetti costituiti da finanziamenti resi omogenei dalla finalità Industry 4.0. Già l'approccio a portafogli (che opera sulla base di una sorta di cartolarizzazione virtuale nella quale il rischio del Fondo si concentra sulla *tranche junior* del portafoglio, ossia quella che sopporta le prime perdite) ha già dimostrato di riscuotere il favore degli istituti finanziari poiché attua un significativo trasferimento del rischio. Con questo approccio PMI "in digitalizzazione" a rischio inferiore diventerebbero un elemento abilitante per l'accesso al credito di PMI caratterizzate da maggior rischiosità. Non solo, ma se i dati confermassero quanto riscontrato statisticamente sulle start-up¹¹ ossia che le aziende innovative sono debitori più virtuosi, ne risulterebbe anche una migliore qualità e, per così dire, "appetibilità" del finanziamento.

Sembra esserci in generale spazio per interventi migliorativi nel funzionamento delle misure e incentivi anche come oggi disegnati, senza significativi aggravii ma con potenziali rilevanti benefici, dei quali quello offerto costituisce un possibile esempio.

10. Ad esempio, in ambito finanziario, ma non solo. A strumenti di investimento negli immobili "catturati" nelle imprese (si veda "I nuovi Pir devono guardare anche alle Pmi non quotate", Sole 24 Ore del 15 gennaio 2019). Senza tralasciare il possibile impiego delle nuove tecnologie come *blockchain*, sulle quali lo stesso Governo dichiara e dimostra di voler puntare, che possono avere un utile impiego proprio per facilitare l'afflusso di risorse finanziarie alle PMI, ad esempio rendendo più efficiente e liquido il mercato dei crediti, o permettendo il ricorso a *Security Token Offerings*.

11. Vedasi la Relazione Annuale DG Incentivi alle Imprese del Settembre 2017.



American Chamber of Commerce in Italy

Via Cantù 1 - 20123 Milano
Tel. +39 02 86 90 661- Fax +39 02 39 29 67 52
amcham@amcham.it - www.amcham.it