



Consiglio Nazionale  
dei Dottori Commercialisti  
e degli Esperti Contabili

Fondazione  
Nazionale dei  
Commercialisti

INFORMATIVA PERIODICA

# Finanza aziendale

23 aprile 2019

## Indice

Presentazione	1
I documenti di ricerca e di approfondimento	2
Attività del CNDCEC	4
Novità e opportunità	6

## Presentazione

Cara/o collega,

ti presentiamo l'Informativa periodica "Finanza Aziendale" che confidiamo possa essere di aiuto e di stimolo per approfondire aspetti correlati agli strumenti di finanza tradizionale e di finanza agevolata.

Come avrai modo di leggere, anche questa nuova Informativa risulta incentrata sulla ricognizione dell'attività istituzionale svolta dal CNDCEC, sulle tematiche di maggiore interesse e attualità e sulle modalità di attuazione delle linee programmatiche già individuate nel programma di area della finanza aziendale.

L'Informativa fa riferimento a due recenti Documento pubblicati dal Consiglio Nazionale e dalla Fondazione Nazionale Commercialisti. Il primo è relativo a "**L'equity crowdfunding alla luce delle ultime modifiche normative e regolamentari: un'opportunità per lo sviluppo delle aziende**" e analizza lo strumento in questione nell'ambito della più ampia tematica della pianificazione finanziaria e delle opportunità di ottenere risorse per sostenere gli investimenti e la crescita delle imprese.

Il secondo documento, "**Il peer to peer lending: aspetti operativi e opportunità per aziende e investitori**", intende far luce sui principali aspetti del P2P, analizzandone le principali tipologie, i trend di mercato, le opportunità per i *players* coinvolti, gli aspetti fiscali e i più significativi profili operativi di cui tener conto nell'attuare simili operazioni.

Il lavoro svolto dal Consiglio Nazionale è pubblicato nella sezione "**Attività del CNDCEC**" nella quale abbiamo inserito le iniziative che stiamo portando avanti, i progetti avviati in collaborazione con altri soggetti, istituzionali e non. Il tutto nell'ottica di porre in evidenza nuovi spazi di attività per i commercialisti.

Completa l'Informativa la sezione "**Novità**" che raccoglie le notizie attinenti ai più recenti provvedimenti, soprattutto in tema di finanza agevolata, nel cui ambito, di recente, stanno trovando attuazione pratica alcune importanti misure di sostegno alle imprese.

È, inoltre, nostra premura ringraziarti anticipatamente qualora volessi fornirci suggerimenti che possano rendere ancor più fruibile l'informativa.

Buona lettura

**Maurizio Giuseppe Grosso e Lorenzo Sirch**

*Consiglieri Nazionali con delega alla Finanza aziendale*



## I documenti di ricerca e di approfondimento

### **L'equity crowdfunding esteso a tutte le piccole e medie imprese: un'opportunità per lo sviluppo delle aziende**

Con il termine *crowdfunding* si indica il processo con cui più persone ("folla" o "crowd") conferiscono somme di denaro ("funding"), anche di modesta entità, per finanziare un progetto imprenditoriale o iniziative di diverso genere utilizzando siti internet ("piattaforme" o "portali") e ricevendo talvolta in cambio una ricompensa. Il *crowdfunding* è definito "*equity-based*" quando tramite l'investimento on-line si acquista un vero e proprio titolo di partecipazione in una società: in tal caso, in cambio del finanziamento si riceve un complesso di diritti patrimoniali e amministrativi che derivano dalla partecipazione nell'impresa.

L'*equity crowdfunding* rappresenta, pertanto, un importante strumento di finanziamento per le piccole e medie imprese, generalmente utilizzato per supportare il lancio di nuove iniziative imprenditoriali.

Negli ultimi anni, anche in Italia le iniziative andate a buon fine, gli importi movimentati e il numero di investitori coinvolti, stanno raggiungendo livelli sempre più significativi.

Ad ogni modo, permangono incertezze operative legate soprattutto alla scarsa conoscenza dello strumento, alle implicazioni operative, alle difficoltà anche culturali delle imprese di aprire il proprio capitale di rischio, alla gestione delle dinamiche di corporate-governance successive alla raccolta di *equity* proveniente da una moltitudine di soggetti.

L'*equity crowdfunding*, infine, presenta molte analogie con un'offerta pubblica iniziale o IPO

#### **ULTIMI DOCUMENTI EMANATI DA CNDCEC E FNC**

[L'equity crowdfunding alla luce delle ultime modifiche normative e regolamentari: un'opportunità per lo sviluppo delle aziende](#)

(aprile 2019)

[Il peer to peer lending: aspetti operativi e opportunità per aziende e investitori](#)

(marzo 2019)

(*Initial Public Offering*): di conseguenza, sarebbe giusto valutarlo come un primo approccio ai mercati finanziari che, nel tempo, favorisca la crescita di numerose nuove imprese il cui sbocco naturale potrà anche essere, dapprima, l'ammissione alla quotazione su mercati minori (dedicati ad esempio alle piccole e medie imprese, quali l'AIM Italia), e successivamente il listing su piattaforme di negoziazione più evolute come i mercati regolamentati (ad es. l'MTA di Borsa Italiana).

Scopo del documento, pertanto, è fare luce sulle caratteristiche di tale strumento di finanziamento per le imprese, analizzandone le principali caratteristiche tecniche, approfondendo gli elementi essenziali relativi alla modalità di offerta ed esaminando il quadro normativo di riferimento, partendo dalle modifiche introdotte dal D.L. 179/2012 all'interno del nostro ordinamento.

In seguito alla pubblicazione del documento, il Consiglio Nazionale sta procedendo all'organizzazione di appositi eventi di formazione e divulgazione dei temi trattati sull'intero territorio nazionale.



## Il *peer to peer lending*: aspetti operativi e opportunità per aziende e investitori

Negli ultimi anni, grazie ai progressi che si sono registrati nel campo dell'*information and communication technology* (ICT), l'industria finanziaria ha ampliato la gamma dei servizi offerti, diversificato i canali di distribuzione e innovato le procedure di gestione dei rischi. Tuttavia, la maggiore efficienza connessa all'utilizzo delle nuove tecnologie non sempre si è tradotta in minori costi o condizioni più vantaggiose per la clientela in quanto, in molti casi, i benefici prodotti sono stati quasi interamente appannaggio degli intermediari finanziari. L'avvento e lo sviluppo del web, ad ogni modo, hanno ampliato il novero degli operatori che offrono servizi e prodotti finanziari in passato proposti esclusivamente dalle banche e la stessa gamma dei servizi offerti, oltre quelli tradizionalmente riservati ai soli istituti di credito: si tratta di tutte le imprese del mondo del FinTech, che attualmente consentono a molti consumatori di accedere a una gamma più ampia di servizi di pagamento, investimento, consulenza e finanziamento. Tra gli strumenti che consentono il collocamento di risorse finanziarie da parte dei prestatori (o *lenders*), alcuni offrono la possibilità di entrare direttamente a far parte dell'attività aziendale fino ad arrivare a sviluppare forme di investimento sempre più indipendenti dai canali tradizionali di finanziamento.

Da tali dinamiche relazionali, che permettono a persone fisiche e aziende di sostituirsi in molti casi alle banche, è nato il fenomeno del *peer to peer lending* ("P2P"), vale a dire l'accensione di prestiti erogati da privati o imprese ad altri privati o a piccole e medie aziende, attraverso piattaforme di *social lending*, senza passare per i canali tradizionali.

## I DOCUMENTI DI RICERCA E DI APPROFONDIMENTO

Più specificamente, il *peer to peer lending* rientra nel più ampio novero dei servizi di *crowdfunding* e rappresenta uno strumento di finanziamento attraverso il quale "famiglie e piccole imprese vengono finanziate direttamente da una moltitudine di investitori. Come evidenziato, l'intermediazione tra domanda e offerta di credito avviene sul web, tramite apposite piattaforme gestite da società finanziarie o istituti di pagamento autorizzati: il portale diventa il vero e proprio marketplace, ovvero il luogo di incontro e interazione tra chi offre il proprio capitale e chi è alla ricerca di credito.

Soprattutto in seguito alla crisi e al conseguente *credit crunch* che ha attanagliato buona parte delle economie mondiali, il *peer to peer lending* ha rappresentato uno strumento di grande interesse nell'offrire un supporto finanziario per numerosi soggetti in cerca di liquidità, come dimostrato dai dati emergenti da recenti ricerche, che evidenziano un mercato in forte e costante crescita<sup>1</sup>. La stessa Commissione Europea ritiene il P2P come una "diretta alternativa a un prestito bancario con la differenza che, invece di ottenere risorse da una singola fonte, le aziende possono prendere risorse in prestito da decine, a volte centinaia, di soggetti".

Scopo del documento è far luce sugli elementi maggiormente rilevanti del P2P, analizzandone le principali tipologie, i trend di mercato, le opportunità per i *players* coinvolti, gli aspetti fiscali e i più significativi profili operativi di cui tener conto nell'attuare simili operazioni.

<sup>1</sup> In Italia, l'erogato complessivo del solo anno 2018 delle prime dieci piattaforme si è attestato a 763 milioni, con un aumento del 125% rispetto ai 340 milioni erogati dalle stesse nel 2017.



## Attività del CNDCEC

### Progetti in itinere

Il Consiglio Nazionale, nell'ambito del gruppo di lavoro impegnato sulle tematiche del *Wealth planning*, in seguito alla pubblicazione del documento menzionato nella precedente Informativa, sta effettuando ulteriori attività di approfondimento, al fine di elaborare procedure, format e check-list che possano assistere il commercialista nel suo ruolo di supporto al cliente nella complessa attività di *wealth planning e wealth management*.

#### GRUPPO DI LAVORO "Wealth management e family office":

**Membri:** Alessia Bastiani, Roberto Ianni, Giovanni Pinna Parpaglia. **Ricercatori:** Roberto De Luca, Nicola Lucido. **Esperti:** Valeria Ferrero (AIPB), Simona Maggi (AIPB).

Sul tema, si sta dando vita ad una serie di incontri sull'intero territorio nazionale, allo scopo di divulgare i principali contenuti dell'elaborato in precedenza pubblicato (oltre alle procedure e ai format sopra menzionati) e, soprattutto, sostenere la diffusione, tra i commercialisti, della consapevolezza del proprio ruolo e del valore della propria consulenza sulle tematiche in questione.

L'organizzazione di convegni ed eventi di formazione sta riguardando anche la materia dell'*equity crowdfunding*, anche al fine di diffondere il documento appena pubblicato del Consiglio Nazionale.

Nell'ambito del gruppo di lavoro "Modello di rating per la finanziabilità delle PMI", sta proseguendo l'attività di elaborazione di una proposta normativa che preveda un

meccanismo di attestazione da parte dei commercialisti in relazione alla conformità dei documenti consegnati all'istituto bancario con quelli trasmessi all'amministrazione finanziaria e con i dati risultanti dalla contabilità, oltre che all'attendibilità dei dati qualitativi forniti.

Tale attestazione dovrebbe generare benefici per le imprese sia in termini di possibilità di accesso che di costo del credito, con particolare riferimento ai soggetti giuridici non obbligati al deposito del bilancio di esercizio.

#### GRUPPO DI LAVORO "Modello di rating per la finanziabilità delle PMI":

**Membri:** Paolo Bianconi (Odcec di Torino), Davide Calandra (Università di Torino), Gianluigi Longhi (Odcec di Ravenna), Ida Palmieri (Odcec di Benevento). **Ricercatori:** Roberto De Luca, Nicola Lucido.

Proseguono anche i lavori del gruppo di lavoro dedicato alla pianificazione finanziaria, volti alla produzione di un documento che possa essere di supporto ai colleghi in tema di accesso al credito delle piccole e medie imprese.

#### GRUPPO DI LAVORO "Pianificazione finanziaria e rating":

**Membri:** Mario Bowinkel (Odcec di Napoli), Susanna Galesso (Odcec di Padova), Lorenzo Veroli (Odcec di Massa Carrara). **Ricercatori:** Roberto De Luca, Nicola Lucido.

Il Consiglio Nazionale ha dato altresì vita a un nuovo gruppo di lavoro destinato ad



analizzare la tematica della Brexit. Lo scopo è quello di approfondire gli aspetti operativi e le implicazioni pratiche per le imprese e i commercialisti dell'uscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea. Il primo output sarà un documento che tratteggia in maniera sintetica il quadro generale e i diversi scenari possibili (es.: "no-deal", rinvio, accordo).

Il lavoro proseguirà con approfondimenti relativi al decreto in fase di emissione da parte del Governo italiano, oltre che alle principali conseguenze in tema di IVA, trattamento doganale e accise.

Inoltre, ulteriori analisi saranno dedicate ad altri temi molto rilevanti per le imprese, quali quelli connessi agli aspetti societari, fiscali e finanziari connessi alla Brexit .

#### GRUPPO DI LAVORO "Brexit":

**Membri:** Sandro Di Cicco, Francesco Renne, Emmanuela Saggese. **Ricercatori:** Roberto De Luca, Nicola Lucido.



## Novità e opportunità

### Modifica alla disciplina dei piani individuali di risparmio (PIR)

Con la Legge di Bilancio per il 2017, è stata introdotta nel nostro ordinamento la disciplina dei “piani individuali di risparmio” (PIR), con l’intento di immettere flussi finanziari nell’economia reale e nel tessuto produttivo italiano, orientando il risparmio delle famiglie, attualmente maggiormente concentrato sulla liquidità e veicolando risorse a sostegno delle piccole e medie imprese.

I piani individuali di risparmio, dunque, dovrebbero costituire un’utile alternativa per garantire provviste finanziarie alle PMI, le cui criticità connesse a una scarsa capitalizzazione si sono acuite negli anni della crisi e del “credit crunch”, che ha causato forti problemi non solo a livello di singole realtà imprenditoriali ma anche in una prospettiva sistemica e macroeconomica.

Soprattutto grazie alle agevolazioni fiscali previste dalla normativa che li ha introdotti, i PIR hanno fatto registrare una diffusione anche superiore alle aspettative: nell’anno di lancio (2017), essi hanno generato una raccolta netta pari a quasi 11 miliardi di euro (di cui circa 7,9 relativi a fondi di nuova istituzione e circa 3 concernenti fondi pre-esistenti), che rappresenta l’11% della raccolta netta dell’intera industria italiana del risparmio gestito nell’anno (97,4 miliardi), con un patrimonio promosso di circa 15,8 miliardi. Nello specifico, il regime tributario di favore concesso alle persone fisiche in relazione alla tipologia di investimenti in questione, introdotto dalla all’art. 1, commi da 100 a 114 della Legge di Bilancio per il 2017, prevede la

#### RIFERIMENTI

[Legge 30 dicembre 2018, n. 145](#)

[Legge 11 dicembre 2016, n. 232](#)

non imponibilità dei redditi di capitale e dei redditi diversi di natura finanziaria derivanti dagli investimenti effettuati in un piano di risparmio a lungo termine. Tale agevolazione si estrinseca in un regime di esenzione dalle imposte sostitutive e dalle ritenute generalmente applicate sui redditi in questione, con esclusione dei proventi di natura finanziaria derivanti da partecipazioni qualificate.

Al fine di godere delle agevolazioni, la normativa originaria prevedeva che gli investimenti dovessero rispettare alcuni specifici requisiti:

- possesso dei titoli per almeno cinque anni;
- importo massimo pari a € 30.000 per anno solare, per un valore complessivo non superiore a € 150.000;
- la quota del portafoglio destinato a strumenti emessi dallo stesso emittente non può superare il 10%;
- il 70% delle risorse destinato a strumenti emessi da PMI italiane. Nell’ambito di tale importo, almeno il 30% (quindi il 21% del totale) deve essere impiegato in strumenti emessi da imprese diverse rispetto a quelle quotate nel FTSE Mib.

Proprio rispetto a tale ultimo requisito, ai fini dei benefici fiscali, la Legge di Bilancio per il 2019 ha introdotto alcune novità per i PIR creati a partire dal 1° gennaio 2019, atteso che, in base al comma 212 dell’art. 1, oltre al predetto requisito del 30%, nell’ambito del





## NOVITÀ E OPPORTUNITÀ

70% di risorse da destinare a strumenti emessi da PMI italiane:

- almeno il 5% del valore<sup>2</sup> (quindi il 3,5% del patrimonio complessivo del piano) deve essere investito in strumenti finanziari ammessi alle negoziazioni sui sistemi multilaterali di negoziazione;
- almeno il 5%<sup>3</sup> (quindi il 3,5% del patrimonio complessivo del piano) dovrà essere destinato a quote o azioni di Fondi per il Venture Capital residenti in Italia.

Questi ultimi sono gli organismi di investimento collettivo del risparmio che destinano almeno il 70% dei capitali raccolti in investimenti in favore di PMI non quotate e che soddisfano almeno uno dei seguenti requisiti:

- a) non hanno operato in alcun mercato;
- b) operano da meno di sette anni dalla loro prima vendita commerciale;
- c) necessitano di un investimento iniziale per il finanziamento del rischio che, sulla base di un piano aziendale elaborato per il lancio di un nuovo prodotto o l'ingresso su un nuovo mercato geografico, è superiore al 50% del loro fatturato medio annuo negli ultimi cinque anni.

Nelle intenzioni del Legislatore c'è quella di rilanciare lo strumento che, dopo l'*exploit* del 2017, nel 2018 ha fatto rilevare un rallentamento (registrando una raccolta pari a circa 4 miliardi contro gli 11 dell'anno precedente).

L'effettiva attuazione delle nuove disposizioni sopra menzionate (che non trovano applicazione nei confronti degli investitori che

abbiano aperto un PIR nel corso degli anni 2017 e 2018) sarà affidata ad un apposito decreto attuativo che dovrà essere emanato del MISE di concerto con il MEF.

Tale provvedimento dovrà essere approvato in tempi brevi atteso che, in attesa di maggiore chiarezza sulla nuova disciplina, dal 1 gennaio 2019 molte SGR hanno bloccato la sottoscrizione di nuovi PIR, permettendo solo di incrementare gli investimenti già in essere.

### Novità per Fondi per il Venture Capital, Business angels e start up innovative.

L'art. 31, comma 2, del D.L. 98/2011 ha introdotto nel nostro ordinamento la definizione del Fondo per il Venture Capital (FVC), la quale è stata modificata ad opera della Legge di Bilancio per il 2019 (art. 1, commi 206-209), che è intervenuta anche sui requisiti da rispettare allo scopo di beneficiare delle agevolazioni fiscali previste.

In seguito ai cambiamenti intervenuti, i Fondi per il Venture Capital sono individuati come organismi di investimento collettivo del risparmio chiusi e società di investimento a capitale fisso, residenti in Italia che investono almeno l'85% del valore degli attivi in piccole e medie imprese non quotate in mercati regolamentati. Tali soggetti devono trovarsi nella fase di:

- sperimentazione (seed financing);
- costituzione (start-up financing);
- avvio dell'attività (early-stage financing);
- sviluppo del prodotto (ex-pansion o scale up financing).

Il restante 15% del valore degli attivi, d'altro canto, deve essere investito in PMI quotate aventi sede legale in Italia.

Le società destinatarie dei FVC devono avere, tra l'altro, le seguenti caratteristiche:

- a) le relative quote od azioni devono essere

<sup>2</sup> Lo schema del recente "Decreto Crescita", in via di approvazione, modifica tale previsione, stabilendo che il valore in questione sia pari a 0,71% per gli investimenti effettuati fino al 2019, per salire al 2,14% per gli investimenti effettuati nel 2020 e raggiungere la quota del 5% solo a partire dal 1° gennaio 2021.

<sup>3</sup> Si veda nota precedente.





## NOVITÀ E OPPORTUNITÀ

- direttamente detenute, in via prevalente, da persone fisiche;
- b) essere soggette all'imposta sul reddito delle società o analoga imposta prevista dalla legislazione locale senza la possibilità di esserne esentate totalmente o parzialmente;
  - c) essere società esercenti attività di impresa da meno di 7 anni (in precedenza 36 mesi);
  - d) avere un fatturato, così come risultante dall'ultimo bilancio approvato prima dell'investimento, non superiore ai 50 milioni di euro.

In base all'art. 31, comma 4 del D.Lgs. 98/2011, i proventi derivanti dalla partecipazione ai FVC non sono soggetti ad imposizione fiscale.

Il comma 210 dell'art. 1 della Legge di Bilancio per il 2019 introduce ulteriori elementi di sostegno allo sviluppo e alla diffusione del Venture Capital.

In primo luogo, il Legislatore ha agito attraverso una modifica dell'art. 1, comma 89, della L. 232/2016, stabilendo che quote o azioni di FVC Capital residenti in Italia, nella Ue o nel See sono considerati «investimenti qualificati» ai fini delle agevolazioni per gli enti di previdenza obbligatoria, fondi di previdenza complementare e i fondi pensione integrativi. Inoltre, è stata innalzata dal 5 al 10% la quota di patrimonio che gli enti di previdenza obbligatoria e i fondi pensione integrativi possono investire in «investimenti qualificati» e in PIR al fine di godere dell'esenzione dell'imposizione fiscale.

Al fine di promuovere gli investimenti in capitale di rischio da parte di operatori professionali, lo Stato, tramite il Ministero dello sviluppo economico, potrà anche sottoscrivere quote o azioni di uno o più Fondi per il Venture Capital o di uno o più fondi che investono in Fondi per il Venture Capital.

## RIFERIMENTI

[Legge 30 dicembre 2018 , n. 145.](#)

[Legge 11 dicembre 2016, n. 232.](#)

[Decreto-legge del 06 luglio 2011 n. 98.](#)

A tale scopo, è istituito il Fondo di sostegno al Venture Capital con 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.

Altre risorse saranno garantite dalla previsione di cui al comma 216, in base alla quale le entrate dello Stato derivanti dalla distribuzione di utili d'esercizio o di riserve sotto forma di dividendi delle società partecipate dal MEF sono utilizzate per almeno il 15% per investimenti in Fondi per il Venture Capital.

Sempre in tema di supporto agli investimenti in innovazione, la Legge di Bilancio per il 2019 (art. 1, comma 217) ha modificato il D.Lgs. 58/1998 (TUF) introducendo ufficialmente la definizione di "Business Angel", vale a dire "investitori a supporto dell'innovazione che hanno investito in maniera diretta o indiretta una somma pari ad almeno euro 40.000 nell'ultimo triennio".

In ultimo, giova evidenziare un ulteriore provvedimento volto a sostenere le nuove imprese: il comma 118 dell'art. 1, ha innalzato dal 30 al 40% le aliquote relative alla deduzione/detrazione dal reddito per gli investimenti nel capitale di start up ex art. 29 D.L. 79/2012 per l'anno 2019. Nei casi di acquisizione dell'intero capitale sociale di start-up innovative da parte di soggetti passivi dell'imposta sul reddito delle società, le predette aliquote sono incrementate, per l'anno 2019, dal 30% al 50%, a condizione che



## NOVITÀ E OPPORTUNITÀ

l'intero capitale sociale sia acquisito e mantenuto per almeno tre anni.

### Rifinanziata la Nuova Sabatini

Il comma 200 dell'art. 1 della Legge di Bilancio per il 2019 ha integrato – per un importo pari a 48 milioni per l'anno 2019 e di 96 milioni per ciascuno degli anni dal 2020 al 2023 – la dotazione finanziaria a favore delle agevolazioni definita dalla “Nuova” Legge Sabatini.

Il 7 febbraio 2019 è stato riaperto lo sportello per la presentazione delle domande di agevolazione.

La misura è rivolta a micro, piccole e medie imprese ed è destinata a sostenere gli investimenti ad uso produttivo attraverso l'acquisto o l'acquisizione in leasing di macchinari, attrezzature, impianti, beni strumentali ad uso produttivo (classificabili nell'attivo dello stato patrimoniale alle voci B.II.2, B.II.3 e B.II.4 dell'art. 2424 C.C. come declassati nel principio contabile n. 16 dell'OIC), nonché software e tecnologie digitali.

Non sono ammessi alle agevolazioni beni usati o beni di mera sostituzione di attivi già esistenti in azienda.

La norma prevede la concessione di un finanziamento, che può coprire l'intero importo del programma di investimento, eventualmente assistito dalla garanzia del Fondo Centrale di Garanzia (fino all'80% del valore totale). Tale finanziamento deve rispettare i seguenti requisiti:

- importo compreso tra 20.000 e 2 milioni<sup>4</sup>;
- durata non superiore a 5 anni;
- utilizzo integralmente allo scopo di

finanziare gli investimenti ammissibili.

#### RIFERIMENTI

[Legge 11 dicembre 2016, n. 232.](#)

[Legge 27 dicembre 2017 n. 205](#)

[Legge 30 dicembre 2018, n. 145.](#)

[Decreto interministeriale 25 gennaio 2016](#)

[Circolare direttoriale 15 febbraio 2017, n. 14036](#)

La domanda di accesso al contributo è presentata presso una delle banche convenzionate, che dovrà erogare il finanziamento.

L'agevolazione è rappresentata da un contributo il cui importo è determinato in misura pari al valore degli interessi calcolati, in via convenzionale, su un finanziamento della durata di cinque anni e di importo uguale all'investimento, ad un tasso d'interesse annuo pari al:

- 2,75% per gli investimenti ordinari;
- 3,575% per gli investimenti in tecnologie digitali collocabili nell'ambito del paradigma cd. “industria 4.0”.

Giova sottolineare come non esista alcuna correlazione tra il tasso di interesse applicato dalla banca, determinato sulla base del costo della provvista e del profilo di rischio del richiedente e il contributo concesso dal Ministero. Il relativo provvedimento di concessione deve essere adottato dal MISE entro 30 giorni dalla ricezione della relativa delibera di finanziamento trasmessa dalla banca/intermediario.

L'investimento deve essere completato entro il periodo massimo di 12 mesi dalla data stipula del contratto di finanziamento.

<sup>4</sup> In base allo schema dell'emanando “Decreto Crescita”, tale limita dovrebbe essere innalzato a 4 milioni.



## NOVITÀ E OPPORTUNITÀ

Il contributo è erogato dal Ministero in quote annuali secondo il piano di erogazione riportato nel provvedimento di concessione. Il contributo è cumulabile con altre agevolazioni pubbliche<sup>5</sup> concesse per le medesime spese a condizione che tale cumulo non comporti il superamento delle intensità massime previste dal regolamento comunitario di riferimento. È consentito dunque abbinare lo strumento in questione anche con altre agevolazioni, che a loro volta consentano la cumulabilità, nel limite dei massimali ESL fissati dalla normativa comunitaria per gli aiuti alle PMI<sup>6</sup>.

### Novità per finanziamenti europei destinati alle PMI (“SMEs Instrument”)

Di recente, la Commissione Europea ha pubblicato ufficialmente l'ultimo “pacchetto” dei work programme a valere sullo strumento “Horizon 2020” per il triennio 2018-2020.

Il work programme 2018-2020 “European Innovation Council (EIC) pilot – Towards the next Framework Programme for Research and Innovation” dispone di un budget di oltre 2,5 miliardi di euro e al suo interno è confluito uno dei principali strumenti per il supporto alle piccole e medie imprese, vale a dire l’**“SMEs Instrument”**: si tratta di uno schema di finanziamento pensato per aziende che sviluppano innovazione (di prodotto, di servizio, di processo e di *business model*) al

#### RIFERIMENTI

[Horizon 2020 WP 2018-2020: Towards the next Framework Programme for Research and Innovation.](#)

fine di guadagnare competitività sui mercati globali.

Tra le novità principali intervenute alla fine del 2018 è da rilevare un cospicuo incremento del budget, che passa da circa 480 milioni a 552 per il 2019 e 601 per il 2020, che non saranno suddivisi in maniera differente rispetto alle diverse aree tematiche.

La Commissione, infatti, ha rinunciato ai vincoli tematici presenti in passato (13 aree specifiche – *topics*) a favore di proposte d'investimento oggetto di specifici studi e analisi da parte delle stesse imprese (*fully bottom-up approach*), tra i quali rientrano soprattutto quelli a carattere maggiormente innovativo e legati alle logiche di Industria 4.0. Rimane invariata la struttura per fasi, in base alla quale è possibile sottoporre progetti che presentano un diverso grado di maturità e si trovano in diversi momenti di sviluppo:

- **Fase 1 (*proof of concept*)**: Analisi della fattibilità tecnico-scientifica e del potenziale economico e commerciale dell'idea progettuale. Le attività da svolgere in questa fase comprendono (tra le altre) l'analisi di mercato e dei competitor, la strategia di commercializzazione, la valutazione dei rischi, l'analisi del regime della proprietà intellettuale, la ricerca di eventuali partner. La proposta si concretizza attraverso la presentazione di un Business Plan (secondo il template di riferimento definito dalla Commissione Europea) nel quale verranno fornite le informazioni principali relative al progetto che si intende porre in essere per sviluppare

<sup>5</sup> Ad esempio con il credito di imposta per investimenti in beni strumentali nuovi, di cui all'Art. 18 del D.L. 91/2014.

<sup>6</sup> In definitiva, le agevolazioni della Nuova Sabatini possono coesistere, sugli stessi beni, con tutte le norme che, prevedendo benefici di carattere fiscale applicabili alla generalità delle imprese, non sono da considerare “aiuti di Stato” e non concorrono, quindi, a formare cumulo.



## NOVITÀ E OPPORTUNITÀ

l'innovazione e portarla sul mercato. L'agevolazione nell'ambito della Fase 1 è rappresentata da un contributo forfettario (lump sum) di € 50.000 euro per un progetto della durata massima di 6 mesi.

- **Fase 2 (From concept to market):** effettiva realizzazione dell'idea progettuale e dello sviluppo di nuovi (o migliorati) prodotti/servizi o tecnologie innovative, pronte per essere immesse sul mercato. Le principali attività riguardano sviluppo, dimostrazione e validazione del prototipo su scala industriale, test e verifica delle performance fino alla prima commercializzazione, oltre alle attività di c.d. pre-marketing. L'agevolazione è rappresentata da un co-finanziamento al 70% per i costi ammissibili di proposte il cui contributo comunitario compreso tra € 500.000 e € 2.500.000, per progetti la cui durata è compresa tra i 12 e i 24 mesi. Anche in questo caso, è necessario produrre un business plan, che dovrà essere più completo e approfondito rispetto a quello in precedenza menzionato, che sarà in ogni caso la base documentale di partenza. Ad ogni modo, giova sottolineare come sia possibile partecipare anche direttamente alla Fase 2.
- **Fase 3 (Commercializzazione):** l'agevolazione non riguarda risorse finanziarie ma un supporto nel facilitare l'accesso a ulteriori finanziamenti dal settore privato, link con investitori e partner e così via.

Anche il processo di valutazione è stato modificato, ancorché si basi sempre sull'analisi di tre elementi fondamentali:

- 1) Impatto, ad esempio in termini di dimensioni del mercato potenziale e scalabilità dell'iniziativa, la cui

ponderazione è salita al 50% del giudizio complessivo sul programma di investimento.

- 2) Eccellenza (25%), relativa al livello di innovazione del progetto.
- 3) Qualità (25%), in termini di capacità del team e di efficienza nell'implementazione del progetto.

L'SMEs Instrument segue il meccanismo delle *open calls* e, pertanto, rende possibile la presentazione delle proposte in 4 scadenze nel corso dell'anno<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Per la Fase 1, la prossima *deadline* è prevista per il 7 maggio 2019, mentre per la fase 2 e il 5 giugno 2019.



### Hanno collaborato a questo numero

**Roberto De Luca**

*Ricercatore area aziendale Fondazione Nazionale dei Commercialisti*

**Nicola Lucido**

*Ricercatore area aziendale Fondazione Nazionale dei Commercialisti*

PER EVENTUALI SUGGERIMENTI: [INFORMATIVA@FNCOMMERCIALISTI.IT](mailto:INFORMATIVA@FNCOMMERCIALISTI.IT)

