



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O



FONDAZIONE
COMMERCIALISTI
ODCEC di MILANO

SAF • SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

I QUADERNI

numero

77

A cura di:

Cristina Erminero

Ezio Este

Riccardo Ricci

GLI STRUMENTI DI FINANZIAMENTO PER LE START-UP E LE PMI I BANDI E I CONTRIBUTI PUBBLICI

COMMISSIONE START-UP, MICROIMPRESE E SETTORI INNOVATIVI





ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O



SAF • SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

I QUADERNI

numero

77

A cura di:

Cristina Erminero

Ezio Este

Riccardo Ricci

GLI STRUMENTI DI FINANZIAMENTO PER LE START-UP E LE PMI

I BANDI E I CONTRIBUTI PUBBLICI

COMMISSIONE START-UP, MICROIMPRESE E SETTORI INNOVATIVI

INDICE

INTRODUZIONE	6
1 IL CONTESTO DI RIFERIMENTO NAZIONALE E COMUNITARIO	11
1.1 Europa 2020 e le fonti di finanziamento europee: fondi diretti e fondi indiretti	11
1.2 Funzione ed efficacia dei finanziamenti: effetti distorsivi e regime de minimis	16
1.3 Contributi e finanziamenti: una possibile classificazione	19
1.4 Le fasi della gestione di un bando. Dal reperimento delle informazioni alla rendicontazione finale	24
2 LE FONTI DI FINANZIAMENTO NAZIONALI	29
2.1 Europa 2020 e le fonti di finanziamento europee: fondi diretti e fondi indiretti	29
2.2 Le fonti di finanziamento locali e regionali	36
2.3 L'accesso ai finanziamenti pubblici: quale ruolo per il Commercialista?	43
3 LA FINANZA AGEVOLATA IN EUROPA: HORIZON 2020	47
3.1 Horizon 2020: le nuove strategie dell'Europa	48
3.2 Le aree di intervento	48
3.3 Quali opportunità per le Start-up e le PMI	50
3.4 Come accedere alle Call	54
3.5 COSME e altri programmi europei di finanziamenti alle imprese	61
3.6 Il ruolo del professionista	63

- 3.7 Allegato
Esempi di progetti vincenti SME Instrument - Fase 1 e Fase 2 - Milano _____ 64
- 3.8 Allegato
Stralcio di template di presentazione di una proposta Horizon 2020 - SME
Instrument - Fase 1 (draft template v20170221) _____ 67

4 INCUBATORI E ACCELERATORI DI IMPRESA E L'ACCESSO AI FINANZIAMENTI _____ 69

- 4.1 BIC (*Business Innovation Centre*) _____ 71
- 4.2 Gli incubatori d'impresa _____ 74
- 4.3 Gli incubatori di aziende in Italia _____ 75
- 4.4 Coworking _____ 77
- 4.5 Le aree di intervento _____ 80
- 4.6 Quali opportunità per le start-up e le PMI _____ 82

5 L'ANALISI DI UN CASO: IL BANDO INTRAPRENDO DI REGIONE LOMBARDA _____ 84

- 5.1 Le attività preliminari: la ricerca del finanziamento
e la verifica dell'ammissibilità dell'idea progettuale _____ 85
- 5.2 Il bando *Intraprendo* - edizione 2017 _____ 92
- 5.3 Erogazione del contributo e rendicontazione _____ 102

BIBLIOGRAFIA _____ 107

NUMERI PUBBLICATI _____ 110

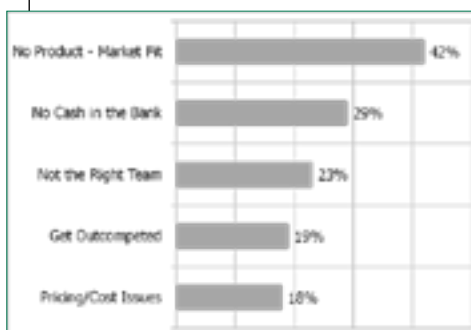
INTRODUZIONE

a cura di Cristina **Erminero**, Ezio **Este**, Riccardo **Ricci**, Deborah **Setola**, Chiara **Verderio**

La principale criticità che si trova ad affrontare una Start-up è senz'altro il reperimento dei finanziamenti necessari per l'avvio dell'attività e quindi la nascita e lo sviluppo dell'impresa nella delicatissima fase in cui ci sono costi da sostenere, magari anche ingenti, mentre i ricavi sono ancora di là da venire.

Non è molto diversa la situazione per le PMI, quando si voglia ad esempio finanziare lo sviluppo di un nuovo ramo d'azienda, di un nuovo prodotto o di nuovi mercati internazionali senza essere in grado di fornire quelle "garanzie" che il sistema bancario tradizionale ancora richiede come indispensabili per la concessione di finanza a debito. In assenza di supporto dal sistema bancario, la maggior parte degli imprenditori finanzia le proprie iniziative imprenditoriali con risparmi personali e prestiti – di più o meno modesta entità – concessi da familiari ed amici: gli americani definiscono queste imprese "underfunded", noi le chiamiamo sottocapitalizzate ma la ricetta per il disastro è la stessa, come dimostrano i dati di CB Insights sulle principali motivazioni di insuccesso delle Start-up.

Grafico - Top 5 Reasons for Start-ups Fail ^[1]



Mentre la mancanza di un prodotto o di un mercato è verosimilmente la causa di insuccesso numero uno per le Start-up, in oltre il 40% dei casi troppo "visionarie" per avere un effettivo interesse o utilità per il mercato che non è disposto dunque a pagarne le prestazioni, la causa numero due di insuccesso è la mancanza di fondi adeguati, letale per quasi 1/3 delle Start-up.

L'esperienza insegna infatti che quando un imprenditore parte con quello che comune-

¹ Fonte Dati CB Insights 2016 www.cbinsights.com - Studio basato sull'analisi di 101 start-up *post mortem*

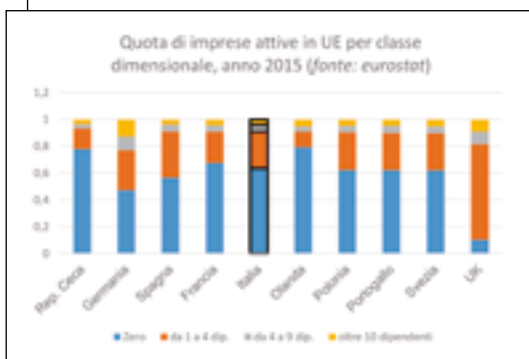
mente chiameremmo “i soldi contati”, si lascia davvero pochissimo margine di errore e la probabilità di nascere e morire in meno di due anni è statisticamente molto rilevante. Il grafico 1^[2] evidenzia che in Italia, la mortalità precoce delle imprese è un fenomeno anche più forte rispetto agli altri Paesi europei. Solo Spagna, Portogallo e Regno Unito registrano un indice di mortalità superiore.

Grafico 1 - Indice di sopravvivenza delle nuove imprese in Europa



L'Italia, tuttavia, subisce una ulteriore limitazione nello sviluppo del tessuto produttivo determinata dal nanismo strutturale delle imprese, come evidenziato dal grafico 2^[3], che acuisce l'incapacità dell'economia di sostenere e sviluppare nuove realtà produttive.

Grafico 2 - Imprese attive in Europa per classe dimensionale



Naturalmente la composizione del tessuto imprenditoriale è una delle variabili discriminanti che influenzano le scelte politiche degli attori pubblici e privati in merito ai criteri e alle modalità di erogazione dei finanziamenti e degli incentivi alle imprese. Come verrà diffusamente descritto nel corso del quaderno, esiste un denominatore comune alla base delle politi-

che comunitarie a valere sui fondi stanziati dall'Unione Europea che possono essere

² Fonte: elaborazione degli autori su bancadati Eurostat

³ Fonte: elaborazione degli autori su bancadati Eurostat

erogati sia direttamente da Bruxelles che indirettamente per il tramite delle autorità centrali o territoriali di ciascun paese membro.

Ad ogni Paese spetta poi delineare le proprie priorità e i propri obiettivi di politica economica e industriale e di conseguenza definire le policy di intervento più opportune per conseguirli anche in ragione delle peculiarità del tessuto sociale e imprenditoriale. Una recente analisi in merito è stata condotta dalla Scuola Europea di Alti Studi Tributarî dell'Università di Bologna (Seast) che ha confrontato gli incentivi messi in campo dai principali paesi europei (Italia, Francia, Germania, Spagna e Paesi Bassi) a favore delle imprese⁴.

Dalla ricerca è emerso che sono ravvisabili 3 grandi capitoli di intervento: il sostegno alla crescita delle start-up innovative, i premi fiscali all'innovazione e gli interventi per dare più convenienza fiscale allo sviluppo eco-sostenibile.

Per quanto riguarda il sostegno alla crescita, la Germania, oltre all'esenzione di imposta sul reddito per gli investimenti in venture capital di società innovative, mira a prediligere i finanziamenti diretti alle imprese (siano essi nazionali o federali); la Francia ha previsto un regime agevolato per utili e plusvalenze delle start-up innovative, mentre la Spagna punta a ridurre l'imposizione fiscale sull'impresa con un'aliquota agevolata del 15% in luogo di concedere agevolazioni fiscali agli investitori.

Anche il sostegno all'innovazione è uno degli obiettivi comuni dei Paesi oggetto dell'analisi: nella maggior parte di essi, infatti, vengono adottate misure che agevolano investimenti in ricerca e sviluppo, tramite il credito di imposta o altre forme di agevolazioni quali "superammortamenti" o detassazioni di redditi derivanti da brevetti o da software protetti.

Attualmente però solo Italia e Francia hanno una strategia fiscale per accelerare la transizione verso la cosiddetta "Industria 4.0". Strategia già perseguita dal 2011 dalla Germania in cui oltre la metà delle imprese manifatturiere con più di 100 milioni di euro di fatturato ha effettuato investimenti in tecnologia.

Sul fronte invece dello sviluppo eco-sostenibile solamente Francia e Paesi Bassi hanno previsto degli interventi a favore delle imprese che investono in tale settore.

In particolare la Francia consente una deducibilità del 13,5% sul valore dell'investi-

⁴ <http://www.seast.unibo.it/it>; si veda anche il Sole 24 ore del lunedì del 20 febbraio 2017

mento effettuato in tale ambito, mentre i Paesi Bassi hanno esteso il regime di “patent box” anche sui diritti di costituzione di nuove varietà vegetali.

Pur essendo particolarmente interessante analizzare più compiutamente le diverse politiche adottate dai diversi Stati in ordine agli incentivi alle imprese, il tema meriterebbe ben altri approfondimenti che in questa sede abbiamo ritenuto di tralasciare focalizzandoci su finanziamenti e contributi accessibili nel mercato domestico.

Ci limitiamo a segnalare la sezione del sito dell’Unione Europea⁵ in cui, per ciascun Paese membro vengono riportati un nutrito numero di finanziamenti e contributi disponibili. È possibile inoltre selezionare alcune variabili (territoriale, fase del ciclo di vita dell’azienda richiedente, settore di investimento, ecc.) per raffinare la ricerca.

Scopo di questo quaderno è di iniziare a presentare alcune alternative di finanziamento a disposizione di Start-up e PMI, focalizzando l’attenzione sulle opportunità fornite dalla finanza pubblica, ossia da bandi e contributi pubblici a livello europeo, nazionale e locale.

È invece demandato ad altro approfondimento l’analisi delle fonti di finanziamento reperibili attraverso il mercato “privato” quali i business angels, i venture capital, i public placements ecc.

Con la promozione del piano nazionale **industria 4.0**, il Ministero dello sviluppo economico ha attuato una serie di azioni (si citano iper e super ammortamento, nuova Sabatini, Fondo di garanzia, credito di imposta R&S, start-up e PMI innovative e Patent box), messe in campo per rilanciare l’innovazione, la ricerca e sviluppo e la crescita delle realtà imprenditoriali virtuose, arginando i vincoli nell’accesso al credito.

Non è questa la sede per trattare le agevolazioni fiscali e finanziarie previste da industria 4.0, ma è importante tenere a mente le linee di indirizzo economiche in cui le imprese oggi si trovano ad operare. In questo contesto, il ruolo del commercialista nell’aiutare le aziende ad accedere alle forme più opportune di agevolazioni è essenziale.

Scopo del quaderno quindi è quello di fornire ai colleghi, limitatamente alle forme di finanziamento pubbliche, uno strumento utile e pratico per capire, conoscere e ren-

⁵ http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/search/it/financial-intermediaries?shs_term_node_tid_depth=884

dersi intermediari nella gestione delle opportunità rese disponibili ai propri clienti. L'approccio è molto operativo e schematico, senza pretesa di completezza. L'obiettivo è di rendere il tema facilmente accessibile a coloro che non ne abbiano esperienza, demandando quindi ai professionisti e alle società specializzate nel campo tutti gli approfondimenti e le richieste di maggiore coinvolgimento.

Nel dettaglio, il primo capitolo ha lo scopo di inquadrare, seppur brevemente, il contesto di riferimento entro cui si sviluppano i bandi di finanziamento dei contributi pubblici disponibili sia per le startup che per le micro, piccole e medie imprese, cercando di fornire una visione d'insieme teorico-operativa necessaria per lo sviluppo delle successive parti. Vengono quindi analizzati i principali finanziamenti europei, nazionali e locali secondo una logica di sistema che vuole fornire una panoramica "ragionata" dei bandi al di là del loro ancoraggio temporale.

In particolare, il secondo capitolo si occupa dei finanziamenti indiretti gestiti dagli Stati o da Enti territoriali (nazionali, regionali e locali), fornendo alcuni esempi di bandi maggiormente significativi per tipologia (di finanziamento, di destinatario, di ente erogatore ecc.).

Il terzo capitolo analizza i finanziamenti diretti dell'Unione Europea approfondendo quelli destinati alle imprese (Horizon 2020, COSME ecc.). Dopo un necessario inquadramento, ampio spazio è destinato alla descrizione dell'iter per la partecipazione, fornendo esemplificazioni e suggerimenti pratici.

Il quarto capitolo ospita una rassegna dei principali "luoghi" in cui start-up e PMI possono trovare un habitat fertile per finanziare i loro progetti di sviluppo anche grazie a finanziamenti pubblici: BIC, coworking, incubatori ecc. Un approfondimento è dedicato al ruolo degli *innovation hub* e dei *competence center*: aspetto quest'ultimo particolarmente interessante nel contesto di trasformazione digitale che stiamo attraversando. Nel quinto capitolo infine viene trattato un caso pratico di progettazione. Partendo da un bando di finanziamento regionale vengono prese in esame le singole fasi di lavoro necessarie per gestire l'intero progetto.

1 IL CONTESTO DI RIFERIMENTO NAZIONALE E COMUNITARIO

A cura di Ezio **Este**

Obiettivo di questo primo capitolo è quello di tratteggiare il contesto entro cui si sviluppano i bandi di finanziamento dei contributi pubblici disponibili sia per le startup (innovative o meno), sia per le micro piccole e medie imprese nonché per gli aspiranti imprenditori e per i professionisti. Il tentativo è quello di fornire una visione d'insieme necessaria per lo sviluppo delle successive parti.

Il punto di partenza non può essere che una disamina sulle strategie dell'Unione Europea che stanziava, con cadenza settennale, risorse gestite in parte direttamente e in parte dai singoli Stati per finanziare la crescita economica e l'occupazione.

1.1 Europa 2020 e le fonti di finanziamento europee: fondi diretti e fondi indiretti

La strategia decennale che l'Europa si è data per rilanciare l'economia e l'occupazione è denominata **Europa 2020**^[6] e si articola su tre priorità strategiche, cinque obiettivi e sette iniziative faro.

Le **3 priorità strategiche** sono di realizzare una crescita che sia intelligente sostenibile e inclusiva:

- 】 crescita intelligente, tesa a sviluppare un'economia basata sulla conoscenza e sull'innovazione;
- 】 crescita sostenibile, che promuova un'economia più efficiente sotto il profilo delle risorse, più verde e più competitiva;
- 】 crescita inclusiva, che promuova un'economia con un alto tasso di occupazione e che favorisca la coesione economica, sociale e territoriale.

Queste tre priorità, che si rafforzano a vicenda, delineano un quadro dell'economia di mercato sociale europea per il XXI secolo.^[7]

⁶ http://ec.europa.eu/europe2020/index_it.htm

⁷ COM(2010) 2020 Definitivo - Comunicazione della Commissione. Europa 2020. Una strategia per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva

Su queste priorità sono stati individuati **5 obiettivi** da raggiungere entro il 2020:

- ① portare il tasso di occupazione della popolazione di età compresa tra 20 e 64 anni dall'attuale 69% ad almeno il 75%;
- ② investire il 3% del PIL in R&S, migliorando in particolare le condizioni per gli investimenti in R&S del settore privato, e definire un nuovo indicatore per seguire i progressi in materia di innovazioni;
- ③ ridurre le emissioni di gas a effetto serra almeno del 20% rispetto ai livelli del 1990 o del 30%, se sussistono le condizioni necessarie, portare al 20% la quota delle fonti di energia rinnovabile nel nostro consumo finale di energia e migliorare del 20% l'efficienza energetica;
- ④ ridurre il tasso di abbandono scolastico al 10% rispetto all'attuale 15% e portare la quota della popolazione di età compresa tra 30 e 34 anni in possesso di un diploma universitario dal 31% ad almeno il 40%;
- ⑤ ridurre del 25% il numero di europei che vivono al di sotto delle soglie di povertà nazionali, facendo uscire dalla povertà più di 20 milioni di persone.

Infine, per raggiungere questi obiettivi, sono state stabilite 7 iniziative prioritarie (denominate anche iniziative faro), descritte nella seguente tabella

Tabella 1.1: Le 7 iniziative faro nell'ambito della strategia Europa 2020^[8]

CRESCITA INTELLIGENTE	CRESCITA SOSTENIBILE	CRESCITA INCLUSIVA
<p>INNOVAZIONE</p> <p>"L'Unione dell'Innovazione" per migliorare le condizioni generali e l'accesso ai finanziamenti per la ricerca e l'innovazione onde rafforzare la catena dell'innovazione e innalzare i livelli d'investimento in tutta l'Unione</p>	<p>CLIMA, ENERGIA E MOBILITÀ</p> <p>"Un'Europa efficiente sotto il profilo delle risorse" per contribuire a scindere la crescita economica dall'uso delle risorse decarbonizzando la nostra economia, incrementando l'uso delle fonti di energia rinnovabile, modernizzando il nostro settore dei trasporti e promuovendo l'efficienza energetica.</p>	<p>OCCUPAZIONE E COMPETENZE</p> <p>"Un'agenda per nuove competenze e nuovi posti di lavoro" onde modernizzare i mercati occupazionali agevolando la mobilità della manodopera e l'acquisizione di competenze lungo tutto l'arco della vita al fine di aumentare la partecipazione al mercato del lavoro e di conciliare meglio l'offerta e la domanda di manodopera.</p>
<p>ISTRUZIONE</p> <p>"Youth on the move" per migliorare le prestazioni dei sistemi d'istruzione e aumentare l'attrattiva internazionale degli istituti europei di insegnamento superiore.</p>	<p>COMPETITIVITÀ</p> <p>"Una politica industriale per l'era della globalizzazione" onde migliorare il clima imprenditoriale, specialmente per le PMI, e favorire lo sviluppo di una base industriale solida e sostenibile in grado di competere su scala mondiale.</p>	<p>LOTTA ALLA POVERTÀ</p> <p>"Piattaforma europea contro la povertà" per garantire coesione sociale e territoriale in modo tale che i benefici della crescita e i posti di lavoro siano equamente distribuiti e che le persone vittime di povertà e esclusione sociale possano vivere in condizioni dignitose e partecipare attivamente alla società.</p>
<p>SOCIETÀ DIGITALE</p> <p>"Un'agenda europea del digitale" per accelerare la diffusione dell'internet ad alta velocità e sfruttare i vantaggi di un mercato unico del digitale per famiglie e imprese.</p>		

Al fine di raggiungere questi obiettivi, l'Unione Europea si avvale di due tipologie di strumenti finanziari: i fondi diretti e i fondi indiretti^[9].

Fondi diretti

Sono contributi erogati e gestiti direttamente dalla Commissione Europea attraverso le sue Direzioni Generali (ricerca, istruzione, ambiente, trasporti ecc.) che devono essere integrate da risorse proprie dei beneficiari a titolo di cofinanziamento. Richiedono

⁸ Fonte: COM(2010) 2020 Definitivo – Comunicazione della Commissione. Europa 2020. Una strategia per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva – Allegato 1

⁹ Per una trattazione articolata si veda Bonifazzi A., Gianetti A., Finanziare l'impresa con i fondi europei, Milano, Ipsoa, 2014

generalmente la costituzione di un partenariato transnazionale tra più paesi europei. Per l'erogazione dei fondi diretti le diverse Direzioni Generali della commissione Europea utilizzano due tipi di modalità:

- a) **Sovvenzioni:** vengono assegnate al beneficiario attraverso il cofinanziamento di progetti specifici alle quali si può accedere tramite inviti a presentare proposte (Call for proposal). La sovvenzione consiste nel versamento di contributi a fondo perduto che coprono una percentuale variabile dei costi ammissibili (50% all'80%). Tra le sovvenzioni rientrano i Programmi tematici, sono programmi di azione adottati dalle istituzioni UE al fine di attuare una specifica politica comunitaria. Fra di essi annoveriamo Horizon 2020, Cosme, Europa Creativa.
- b) **Contratti pubblici** assegnati attraverso gare di appalto (Call for tenders) per l'erogazione di servizi, beni oppure per l'esecuzione di lavori volti a garantire lo svolgimento delle operazioni delle istituzioni e programmi europei.

Fondi indiretti

I fondi indiretti (o fondi strutturali) vengono erogati dalla Commissione Europea ma gestiti dalle Autorità Nazionali o Regionali, le quali a loro volta distribuiscono i finanziamenti attraverso i bandi.

Questi fondi, che rappresentano la maggior parte dei finanziamenti comunitari, nascono con l'intento – nell'ambito della politica regionale europea – di rafforzare la coesione economica, sociale e territoriale e di ridurre il divario fra le regioni più avanzate e quelle in ritardo di sviluppo.

Fra i fondi strutturali più rilevanti figurano:

- ▶ il FESR (Fondo Europeo di sviluppo Regionale), istituito nel 1975, finanzia la realizzazione di infrastrutture e investimenti produttivi generatori di occupazione. Destinato in particolar modo alle imprese;
- ▶ FSE (Fondo Sociale Europeo) istituito nel 1958, favorisce l'inserimento professionale dei disoccupati e delle categorie sociali meno favorite finanziando in particolare azioni di formazione.
- ▶ *Fondo di Coesione* istituito nel 1994, con la finalità di accelerare i tempi della convergenza economica, sociale e territoriale. È destinato ai Paesi con un PIL medio pro

capite inferiore al 90% della media comunitaria. Finanzia prevalentemente progetti infrastrutturali nei settori dell'ambiente e dei trasporti.

Vi sono poi il FEASR (Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale) e il FEAMP (Fondo Europeo per gli Affari Marittimi e la Pesca).

L'erogazione dei fondi indiretti (strutturali) avviene a livello nazionale e regionale attraverso lo sviluppo di Programmi Operativi che possono qualificarsi in:

- › *PON (programmi operativi nazionali)* per settori con particolari esigenze di integrazione a livello nazionale. L'autorità di gestione è un'Amministrazione Centrale;
- › *POR (programmi operativi regionali)* riferiti alle singole Regioni e gestiti dalle relative amministrazioni regionali. Per ciascuna regione c'è un POR FESR e un POR FSE;
- › *POIN (programmi operativi interregionali)* per sviluppare quei settori in cui risulta efficace un'azione coordinata tra regioni su temi quali energia e turismo.

Per il periodo di programmazione finanziaria 2014-2020 è stato adottato un “**accordo di partenariato**” fra l'Italia e la commissione Europea in cui viene definita la strategia per un uso ottimale dei Fondi strutturali e di investimento. Sono stati stanziati per il settennio più di 32 miliardi di Euro a valere sui fondi FESR e FSE.

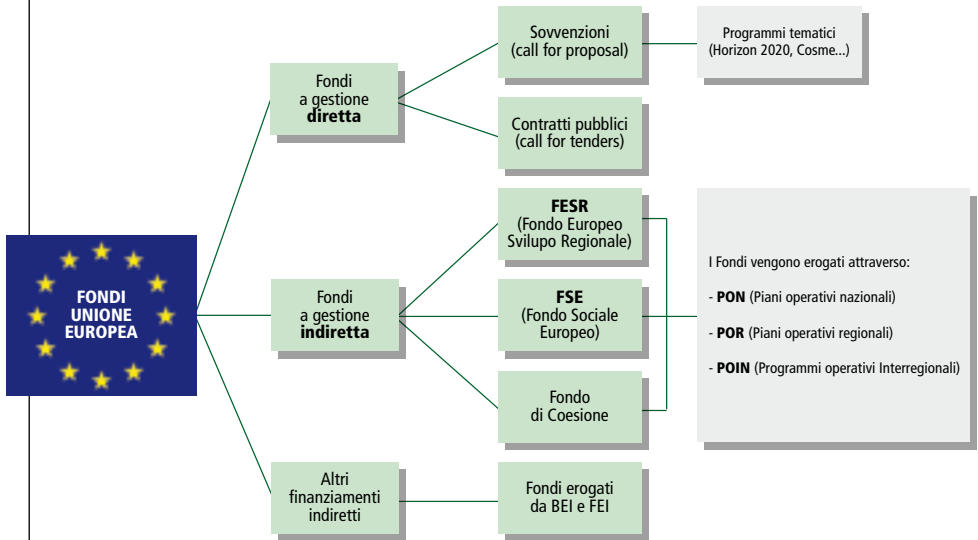
Sono stati stabiliti anche gli obiettivi prioritari da perseguire nelle singole programmazioni: per il FESR sono state individuate le seguenti priorità cui verranno destinate le risorse:

- › innovazione e ricerca;
- › agenda digitale;
- › sostegno alle piccole e medie imprese (PMI);
- › economia a bassa emissione di carbonio.

Vi sono infine, sempre nel novero dei fondi indiretti, i finanziamenti gestiti attraverso intermediari quali banche, istituzioni creditizie e fondi d'investimento con lo scopo di incrementare il volume di credito a disposizione delle PMI.

Queste linee di finanziamento sono pertanto accessibili attraverso diversi attori intermediari quali ad esempio BEI (Banca Europea per gli Investimenti) e FEI (Fondo Europeo per gli Investimenti).

Grafico 1.1 Le fonti di finanziamento dell'Unione Europea: uno schema di sintesi



1.2 Funzione ed efficacia dei finanziamenti: effetti distortivi e regime *de minimis*

Quale sia la funzione e l'efficacia dei finanziamenti pubblici alle imprese è un argomento particolarmente studiato nella teoria economica. Un'analisi specifica sul tema è stata condotta, da un pool di ricercatori, nel 2012 su richiesta del Governo ed è nota come rapporto "Giavazzi"¹⁰ dal nome del curatore.

Dal rapporto emerge che i sussidi alle imprese sono giustificati solo quando i mercati non sono in grado di raggiungere obiettivi socialmente desiderabili, ad esempio producendo una quantità sub-ottimale di un certo bene (fallimenti di mercato). In questo

¹⁰ "Analisi e Raccomandazioni su contributi pubblici alle imprese - Rapporto al Presidente del Consiglio e Ministro dell'Economia e delle finanze e al Ministro dello Sviluppo, delle infrastrutture e dei trasporti redatto su incarico del Consiglio dei ministri del 30 aprile 2012". Il rapporto, pur non essendo recentissimo, rimane attuale nelle sue analisi e nelle sue conclusioni

caso un sussidio potrebbe ristabilire un livello di produzione socialmente ottimale. Secondo la teoria economica i sussidi alle imprese sono giustificati sulla base di tre forme di fallimento di mercato:

- a) le esternalità. Un tipico esempio di esternalità sono **le attività di ricerca e sviluppo (R&S)**¹¹ che comportano benefici alla società che vanno al di là di quello ottenuti privatamente da chi compie quell'attività. Infatti un'innovazione, sviluppata da una singola impresa, spesso si rivela utile anche ad altre imprese, che quindi ne beneficiano senza averne sostenuto gli oneri per lo sviluppo. È per questo motivo che l'equilibrio di mercato potrebbe comportare un livello sub-ottimale di investimenti in ricerca e sviluppo.
- b) i vincoli finanziari. Il **finanziamento dell'attività imprenditoriale** è caratterizzato da problemi di asimmetria informativa: il potenziale finanziatore ha minori informazioni sulle caratteristiche dell'investimento rispetto all'imprenditore che lo realizzerà. Il rischio è quindi che progetti potenzialmente redditizi non vengano finanziati in quanto il finanziatore non è in grado di distinguerli da progetti di scarso valore. Tali problemi sono tanto più rilevanti quanto più l'impresa è opaca, difficile da valutare per i potenziali finanziatori come spesso accade per le piccole medie imprese in quanto le informazioni disponibili sono di minore qualità rispetto a quelle delle grandi imprese.

Un ulteriore fattore da tenere in considerazione è il tipo di investimento: finanziamenti per i beni immateriali e intangibili (marchi, brevetti, spese di R&S) sono più rischiosi rispetto a quelli concessi per l'acquisto beni materiali che possono essere usati come garanzia riducendo così le conseguenze negative dell'asimmetria informativa.

Queste considerazioni giustificano un'ampia gamma di interventi che – ad esempio offrendo garanzie pubbliche – mirano ad allentare i vincoli finanziari delle imprese, in particolare delle piccole e medie e per le attività di R&S.

Considerazioni simili possono valere anche nel caso degli incentivi alle start-up e

¹¹ Considerazioni analoghe potrebbero essere sviluppate per i sussidi alle energie rinnovabili, motivati dalla riduzione dell'inquinamento rispetto alle fonti energetiche tradizionali.

all'imprenditoria, particolarmente quella giovanile ove i problemi di asimmetria informativa sono maggiormente accentuati dalla mancanza di reputazione dell'aspirante imprenditore.

c) Le aree in ritardo di sviluppo. Un ulteriore argomento utilizzato per giustificare contributi pubblici è il sostegno di attività economiche in aree in ritardo di sviluppo. In questo caso l'obiettivo è ridurre le diseguaglianze economiche fra le aree di un paese. Ad esempio, fare attività d'impresa in molte zone del Sud è più difficile che nel resto del Paese.

Tuttavia i sussidi alle imprese possono produrre anche effetti negativi, distorcendo – da un lato – gli incentivi agli imprenditori, inducendoli cioè a partecipare al “mercato politico” in cui vengono distribuiti i sussidi a discapito dell'attività imprenditoriale e – dall'altro – introducendo costi di gestione sia da parte delle amministrazioni pubbliche sia da parte delle imprese.

Il rapporto, dopo aver preso in esame tutta una serie di finanziamenti erogati nel tempo, ed avere analizzato gli studi effettuati sia a livello italiano che internazionale giunge alle seguenti conclusioni:

- › un sussidio è efficace solo se induce attività *addizionali*, non finanziando cioè attività che l'impresa svolgerebbe comunque. In particolare gli effetti addizionali sono rilevabili prevalentemente nei finanziamenti alle attività di ricerca e sviluppo riservati alle start-up e alle PMI. Non emergono effetti addizionali per altri tipi di sussidio, quali, ad esempio, quelli erogati in Italia a imprese localizzate in aree in ritardo di sviluppo;
- › sono maggiormente efficaci i contributi automatici rispetto a quelli a bando, in quanto le Amministrazioni eroganti possono esercitare minore discrezionalità nell'assegnazione.

Il regime *de minimis*

Queste considerazioni di teoria economica trovano poi declinazione pratica sia nelle politiche europee sia negli interventi del legislatore nazionale, sia in quelli delle Amministrazioni Regionali deputate alla gestione dei fondi strutturali indiretti.

A livello dell'Unione Europea, infatti, particolare attenzione è stata posta sul tema

degli aiuti di stato all'impresa in quanto possono determinare distorsioni della concorrenza. In particolare il Trattato di Funzionamento stabilisce agli artt. 107 e 108 che gli aiuti possono essere ammessi quando consentono di realizzare obiettivi di comune interesse (servizi di interesse economico generale, coesione sociale e regionale, occupazione, ricerca e sviluppo ecc.) e quando rappresentano il giusto strumento per correggere alcuni fallimenti di mercato.

Attualmente le normative applicabili in materia di Aiuti di Stato sono le seguenti:

- › Regolamento CE n. 651/2014 del 26 giugno 2014 che dichiara alcune categorie di aiuti compatibili con il mercato comune in applicazione degli articoli 107 e 108 del Trattato;
- › Regolamento CE n. 1407/2013 del 18 dicembre 2013 relativo all'applicazione degli articoli 107 e 108 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea agli aiuti «*de minimis*».

Senza addentrarci in una disamina approfondita è sufficiente qui richiamare la circostanza che la disciplina del regime *de minimis* (recentemente riformata) prevede che un'unica impresa¹²⁾ non possa ricevere nell'arco di tre esercizi finanziari finanziamenti pubblici complessivi superiori ad € 200.000. È tuttavia possibile cumulare – sempre avendo riguardo a non superare determinate soglie – l'aiuto *de minimis* con gli aiuti di stato esentati.

1.3 Contributi e finanziamenti: una possibile classificazione

Districarsi nelle molteplici modalità di finanziamento presenti a livello nazionale e fornire un quadro sistematico non è sicuramente impresa agevole. Possono essere infatti innumerevoli le modalità di classificazione dei finanziamenti: in base all'ente fi-

¹²⁾ Ai fini del regolamento *De minimis*, s'intende per «impresa unica» "l'insieme delle imprese fra le quali esiste almeno una delle relazioni seguenti: a) un'impresa detiene la maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o soci di un'altra impresa; b) un'impresa ha il diritto di nominare o revocare la maggioranza dei membri del consiglio di amministrazione, direzione o sorveglianza di un'altra impresa; c) un'impresa ha il diritto di esercitare un'influenza dominante su un'altra impresa in virtù di un contratto concluso con quest'ultima oppure in virtù di una clausola dello statuto di quest'ultima; d) un'impresa azionista o socia di un'altra impresa controlla da sola, in virtù di un accordo stipulato con altri azionisti o soci dell'altra impresa, la maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o soci di quest'ultima. Le imprese fra le quali intercorre una delle relazioni di cui al primo comma, lettere da a) a d), per il tramite di una o più altre imprese sono anch'esse considerate un'impresa unica".

nanziatore, alla modalità di erogazione, alla tipologia di sostegno ecc.

Riportiamo di seguito uno schema con alcune possibili classificazioni che sono quelle tipicamente utilizzate nei bandi di finanziamento.

TABELLA 1.2 - Le possibili classificazioni dei finanziamenti

Modalità di erogazione	<ul style="list-style-type: none"> - Incentivo fiscale (Credito di imposta, super e iper ammortamento, patent box) - Contributo a Fondo Perduto (contributo in conto esercizio, contributo in conto impianti) - Finanziamento a tasso agevolato (contributo in conto interessi)
Tipologia di attività finanziabile	<ul style="list-style-type: none"> - Innovazione - Internazionalizzazione ed export - Startup e avvio di impresa
Tipologia dell'impresa (per dimensioni e fase del ciclo di vita) o del soggetto richiedente	<ul style="list-style-type: none"> - Startup e PMI innovative - Impresa in fase di startup - Aspiranti imprenditori - Imprese con compagine sociale costituita prevalentemente da giovani o da donne - Professionisti
Ambito Territoriale	<ul style="list-style-type: none"> - Sovranazionale - Nazionale - Regionale - Provinciale e locale
Soggetto erogatore	<ul style="list-style-type: none"> - Unione Europea (finanziamenti diretti) - Ministeri, Regioni... - Camere di Commercio

Una prima e immediata modalità di classificazione riguarda la modalità di erogazione dell'incentivo.

Possiamo distinguere in prima battuta fra gli incentivi automatici e quelli a bando.

Gli incentivi automatici richiedono solamente una verifica, effettuata ex ante direttamente dal soggetto che intende usufruire dell'agevolazione che vengano soddisfatte caratteristiche e modalità previste da quel particolare tipo di incentivo.

È il caso, ad esempio, del credito di imposta per attività di ricerca e sviluppo¹³: una volta verificati e soddisfatti i requisiti soggettivi e quelli oggettivi previsti dalla norma il contribuente può usufruire del credito di imposta senza ulteriori autorizzazioni. Verranno poi, *ex post*, effettuate le verifiche del caso per controllare che tutti i requisiti richiesti (attività svolta, certificazione delle spese sostenute ecc.) siano stati soddisfatti. Tipicamente tutti gli incentivi di natura fiscale ricalcano tale logica: basti pensare alle agevolazioni concesse sugli investimenti in beni strumentali con l'iper e il super ammortamento¹⁴, oppure alla detassazione del reddito prevista con il cd "patent box". Come già accennato precedentemente, si tratta di una modalità particolarmente efficiente adottata da diversi Paesi, fra cui l'Italia, per finanziare quelle attività, come l'innovazione, ritenute strategiche per lo sviluppo economico.

I **contributi a bando** prevedono invece che l'ente finanziatore pubblichi un avviso in cui vengano indicate le caratteristiche e le modalità per accedere al contributo o al finanziamento reso disponibile.

È richiesta quindi una valutazione discrezionale, rimessa all'ente erogante, sia nel determinare le priorità meritevoli di agevolazione, sia nel selezionare i progetti che si rivelano più efficaci per soddisfare tali priorità.

Le agevolazioni concesse possono essere *contributi a fondo perduto* che non richiedono quindi la restituzione da parte del soggetto finanziato, o *finanziamenti a tasso agevolato* (cd contributi in conto interessi).

È appena il caso di precisare che i contributi a bando puntano a co-finanziare un progetto di un'impresa, sia esso di startup che di sviluppo: l'ente finanziatore solitamente chiede, in sede di presentazione del progetto, di specificare la quota parte che verrà direttamente finanziata dall'impresa e le modalità in cui verranno reperite le risorse

¹³ La misura introdotta dall'articolo 3 del DL 145/2013 – successivamente modificato, prima, dalla legge di stabilità 2016 (legge 190/2015) e, poi, dalla legge di bilancio 2017 (legge 232/2016) – e attuata con il decreto 27 maggio 2015 del ministro dello Sviluppo economico di concerto con il ministro dell'Economia e delle finanze, consiste in un credito di imposta riconosciuto a tutte le imprese che effettuano investimenti in attività di ricerca e sviluppo a decorrere dal periodo di imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2014 e fino a quello in corso al 31 dicembre 2020.

¹⁴ Agevolazioni fiscali introdotte dalla L.208/2015 e L. 232/2016 volte a supportare e incentivare le imprese che investono in beni strumentali nuovi, in beni materiali e immateriali (software e sistemi IT) funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale dei processi produttivi.

(autofinanziamento, immissione di nuova liquidità, ecc.).

Segnaliamo inoltre che i bandi che prevedono l'erogazione di contributi a fondo perduto sono piuttosto rari e mirano a rispondere a priorità e bisogni socio-economici specifici. È più facile invece incontrare bandi che prevedano un mix tra contributo a fondo perduto e finanziamento agevolato.

Per quanto concerne la tipologia di **attività finanziabile** particolare attenzione in questo momento è riservata ai temi dell'innovazione, dell'internazionalizzazione e della costituzione di nuove attività imprenditoriali. In particolare quest'ultimo aspetto potrà essere particolarmente sviluppato nel corso di un prossimo futuro per rispondere ai mutamenti che stanno caratterizzando il mercato del lavoro.

Si rimanda ai successivi due capitoli per una disamina più esaustiva dei vari contributi e finanziamenti a bando in cui verrà seguita, per maggiore chiarezza espositiva, una classificazione per ambito territoriale e soggetto erogatore: nel secondo capitolo verranno affrontati i finanziamenti nazionali e locali, nel terzo quelli gestiti direttamente dall'Unione Europea.

Un ulteriore elemento previsto dai bandi è la **tipologia del beneficiario**, ovvero del soggetto richiedente l'agevolazione. Il focus su cui ci concentreremo in questo lavoro sono le imprese con particolare riferimento alla PMI e alle startup innovative, cui sono riservati diversi bandi di finanziamento.

Vale la pena segnalare che alcuni bandi favoriscono la presentazione di domande da parte di alcuni target specifici per genere o per età: spesso viene infatti privilegiata la partecipazione di imprese con compagine sociale costituita prevalentemente da donne, da giovani o da persone over 50 espulse dal mercato del lavoro.

L'accesso ai bandi da parte dei professionisti

Fino a pochi anni fa l'accesso ai bandi era appannaggio esclusivo delle imprese o tutt'al più da parte di aspiranti imprenditori, e quindi precluso ai liberi professionisti.

Tuttavia la normativa europea¹⁵ definisce impresa ogni entità, a prescindere dalla for-

¹⁵ Cfr. Raccomandazione 6 maggio 2003, n. 2003/361/CE della Commissione Europea concernente la definizione delle micro, piccole e medie imprese.

ma giuridica rivestita, che eserciti un'attività economica. In particolare sono considerate tali le entità che esercitano un'attività artigianale o altre attività a titolo individuale o familiare, le società di persone o le associazioni che esercitino un'attività economica. Negli ultimi anni alcune Regioni nell'ambito dei bandi destinati alle imprese sulle linee di finanziamento a valere sul FESR hanno consentito la partecipazione anche ai professionisti.

La Legge di stabilità 2016, infine, ha equiparato i liberi professionisti alle PMI in quanto esercenti attività economica che quindi diventano a tutti gli effetti destinatari dei fondi europei stanziati fino al 2020. Di conseguenza i professionisti potranno partecipare, al pari delle PMI, ai bandi promossi da Ministeri e Regioni a valere su fondi FSE e FESR e relativi programmi operativi nazionali (PON) e regionali (POR), avendo la possibilità di beneficiare di oltre 31 miliardi di euro di risorse comunitarie. Si tratta di un'interessante opportunità sia per i clienti degli studi professionali che per gli studi stessi.

Particolarmente interessante possono rivelarsi i bandi per finanziare la formazione continua anche dei dipendenti, gli investimenti per sviluppare nuovi modelli di attività professionali magari con respiro anche internazionale e quelli che favoriscono l'accesso al credito.

1.4 Le fasi della gestione di un bando. Dal reperimento delle informazioni alla rendicontazione finale

Tipicamente la gestione di un progetto finanziato è un processo piuttosto lungo e articolato in cui la realizzazione del progetto stesso rappresenta solo una delle diverse fasi. Proponiamo di seguito un possibile iter logico che contempi le varie attività necessarie per gestire un bando di finanziamento.

GRAFICO 1.2 - L'iter logico per la gestione di un progetto



Lo schema sopra riportato pone in rilievo sia le 3 macro fasi (predisposizione della domanda, realizzazione concreta del progetto e rendicontazione finale), sia la dinamica finanziaria evidenziando gli esborsi cui è tenuto il soggetto finanziato e le erogazioni dell'ente finanziatore che possono avvenire anche durante lo svolgimento del progetto a fronte di rendicontazioni intermedie.

Segnaliamo inoltre, rispetto al profilo finanziario, che la maggior parte dei bandi richiede il rilascio di una fidejussione a garanzia dell'esatto adempimento delle attività e del sostenimento delle spese previste. A monte di queste tre fasi vi è la ricerca e il monitoraggio dei bandi di finanziamento. Si tratta di un'attività prodromica ma indispensabile per poter intercettare tempestivamente le opportunità cui accedere e che deve essere adeguatamente pianificata e organizzata al pari delle altre.

I progetti finanziati non si concludono, nella stragrande maggioranza dei casi, con la rendicontazione finale. Spesso i bandi richiedono che il soggetto finanziato dia adeguata comunicazione rispetto al contributo ricevuto e alle attività svolte grazie ad esso. Sono possibili, inoltre, controlli (cd di 2° o 3° livello) svolti a campione direttamente dall'Ente finanziatore anche dopo anni dalla rendicontazione finale e dall'erogazione del contributo.

Ricerca e monitoraggio dei bandi

Esistono oggi molte occasioni di finanziamento cui i potenziali beneficiari non accedono anche in ragione di barriere all'accesso alle informazioni.

Una recente ricerca in merito, realizzata dalla Fondazione Nazionale dei Commercialisti¹⁶, pone in evidenza di come sia ravvisabile un eccesso di informazione, in particolare sul web, che non consente a chi non è esperto del tema, di poter fruire delle opportunità di finanziamento a disposizione sia per i propri clienti sia direttamente per il proprio studi.

Le principali difficoltà nelle quali incorre chi esegue una ricerca via web sui finanziamenti europei sono relative a:

- › scarsa conoscenza dei programmi di finanziamento europei (diretti ed indiretti), anche da parte di coloro che potrebbero esserne potenziali beneficiari;
- › difficoltà nel reperire informazioni circa i bandi attivi ed a orientarsi tra le stesse;
- › necessità, per accedere alle informazioni rilevanti, di un certo background di conoscenze.

I siti web consultati, nella citata ricerca, offrono notizie ed indicazioni più adatte a chi ha già una conoscenza di fondo della materia, piuttosto che a coloro che se ne avvicinano per la prima volta o ne hanno un'idea vaga.

In linea generale le informazioni relative ai bandi di finanziamento possono essere ricercate attraverso l'utilizzo di due tipologie di canali:

a) i canali istituzionali: sono le fonti ufficiali messe a disposizione direttamente dall'ente promotore del bando.

¹⁶ Caminiti G. Istruzioni per l'accesso ai finanziamenti per i professionisti, Roma, Documento FNC, 2016.

Ad esempio le call dei finanziamenti diretti sono pubblicate sulla GUUE, la Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea. Oltre ai portali web relativi alle singole misure l'informazione sui singoli bandi viene ulteriormente diffusa da tutti i centri di informazione finanziati dall'UE nei singoli Stati Membri.

Tale rete è denominata "Europe Direct" e comprende a sua volta la rete delle "antenne Europe Direct" destinata ai cittadini, la rete dei "Centri di Documentazione Europea" riservata a Università e Istituti di Ricerca e l' "Enterprise Europe Network" che si rivolge alla PMI per cogliere opportunità e vantaggi fra cui anche la ricerca di partner e l'accesso ai bandi¹⁷.

Per i finanziamenti indiretti, gestiti invece a livello locali dai vari Stati, le informazioni sono veicolate attraverso i rispettivi canali istituzionali dei diversi Enti eroganti. La Regione Lombardia, ad esempio, oltre a pubblicare i bandi sul proprio Bollettino Ufficiale (BURL), ha riservato una sezione del sito fornire utili informazioni su linee di finanziamento e bandi attivi.

b) canali aggregatori: si tratta di siti web o di pubblicazioni periodiche in cui vengono raccolti i bandi secondo diversi criteri classificatori (territoriale, temporale ecc.) che facilitano la ricerca dei finanziamenti disponibili e più convergenti con le caratteristiche del progetto finanziabile.

Una semplice ricerca in Internet, utilizzando qualsiasi motore di ricerca, offrirà una quantità di siti, molto spesso a pagamento, che offrono abbonamenti a newsletter periodiche e servizi di monitoraggio ai bandi più aggiornati.

Ci limitiamo qui a segnalare due iniziative particolarmente interessanti.

La prima, promossa dalla Cassa Nazionale di Previdenza dei Dottori Commercialisti, è una *newsletter* mensile realizzata in collaborazione con la società Coopération Bancaire pour l'Europe (CBE) per la diffusione della *Newsletter Europa*¹⁸, rivista specializzata su fondi comunitari, e per l'erogazione di servizi riguardanti le procedure di accesso ai bandi europei.

¹⁷ Una mappa delle organizzazioni presenti in ogni paese è raggiungibile al seguente indirizzo <http://een.ec.europa.eu/>

¹⁸ La newsletter è raggiungibile al seguente indirizzo web https://www.cnpadc.it/?q=dottori_commercialisti/convenzioni/coop%C3%A9ration_bancaire_pour_leurope_fondi_europei

La pubblicazione propone i bandi aperti suddividendoli fra quelli direttamente finanziati dall'Europa (per esempio call di Horizon e Cosme) e quelli nazionali e regionali suddivisi per regione. Per ogni bando viene fornito il link per collegarsi al sito di riferimento e la relativa scadenza.

La seconda è un'iniziativa rivolta in particolare alle start-up innovative e realizzata dalla testata "*Italia Startup*" che è considerata un punto di riferimento fra chi si occupa di innovazione e start-up. Collegandosi al sito <http://www.finanziamentistartup.eu/> è possibile accedere gratuitamente e senza necessità di registrazione a una mappa aggiornata di finanziamenti, suddivisi per Regione, rivolti principalmente ai giovani e alle start-up. Rimandiamo, in ogni caso, per una descrizione più approfondita al seguito della trattazione in cui verranno fornite indicazioni più particolareggiate di quanto sin qui accennato. Il bando di finanziamento contiene tutte le informazioni necessarie per la **verifica dell'ammissibilità** di un progetto che devono essere attentamente analizzate e ponderate: le opportunità, così come le insidie, si nascondono spesso tra le pieghe dei requisiti delle attività finanziabili.

In queste due prime fasi è particolarmente prezioso il ruolo che può ricoprire il Commercialista, che è un profondo conoscitore delle esigenze e delle potenzialità dei suoi clienti. Può quindi utilmente fungere da trait d'union tra un progetto e il bando che consente di finanziarlo.

Una volta verificata l'ammissibilità del progetto occorre **predisporre la domanda di finanziamento**. Alcuni bandi, soprattutto quelli gestiti direttamente dall'Unione Europea, sono particolarmente complessi e richiedono competenze specifiche. Per altri invece è sufficiente compilare l'apposita modulistica e allegare la documentazione richiesta. Solitamente è prevista una parte descrittiva degli obiettivi che il progetto intende perseguire, delle attività da porre in essere per raggiungerli e da una parte più quantitativa che metta in evidenza come verranno impiegate le risorse richieste e reperite le ulteriori fonti necessarie per realizzarlo. La logica sottesa non è dissimile da quella che presiede la redazione di un business plan che spesso deve essere allegato alla domanda di finanziamento. Particolare attenzione, nella stesura della domanda di finanziamento, deve essere posta nei criteri di valutazione utilizzati dall'ente promotore del bando per calibrare correttamente il giusto peso da attribuire alle varie attività finanziabili.

Un altro aspetto su cui il commercialista può utilmente assistere il proprio cliente è la **rendicontazione** delle spese sostenute, che come detto può essere anche intermedia in fase di svolgimento del progetto.

La stragrande maggioranza dei bandi prevede delle linee guida per la rendicontazione in cui sono elencati i costi eleggibili e le relative modalità di documentazione della spesa. È questa un'attività particolarmente delicata in quanto la carenza della corretta forma rischia di invalidare parzialmente o totalmente l'erogazione del contributo.

2 LE FONTI DI FINANZIAMENTO NAZIONALI, REGIONALI E LOCALI

A cura di Ezio **Este**

In questo capitolo verranno analizzate le fonti di finanziamento ricomprese nell'alveo dei cd fondi indiretti (o fondi strutturali) che vengono erogati dalla Unione Europea ma gestiti dalle Autorità Nazionali o Regionali. Denominatore comune di tutti questi finanziamenti è l'aspetto temporale: infatti tutte le modalità di incentivazione sono legate a un periodo predeterminato in cui è possibile usufruirne.

Risulta quindi di particolare importanza essere aggiornati su finanziamenti esistenti, dotazioni finanziarie disponibili e tempi per potervi accedere.

Per questo motivo l'intento non è quello di fornire un'elencazione dei bandi attivi, piuttosto di offrire una panoramica ragionata che consenta al lettore di costruirsi una visione d'insieme sulle varie opportunità di finanziamento cui è possibile accedere.

Occorre altresì tenere presente che, come precedentemente accennato, le strategie e le priorità che l'Unione Europea intende perseguire, hanno un respiro temporalmente molto ampio. Per questo motivo le attività finanziabili dai bandi hanno contenuti ricorrenti, che vengono spesso riproposte nel del tempo.

La trattazione, per sistematicità espositiva, affronterà dapprima il tema dei finanziamenti nazionali, ovvero gestiti direttamente dal Governo o da singoli ministeri, per poi dedicarsi a quelli regionali approfondendo i bandi presenti in Regione Lombardia.

2.1 Le fonti di finanziamento nazionali

Fra gli enti finanziatori a livello nazionale il ruolo centrale è ricoperto dal Ministero per lo Sviluppo Economico (Mise). Sul suo sito web¹⁹ sono presenti i principali incentivi di interesse sul tema impresa.

Fra gli altri enti finanziatori vale la pena di citare la Cassa Depositi e Prestiti (CDP)²⁰,

¹⁹ <http://www.sviluppoeconomico.gov.it/index.php/it/incentivi/impresa>

²⁰ Cassa Depositi e Prestiti (CDP) fornisce un supporto alle politiche industriali del Paese, mettendo a disposizione risorse finanziarie da affiancare alle diverse forme di contribuzione pubblica, nell'ambito di specifiche disposizioni normative. Segnaliamo in particolare il Fondo Rotativo Imprese (FRI), nel quale CDP finanzia a tassi agevolati, in pool con il Sistema Bancario, gli investimenti ammessi a godere dei benefici degli specifici regimi di aiuto che accedono allo strumento. Maggiori informazioni al sito istituzionale <https://www.cdp.it/>

Invitalia (l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa, di proprietà del Ministero dell'Economia), il sistema delle Camere di Commercio e Simest^[21] per l'internazionalizzazione.

Per quanto riguarda i Fondi Strutturali Europei, evidenziamo il Programma Operativo Nazionale (PON) Imprese e Competitività 2014-2020, dotato di un budget complessivo di oltre 2,4 miliardi di euro, di cui 1,7 miliardi provenienti dal Fondo europeo per lo sviluppo regionale (FESR) e 643 milioni di cofinanziamento nazionale.

Il Programma intende accrescere gli investimenti nei settori chiave nelle Regioni meno sviluppate (Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sicilia) e in quelle in transizione (Abruzzo, Molise, Sardegna), riavviando una dinamica di convergenza Sud/Centro-Nord che possa sostenere un duraturo processo di sviluppo dell'intero Sistema Paese attraverso interventi per la salvaguardia del tessuto produttivo esistente e per la riqualificazione dei modelli di specializzazione produttiva^[22]. Per questo settennato l'Autorità di gestione del Programma è il Ministero dello Sviluppo Economico – Direzione Generale per gli Incentivi alle Imprese.

Verranno di seguito riportati alcuni bandi maggiormente esemplificativi per tipologia di finanziamento (finanziamento agevolato, contributo a fondo perduto), soggetto erogatore, e attività finanziabile.

2.1.1 Il fondo di garanzia per le piccole e medie imprese e la procedura agevolata per le start up e le PMI innovative

Il fondo di garanzia per le PMI è stato istituito con la legge n. 662 del 1996 per sostenere lo sviluppo delle piccole medie imprese tramite la concessione di una garanzia pubblica per l'accesso al credito bancario che sostituisca le più onerose garanzie normalmente richieste per ottenere un finanziamento^[23].

Possono accedere alla garanzia le piccole medie imprese (così come definite dalla vi-

²¹ SIMEST è la società del Gruppo Cassa depositi e prestiti che dal 1991 sostiene la crescita delle imprese italiane attraverso l'internazionalizzazione della loro attività. opera attraverso Finanziamenti per l'internazionalizzazione, il supporto del credito alle esportazioni e la partecipazione al capitale. Inoltre opera con i Fondi UE. Per approfondimenti consultare il sito <http://www.simest.it/>

²² <http://www.sviluppoeconomico.gov.it/index.php/it/per-i-media/notizie/2032960-fondi-ue-la-commissione-europea-approva-pon-impres-e-competitivita-2014-2020>

²³ <http://www.fondidigaranzia.it/impres.html>

gente normativa comunitaria) nonché i professionisti iscritti agli ordini professionali o aderenti ad associazioni professionali iscritte nell'apposito elenco del Mise. I beneficiari devono essere valutati in grado di rimborsare il finanziamento garantito sulla base di specifici modelli²⁴ che analizzano i dati di bilancio o delle dichiarazioni fiscali degli ultimi due esercizi. Le start up sono invece valutate sulla base di piani previsionali. L'intervento è concesso, fino ad un massimo dell'80% del finanziamento, su tutti i tipi di operazioni sia a breve sia a medio-lungo termine, tanto per liquidità che per investimenti. Il Fondo garantisce a ciascuna impresa o professionista un importo massimo di 2,5 milioni di euro, un plafond che può essere utilizzato attraverso una o più operazioni, fino a concorrenza del tetto stabilito, senza un limite al numero di operazioni effettuabili. Il limite si riferisce all'importo garantito, mentre per il finanziamento nel suo complesso non è previsto un tetto massimo.

L'impresa o il professionista non può inoltrare la domanda direttamente al Fondo, deve rivolgersi a una banca per richiedere il finanziamento e, contestualmente, richiedere che sul finanziamento sia acquisita la garanzia diretta. Sarà la banca stessa ad occuparsi della domanda. Nel 2015 le richieste pervenute al fondo sono state oltre 105.000 (con una crescita del 17% rispetto al 2014), la maggior parte è riferita a operazioni di durata non inferiore a 36 mesi.

Per Start-up, PMI innovative e incubatori certificati è previsto l'accesso semplificato, gratuito e diretto al fondo. La garanzia inoltre è concessa sulla base di criteri di accesso estremamente semplificati, con un'istruttoria che beneficia di un canale prioritario.

2.1.2 I finanziamenti di Invitalia: Smart & Start, Nuove imprese a tasso zero e SelfEmployment

Invitalia è l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa, di proprietà del Ministero dell'Economia. Dà impulso alla crescita economica del Paese, punta sui settori strategici per lo sviluppo e l'occupazione, è impegnata nel rilancio delle aree di crisi e opera soprattutto nel Mezzogiorno. Gestisce tutti gli incentivi nazionali che favoriscono la nascita di nuove imprese e le startup innovative.

²⁴ La valutazione viene effettuata su alcuni indici di bilancio o contabili e in base al valore ottenuto viene assegnato un punteggio che alloca il beneficiario all'interno di una fascia di valutazione.

Vogliamo qui metter in rilievo 3 bandi, tutti a finanziamento agevolato, che ci paiono maggiormente rappresentativi in quanto coinvolgono target e iniziative difficilmente finanziabili attraverso i canali tradizionali bancari.

Smart&Start Italia sostiene la nascita e la crescita delle startup innovative ad alto contenuto tecnologico per stimolare una nuova cultura imprenditoriale legata all'economia digitale, per valorizzare i risultati della ricerca scientifica e tecnologica e per incoraggiare il rientro dei «cervelli» dall'estero. La misura è stata rifinanziata dal Ministero dello Sviluppo Economico con 95 milioni di euro (Legge di Bilancio 2017), 45,5 milioni sono stati messi a disposizione dal Pon Imprese e Competitività 2014-2020 (DM 9 agosto 2016 pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 246 del 20 ottobre 2016). Di seguito una scheda sintetica.

Smart & Start	
Descrizione e obiettivi	Sostenere la nascita e la crescita delle start-up innovative ad alto contenuto tecnologico per stimolare una nuova cultura imprenditoriale legata all'economia digitale, per valorizzare i risultati della ricerca scientifica e tecnologica e per incoraggiare il rientro dei "cervelli" dall'estero.
Beneficiari	- Start-up innovative - Team di persone che intendono costituire una start-up innovativa.
Agevolazione	Finanziamento agevolato senza interessi Quota a fondo perduto per le start-up in Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sardegna, Sicilia e nel territorio del Cratere Sismico Aquilano che restituiscono solo l'80% del mutuo agevolato ricevuto Le start-up costituite da meno di 12 mesi beneficiano anche di servizi di tutoring tecnico-gestionale, finalizzati a sostenere la fase di avvio.
Entità	Fino all'80% delle spese (mutuo massimo 1.200.000 euro), nel caso in cui la start-up abbia una compagine interamente costituita da giovani e/o donne o abbia tra i soci un dottore di ricerca che rientra dall'estero. Fino al 70% (mutuo massimo 1.050.000 euro) negli altri casi.
Condizioni	Le spese devono essere sostenute dopo la presentazione della domanda ed entro i 2 anni successivi alla stipula del contratto di finanziamento Le agevolazioni non sono cumulabili con altre agevolazioni concesse al soggetto beneficiario, anche a titolo di de minimis, fatta salva la garanzia rilasciata dal Fondo di garanzia per le PMI.
Modalità di accesso	Le domande di agevolazione dovranno essere presentate esclusivamente per via telematica nell'area riservata del sito http://www.smartstart.initalia.it secondo le modalità e gli schemi ivi indicati.
Tempi e risorse	Procedura valutativa con procedimento a sportello, le domande sono valutate in base all'ordine di arrivo e non ci sono graduatorie.
Per approfondimenti	http://www.smartstart.initalia.it

Dalla partenza, nel settembre 2013, Smart&Start ha finanziato oltre 700 startup con progetti in prevalenza nei settori dell'economia digitale, life science, ambiente ed energia a fronte di oltre 200 milioni di euro di agevolazioni concesse.

Nuove imprese a tasso zero è l'incentivo per i giovani e le donne che vogliono diventare imprenditori. Le agevolazioni sono valide in tutta Italia e prevedono il finanziamento a tasso zero di progetti d'impresa con spese fino a 1,5 milioni di euro che può coprire fino al 75% delle spese totali ammissibili. Di seguito una scheda sintetica:

Nuove imprese a tasso zero	
Descrizione e obiettivi	È un incentivo riservato ai giovani e le donne che vogliono avviare una micro o piccola impresa.
Beneficiari	- Imprese costituite in forma societaria da non più di 12 mesi, comprese le cooperative, la cui compagine societaria sia composta, per oltre la metà dei soci e delle rispettive quote di partecipazione, da giovani di età compresa tra i 18 ed i 35 anni e/o da donne. - Le società costituenti, formate da sole persone fisiche, purché provvedano alla loro costituzione entro i 45 gg dalla comunicazione del provvedimento di ammissione.
Agevolazione	- Mutuo Agevolato a tasso zero, a copertura massima del 75% dell'investimento ammesso; - restituzione in 8 anni a decorrere dall'erogazione;
Entità	Programmi d'investimento non superiori a €1.500.000 da realizzare entro 24 mesi dalla data di stipula del contratto di finanziamento.
Condizioni	Sono finanziabili spese per l'acquisto di attrezzature e impianti, programmi e servizi informatici, per la formazione dei soci e dei dipendenti e per consulenze specialistiche e studi di fattibilità;
Modalità di accesso	La presentazione del business plan e della documentazione avviene esclusivamente online, attraverso la piattaforma informatica di Invitalia
Tempi e risorse	Lo sportello è aperto da gennaio 2013
Per approfondimenti	http://www.invitalia.it/site/new/home/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/nuove-imprese-a-tasso-zero.html

Nel corso del progetto sono stati concessi oltre 71 milioni di agevolazioni e finanziate più di 330 iniziative.

SELFIEmployment finanzia con prestiti a tasso zero l'avvio di piccole iniziative imprenditoriali, promosse da giovani NEET (Not in Education, Employment or Training) cioè senza un lavoro e non impegnati in percorsi di studio o di formazione professionale. Il Fondo è gestito da Invitalia nell'ambito del Programma Garanzia Giovani, sotto la supervisione del Ministero del Lavoro. Di seguito una scheda sintetica:

SELFIEmployment	
Descrizione e obiettivi	Favorire l'avvio di iniziative di autoimpiego da parte di giovani.
Beneficiari	<ul style="list-style-type: none"> - giovani tra i 18 e 29 anni - NEET (Not in Education, Employment or Training), cioè senza un lavoro e non impegnati in percorsi di studio o di formazione professionale - iscritti al programma Garanzia Giovani, indipendentemente dalla partecipazione al percorso di accompagnamento finalizzato all'autoimprenditorialità (misura 7.1 del PON IOG)
Agevolazione	Il Fondo finanzia piani di investimento inclusi tra 5.000 e 50.000 euro.
Entità	<p>I prestiti erogabili sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> - microcredito, da 5.000 a 25.000 euro - microcredito esteso, da 25.001 a 35.000 euro - piccoli prestiti, da 35.001 a 50.000 euro <p>Sui finanziamenti non sono applicati interessi e non è richiesta alcuna forma di garanzia. I prestiti possono essere rimborsati nei successivi 7 anni, con rate mensili posticipate</p>
Condizioni	<p>Avvio di iniziative di autoimpiego e di autoimprenditorialità nelle seguenti forme:</p> <p>a) Imprese individuali, società di persone, società cooperative composte massimo da 9 soci. Sono ammesse le società:</p> <ul style="list-style-type: none"> - costituite da non più di 12 mesi rispetto alla data di presentazione della domanda, purché inattive - non ancora costituite, a condizione che vengano costituite entro 60 giorni dall'eventuale ammissione alle agevolazioni <p>b) Associazioni professionali e società tra professionisti costituite da non più di 12 mesi rispetto alla data di presentazione della domanda, purché inattive</p>
Modalità di accesso	La domanda e il relativo business plan possono essere inviati esclusivamente online, attraverso la piattaforma informatica di Invitalia. L'esito viene comunicato entro 60 giorni.
Tempi e risorse	Lo sportello è aperto da gennaio 2013
Per approfondimenti	http://www.garanziegiovani.gov.it/selfiemployment/Pagine/Selfie-employment.aspx

Nel corso del progetto sono stati concessi circa 15 milioni di agevolazioni e finanziate quasi 500 iniziative.

Sul sito di Invitalia sono presenti ulteriori bandi che vale la pena di visionare. Segnaliamo in particolare gli incentivi, periodicamente rifinanziati, per la valorizzazione economica dei brevetti.

2.1.3 Il bando Inail ISI

L'INAIL, Istituto Nazionale per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro, dal 2010 ogni anno stanZIA dei contributi a fondo perduto per contribuire alla realizzazione di interventi per il miglioramento delle condizioni di salute e sicurezza nei luoghi di la-

vorò. Nel 2016 sono stati destinati 244 milioni di euro. La procedura per presentare le domande di finanziamento si è conclusa a giugno del 2017 e sono stati finanziati circa 2.800 progetti su 14.850 domande presentate.

Segnaliamo questo bando in quanto offre l'occasione di fare alcune considerazioni di carattere metodologico utili alla fine di questo lavoro. Innanzitutto è un bando che prevede l'assegnazione di contributi a fondo perduto in conto capitale, particolarità ormai sempre più difficile da riscontrare negli incentivi per le imprese. In secondo luogo, trattandosi di un progetto i cui fondi sono già stati assegnati, è disponibile nell'apposita sezione del sito^[25] INAIL un *report* con un'analisi particolareggiata dei progetti presentati e di quelli ammessi al finanziamento. Nel sito è presente inoltre tutta la modulistica e la documentazione necessaria per redigere la domanda di finanziamento, nonché tutta la documentazione dei bandi pubblicati nelle annualità precedenti. Inoltre è a disposizione delle imprese interessate un'applicazione informatica per la compilazione della domanda, che consentirà anche di effettuare simulazioni relative al progetto da presentare e di verificare il raggiungimento della soglia di ammissibilità. Indichiamo di seguito le caratteristiche essenziali del bando del 2016 che ha finanziato le seguenti **tipologie di progetto**:

- ① Progetti di investimento
- ② Progetti per l'adozione di modelli organizzativi e di responsabilità sociale
- ③ Progetti di bonifica da materiali contenenti amianto
- ④ Progetti per micro e piccole imprese operanti in specifici settori di attività (ristorazione, catering, mense, gelaterie e pasticcerie, bar, commercio al dettaglio)

I **destinatari degli incentivi** sono le imprese, anche individuali, iscritte alla Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura. I finanziamenti vengono assegnati fino a esaurimento, secondo l'ordine cronologico di presentazione delle domande. Ogni azienda può presentare un solo progetto per una sola unità produttiva, riguardante una sola tipologia tra le quattro finanziabili.

Il contributo, pari al 65% dell'investimento, fino a un massimo di 130.000 euro (50.000

²⁵ <https://www.inail.it/cs/internet/attivita/prevenzione-e-sicurezza/agevolazioni-e-finanziamenti/incentivi-alle-imprese/bando-isi-2016.html>

euro per i progetti per micro e piccole imprese operanti in specifici settori di attività di cui al punto 4), viene erogato a seguito del superamento della verifica tecnico-amministrativa e la conseguente realizzazione del progetto ed è cumulabile con benefici derivanti da interventi pubblici di garanzia sul credito.

L'impresa il cui progetto comporti un finanziamento di ammontare pari o superiore a 30.000 euro può richiedere un anticipo sul contributo spettante fino al 50%, compilando l'apposita sezione del modulo di domanda online. Il contributo è cumulabile con i benefici derivanti da interventi pubblici di garanzia sul credito, come quelli gestiti dal Fondo di garanzia delle PMI e da ISMEA.

L'aggiudicazione del contributo ha previsto tre fasi distinte:

- ❶ inserimento online della domanda attraverso l'applicazione informatica in cui è possibile effettuare simulazioni e verificare il raggiungimento della soglia di ammissibilità (dal 19 aprile al 5 giugno);
- ❷ invio dalla domanda (*click-day*). Il 12 giugno 2017, dalle 16 alle 16.30, le imprese che hanno raggiunto o superato la soglia minima di ammissibilità prevista hanno inviato domanda di ammissione al contributo attraverso lo sportello informatico.
- ❸ invio della documentazione a completamento della domanda entro 30 giorni dalla pubblicazione degli elenchi dei progetti finanziati.

2.2 Le fonti di finanziamento locali e regionali

Gli strumenti operativi regionali per la gestione dei fondi strutturali che provengono dall'Unione Europea sono i POR (Programmi operativi Regionali). Ogni Regione approva, nell'ambito del Quadro Strategico Comune e dell'Accordo di Partenariato, un POR a valere sul Fondo Europeo per lo Sviluppo Regionale (FESR) e uno sul fondo sociale europeo (FSE).

In questi programmi vengono individuate, nel solco di Europa 2020, le sfide da affrontare, definite le strategie generali e gli obiettivi da raggiungere da cui promaneranno i bandi per finanziare gli specifici progetti.

Segnaliamo inoltre il sistema delle Camere di Commercio, che da soggetti tradizionalmente erogatori di contributi stanno sempre più assolvendo una funzione di assistenza e sostegno alla creazione e allo sviluppo d'impresa.

2.2.1 Il sistema delle Camere di Commercio e le iniziative a livello locale

La riforma delle Camere di Commercio, avviata con il decreto legislativo 90/2014 che prevede la riduzione del 50% dei diritti annuali corrisposte dalle imprese e l'accorpamento per le Camere di Commercio con meno di 75.000 imprese iscritte, oltre a confermare le funzioni tradizionali (registro d'impresa, fascicolo d'impresa, informazione economica) introduce nuove funzioni.

Si tratta di funzioni sia di sostegno all'avvio delle attività di impresa (dall'orientamento al lavoro e placement dei giovani alla creazione di startup innovative), sia di supporto alle PMI per lo sviluppo e la digitalizzazione^[26].

Le iniziative della Camera di Commercio Metropolitana di Milano, Monza-Brianza e Lodi

A seguito di apposito decreto ministeriale che ne ha sancito l'accorpamento, le tre Camere di Commercio di Milano Monza-Brianza e Lodi, hanno costituito la nuova Camera di Commercio Metropolitana Milano-Monza-Brianza-Lodi.

Sul sito web^[27] è possibile visualizzare le iniziative volte al sostegno d'impresa fra cui i contributi e finanziamenti raggruppati per macro aree. Indichiamo di seguito le più significative:

- **accesso al credito.** Fra i contributi per l'accesso al credito segnaliamo il Bando Agevola Credito Addendum 2017 rivolto a imprese iscritte al Registro imprese della Camera di Commercio di Milano, Monza-Brianza e Lodi ha la finalità di promuovere l'accesso al credito delle micro, piccole e medie imprese attraverso l'abbattimento del tasso d'interesse applicato ai finanziamenti bancari, garantiti dai confidi, concessi per programmi di investimenti produttivi e operazioni di patrimonializzazione aziendale. Inoltre è previsto un ulteriore contributo l'abbattimento del costo della garanzia.
- **cerca un finanziamento.** Sono pubblicati in questa sezione del sito i principali finanziamenti in corso con la possibilità di collegarsi a un motore di ricerca.

Segnaliamo infine, oltre alle iniziative a favore dell'innovazione e dell'internazionaliz-

²⁶ Maggiori informazioni sulla riforma del sistema camerale sono reperibili attraverso il sito di Unioncamere <http://www.unioncamere.gov.it/P47A0C3204S154/riforma-htm>

²⁷ <http://www.milomb.camcom.it/agevolazioni-per-la-mia-impresa>

zazione, l'opportunità della formazione finanziata rivolta ai dipendenti delle imprese (ma anche degli studi professionali). Formaper, azienda speciale della camera di commercio, può supportare le imprese a trovare i finanziamenti grazie ai Fondi Paritetici Interprofessionali e a finanziamenti regionali^[28].

2.2.2 IL POR FESR 2014-2020 di Regione Lombardia

Il Programma Operativo Regionale del Fondo Europeo per lo Sviluppo Regionale (POR FESR) 2014-2020 di Regione Lombardia, con una dotazione di quasi un miliardo di euro^[29], intende promuovere, in linea con gli obiettivi individuati dalla strategia Europa 2020, un modello di crescita intelligente, sostenibile e inclusiva.

Abbiamo già accennato i contenuti delle strategie previste dall'Unione Europea. Val

Grafico 2.1 - Gli Assi del POR FESR di Regione Lombardia



qui la pena di sottolineare che, nell'ambito della priorità crescita intelligente, il POR FESR punta alla costruzione di un ecosistema dell'innovazione, sostenuta in modo continuativo e capillare in coerenza con l'iniziativa faro europea "Unione nell'innovazione".

In particolare, Regione Lombardia ha definito la propria Strategia regionale di specializzazione intelligente per la ricerca e l'innovazione – Smart Specialisation Strategy (S3) che delinea, articolandola su priorità legate ad ambiti applicativi

promettenti e sfidanti, le 7 Aree di Specializzazione (AdS) dell'Aerospazio, Agroalimentare,

²⁸ Per maggiori dettagli: <http://www.formaper.it/servizi-per-le-imprese/formazione/formazione-finanziata>

²⁹ Il Programma ha una dotazione finanziaria complessiva di euro 970.474.516, di cui 50% Fondo FESR e 50% cofinanziamento nazionale (35% Stato e 15% Regione).

Eco-industria, Industria della salute, Industrie creative e culturali, Manifatturiero avanzato e Mobilità sostenibile, a cui si aggiunge Smart Cities & Communities, un driver fondamentale per l'aggregazione di competenze facenti capo a più aree di specializzazione. Il POR FESR articola la propria strategia focalizzandola su 7 Assi prioritari tra loro coerenti e integrati declinati in 14 obiettivi specifici (OS) e relativi risultati attesi, a cui sono correlate le 30 azioni che saranno cofinanziate dal Programma. Il conseguimento degli obiettivi specifici e delle relative azioni è misurato attraverso un set di 80 indicatori di risultato e realizzazione.

Gli assi che assorbono le maggiori risorse sono l'Asse I per la ricerca e sviluppo con una dotazione finanziaria di circa 350 milioni di euro pari al 36% dello stanziamento complessivo e l'asse 3 per la promozione della competitività delle piccole medie imprese a cui sono riservati quasi 300 milioni di euro pari al 30% dello stanziamento complessivo.

Gli obiettivi specifici dell'**Asse I - Rafforzare la ricerca, lo sviluppo tecnologico e l'innovazione** sono tre:

- 1) *Incremento dell'attività di innovazione delle imprese* aumentando la quota di imprese che praticano attività di R&S in collaborazione con soggetti esterni;
- 2) *Rafforzamento del sistema innovativo regionale e nazionale* aumentando l'incidenza della spesa totale sostenuta per attività di R&S sul PIL così come definito da Europa 2020;
- 3) *Promozione di nuovi mercati per l'innovazione* ottimizzando la spesa pubblica con un efficientamento dei servizi.

I principali beneficiari sono le imprese anche in forma aggregata, gli organismi di ricerca, i Cluster Tecnologici e i Centri di Ricerca e Trasferimento Tecnologico (CRTT).

L'Asse III - Promuovere la competitività delle piccole e medie imprese, supporta interventi atti al rilancio del sistema imprenditoriale regionale valorizzandole destinazioni turistiche e gli attrattori regionali, attraverso il conseguimento di 5 obiettivi:

- 1) *Nascita e consolidamento delle micro, piccole e medie imprese* aumentando il tasso di sopravvivenza a tre e cinque anni. Sono previsti interventi di supporto alla nascita di nuove imprese attraverso incentivi diretti, l'offerta di servizi, ma anche attraverso interventi di micro-finanza.

- 2) *Incremento del livello di internazionalizzazione dei sistemi produttivi* favorendone l'incremento qualitativo attraverso la realizzazione di progetti di promozione dell'export destinati a imprese e a loro aggregazioni, e la creazione di occasioni di incontro tra imprenditori italiani ed esteri finalizzati ad attrarre investimenti e a promuovere accordi commerciali e altre iniziative attive di informazione e promozione rivolte a potenziali investitori esteri;
- 3) *Consolidamento, modernizzazione e diversificazione dei sistemi produttivi territoriali* valorizzando un nuovo posizionamento strategico della Lombardia sul turismo, sulla cultura e sull'attrattività diffusa orientato ad aumentare il numero di clienti/visitatori;
- 4) *Rilancio della propensione agli investimenti del sistema produttivo* incrementando il tasso di innovazione del sistema produttivo attraverso aiuti per investimenti in macchinari, impianti e beni intangibili, e accompagnamento dei processi di riorganizzazione e ristrutturazione aziendale
- 5) *Miglioramento dell'accesso al credito, del finanziamento delle imprese e della gestione del rischio in agricoltura* favorendone la disponibilità per il sistema imprenditoriale attraverso il potenziamento del sistema delle garanzie pubbliche per l'espansione del credito in sinergia tra sistema nazionale e sistemi regionali di garanzia e la promozione e accompagnamento per l'utilizzo della finanza obbligazionaria innovativa per le PMI. È previsto inoltre un contributo allo sviluppo del mercato dei fondi di capitale di rischio per lo start up d'impresa nelle fasi pre-seed, seed e early stage

2.2.3 Il sostegno all'innovazione di Regione Lombardia e i finanziamenti di Finlombarda

In sintonia con quanto previsto dalle strategie e dalle direttive generali le iniziative e i bandi che caratterizzano questo settennio 2014-2020 si focalizzano dunque sull'innovazione e sullo startup di impresa.

Sul sito web di Regione Lombardia, raggiungibile all'indirizzo <http://www.agevolazioni.regione.lombardia.it>, sono pubblicati i bandi aperti per partecipare alle erogazioni delle agevolazioni.

Rimandiamo al capitolo 5 per un'analisi più dettagliata del bando Intraprendo, misura volta a favorire e stimolare l'imprenditorialità lombarda, mediante l'avvio e il soste-

gno di nuove iniziative imprenditoriali e di autoimpiego, con particolare attenzione alle iniziative intraprese da under 35 anni o da over 50 anni senza lavoro o da imprese caratterizzate da elevata innovatività e contenuto tecnologico.

Sul tema dell'**innovazione** segnaliamo a titolo di esempio la Linea Ricerca e Sviluppo per micro piccole e medie imprese.

Linea R&S per MPMI (FRIM FESR 2020)	
Descrizione e obiettivi	Sostenere le micro, piccole e medie per promuovere progetti di ricerca industriale, sviluppo sperimentale e innovazione da realizzare sul territorio lombardo.
Beneficiari	Imprese con sede operativa in Regione Lombardia appartenenti ai settori manifatturiero, delle costruzioni e dei servizi alle imprese.
Agevolazione	- Finanziamento a medio termine di durata compresa tra i 3 e 7 anni, con tasso nominale fisso pari allo 0,5% - Il finanziamento è erogato ai sensi del nuovo Regolamento di esenzione (UE) n. 651/2014.
Entità	Progetti che comportino spese totali ammissibili per un importo non inferiore a Euro 100.000 e non superiore a Euro 1.000.000.
Condizioni	I Progetti di ricerca, sviluppo e innovazione dovranno riguardare le aree di specializzazione individuate dalla "Strategia regionale di specializzazione intelligente per la ricerca e l'innovazione (S3) ³⁰ ".
Modalità di accesso	La domanda di partecipazione deve essere presentata esclusivamente per mezzo di SiAge raggiungibile all'indirizzo www.siage.regione.lombardia.it
Tempi e risorse	Il bando è attivo da gennaio 2015. La dotazione stanziata è di 30 milioni di euro. Sarà possibile presentare le domande fino al 31.12.2020, o fino ad esaurimento delle risorse.
Per approfondimenti	www.regione.lombardia.it

Altro importante punto di riferimento per la concessione dei finanziamenti nel territorio Lombardo è **Finlombarda spa**, la società finanziaria di Regione Lombardia, che ha il compito istituzionale di concorrere all'attuazione dei programmi regionali di sviluppo economico, sociale.

Nel sito istituzionale è presente un'apposita sezione in cui vengono segnalati tutti i

³⁰ Come precedentemente illustrato la strategia S3 delinea 7 aree di specializzazione: Aerospazio, Agroalimentare, Eco-industria, Industria della salute, Industrie creative e culturali, Manifatturiero avanzato e Mobilità sostenibile

finanziamenti a beneficio di imprese, cittadini, pubbliche amministrazioni ed enti di ricerca³¹.

Segnaliamo due misure rivolte alle imprese lombarde: “*Credito in cassa*” e “*Credito Adesso*”.

CREDITO IN CASSA	
Descrizione e obiettivi	Misura finalizzata allo smobilizzo dei crediti scaduti vantati dalle imprese lombarde nei confronti degli Enti Locali aderenti (Comuni, Unioni di Comuni e Province). La misura viene realizzata attraverso la cessione dei crediti certificati alle società di factoring convenzionate con Finlombarda.
Beneficiari	Imprese lombarde (micro, piccole, medie e grandi) in qualunque forma costituite, con sede legale o operativa in Lombardia, appartenenti a tutti i settori.
Agevolazione	Le imprese beneficiano di: - un contributo in conto interessi messo a disposizione da Regione Lombardia; - una garanzia di Finlombarda spa, a favore della società di Factor e nell'interesse delle imprese.
Entità	Il corrispettivo della cessione è pari al valore nominale dei crediti ceduti al netto di una commissione pari al tasso Euribor a sei mesi, incrementato di uno “spread” su base annua non superiore a 325 bps.
Condizioni	I crediti potranno riguardare sia le spese correnti (spese ordinarie), sia le spese in conto capitale (spese di investimento) e avere un importo minimo di 10mila euro e massimo di 750mila per i Comuni e le Unioni di Comuni e di un massimo di 1,3 milioni per le Province e i Capoluoghi di Provincia.
Modalità di accesso	La domanda di partecipazione dovrà essere presentata esclusivamente on line sul sito www.regione.lombardia.it
Tempi e risorse	Sono stati stanziati: 19 milioni di euro messi a disposizione da Regione Lombardia; 25 milioni di euro messi a disposizione da Finlombarda come fondo di garanzia; 500 milioni di euro messi a disposizione dalle società di factoring convenzionate per l'acquisto dei crediti delle imprese.
Per approfondimenti	http://www.finlombarda.it/creditoincassa/imprese

³¹ <http://www.finlombarda.it/finanziamentieservizi>

CREDITO ADESSO	
Descrizione e obiettivi	È un'iniziativa nata nel 2012 per finanziare il fabbisogno di capitale circolante connesso all'espansione commerciale delle micro, piccole e medie imprese operanti in Lombardia mediante la concessione di finanziamenti chirografari dietro presentazione di uno o più ordini/contratti di fornitura di beni e/o servizi.
Beneficiari	Micro, piccole e medie imprese (comprese le imprese artigiane) con sede operativa in Lombardia, iscritte al Registro delle Imprese, operative da almeno 24 mesi.
Agevolazione	A fronte della presentazione di uno o più contratti di fornitura verranno concessi finanziamenti da rimborsare in 24 o 36 mesi. Verrà determinato un tasso di interesse che varierà in funzione della classe di rischio assegnata all'impresa. È previsto inoltre un contributo in conto interessi.
Entità	Ogni singolo finanziamento sarà pari massimo al 60% dell'ammontare degli Ordini o dei Contratti di fornitura ammessi e avranno importi ricompresi tra: - 18.000 euro e 500.000 euro, per le Micro e le Piccole imprese; - 60.000 euro e 750.000 euro, per le Medie imprese.
Condizioni	Sono previste modalità di accesso semplificate riservate a micro e piccole imprese e richieste di finanziamento da 18 mila euro fino a 45 mila euro
Modalità di accesso	La domanda di partecipazione dovrà essere presentata esclusivamente on line sul sito www.regione.lombardia.it
Tempi e risorse	Le risorse finanziarie ammontano a 500 milioni di euro di cui 200 milioni di euro a carico di Finlombarda spa. e 300 milioni di euro messi a disposizione dalle Banche convenzionate
Per approfondimenti	http://www.finlombarda.it/finanziamenti/esercizi/credito-adesso

2.3 L'accesso ai finanziamenti pubblici: quale ruolo per il Commercialista?

Nel precedente settennato di programmazione finanziaria 2007-2013 l'Unione Europea ha destinato all'Italia, attraverso i fondi strutturali indiretti, 47,3 miliardi di euro. La quota di spesa certificata all'UE è pari a 37,1 miliardi, che corrispondono a circa l'80% della dotazione effettiva a noi riservata.^[32]

³² <http://www.opencoesione.gov.it/spesa-certificata/>

Secondo un'analisi condotta dall'Ufficio studi della CGIA di Mestre ^[33], l'Italia, nel rapporto dare/avere con l'Unione Europea, risulta essere il quarto contribuente netto dopo Germania, Regno Unito, e Francia. Nel settennato di riferimento ha infatti versato 109,7 miliardi di euro e ne ha ricevuti attraverso i diversi programmi comunitari 71,8. Le ragioni di questa mancata spesa sono varie e l'analisi delle cause non è univoca. Sicuramente è ravvisabile un problema amministrativo di Ministeri, Regioni ed Enti locali che impiegano molto tempo sia nell'individuare le azioni da finanziare sia nella redazione dei bandi. Si assiste anche alla tendenza a frammentare i finanziamenti in numerosi progetti di importo minimo, poco utili per lo sviluppo sistematico e di difficile controllo, e ad una difficoltà delle imprese italiane a trovare la liquidità da affiancare alla quota europea quando erogata a titolo di co-finanziamento.

Accanto a questo occorre considerare che la maggior parte dei bandi è costruito per erogare finanziamenti (da restituire con un tasso di interesse prestabilito) mentre sono in numero decisamente inferiore i contributi concessi a fondo perduto. Alcune aziende, particolarmente solide dal punto di vista patrimoniale, riescono ad ottenere finanziamenti dalle banche con tassi di interesse concorrenziali rispetto a quelli previsti da alcuni bandi. Riteniamo infine che esista un problema informativo: molte imprese, soprattutto PMI, non sono in grado di accedere alle informazioni necessarie per poter valutare l'opportunità di partecipare a un bando o per richiedere un finanziamento. Occorre, infatti, da un lato essere a conoscenza dei bandi di finanziamento in essere, e dall'altro – questione ancor più complessa – stabilire se il progetto dell'impresa ha i requisiti per essere finanziato da quel particolare bando.

Una volta individuata l'opportunità bisogna partecipare e quindi redigere il progetto nei suoi aspetti descrittivi e in quelli economici: spesso sono richiesti veri e propri business plan articolati.

È necessario dunque essere a conoscenza sia dei requisiti formali (costi eleggibili, modalità di erogazione e di gestione ecc.) sia di quelli più sostanziali, come ad esempio

³³ <http://www.cgiamestre.com/2015/05/fondi-ue-non-abbiamo-ancora-speso-12-mlrd-di-euro>. La ricognizione analizza la spesa certificata al 28 febbraio 2015 che ammonta a 35,4 miliardi.

criteri impiegati dai valutatori. Infine, attività non meno complessa, occorre rendicontare le spese sostenute con format e modalità di non semplice gestione.

Tutte queste attività richiedono una competenza specifica, che comprende una conoscenza approfondita delle logiche e dei meccanismi di progettazione e di rendicontazione. Competenze che devono essere ancor più variegate e specifiche per la partecipazione ai fondi erogati direttamente dall'Unione Europea. A tal fine ci sono diversi master e corsi di specializzazione per formare i cosiddetti "*euro project manager*", consulenti specializzati nell'affiancare aziende ma anche Enti pubblici nella partecipazione a questi bandi.

Attualmente queste aree di intervento sono presidiate da professionisti o da società di consulenza specializzati, nonché dalle Associazione di Categoria che forniscono servizi ai propri associati per ottenere supporto al fine di accedere ai finanziamenti e ai bandi. Riteniamo, anche alla luce delle considerazioni sopra esposte in ordine alla mancata spesa dei fondi europei nel settennio 2007-2013, che vi sia un bisogno potenziale – anche se non perfettamente consapevole –, da parte delle imprese, e più in generale, dei potenziali beneficiari dei fondi e dei finanziamenti pubblici.

È in questo solco che riteniamo possa portare il proprio contributo il commercialista: all'interno del rapporto fiduciario con i propri clienti può fungere da *trait d'union* tra le loro esigenze, di cui è profondo conoscitore, e i bandi più adatti per finanziare i loro progetti di sviluppo.

Naturalmente sono molteplici le aree in cui è possibile specializzarsi per fornire un servizio specifico: dalla progettazione, con particolare riguardo agli aspetti di pianificazione economica e finanziaria, alla gestione operativa del progetto, fino al supporto amministrativo o alla gestione diretta della rendicontazione.

Vogliamo, da ultimo, fornire un breve elenco di siti web istituzionali da cui poter attingere informazioni aggiornate su bandi e finanziamenti. Segnaliamo in merito, che esistono siti aggregatori specializzati che offrono anche l'invio di newsletter periodiche per rimanere aggiornati sulle novità.

Tabella 2.1 - Principali siti web istituzionali per l'aggiornamento in merito ai bandi di finanziamento

http://www.sviluppoeconomico.gov.it/index.php/it/incentivi/impresa/	Sito del Ministero dello Sviluppo Economico. È possibile trovare informazioni su bandi e finanziamenti nazionali
www.fondidigaranzia.it	Sito del Fondo di Garanzia per le PMI
http://www.cdp.it/impresefinanziamenti-agevolati.html	Sito di Cassa Depositi e Prestiti
http://www.invitalia.it	Sito di Invitalia, l'agenzia per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo di impresa
http://www.unioncamerelombardia.it	Sito di riferimento del sistema camerale lombardo. Nell'apposita sezione è possibile trovare l'elenco dei bandi aperti attivi in Regione Lombardia
www.regione.lombardia.it www.sviluppoeconomico.regione.lombardia.it	Sito istituzionale di Regione Lombardia. Si segnala in particolare la pagina di riferimento della DG Sviluppo economico
www.finlombarda.it	Sito della società finanziaria di Regione Lombardia, in cui reperire le informazioni su bandi e le modalità di accesso

3 LA FINANZA AGEVOLATA IN EUROPA: HORIZON 2020

A cura di Cristina **Erminero**

Europa 2020 costituisce la strategia che l'Europa intende adottare nei prossimi anni per rilanciare, attraverso una stabilizzazione del sistema finanziario, una crescita economica intelligente, sostenibile e omogenea.

Come già descritto nel primo capitolo, cui si rimanda per maggiori approfondimenti del quadro generale di riferimento, i programmi europei si declinano in fondi diretti, gestiti direttamente dalla Commissione europea e, fondi indiretti, gestiti dai singoli Paesi o da altri Enti locali.

Lo scopo di questo capitolo è di concentrarsi sui fondi diretti destinati alle imprese, con particolare dettaglio alle piccole e medie imprese. Tra questi, Horizon 2020, il nuovo programma quadro della Unione Europea per la ricerca e l'innovazione, costituisce il programma portante. È rivolto principalmente a soggetti giuridici europei e si propone, tramite finanziamenti diretti e indiretti, di favorire idee, tecnologie e innovazione al fine di aumentare la competitività europea nelle sfide del mercato globale. Il programma è particolarmente interessante per sviluppare R&S nelle imprese di piccole e medie dimensioni in quanto è stata istituita una linea di intervento interamente dedicata alle PMI (esemplificata nello schema sinottico successivo, poi approfondita nei paragrafi successivi).

Framework - Horizon 2020, SMEs Instrument

Item	HORIZON 2020
Fabbisogno finanziario	70% del fabbisogno totale: da 50 mila Euro a 2,5 mio Euro
Beneficiari	Accesso diretto, in tempi brevi, a finanziamenti a fondo perduto
Costi	Limitati alla predisposizione della proposta da sottoporre e ai report di rendicontazione richiesti dalla UE
Tempi	Da 3 a 24 mesi
Fase di maturità dell'impresa	Start-up / imprese consolidate con dipartimenti di ricerca applicata
Fase di maturità del progetto	Area di Sviluppo/Lancio sul mercato

Tra i programmi dell'UE, oltre a Horizon 2020, COSME costituisce un'altra linea di intervento dedicata alle PMI perché si propone di sostenere l'accesso ai finanziamenti e di incentivarne la competitività internazionale (per il dettaglio del programma si rinvia al paragrafo dedicato).

Esistono poi una serie di altri programmi a gestione diretta della UE, tra cui si citano EASI – programma europeo per l'occupazione e l'innovazione sociale, Erasmus Plus per l'istruzione, la formazione, i giovani e lo sport, Creative Europe – dedicato ai finanziamenti per nel settore culturale, cinematografico, artistico e creativo, i cui impatti per le imprese sono più limitati.

3.1 Horizon 2020: le nuove strategie dell'Europa

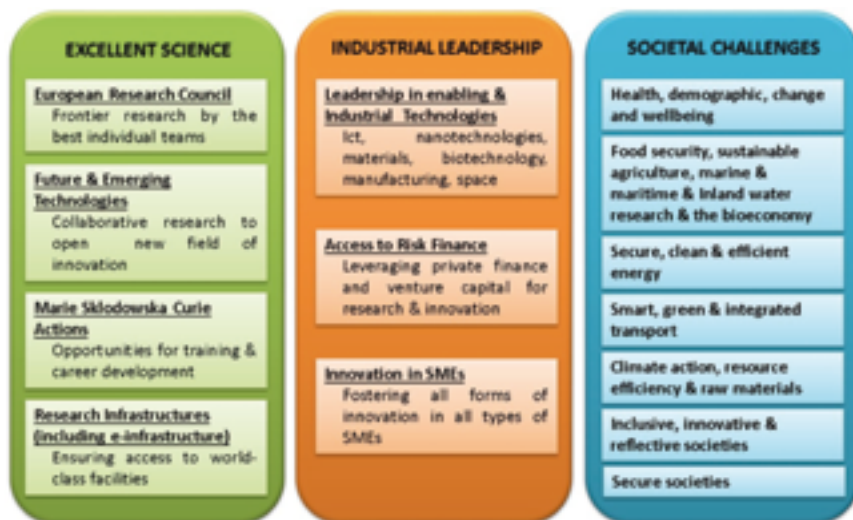
Horizon 2020 raccoglie in un unico dispositivo i finanziamenti che venivano erogati nella precedente programmazione dal Settimo programma quadro (FP7), dal programma per la competitività e l'innovazione (CIP) e dall'Istituto europeo di innovazione e tecnologia (IET) e mette a disposizione per un periodo di 7 anni (2014-2020) quasi 80 miliardi di euro di finanziamenti.

Le principali novità rispetto alle precedenti programmazioni si riassumono in un accesso semplificato ai finanziamenti e in una gestione ottimizzata delle sovvenzioni grazie a:

- una maggiore semplificazione di regole e procedure;
- un approccio inclusivo aperto ad una platea più ampia di partecipanti con il fine di includere tutte le eccellenze di Paesi Ue ed extra Ue;
- un sistema di offerta di finanziamenti che favorisca l'integrazione e lo sviluppo dell'innovazione in ogni sua fase;
- un maggiore stimolo a confrontarsi sulle sfide della società e sui grandi temi condivisi dai cittadini europei e non.

3.2 Le aree di intervento

Horizon 2020 è costituito da tre pilastri, distinti ma integrati, ciascuno dei quali articolato in diversi programmi:

Grafico 3.1 - I tre pilastri di Horizon 2020^[34]

- (1) **Eccellenza nella scienza base.** OBIETTIVO: elevare il livello di eccellenza della ricerca scientifica europea e garantire una produzione costante di ricerca a livello mondiale;
- (2) **Leadership industriale.** OBIETTIVO: rendere l'Europa un luogo più attraente per gli investimenti nella ricerca e nell'innovazione, promuovendo attività strutturate dalle aziende e aiutando le PMI innovative a trasformarsi in imprese leader a livello mondiale;
- (3) **Sfide per la società.** OBIETTIVO: affrontare le grandi questioni sociali attraverso la sperimentazione e l'innovazione trasversale in diverse discipline, settori e tecnologie.

La Commissione Europea, nella logica di massima flessibilità, si propone di individuare le altre aree di intervento che lungo il periodo di programmazione si riveleranno più

³⁴ Fonte: European Commission: COM/2011/0808 - Horizon 2020 - The Framework Programme for Research and Innovation.

interessanti da sviluppare in modo trasversale rispetto alle tre priorità. Ad oggi, sono state definite le seguenti aree, su cui sono attive specifiche azioni di investimento di Horizon 2020:

- (a) Diffondere l'eccellenza e ampliare la partecipazione
- (b) La scienza con e per la società
- (c) Attività trasversali
- (d) Fast Track to Innovation Pilot (FTI Pilot)
- (e) Istituto europeo di innovazione e tecnologia (EIT)
- (f) Euratom
- (g) Sistemi intelligenti *Cyber-physical*

Per essere sempre aggiornati sulle logiche e politiche di investimento di Horizon 2020 si consiglia di consultare il sito dedicato: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-sections>.

3.3 Quali opportunità per le Start-up e le PMI

Per il programma Horizon 2020 il consolidamento della partecipazione delle PMI è vitale in quanto è riconosciuto il loro ruolo essenziale nell'immettere sul mercato scoperte tecnologiche rivoluzionarie e innovazione nel campo dei servizi, oltre alla capacità di generare rilevanti sbocchi occupazionali.

L'Unione Europea ha dato una definizione molto precisa di PMI (SME), ormai un parametro riconosciuto anche a livello nazionale: per essere definita PMI l'impresa deve soddisfare due condizioni:

1. avere meno di 250 lavoratori effettivi annui (ULA^[35]);
2. un fatturato annuo non superiore ai 50 milioni di euro o, condizione alternativa, un totale attivo annuo non superiore ai 43 milioni di euro.

Nel Grafico 3.2 il dettaglio della definizione della UE per medie, piccole e micro imprese.

³⁵ Per ULA, unità lavorative-anno si intende chiunque abbia lavorato nell'impresa, o per suo conto, durante l'intero anno di riferimento. P.e. I dipendenti che hanno lavorato a tempo parziale, i lavoratori stagionali e coloro che non hanno lavorato tutto l'anno devono essere contabilizzati in frazioni di unità.

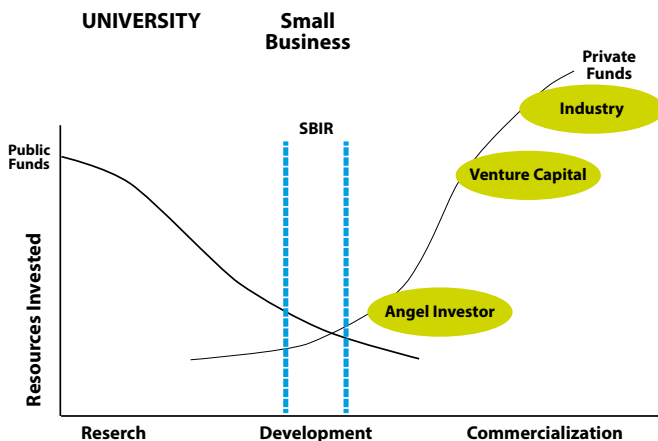
Grafico 3.2 - Definizione di PMI (SME) nella UE ^[36]

Categoria di impresa	Effettivi (ULA)	Fatturato annuo (*)	Totale attivo annuo(*)
Medie	< 250	≤ 50 milioni	≤ 43 milioni
Piccole	<50	≤ 10 milioni	≤ 10 milioni
Micro	<10	≤ 2 milioni	≤ 2 milioni

(*) Condizioni alternative

Ispirandosi al programma di incentivi americano, Small Business Innovation Research (SBIR), la Commissione Europea ha previsto di dedicare alle PMI il 15% circa della dotazione finanziaria complessiva di Horizon 2020, con l'obiettivo di colmare il gap finanziario della fase di sviluppo delle nuove idee imprenditoriali (Graf. 3.3), per i diversi tipi di innovazione – di prodotto e di processo – e per tutti i settori di attività.

Grafico 3.3 - Le fonti di finanziamento nei diversi gradi di sviluppo dell'innovazione^[37]



³⁶ Fonte: European Commission. *User guide to the SME definition*. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs

³⁷ Fonte: CE-DG Research and Innovation

Parallelamente, la semplificazione nelle procedure di accesso e di acquisizione dei fondi consente a realtà anche molto piccole di avvicinarsi a questo dispositivo, senza eccessivi oneri amministrativi.

Le facilitazioni di Horizon 2020, rispetto alle precedenti programmazioni, sono molteplici:

- 】 alcune azioni sono aperte solamente alle PMI;
- 】 le PMI possono scegliere di candidarsi con altri partner, ma – importante novità – possono anche partecipare singolarmente;
- 】 non sono espressamente previsti requisiti finanziari;
- 】 il sostegno è fornito nelle diverse fasi del processo di innovazione: dallo studio fattibilità, per consentire valutazione potenziale del progetto, allo sviluppo e test del prodotto, fino alla sua commercializzazione;
- 】 sono previste misure che favoriscono la messa in rete delle PMI con ricercatori e innovatori di tutta Europa.

Tabella 3.1 - I vantaggi per le PMI

✓ Accesso diretto alle forme di finanziamento
✓ Finanziamenti anche a fondo perduto
✓ Flessibilità delle forme di finanziamento: diverse fasi, diversi progetti, numerose Call
✓ Tempi rapidi per l'ottenimento dei fondi
✓ Ritorno di immagine
✓ Inclusione nella rete di innovazione europea
✓ Internazionalizzazione e sinergie con soggetti UE e ExtraUE

Nella sotto-programmazione per il biennio 2016/2017 i programmi (e quindi i relativi bandi) di maggiore interesse per le PMI sono stati:

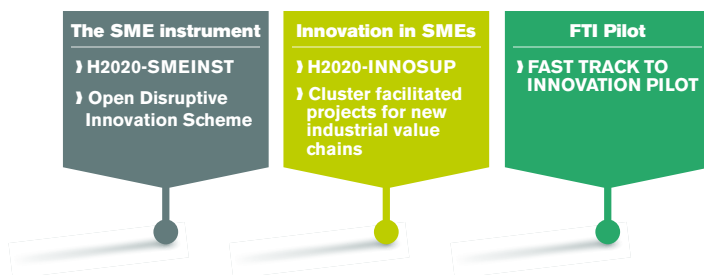
1. **The SME Instrument** [H2020-SMEINST-2016-2017]. Obiettivo: supportare Start-up e PMI innovative. Il focus è sulle aziende che propongono concetti ICT dirompenti, prodotti e servizi che utilizzano nuove regole, valori e modelli di business per aprire nuovi mercati o rivoluzionare i mercati esistenti.
2. **Innovation in SMEs** [H2020-INNOSUP-2016-2017]. Obiettivo: sviluppare nuove catene del valore industriale transfrontaliere attraverso l'integrazione di diverse realtà industriali, di piccole e grandi dimensioni, presenti in diversi settori,

valorizzando ecosistemi orientati alla conoscenza e all'innovazione.

3. **Fast Track to Innovation Pilot [FTI Pilot]**. Obiettivo: sostenere progetti che sono già in una fase matura di sviluppo finanziandoli dalla fase di test e prototipizzazione fino alla diffusione sul mercato. Lo scopo è al contempo di ridurre i tempi di trasferimento dall'idea al mercato, stimolare la partecipazione di nuove imprese ai finanziamenti UE e aumentare gli investimenti del settore privato nella ricerca e nell'innovazione.

Per il triennio 2018-2020, ancora in fase di progettazione nel momento in cui è stato redatto il quaderno, la Commissione ha già espresso la volontà di proseguire i programmi dedicati alle SME, con particolare riferimento agli SME Instrument a Fast Track to Innovation (FTI) e alla specifica area di intervento INNOSUP.

Grafico 3.4 - Le principali aree di intervento per le PMI (biennio 2016-2017)



All'interno dello SME Instrument esistono poi specifiche azioni di finanziamento, con distinte caratteristiche modulate sulla fase di sviluppo dell'idea (Tab. 3.2):

- › Fase 1: Concept e studio di fattibilità - valutazione del rischio, fattibilità tecnologica e commerciale;
- › Fase 2: Attività di innovazione in R&S - dimostrazione, prototipazione, test, prima applicazione commerciale;
- › Fase 3: Commercializzazione dei risultati - marchio di qualità per progetti di successo, accesso al capitale di rischio, sostegno indiretto.

Tabella 3.2 - Le fasi finanziate nello SME Instrument [38]

	Fase 1 Concept	Fase 2 R&S, market replication	Fase 3 Commercializzazione
Input da inserire nella domanda	Idea/concept in Business plan I (circa 10 pagg)	Business plan II + Descrizione delle attività Fase 2 (circa 30 pagg)	Business plan III + Marchio di qualità Complementare o successiva a Fase 1&2
Principali attività del progetto	Fattibilità dell'idea Valutazione del rischio Ricerca Partner Progettazione Progetto Pilota	Sviluppo prototipo Testing Miniaturisation Scaling-up Market replication	Accesso agli strumenti finanziari privati Networking, training, coaching, information, dissemination
Output a fine progetto	Business plan II	Business plan III	
Importo massimo finanziato	50.000	Da 0,5 a 2,5 mio	Nessun fondo diretto
Durata del progetto	Circa 6 mesi	12-24 mesi	-

3.4 Come accedere alle Call

Tutte le informazioni, gli aggiornamenti, le scadenze, i manuali e le analisi sono disponibili online, conformemente alla politica di trasparenza e accessibilità promossa dalla Commissione Europea. Tuttavia, nonostante le semplificazioni degli ultimi anni, la ricchezza di materiale rischia ancora di disorientare i nuovi utenti.

Scopo dei successivi paragrafi è quello di fornire una piccola bussola all'interno di Horizon 2020, rimandando ai siti diretti ogni ulteriore approfondimento^[39].

In estrema sintesi, i passaggi necessari per accedere ai bandi (Call) del programma Horizon possono essere così riassunti:

³⁸ Fonte: *Horizon 2020 Work Programme 2016 – 2017 - Innovation in SMEs*. European Commission Decision C(2016)1349 of 9 March 2016.

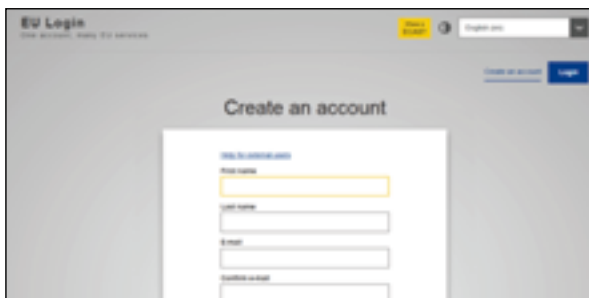
³⁹ Per approfondimenti si veda la pubblicazione della Commissione Europea: *Proposal Submission Service User Manual*, 2015, disponibile sul sito web.

1. Accreditare al portale UE la persona che gestisce il progetto
2. Selezionare l'area di intervento
3. Individuare la fase di sviluppo dell'idea/progetto/prodotto
4. Selezionare la Call
5. Individuare il Team
6. Procedere all'accredimento dei soggetti coinvolti
7. Redigere la Proposta
8. Negoziare il contratto di finanziamento
9. Gestire la rendicontazione

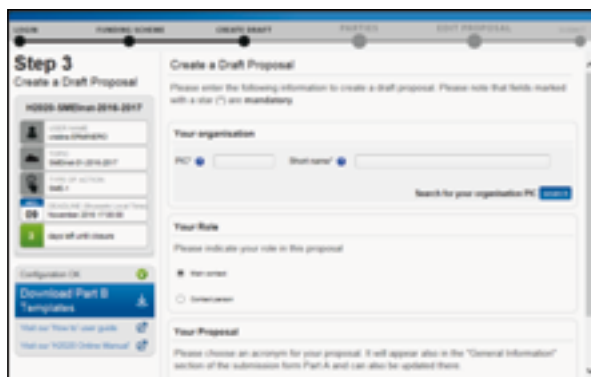
3.4.1 Accredimento ECAS

Il primo passaggio è l'accredimento alla Commissione Europea della persona responsabile del bando. In pochi rapidi passaggi è possibile creare presso il sito dedicato un

account ECAS (*European Commission Authentication System*) da utilizzare per ogni successiva attività di gestione della Call.

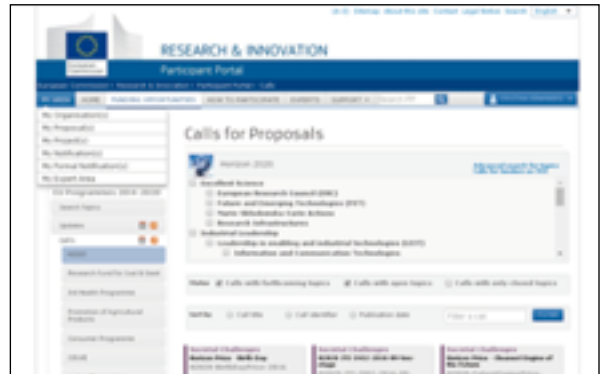


Il soggetto così identificato, nella propria area riservata del sito *Participant Portal* potrà quindi gestire, direttamente online tramite un cruscotto operativo, il gruppo di partecipanti, l'accesso al form di richiesta di finanziamento (in allegato uno schema esemplificativo), la sua compilazione e infine la trasmissione della domanda.



3.4.2 Scelta dell'area di intervento

È necessario selezionare dal sito di Horizon 2020 l'area di intervento all'interno dei tre pilastri descritti nei paragrafi precedenti (*Excellent Science, Industrial Leadership e Societal Challenges*) e trovare il programma che meglio risponde al progetto che l'impresa desidera sviluppare (*Call for Proposals*).



In ciascuna *Call* sono fornite tutte le informazioni necessarie per partecipare: i topics, le prossime deadline, le condizioni, i requisiti e i documenti richiesti.

3.4.3 Individuazione della fase di sviluppo del progetto

Prima di selezionare la *Call* è essenziale inquadrare in quale fase di sviluppo si trova l'idea innovativa oggetto del finanziamento.

Grafico 3.5 - TRL^[40]

- TRL 1 – basic principles observed and reported
- TRL 2 – technology concept and/or application formulated
- TRL 3 – Analytical and experimental critical function and/or characteristic proof of concept
- TRL 4 – Technology validated in laboratory environment
- TRL 5 – Technology validated in relevant environment (industrially relevant environment in the case of key enabling technologies)
- TRL 6 – Technology demonstrated in relevant environment (industrially relevant environment in the case of key enabling technologies)
- TRL 7 – System prototype demonstration in operational environment
- TRL 8 – System complete and qualified through test and demonstration
- TRL 9 – Actual system proven in operational environment

⁴⁰ Fonte: HORIZON 2020 - WORK PROGRAMME 2016-2017 - General Annexes, Extract from G. Technology readiness levels (TRL).

La Commissione ha ripreso a tal fine la scala TRL (Technology readiness level) che definisce i diversi livelli di sviluppo della tecnologia: dalla ricerca base (TRL1) al lancio sul mercato (TRL9).

Allo stesso modo, nel caso di bandi Sme Instruments è necessario valutare se il progetto è nella Fase 1 (Studio di fattibilità dell'idea), Fase 2 (Attività di innovazione in R&S e prototipazione) o Fase 3 (Commercializzazione dei risultati), in quanto ad ogni fase corrisponde una Call dedicata (Cfr. Tab. 3.2).

3.4.4 Selezione della Call

La Commissione fornisce con largo anticipo le deadline. Per il triennio 2018/2020 per i bandi SME Instrument, sono già disponibili tutte le date delle Call, sia di fase 1 che di fase 2. Si riportano di seguito le scadenze appena pubblicate⁴¹:

- **Fase 1:** 08/02/2018; 3/05/2018; 5/09/2018; 7/11/2018; 13/02/2019; 7/05/2019; 5/09/2019; 06/11/2019; 12/02/2020; 6/05/2020; 2/09/2020; 4/11/2020
- **Fase 2:** 10/01/2018; 14/03/2018; 23/05/2018; 10/10/2018; 9/01/2019; 3/04/2019; 5/06/2019; 9/10/2019; 8/01/2020; 18/03/2020; 19/05/2020; 7/10/2020

Questa ampia programmazione della Commissione consente all'impresa di pianificare con largo anticipo la risposta al bando, valutando attentamente i tempi, i partner e l'intero processo di sviluppo dell'idea. Infatti, se ad esempio si è ottenuto e concluso il finanziamento per la Fase 1 (fattibilità del progetto) e l'idea si è dimostrata effettivamente innovativa, l'impresa può decidere di partecipare anche alla Fase 2 di sviluppo del prodotto, rispondendo alle relative Call.

3.4.5 Accredimento dei soggetti coinvolti

Tutti i partner giuridici coinvolti nel progetto devono accreditarsi come ECAS e fornire le informazioni anagrafiche per l'identificazione e la certificazione dei requisiti per l'accesso ai bandi.

In particolare, nel caso di *Call* dedicate alle SME, sono richiesti:

⁴¹ Fonte: https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/sites/horizon2020/files/17_eicpilot_forpublication.pdf
Si fa presente che la programmazione Horizon 2020 dell'ultimo triennio verrà resa definitiva solo a fine 2017, si consiglia pertanto di verificare direttamente sul sito web gli ulteriori aggiornamenti.

- certificazione della partita iva, ultimo bilancio depositato, visura camerale;
- autocertificazione dello Status di SME (Cfr. requisiti in Graf. 3.2).

A fine registrazione viene fornito il **PIC Code** (*Participant identification Code*) da utilizzare per ogni azione con Horizon 2020. La validazione da parte della Commissione dei dati forniti dall'impresa e il riconoscimento di soggetto operativo avverrà poi in tempi successivi, ma ciò non preclude l'accesso alle forme di finanziamento.

Per ogni progetto è poi necessario individuare il soggetto capogruppo che invierà la proposta e per ogni soggetto economico la persona di riferimento che gestirà il bando, chiamato **LEAR** (*Legal Entity Appointed Representative*).

3.4.6 Composizione del Team

La scelta del gruppo di lavoro è cruciale sia nella valutazione della proposta, sia nelle fasi successive di sviluppo del progetto. È importante a tal fine definire a priori i ruoli, le responsabilità e i budget dedicati. Non sempre sono richieste cordate internazionali, ma certamente è molto raccomandato avere almeno due/tre soggetti residenti in diversi Paesi Ue, con esperienza e competenze comprovate in differenti settori di attività.

Si può valutare se costituire un consorzio o creare partnership con altre SME, Università o enti di ricerca equivalenti. La collaborazione con le Università è fortemente sostenuta, ma ovviamente deve essere funzionale e ben bilanciata rispetto alle attività svolte dall'impresa, con la chiara dimostrazione della complementarietà e della sinergia tra i diversi soggetti.

Siti dedicati, incubatori di impresa^[42] e società specializzate possono favorire la ricerca della compagine europea più adatta.

Le Università, in speciale modo sul territorio lombardo, hanno attivato negli ultimi anni, con diverso grado di specializzazione e, in alcuni casi, alti livelli di eccellenza, una serie di servizi per supportare l'incontro tra impresa e mondo della ricerca scientifica. In particolare, oltre al ruolo essenziale di diffusione della ricerca base e ricerca applicata, a sostegno delle Start-up e più in generale delle PMI innovative, gli Atenei mettono a disposizione funzioni complementari e trasversali per aiutare le realtà imprenditoriali a svilupparsi, fornendo specifici servizi di networking nazionale e internazionale,

⁴² Per approfondire il ruolo degli incubatori di impresa si veda il capitolo dedicato.

consulenza per la scelta dei finanziamenti più adatti, formazione e tutoring, oltre a servizi amministrativi, legali, fiscali e dell'ICT (infrastrutturali e applicativi).

3.4.7 Redigere la proposta (*Proposal Submission Forms*)

I form da compilare comprendono generalmente quattro aree informative: una dedicata ai dati anagrafici dei soggetti partecipanti e alla verifica delle condizioni di accesso al bando, una per illustrare il progetto, una per presentare la/le imprese partecipanti e le persone coinvolte e una per descrivere il business plan.

La presentazione del progetto riveste un ruolo molto delicato perché è oggetto di una attenta valutazione da parte della Commissione. Deve essere sviluppata in un numero limitato di pagine e deve affrontare argomenti ben definiti, di seguito sintetizzati:

1. **Eccellenza:** identificare chiaramente gli obiettivi, l'attinenza al Bando, l'approccio e la metodologia adottata;
2. **Impatto:** spiegare lo stato dell'arte del mercato, il contributo del progetto al cambiamento, gli effetti attesi a livello Europeo, le modalità di sfruttamento e di diffusione dei risultati;
3. **Implementazione:** descrivere le fasi di realizzazione attraverso la programmazione di tempi, risorse, risultati e di un sistema di verifica adeguato a garantire la gestione e la sostenibilità del progetto.

La proposta è presentata direttamente tramite il portale della Commissione e generalmente valutata nell'arco di due/tre mesi.

I criteri di valutazione⁴³ premiano la chiarezza e la pertinenza degli obiettivi, la capacità ed esperienza del gruppo di lavoro, la solidità dell'approccio metodologico, la misura degli impatti attesi, la qualità e l'efficacia del piano di lavoro, l'allocazione delle risorse e la coerenza del piano con gli obiettivi e i prodotti finali.

Oltre alla qualità del documento di progetto viene valutata anche la rilevanza strategica in termini di: innovatività, ricadute economiche sul territorio, rafforzamento di network nazionali e internazionali, dimensione europea dell'azione, coerenza con gli obiettivi e le direttive di sviluppo dell'Unione europea.

⁴³ Per maggior dettaglio sui criteri di valutazione del passato biennio: HORIZON 2020 – WORK PROGRAMME 2016-2017 - General Annexes - H. Evaluation rules.

Tabella 3.3 - I risultati delle prime 100 Call di Horizon 2020, in 5 flash^[44]

Applications	Dal 1.1.2014 sono state presentate 111 579 domande, di cui quasi 12mila provenienti dall'Italia (con un tasso è piuttosto basso considerando le dimensioni Paese)
Success rates	In media il 14% delle proposte hanno ottenuto il finanziamento richiesto. L'Italia si colloca al di sotto della media con una percentuale di successo inferiore al 12% (contro il 16% di Francia, Belgio e Austria)
Partners	I principali paesi Extra Ue partner dei progetti sono stati Svizzera, Norvegia, Israele, Turchia e USA
Newcomers	Il 38% dei selezionati sono soggetti che hanno avuto accesso ai fondi europei per la prima volta (newcomers) e di questi il 40% sono PMI
Sme Instrument	Sono state presentate complessivamente 4.694 domande (887 dall'Italia) con gli SME Instrument, con una percentuale di successo inferiore alla media generale e pari al 7,3% (l'Italia al di sotto del 7%)

3.4.8 Contratto di finanziamento (*Grant Agreement*)

La fase successiva all'ottenimento del finanziamento è la sottoscrizione del contratto con la Commissione Europea (*Grant Agreement*) in cui vengono disciplinati tutti i diritti e gli obblighi dei partecipanti, oltre a tutte le fasi operative e amministrative di rendicontazione e finanziamento, nonché la gestione della proprietà intellettuale dei risultati del progetto.

I bandi generalmente prevedono un pre-finanziamento per garantire l'avvio del progetto entro 30 giorni dalla firma del Grant Agreement (GA). Vengono poi effettuati dei pagamenti lungo la fase di sviluppo del progetto e a saldo viene trattenuta una quota, erogata solo a conclusione e presentazione del report finale.

3.4.9 Rendicontazione

La rendicontazione, in gran parte svolta sul sito web dedicato, è una fase molto complessa della gestione della *Call* e non è questa la sede per essere approfondita.

Qui preme soltanto ricordare che occorre definire bene a priori i ruoli e le funzioni del partenariato valutando attentamente la ripartizione dei costi rendicontabili tra quelli autorizzati (costi diretti del personale, subcontracting, spese viaggio, attrezzature e altri costi indiretti).

Inoltre, anche nella stesura della proposta e nella richiesta di finanziamento è bene

⁴⁴ Fonte: European Commission: Horizon 2020 - First results, Directorate-General for Research and Innovation, 2015

avere presente che la Commissione prevede per ogni progetto specifiche azioni di audit sui beneficiari dei finanziamenti per valutare la rispondenza tra azioni, costi sostenuti e risultati prodotti, sia durante che a conclusione del progetto.

In caso di esito negativo delle attività di audit, l'impresa deve restituire la quota parte di spese non riconosciute.

3.5 COSME e altri programmi europei di finanziamenti alle imprese

Tra le attività promosse dalla Commissione europea è opportuno segnalare il Programma COSME 2014-2020 (*Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-Sized Enterprises*), un dispositivo promosso in parallelo con Horizon 2020 e dedicato allo sviluppo della competitività delle PMI.

Il budget previsto è pari a 2,3 miliardi ed è finalizzato ai seguenti obiettivi:

- 1) agevolare l'accesso ai finanziamenti nelle diversi fasi del ciclo di vita delle PMI.** L'agevolazione all'erogazione di prestiti e investimenti in capitale di rischio avviene attraverso due strumenti:
 - › Strumento di garanzia sui prestiti. Il programma fornisce garanzie e controgaranzie ad intermediari finanziari finalizzate all'erogazione di prestiti alle PMI.
 - › Strumento di capitale di rischio per la crescita. Il programma fornisce capitale di rischio a fondi di investimento (prevalentemente di venture capital) destinati principalmente a PMI in fase di espansione e crescita.

 - 2) Sostenere l'internazionalizzazione e l'accesso ai mercati.** COSME finanzia l'Enterprise Europe Network (EEN - <http://een.ec.europa.eu/>), una rete di 600 uffici in 50 paesi che aiutano le PMI a trovare partner commerciali e partner tecnologici, a muoversi nella legislazione europea e ad accedere ai finanziamenti dell'UE.
- Il programma finanzia anche strumenti web quali La tua Europa-Imprese – sito di informazioni pratiche per gli imprenditori che desiderano avviare delle attività in un altro Stato membro (http://europa.eu/youreurope/business/index_it.htm) – o il Portale per l'internazionalizzazione delle PMI – Portale focalizzato sul sostegno dello sviluppo delle imprese al di fuori dell'Europa. Infine, il programma finanzia una serie di servizi per gestire i diritti di proprietà intellettuale e le cooperazioni industriali con Paesi con Cina, Giappone e altri Paesi asiatici.

- ③ Creare un ambiente favorevole alla competitività. Il programma sostiene le azioni volte a migliorare il contesto in cui operano le imprese, in particolare le PMI, riducendo gli oneri amministrativi e accelerando la digitalizzazione imprenditoriale. Promuove l'adozione di nuovi modelli imprenditoriali, favorisce i settori ad alta crescita, quali p.e. il turismo, e incoraggia i cluster di eccellenza e le cooperazioni intersettoriali.
- ④ Incoraggiare la cultura imprenditoriale. COSME sostiene un'ampia gamma di iniziative volte a promuovere la mobilità, lo scambio, la ricerca e la diffusione delle buone pratiche. Rientrano in queste attività anche i progetti pilota sull'educazione all'imprenditorialità, il tutoraggio o lo sviluppo di servizi di orientamento per imprenditori nuovi e potenziali (vedasi p.e. Erasmus per i giovani imprenditori, <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>).

Come per Horizon 2020 anche per il programma COSME esistono delle specifiche *Calls for proposal* dedicate (<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/cosme>) cui è possibile partecipare seguendo il medesimo iter descritto nei paragrafi precedenti.

A titolo esemplificativo si fornisce la lista delle Call pubblicate nel 2017 ripartite per gli obiettivi della misura:

- Sostenere l'internazionalizzazione e l'accesso al mercato (obiettivo 2):
 - 】 COS-LINKPP-2017-2-02 - Innovation procurement broker: creating links for the facilitation of public procurement of innovation;
 - 】 COS-TSMFRIEND-2017-2-01 - Training for SME-friendly Policies in central purchasing bodies.
- Creare un ambiente favorevole alla competitività (obiettivo 3):
 - 】 COS-CLUSINT-2017-03-6 - Clusters Go International in the Defence & Security sector;
 - 】 COS-EINET-2017-3-04 - European incubation networks for creativity-driven innovation;
 - 】 COS-TOURCCI-2017-3-03 - Supporting the Promotion and Development of Transnational Thematic tourism products linked to cultural and creative industries.
- Incoraggiare la cultura imprenditoriale (obiettivo 4):
 - 】 COS-EYE-2017-4-01 - Erasmus for Young Entrepreneurs.

Oltre a COSME, esistono una serie di istituzioni Europee, direttamente o indirettamente guidate dalla BEI che promuovono gli investimenti e i finanziamenti alle imprese, con particolare attenzione alle PMI: **InnovFin** - Finanza per gli innovatori; **EIF** - Fondo europeo per gli investimenti; **EFSI** - Fondo europeo per gli investimenti strategici.

Sul portale dell'Unione Europea, nella sezione dedicata, your Europe > Finance & Funding > Access to finance (<http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance>) è possibile verificare per ogni Stato e Regione quali sono gli istituti di credito convenzionati e su quali Misure o Fondi operano.

3.6 Il ruolo del professionista

Il programma Horizon 2020, così come il programma COSME, ha una durata di sette anni e consente ai professionisti attenti alle esigenze finanziarie delle PMI di avere il tempo per approfondire e analizzare le opportunità offerte dalla nuova Programmazione. Premesso che esistono società di consulenza dedicate a questo tipo di attività, il Commercialista può avere un ruolo di facilitatore nei rapporti tra i diversi soggetti, individuando per il proprio cliente le effettive opportunità e segnalando le aree di maggiori criticità. Nel caso di richiesta di piccoli finanziamenti (p.e. le *Call* della Fase 1 dello SME Instrument) il professionista può avere anche un ruolo attivo con la gestione integrale del finanziamento.

Grafico 3.7 - Check list per il professionista

-  L'idea deve essere innovativa: controllare lo stato dell'arte per quell'argomento, per quella tecnologia, esaminando i progetti già presentati in Horizon 2020.
-  Verificare quali analisi e quali risultati la Commissione Europea ha già prodotto sul tema: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/newsroom/556/529>.
-  L'imprenditore deve credere nel progetto: l'intenzione deve essere di svilupparlo, a prescindere dall'esito della Call.
-  L'imprenditore deve avere chiarezza sul progetto: essere in grado di spiegare l'idea e lo stato di avanzamento della tecnologia.
-  Il business plan non può mancare, quale che sia il grado di sviluppo dell'idea. È essenziale per individuare i nodi critici (p.e. verosimiglianza dei ricavi in un'ottica di medio termine, emersione dei costi invisibili, pianificazione nel tempo degli investimenti, verifica della sostenibilità finanziaria...).
-  Aiutare la PMI nella scelta del team, segnalando soggetti esterni alla sfera imprenditoriale.
-  I tempi e i modi: pianificare il lavoro per elaborare in modo sintetico ma efficace la portata del progetto.
-  Raccogliere gli elementi distintivi dell'idea: scenario ben studiato, curriculum articolati, raccolta degli elementi probanti di successi già ottenuti.

3.7 Allegato

Esempi di progetti vincenti SME Instrument Fase 1 e Fase 2 - Milano

Di seguito si riportano alcuni esempi di progetti vincenti dei bandi SME sia di Fase 1 che di Fase 2, coordinati da società con sede a Milano, estratti dal database reso disponibile dalla Commissione e liberamente consultabile a questo link:

<https://sme.easme-web.eu/#>

Società	GENEGIS GI SRL
Titolo del progetto	TRuck Suistanable Transport - Innovative project for management of Contract Logistics
Descrizione del progetto	
<p>FOOD WASTE is a significant problem. The United Nations Food and Agriculture Organization estimates that one third of human food production is lost or wasted globally for around 1.3 billion tonnes per year. A relevant part of the waste originates upstream in the supply chain and COLD CHAIN (temperature controlled supply chain of perishable goods) plays a pivotal role in the distribution process as it preserves and extends the shelf life of various products. As an answer to the increasing demand for an Europe-wide transport solutions which are able to guarantee product integrity, TRUST platform provides an INTEGRATED COLLABORATIVE ecosystem to the OPERATORS involved in transporting temperature sensitive products, both production companies with delivery monitoring needs and transport services supplier. TRUST project have the aim to make available an INNOVATIVE complete solution that overtakes the fragmented nature of the products available today by integrating best-in-class components for the specifics processes into a modular environment to cover the market's requirement for the cold chain sector: ROUTE PLANNING and optimization, MONITORING and control of delivery, transport's QUALITY CERTIFICATION. In Europe, over 400.000 companies operate in logistic sector and TRUST solution is targeting medium and large companies with a FLEET BIGGER THAN 50 vehicles. Strong economic environment and augmented global trade are predominantly driving the cold chain market and the market addressed for TRUST initial exploitation will be FRANCE, ITALY, SPAIN and POLAND, some of the key contributors to the cold chain market in the region, with a total of over 2.200 targeted companies. The feasibility assessment of the overall TRUST innovation project will be: 1. To validate MARKET ACCEPTANCE of the product by carrying out an extensive study 2. To define the BUSINESS and INNOVATION PROGRAM. 3. To carry out the required improvements for FINAL DISTRIBUTION of the solution on the market.</p>	
Contributo ottenuto	Fase 1: 50.000 euro

Società	PROXENTIA SRL
Titolo del progetto	Sensor Technology for Food analysis
Descrizione del progetto	
<p>The aim of STEFY project is to facilitate SMEs and large companies in the food safety testing with a new portable tester, this solution does not intend to provide a certification on food quality, generally performed by accredited organizations, but it will be particularly effective and economically convenient to regularly self-check food safety. STEFY food tester main innovation lies on the ability to quickly determine and simultaneously quantify the presence/absence of dozens of molecules for on-site applications. This is due to the newly developed cartridges: glass substrate with advanced anti-reflection coatings combined with functionalized nanoparticles for an optimal signal amplification resulting in a competitive assay. The technology used is based on the Reflective Phantom Interface, an innovative methodology patented by Proxentia, which has been already extensively tested and compared with already existing strategies. The key competitive features of the STEFY tester are several: test duration; simultaneous broad-spectrum monitoring; on-site applicability; versatility; low cost. The outcomes of the STEFY project will: a) facilitate opportune procedures for prevention and/or damage containment; b) reduce risks related to the introduction of potentially dangerous material; c) reduce the use of laboratories to only the most relevant cases; d) reduce the costs while improving quality (lower level of residuals on the product and a reduced environmental impact. With this project the objective is to launch the tester device with customized cartridges in the European market as a fast, reliable and cost-effective way to assess food safety. The current technology readiness level of STEFY project is TRL 7 and it aims at reaching TRL 8-9 by Phase 3. The financing from Phase 1 will provide STEFY with key suggestions on how to customize the device to best fit different application-fields, insights on the tools for marketing and structuring a sales force.</p>	
Contributo ottenuto	Fase 1: 50.000 euro + Fase 2: 1.563.485 euro

Società	AEGIDEA SRL
Titolo del progetto	Protecting Creations Made Easy. Unique Innovative solution to protect intellectual property of original works in digital format in an easy and cost-effective way
Descrizione del progetto	
<p>The objective of PROOFY is to develop and commercialize an innovative cloud based web-application for copyright and authorship protection for individual and corporate users. Traditional protection solutions are costly and bureaucratic processes relying on legacy centralized monopolistic institutions (notaries, collecting societies). PROOFY is tailored for creators and marketers of original content, enabling safe deposit and management of original work, being extremely easy (1-step procedure), fast (3min), inexpensive (€5/author/year) and entirely online. PROOFY revolutionizes IP protection being the only solution to ensure data integrity, certification of genuineness and authorship, with a fully automatic uploading process and secure storage services. Having successfully penetrated the Italian market (2,000 B2C users in 2017), we will secure our European position and introduce PROOFY to global markets (US and Asian). The PROOFY B2C component has been tested, validated and demonstrated both technically and commercially. We are now expanding the B2B component, and are planning to perform pilot tests in operational scenarios, for which partnerships and agreements are already in place. During the Phase 1 we will perform the technical and commercial assessment of PROOFY (design, functionalities, scale-up, security, market demands), so as to become the leading provider of Online Copyright Protection Services in EU and to penetrate the US and Asian markets with the most efficient solution. We will also develop a detailed Business and Financial Plan to analyse the economic viability of PROOFY. The successful implementation of this project will raise EU's worldwide rank in copyright protection, and will stimulate job creations in the Creative Industry domain, which is the largest employment sector for young people and contributes to over 3% of EU's GDP.</p>	
Contributo ottenuto	Fase 1: 50.000 euro

Società	FANNABEE S.R.L.
Titolo del progetto	FANNABEE, a digital social marketplace for collectors
Descrizione del progetto	
<p>The overall EU trade of cultural good has a value of over 22B€, with a trade surplus of EUR 1.8B. The group of cultural products itself is very heterogeneous: there will be much less interest in embroidery, maps, and architectural plans and drawings, for example, than for CDs and DVDs. These differences in consumption characteristics and the structure of industrial production and its specialisation in different Member States have an impact on patterns of imports and exports of cultural articles. This requires to address every cultural product with the right tools and platform, so to enhance user experience according to every category of cultural product. FANNABEE is addressing a specific sector of cultural goods (music collectibles and memorabilia: \$10 B€ transaction worldwide every year, 30M music collectors worldwide, 60% online) and it is providing a solution able to cope with the need of ever demanding collectors: map their collection and find new opportunities to trade and exchange collectable items. The objective of FANNABEE is to bring on the market a web platform allowing music collectors to catalogue, share and exchange the items of their collections. FANNABEE wants to address this specific business opportunity, placing itself in this area by allowing collectors to Catalog, Trade and Showcase their collection of CDs, Vinyls and Memorabilia via web and mobile. The platform is designed to offer a 360° service and is developed with the best technology available on the market today in the big players (Facebook, Pinterest, etc.). The objective of the feasibility study is to drive the initial market expansion of FANNABEE on EU and international markets in whatever country, enabling a community of people willing to share and exchange items of their collectables.</p>	
Contributo ottenuto	Fase 1: 50.000 euro

Società	MICRO4YOU SRL
Titolo del progetto	A sustainable organic solution for bees decline - MICRO4BEE
Descrizione del progetto	
<p>With 630.000 beekeepers and 16 millions of hives, the apiculture sector is an important part of the EU agriculture. In addition, honeybees play the crucial ecosystem service of pollination, guaranteeing also the maintenance of the biodiversity. However, since a few decades, apiculture is facing important losses. However, since a few decades, apiculture is facing important losses due to abiotic and biotic factors. American foulbrood (AFB), caused by the spore-forming <i>Paenibacillus larvae</i> ssp. <i>larvae</i> is the most The project aims to tackle the global bee health challenge by developing a feasibility study for MICRO4BEE, an eco-innovative product representing a sustainable solution to decline of bees caused by bacteriological diseases. The product is patented by Micro4yoU, a company transferring research results into the development of innovative microbial-based green technologies and seizing National, European and global business opportunities. In Europe, no products are on the market to fight against bacterial pathogens and MICRO4BEE meets an urgent market need: it may achieve a high level of approval from beekeepers, for whom to date the only possible response to these diseases is to destroy the hives. MICRO4BEE represents an innovative product composed of a mix of symbiotic bacteria, naturally present in the gut of bees, harmless to humans and with probiotic activities towards honeybees. Although first target customers are organic producers (aprox. 10%-15% of beekeepers), due to the lack of valid chemical alternatives also non-organic producers are an interesting market segment, at EU and global markets level. The feasibility study will cover regulatory, market, economic and financial analysis, the refinement of the IP management strategy and the operative options associated to the product design. The business plan developed will be used to search for business partners, including private co-investors and commercial partners with significant EU/worldwide network.</p>	
Contributo ottenuto	Fase 1: 50.000 euro

3.7 Allegato

Stralcio di template di presentazione di una proposta Horizon 2020 - SME Instrument - Fase 1 (draft template v20170221)

I. Cover Page

- 】 Title of proposal
- 】 Acronym of proposal
- 】 List of participants

II. Executive Summary (1-page maximum)

III. Content

1. EXCELLENCE

】 Challenge and solution

- Describe the identified customer pain point. What is the business need, technological challenge or market opportunity?
- What is your innovation?
- What is the market's state-of-the-art? How would your innovation compare with available solutions, practices or products (e.g. performance, costs, ease-of-use, gender dimension¹, climate change or environmental aspects, benefits to society)?

】 Approach

- What is unique in your approach, compared to those of other companies?
- Why now? Explain the historical evolution of your category and define recent trends that make your solution possible.
- What is the current development stage of your innovation? (e.g. prototype, early field trials, pilot studies)?
- What do you plan to achieve in the feasibility study? Explain the methodology distinguishing the activities to assess the technological/technical/practical feasibility and economic viability of your innovation.
- What are the further stages and activities needed to commercialize your innovation?

¹ How your innovation takes into account the needs and interests of women and men users and/or customers. For examples of how gendered innovations can improve products and increase market share please refer to http://ec.europa.eu/research/swafs/gendered-innovations/index_en.cfm?pg=home

2. IMPACT

】 Entering the market

- Who are the targeted users and/or customers and why will they want to buy your product/service (unique selling point)? Are they new or already part of your user/customer base? What is your relation with them (e.g. market survey, testing/feedback, letters of intent)?
- What is the market in terms of type (e.g. niche, /high volume, new/mature, growth rate), size (e.g. volume, value, geographical scope) and growth? What is your envisaged market share?
- Who are your main direct and indirect competitors? (Competitors, substitutes and alternatives).
- Which are the barriers to entry? How do you intend to overcome them?

】 Business model

- How does this innovation fit with your company's overall business strategy?

- Describe your value chain (suppliers and customers). Identify which of these or other stakeholders should be involved to ensure successful commercial exploitation. Define the nature of your current relation with them.
- What will be your business model, including the revenue model? How do you plan to commercialize?
- Why is your model scalable? How do you intend to scale-up and reach European and/or global markets?

】 Financing

- What is the company's ownership and capital structure?
- What is the expected growth potential of your solution in terms of turnover, profit and jobs?
- Indicate the estimated funding requirements to reach the commercialization stage of your innovation. What are your plans to ensure the subsequent financing of your innovation (applying for a SME phase 2 grant, next rounds, top-up financing, etc.)?

】 Intellectual Property Right (IPR) and legal framework

- Describe the legal and regulatory requirements to be fulfilled for the exploitation of your innovation and whether it is incorporated in or compliant with standards relevant to the technology.
- What are your IPR assets? Describe the key knowledge items and who owns them and who else may have rights to use them; patents (applied/granted) or other ways of protection.
- What is your strategy for knowledge management and protection?
- What are your measures to ensure commercial exploitation ('freedom to operate')?

3. IMPLEMENTATION

】 Team

- Describe your team and their achievements and experience in relation to the approach you will be taking.
- Describe the roles of the team within your project. What is the role of the company's owner(s)? What are the main strengths and weaknesses of the team?
- If your project is to be implemented by a consortium, describe how the partners complement each other.

】 Work plan - Work package and deliverable

- Present a detailed project plan comprising: (see table 3.a)
 - I. one work package: feasibility study
 - II. one deliverable: feasibility report including a business plan

】 Resources

△ Include the following budget table; no modification is possible. The description of work (feasibility study) in table 3.1 a must demonstrate that it corresponds to the total costs (in EUR).

	A. Costs of the feasibility study/Direct and indirect costs of the action	Total costs	Reimbursement rate %	Maximum grant amount	Maximum EU contribution
Form of costs	Lump sum				
	50 000	71 429	70 %	50 000	50 000

Table 3.1 a: **Work package description**

- Title
- Objectives
- Description of work (where appropriate, broken down into tasks), lead partner and role of participants
- Deliverable - Feasibility report, including a business plan (brief description and month of delivery)

4 INCUBATORI E ACCELERATORI DI IMPRESA E L'ACCESSO AI FINANZIAMENTI

A cura di Riccardo Ricci

Le fonti ufficiali di finanziamento

Nell'ambito dell'Unione Europea, i bandi relativi ai finanziamenti vengono regolarmente pubblicati sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea (GUUE) e, ovviamente, rappresenta la fonte ufficiale dei finanziamenti europei.

La GUUE è articolata in tre serie: la serie "C" relativamente a comunicazioni e informazioni; la serie "L" in ordine alla legislazione ed, infine, la serie "S" che riguarda i supplementi. Per la consultazione si deve accedere al sito: <http://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html>

La prima cosa da fare è consultare la programmazione annuale così da poter individuare per tempo l'area tematica che interessa e cominciare a predisporre un progetto di massima, ricercando, allo stesso tempo, i partner più adatti senza attendere la pubblicazione del bando che verranno presentati nell'area "C". Gli inviti a presentare le proposte che sono pubblicati sulla GUUE verranno tradotti in tutte le lingue ufficiali dell'Unione Europea.

Le sovvenzioni saranno poi, eventualmente, erogate dalle varie Direzioni Generali (DG) e sono rese pubbliche mediante la pubblicazione periodica di inviti a presentare proposte (call for proposals) nell'ambito dei vari programmi comunitari sul portale della Commissione UE alla pagina "Grants" (http://ec.europa.eu/contracts_grants/grants_en.htm). La Commissione Europea provvede ad informare delle sue politiche tramite centri di informazione disseminati su tutto il territorio UE che vengono scelti, di volta in volta, in base alle rispettive funzioni specifiche in base ai soggetti sui esse vengono rivolte.

Il principale centro di informazione è la Direzione Generale Comunicazione posta direttamente sotto l'autorità del Presidente della Commissione e di un Vice Presidente delegato ed ha la funzione di informare tutti i cittadini UE delle attività della Commissione facendo conoscere gli obiettivi delle sue politiche e delle proprie azioni, nonché di tenere informata la Commissione stessa sull'evoluzione dell'opinione pubblica negli stati membri.

Questa rete è denominata "Europe Direct" e comprende la rete delle antenne "Europe Direct" (DE) e la rete dei "Centri di Documentazione Europea" (CDE).

Le antenne Europe Direct (DE) sono centri di informazione al servizio dei cittadini con il compito di offrire informazioni e assistenza su questioni attinenti l'Unione Europea (attività delle istituzioni UE, opportunità di finanziamento, promuovere dibattiti sull'Europa tramite organizzazione di eventi, dare l'opportunità di fare conoscere proprie opinioni alle istituzioni comunitarie). Si tratta di un servizio di tipo universalistico rivolti a tutti gli utenti.

Più specifiche sono le attività di competenza dei Centri di Documentazione Europea (CDE): rivolte principalmente alle Università e gli istituti di ricerca per la promozione di insegnamento e ricerca nel settore dell'integrazione europea sempre avendo come orizzonte di fare conoscere e apprezzare le politiche dell'UE.

Esistono, inoltre, altre reti di informazione, gestite da diverse DG della Commissione che offrono consulenza specializzata alle imprese, in particolare alle PMI.

La prima è denominata Enterprise Europe Network (EEN) ed è un rete gestita direttamente dalla DG Imprese e Industria della Commissione UE per aiutare le piccole e medie imprese a cogliere le tante opportunità ed i vantaggi del mercato europeo, sviluppando il loro potenziale di innovazione (identificazione di partner commerciali, sviluppo di nuovi prodotti, accesso a nuovi mercati, informazioni su opportunità di finanziamento). Vi si accede tramite il sito: <http://een.ec.europa.eu>

Per coloro che operano in Italia gli interventi della rete EEN sono integrabili con il programma nazionale denominato Industria 4.0. Il MISE ha messo a punto il piano nazionale industria 4.0 che, citando il sito del Ministero (www.sviluppoeconomico.gov.it/index/php/it/industria40) rappresenta "l'occasione per tutte le aziende che vogliono cogliere le opportunità legate alla quarta rivoluzione industriale".

Le azioni attraverso le quali il Ministero intende raggiungere l'obiettivo prefissato si sviluppano su sei azioni principali: 1) iper e super ammortamento; 2) nuova Sabatini; 3) Fondo di garanzia; 4) credito di imposta R&S; 5) startup e PMI innovative; 6) Patent box. La seconda rete di informazione europea è quella relativa ai **Centri Nazionali Euro-pass** coordinata dalla DG Istruzione e Cultura con il supporto di vari istituti riguardanti la formazione e la mobilità professionale nell'ambito del lavoro.

Infine vi sono i **Business Innovation Centres**, che meritano un discorso più articolato.

4.1 BIC (*Business Innovation Centre*)

Nel 1984 la Direzione Generale delle Politiche Regionali e di Coesione della Commissione Europea (DG – XVI) elaborò e diede alla luce il progetto pilota denominato “European Business & Innovation Centre” (EC – BIC).

Si trattava, in sostanza, di creare, nei vari paesi aderenti alla CEE (non c’era ancora la UE), spazi fisici per le imprese di nuova costituzione fornendo alle imprese appena costituite i servizi e le competenze necessarie, ma anche collegare le nuove imprese alle università, alle professionalità ed alle risorse comunitarie, nazionali e regionali.

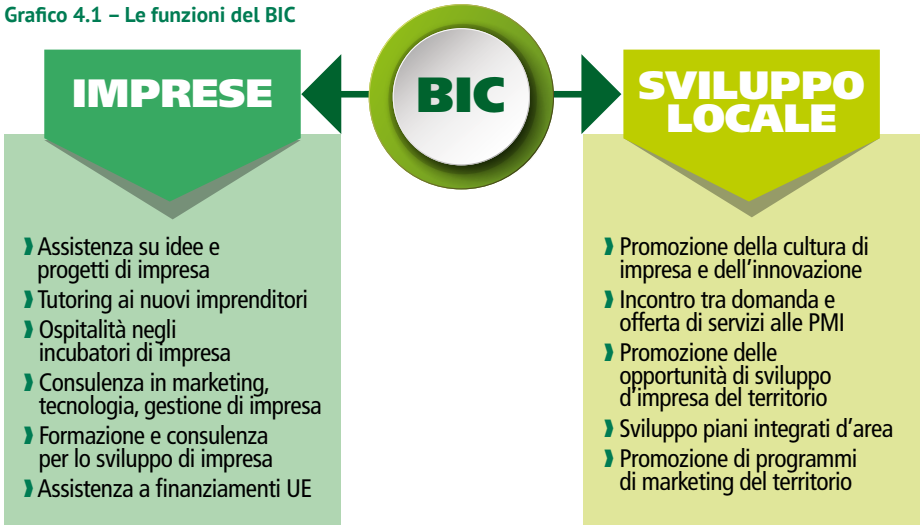
Si parlava, già allora, di incubatori di imprese e il BIC venne pensato come collettore tra le nuove imprese ed il sistema delle imprese già presenti ed operanti nel mercato. I BIC, infatti, tendono ad operare su progetti che fanno riferimento al tessuto imprenditoriale locale nel suo insieme, più che sulla singola impresa.

Il meccanismo immaginato era rivolto sia alla produzione che ai servizi che le nuove imprese potevano offrire alle imprese già presenti sul territorio con il fine di creare dei veri e propri distretti integrati rafforzando, in tal modo, il livello di competitività del territorio nel quale il BIC insisteva, a diretto beneficio dell’insieme delle imprese ivi presenti.

L’obiettivo dell’organismo comunitario era ed è ancora lo sviluppo di nuove imprese, con particolare attenzione alle piccole e medie imprese, con lo scopo di aumentare i posti di lavoro e, soprattutto, di mantenerli o incrementarli ulteriormente nel tempo. L’idea, allora davvero innovativa, ebbe un buon successo e nel giro di pochi anni, vennero creati circa 150 BIC in tutto il territorio comunitario, di cui una trentina in Italia, sparsi sull’intero territorio nazionale.

Nel 1997 il Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale, ha concesso ai membri aderenti al Comitato Italiano di EBN (European Community Business Innovation Centre) il riconoscimento di agenzia per la promozione del lavoro e di impresa, nonché per l’assistenza progettuale e la certificazione dei progetti di lavori di pubblica utilità. Il BIC, per come è stato pensato e realizzato dalla Commissione Europea, nasce come catalizzatore di risorse e forze locali che si coagulano in un organismo unico in grado di rappresentare, quali soci, sia gli Enti che le imprese interessate allo sviluppo di un’area o di una regione.

Grafico 4.1 – Le funzioni del BIC



Infatti, in genere, l'azionariato di un BIC è costituito da Regioni, Province, Camere di Commercio, Banche, Associazioni di categoria e privati.

I BIC svolgono un ruolo di collegamento tra le necessità delle PMI e l'offerta di servizi specialistici intervenendo su tutti gli aspetti della vita di un'impresa ed offrendo a questa ed agli Enti Locali una vasta gamma di servizi integrati.

Sotto il profilo del rapporto con le nuove imprese, il BIC offre:

- › assistenza nella elaborazione di idee e progetti di impresa;
- › tutoring ai nuovi imprenditori;
- › ospitalità negli incubatori di impresa;
- › consulenza specializzata in marketing, tecnologia, gestione di impresa;
- › formazione e consulenza specialistica per lo sviluppo d'impresa;
- › assistenza per l'accesso a programmi e finanziamenti UE.

Sotto l'aspetto del sostegno allo sviluppo locale, il BIC offre:

- › promozione della cultura di impresa e dell'innovazione;
- › capitalizzazione/mediazione tra domanda e offerta di servizi alle PMI;
- › individuazione/promozione delle opportunità di sviluppo d'impresa del territorio;

- 】 promozione ed attuazione di piani integrati d'area
- 】 promozione e partecipazione a programmi di marketing del territorio.

Il 10 aprile 2002 a Roma, si è costituita l'Associazione Italiana dei BIC e degli Organismi locali di promozione dell'imprenditorialità (BIC Italia Net) con ... *“ la finalità di rappresentare gli interessi degli associati in Italia ed all'estero, nonché di fornire agli stessi gli opportuni servizi, sviluppando ogni attività idonea a realizzare tra loro un più stretto collegamento ed a rafforzarne l'incisività e la capacità di progettazione”* (art. 2 dello statuto). Le attività dei BIC sono sintetizzabili nel coordinamento tra essi ed il territorio in cui essi si trovano ad operare, promuovendo la propria immagine tramite stampa, internet, seminari e convegni, promuovendo convenzioni a livello regionale, nazionale o comunitario, favorendo il confronto tra diverse esperienze e l'avvio di iniziative comuni a livello nazionale ed internazionale ed, infine, non meno importante, attuando strategie comuni nei rapporti con BIC esteri membri di EBN.

I BIC supportano gli associati nei confronti delle Istituzioni, delle Amministrazioni e delle Associazioni sia a livello nazionale che comunitario. Hanno come compito istituzionale quello di favorire la conoscenza e la diffusione in Italia delle politiche di sviluppo e creazioni di imprese tra tutti gli interlocutori del settore, con tutti gli strumenti ritenuti più idonei. Anche la formazione ai nuovi imprenditori e il sostegno alla ricerca sono attività centrali dell'attività istituzionale dei BIC.

Per quanto possa risultare incredibile, sul sito ufficiale dell'associazione dei BIC italiani (www.bic.italia.net) i dati forniti sono fermi al 2001. Da questi numeri si evince che i BIC in Italia erano 32, occupavano complessivamente una superficie pari a 130.000 metri quadrati, in media circa 5.000 metri quadrati per ciascun incubatore. Il numero complessivo di addetti per l'attività di incubazione era pari a 147, con 630 postazioni disponibili ed un numero di imprese ospitate in anno pari a 431 sulle 876 complessivamente ospitate fino a quella data così arretrata. Il dato più confortante era che il tasso di sopravvivenza delle imprese incubate era pari al 90%.

I servizi offerti dai BIC agli imprenditori riguardavano: assistenza BP al 95% di questi, consulenza manageriale (80%), consulenza marketing (50%), consulenza legale, contabilità e assistenza brevetti (25%), recruiting (20%) e call center (10%).

I settori di intervento privilegiati all'interno degli incubatori riguardava: ICT (90%), Internet (70%), Biotecnologie e Automazione (40%), Energia (30%), Logistica e Hardware (20%), Medicale, Chimico e Beni di consumo (10%).

Interessante il dato riguardante la distribuzione dei soggetti con i quali le imprese incubate hanno instaurato rapporti stabili di collaborazione: oltre al facilmente prevedibile banche (81%), altri incubatori (76%), business angels (48%), incubatori privati (38%) e venture capitalists (38%).

La disponibilità di capitali per l'investimento nelle start-up transitate per i BIC erano le seguenti: fondi dedicati (88%), fonti finanziarie ricercate ad hoc (38%), accordi con istituzioni finanziarie e industriali (13%).

Le modalità di sostegno finanziario alle società incubate hanno riguardato: acquisizione di partecipazioni (57%), fondo garanzia fidi (29%) e finanziamenti a tasso agevolato (29%). Nati tra grandi aspettative, i Business Innovation Center, hanno dato risultati buoni, ma meno di quanto si aspettassero i loro ideatori, anche se è da dire che questi siti sono stati gli anticipatori dei moderni spazi a disposizione delle "start-up" innovative. Accanto ai BIC, quasi una naturale evoluzione del progetto originario sono venuti sviluppandosi nuovi soggetti, più agili e specializzati, nella creazione di nuove aziende.

4.2 Gli incubatori d'impresa

La Commissione Europea definisce incubatore di impresa come un'organizzazione che accelera e rende sistematico il processo di creazione di nuove imprese fornendo loro una vasta gamma di servizi di supporto integrati che includono gli spazi fisici, i servizi di supporto allo sviluppo del business, le opportunità di integrazione ed il networking. Gli incubatori di impresa mirano a promuovere lo sviluppo economico e la creazione di lavoro integrando talenti, tecnologie, know-how e capitale all'interno di una rete di contatti.

Nel corso degli anni si sono sviluppate metodologie che hanno caratterizzato diverse fasi di sviluppo dell'incubazione. Si possono, infatti, riconoscere tre generazioni di supporto alla nascita di nuova imprenditoria.

Grafico 4.2 – Evoluzione degli incubatori

I generazione incubatori	<ul style="list-style-type: none"> › Target: piccole imprese › Offerta di spazi comuni di lavoro e servizi › Locazione degli immobili
II generazione incubatori	<ul style="list-style-type: none"> › Target: start-up/spin-off › Servizi di incubazione › Sviluppo economico a livello locale
III generazione incubatori	<ul style="list-style-type: none"> › Target: imprese innovative › Servizi di promozione, sviluppo nuovi mercati e networking

Incubatori di prima generazione: caratterizzati dall’offerta di spazi di lavoro e servizi in comune. I clienti sono le piccole imprese e la locazione degli immobili rappresenta la fonte di finanziamento dell’incubatore stesso.

Incubatori di seconda generazione: completano i precedenti con l’offerta di servizi di incubazione. I clienti sono neo-imprese, spin off ed il business è finalizzato a supportare lo sviluppo economico a livello locale e regionale.

Incubatori di terza generazione: caratterizzati dalla specializzazione dei servizi di supporto all’accesso al mercato ed ai clienti, di supporto alla cooperazione nell’ambito di cluster e network e nell’acquisizione di uno stile di gestione imprenditoriale. Questi incubatori sono focalizzati a supportare la nascita e lo sviluppo di imprese tecnologiche ed innovative.

La principale differenza esistente tra gli incubatori ed i centri di ricerca e di tecnologia riguarda il fatto che i primi sono focalizzati sulle aziende all’inizio della loro attività, mentre i secondi hanno la tendenza a riguardare grandi progetti di grandi società, enti governativi o laboratori universitari. Tuttavia anche i parchi tecnologici, come i BIC originari, cominciano ad ospitare programmi di incubazione di nuove imprese.

4.3 Gli incubatori di aziende in Italia

Gli incubatori di aziende ed in particolare di start-up innovative sono spazi attrezzati e realizzati per fare in modo che le start-up possano diventare aziende. Solitamente sono specializzati per aree specifiche e creano le condizioni affinché idee innovative vengano trasformate in realtà aziendali. Ci sono delle selezioni per identificare le idee

più innovative e quelle che hanno maggiori possibilità di compiere il salto da semplici idee (a volte davvero geniali) a vere e proprie aziende. Molte realtà di grandi dimensioni, a volte multinazionali, hanno grande interesse a coltivare idee imprenditoriali per poi, in alcuni casi (non così rari) acquisirle e farle proprie. Quasi sempre gli incubatori hanno tra i loro fondatori istituti di credito che aiutano a svolgere la fase più delicata, cioè quella relativa al finanziamento di quel lasso di tempo che intercorre tra la formulazione del progetto, la sua realizzazione e la successiva commercializzazione: un periodo che può durare qualche anno.

Al fine di indirizzare i Colleghi che avessero necessità di indirizzare propri clienti a questa fase cruciale, di seguito si elencano i più importanti incubatori milanesi:

Il più conosciuto è quello ideato e gestito, tra gli altri, dalla CCIAA di Milano, Monza e Brianza e Lodi che risponde al nome di **Speed Mi Up**, situato in Via Meravigli n. 9/D (www.speedmiup.it) che si occupa di start-up innovative indistintamente, purché abbiano i requisiti di legge e concrete prospettive.

Uno degli incubatori più efficienti ed efficaci è senza dubbio il **PoliHub** in Via Durando n. 39, gestito dal Politecnico di Milano è, come facilmente intuibile, rivolto ai propri studenti e laureati fornendo validi aiuti sia sotto il profilo dei finanziamenti che di rapporti industriali (www.polimi.it/ricerca.scientifica/polihub-incubatore-d'impresa). Rivolto ai potenziali imprenditori nel campo delle scienze della vita è **Bioupper** in Largo Boccioni n. 23 (www.bioupper.com), dedicato alle start-up digitali è **Boox** in Via Chiossetto n. 1 (www.boox.it), rivolto al biotech è **BiovelocITA**, in Via Monte di Pietà n. 1/A (www.biovelocita.it), ancora per start-up digitali (ad alto contenuto tecnologico) è **Digital Magics** in Via Quaranta n. 40 (www.digitalmagics.com), il Comune di Milano mette a disposizione **FabriQ** in Via Val Trompia n. 45/A occupandosi di supporto a fattori imprenditoriali, sociali, ambientali e culturali (www.fabriq.eu), opera nel campo della moda con risvolti tecnologici **Fashion Technology** in Via Forcella n. 12 (www.ftaccelerator.it). Mirato alle PMI innovative è **Fondazione Filarete** in Viale Ortles n. 22/4 (www.fondazionefilarete.com) che dà molta importanza ai trasferimenti tecnologici a favore delle PMI con particolare riguardo a biotech e salute), dedicato alle imprese innovative ad alto valore sociale, ambientale e culturale è **Make a Cube** in Via Ampere n. 61/A (www.makeacube.com). Per chi avesse necessità di venture incubator

(e cioè avesse la necessità o l'urgenza di trasformare una start-up innovativa in una azienda di successo) si potrà rivolgere a **Key Capital** in Piazzale Bande Nere n. 9 (www.keycapital.it), **Nuvolab** si occupa di accelerare lo sviluppo di start-up innovative in Via Carducci n. 8 (www.nuvolab.com).

Per finire si segnala un incubatore particolare: è direttamente organizzato, gestito e, ovviamente, finanziato da UniCredit tramite **UniCredit StartLab** in Piazza Gae Aulenti n. 3 che fornisce sostegno a giovani imprenditori impegnati in innovazione e nuove tecnologie, fornendo, tra i tanti servizi anche quello di mettere in contatto le imprese incubate con i propri clienti operanti nel settore di riferimento della start-up innovativa (www.unicredit.it).

Accanto agli incubatori di aziende, il mercato ha assecondato nuove tendenze e sviluppato nuove modalità di organizzazione del lavoro mettendo a punto gli spazi di co-working.

4.4 Coworking

Con questo termine che in inglese significa letteralmente “lavoro condiviso” si intende un nuovo stile di lavoro che prevede la condivisione di un medesimo ambiente e delle risorse necessarie da parte di imprenditori che svolgono lavori diversi, ma che collaborano tra loro.

Questo nuovo modo di concepire il lavoro, sia il “posto” che il “modo” sta generando un vero e proprio cambiamento culturale, economico e sociale.

A causa della profonda crisi che ha colpito le economie di tutto il mondo, in particolare di quelle più avanzate, l'ufficio tradizionale è diventato, in molti casi, troppo oneroso. Le aziende, anche quelle di maggiori dimensioni, si avvalgono di collaboratori esterni, di freelance e di start-up che sono in grado di svolgere il loro lavoro ovunque ed in autonomia grazie alle nuove tecnologie. Per questi motivi l'ufficio tradizionale, anche quando al di là delle possibilità economiche di questi soggetti, diventa sempre meno necessario.

Condividere gli spazi di fatto, cambia il lavoro, consentendo di abbattere i costi fissi di gestione necessari per la gestione di un ufficio tradizionale, di avere uno spazio e strumenti di lavoro creando una nuova comunità con cui confrontarsi e scambiare idee.

Le idee guida sono condivisione, collaborazione e costruzione di relazioni. In sintesi, per usare un termine oggi in voga: fare rete. Queste cose si possono fare per via della nuova sensibilità al lavoro, vissuto meno come un fatto solitario, specie tra professionisti, e l'utilizzo di tecnologie digitali e consentono la costruzione di modelli diversi rispetto a quelli cui eravamo abituati fino a pochi anni fa.

Condividere gli spazi fisici, non solo attraverso internet, consente di mettere in comune strumenti di lavoro, contatti, professionalità e progetti.

Collaborare consente di creare convergenze tra professionisti che svolgono attività diverse, ma complementari, rendendo possibili inedite sinergie. Tra l'altro condividere spazi e collaborare con persone diverse, consente di uscire dall'isolamento che vive chiunque lavori a casa propria, creando una vera e propria comunità multi professionale. Costruire alleanze, collaborazioni su attività altrimenti precluse al professionista singolo su committenze e progetti di varia natura. La collaborazione rende possibile la creazione di nuovi servizi e la realizzazione di nuove idee che, appunto, nascono dal continuo confronto e dallo scambio di idee tra i partecipanti.

L'offerta di spazi di co-working sta evolvendo con rapidità e si sta differenziando. Infatti accanto a soluzioni flessibili a costo contenuto, con affitti di scrivanie in spazi condivisi per periodi limitati di tempo, i gestori offrono anche interi uffici, sale riunioni o di rappresentanza e spazi social.

Negli ultimi tempi anche le grandi società e le multinazionali scelgono uno spazio di co-working per una propria filiale o per singole divisioni dell'azienda, in particolare quelle legate all'innovazione o al marketing. L'attenzione si va concentrando sulla creazione di business community sempre più trasversali e attente all'implementazione di idee e soluzioni di business.

A partire dall'anno 2015 gli spazi dedicati al co-working sono stati segnalati da siti internet e stampa, cessando di essere un fenomeno di nicchia e diventando soggetti conosciuti e riconoscibili al punto che in tutta Italia ne sono nati moltissimi ed altri continuano ad essere realizzati.

4.4.1 I principali coworking milanesi

Gli spazi per il co-working si sono sviluppati rapidamente in tutta Italia e, senza avere intenzione di essere esaustivi, si elencano di seguito i più conosciuti situati nel terri-

torio della città di Milano:

Talent Garden: è il più grande network europeo di co-working fondato nel 2011 dall'italiano Davide Dattoli. È uno spazio destinato a creativi, start-up innovative e imprese nel settore dell'ITC. Da questo spazio è stata lanciata, nel 2015, la Tag Innovation. È passato da 15 a 25 spazi nel corso dell'anno 2016. In città è situato in Via Arcivescovo Calabino n. 6 ed in Via Merano n. 16 (www.talentgarden.org).

Impact Hub: al momento in Italia sono dieci gli spazi di co-working aperti, oltre a 38 in Europa e ben 80 nel resto del mondo. Svolgono la funzione principale di incubatori di start-up innovative, community, spazi di ispirazione, oltre, naturalmente, al co-working. Le sedi italiane sono localizzate a Milano, due spazi, a Reggio Emilia, a Firenze, a Roma, a Bari, a Siracusa e Catania, oltre alla prossima apertura a Torino. Impact Hub è il solo network di co-working italiano ad avere uno specifico programma per l'Africa. L'iniziativa, che si chiama Africa Seed Program ha portato alcuni team in numerosi paesi dell'Africa sub sahariana dove potrebbero essere aperti nuovi spazi di co-working.

Base: aperto nel corso del 2016 all'interno dell'ex stecca delle acciaierie Ansaldo a Milano. Nella zona di eccellenza del design milanese in Via Bergognone n. 34. Lo spazio, di circa duemila metri quadrati prevede oltre al co-working anche spazi di making. È prevista una residenza, un auditorium, aule per la formazione, laboratori artigianali e sale espositive. A regime, previsto per il 2017, il co-working ospiterà circa 150 persone divisi tra uffici e openspace. Un progetto che si rivolge direttamente alla città di Milano, con il lancio della prima "Call to action" aperta ad imprese, organizzazioni no profit, gruppi informali e liberi professionisti italiani ed internazionali per proporre idee e progetti, diventando partner strategici nello sviluppo di questa idea fin dalla sua nascita. (www.base.milano.it) In spazi attigui ed in collaborazione con Base, Microsoft ha sistemato dei propri spazi di incubazione e co-working dedicati anche alla formazione tramite **Grow it up** (www.growitup.it)

Copernico: in un elegante contesto di 15.000 metri quadrati a Milano, in Via Copernico n. 38, è possibile trovare uffici, co-working, sale meeting, organizzare eventi; vi sono inoltre bar, ristorante e fitness center. È contemporaneamente un business center ed uno spazio di lavoro o meglio, per dirla con un loro payoff: "un luogo dove le cose accadono". Si tratta di un nuovo modo di pensare al lavoro, al suo spazio e, soprattutto a chi ci vive. Per ora è stato avviato solo a Milano, ma sono previste nuove sedi in giro

per l'Italia. Una delle singolarità di Copernico è che il primo spazio di co-working ad avere una vera e propria "Club House" che si chiama Brera, come Level39 a Londra e si trova all'interno dell'ex Teatro delle Erbe. (www.copernicomilano.it).

Ve ne sono molti altri, tra i quali si segnalano: **Regus** in Via Mengoni n. 4 (www.regus.it), **Yaroom**, in Via Pastrengo n. 14 (www.yoroom.it), **Santeria** in Via priv. Ettore Paladini n. 8 (www.santeria.milano.it), **Sarpiotto** in Via Paolo Sarpi n. 8 (www.flawlessmilano.com/sarpi-otto.it), **QF/QWork + QBaby** in Via Procaccini n. 11 (www.qf11.it), **Coffice** in Viale Caldara n. 1 (www.cofficemilano.it) e **Moleskine Café** in Corso Garibaldi n. 65. Alcuni di questi sono veri e propri spazi per ideati e realizzati per facilitare il co-working, altri sono una via di mezzo tra spazi di co-working e bar dove si può trascorrere del tempo anche a lavorare.

4.5 Le aree di intervento

Gli incubatori, di qualsiasi tipo, nel tempo hanno visto interventi in moltissimi settori, con particolare riguardo a quelli maggiormente innovativi o, comunque, in grado di sfruttare le sinergie con i territori nei quali si trovano ad operare.

Alcuni settori, in particolare quelli tecnologicamente avanzati, hanno goduto e ancora godono di molti supporti sia nel mondo accademico, sia nelle associazioni imprenditoriali, che in quello finanziario, in quanto ritenuti in grado di creare maggiore valore aggiunto rispetto ad altri settori, più tradizionali. Pertanto ITC, software, internet, bioscienze, elettronica, microelettronica, telecomunicazioni, dispositivi medici, tecnologia wireless, healthcare, materiali avanzati, difesa e sicurezza, ambiente e tecnologie pulite, media, nanotecnologie e aereospaziale sono i settori più interessati dagli interventi degli incubatori spesso supportati da Università e Fondazioni. Questi settori rappresentano circa il 40% delle start-up incubate.

Anche lo Stato, tramite le recenti norme emanate riguardo le start-up innovative, tenta di intervenire a sostegno di questo genere di nuove imprese. La creazione di nuove imprese e il conseguente incremento dei posti di lavoro ad esse collegate, spesso di alto profilo professionale, sono considerati strategici e capaci di attrarre finanziamenti anche dall'estero.

Il processo di incubazione, nelle varie forme che questo può assumere, viene ricono-

sciuto come un mezzo privilegiato per soddisfare una grande varietà di esigenze di politica economica e socio economica. Il processo può includere: creazione di posti di lavoro, commercializzazione delle nuove tecnologie, diversificazione delle economie locali, favorire la creazione di cluster di industrie, creazione e mantenimento di nuove aziende, incrementare l'imprenditoria femminile e via elencando.

Si pensi al fatto, ben noto, che grandi multinazionali stanno facendo investimenti anche di notevole entità per sfruttare la creatività italiana proprio in settori tecnologicamente avanzati: Google, Apple, Huawei e Microsoft, per citare le più note, stanno aprendo o hanno già aperto spazi dove raccogliere e incentivare creatività e nuove idee, incubando start-up o formando tecnici specializzati.

Tuttavia, per quanto concerne l'Italia, anche i settori più tradizionali legati alla nostra cultura e storia sono oggetto di incubazione e investimento: architettura, arte, storia, gastronomia, enologia, moda, lavorazione del legno, artigianato e turismo sono tutti settori che rappresentano tuttora nel mondo l'Italia, spesso identificando con essi il nostro meraviglioso paese.

Gastronomia ed enologia hanno da tempo iniziato un percorso volto a valorizzare tradizione e, soprattutto, qualità ottenendo da qualche anno a questa parte ottimi risultati, raggiungendo anche mercati nuovi e di difficile penetrazione quali, per esempio, quelli dell'estremo oriente. L'Expo di Milano ha consentito di far conoscere meglio i prodotti di eccellenza italiani praticamente in ogni angolo del mondo.

Nella moda e nell'arredamento è stato possibile raggiungere l'eccellenza ed a consolidare nel tempo i tanti primati grazie alla creatività ed al buon gusto, anche grazie alla indubbia qualità del lavoro di chi si occupa di questi settori.

Era evidente che anche in questi settori, l'attività di incubazione, tramite nuove idee ed il miglior utilizzo della tecnologia digitale, si sarebbero avuti i necessari investimenti per far crescere ed implementare nuove aziende e nuove metodologie di lavoro e di marketing.

Rimane molto da fare nel settore del turismo e dell'arte, ma anche quei settori, così importanti per l'economia italiana, finiranno per godere della creatività delle start-up, recuperando le risorse finanziarie necessarie.

4.6 Quali opportunità per le start-up e le PMI

In questi ultimi anni le opportunità per le start-up, in particolare quelle innovative e per le PMI si sono moltiplicate e continuano a crescere.

È sufficiente utilizzare un qualsiasi motore di ricerca su internet e si verrà letteralmente sommersi da offerte e opportunità di creare imprese basate su idee innovative e creative. Enti locali, università, spazi attrezzati, istituti finanziari hanno messo a punto programmi di ascolto, di sostegno e di incentivazione proprio a favore di start-up innovative e di PMI a loro volta innovative.

Lo Stato ha promulgato leggi *ad hoc* al riguardo: la ben nota L. 221/2012 per le start-up innovative e la L. 33/2015 per le PMI innovative. Tali norme vengono aggiornate ed implementate continuamente nel tentativo di indurre sempre più investitori a finanziare le attività imprenditoriali innovative basti pensare alle agevolazioni per la quotazione all'AIM o ai P.I.R.

In sostanza viene premiata la capacità di innovazione con vantaggi riguardanti esenzioni, agevolazioni, deroghe e creazione di strumenti speciali. Viene concessa la facoltà di remunerare i propri collaboratori mediante *stock option* o di utilizzare lo strumento detto *work for equity*. Si spazia da incentivi di natura fiscale soprattutto a favore degli investitori, la possibilità di avvalersi dello strumento innovativo denominato *crowdfunding*, è previsto l'accesso, semplificato e gratuito, al Fondo Centrale di Garanzia e, tramite l'ICE, un sostanzioso sostegno al processo di internazionalizzazione.

Probabilmente mai come in questo periodo ci sono a disposizione degli innovatori tanti strumenti per trasformare le proprie idee in aziende, perfino l'accesso ai finanziamenti necessari è molto semplificato rispetto al passato anche se molto resta da fare. Vi sono ancora delle criticità che dovranno essere affrontate e superate per consentire alle nuove imprese, innovative o meno, di continuare a nascere e crescere creando nuovi posti di lavoro e nuove attività destinate a creare valore aggiunto.

Le criticità riguardano l'accesso ai finanziamenti necessari per sviluppare idee e imprese, nelle tante norme e nei numerosi adempimenti che rendono difficoltoso l'approccio alla creazione di una impresa, nella semplificazione delle norme che riguardano le opportunità, per i *venture capitalists* di far fruttare al meglio le risorse finanziarie investite.

E i professionisti? Il mondo delle professioni deve sapere cogliere la sfida rappresen-

tata dal nuovo modo di pensare e creare le aziende, collaborando con tutti gli attori presenti sul mercato, mettendo a disposizione la propria capacità professionale e la propria esperienza. Anche i professionisti dovranno imparare ad investire sulle nuove imprese, modificando abitudini e modernizzando i rapporti con i nuovi imprenditori, con le associazioni di categoria, con il sistema finanziario e con l'Amministrazione Finanziaria.

Tutti i professionisti, ciascuno per il proprio settore, dovranno collaborare ed aiutare i nuovi imprenditori a realizzare al meglio gli strumenti che consentiranno a questi ultimi di creare ricchezza e imprese, di cui beneficerà l'intero Paese.

5 L'ANALISI DI UN CASO: IL BANDO INTRAPRENDO DI REGIONE LOMBARDIA

A cura di Cristina **Erminero**, Ezio **Este**, Riccardo **Ricci**

In questo capitolo cercheremo di declinare più operativamente l'iter per la gestione di un progetto che abbiamo descritto nel primo capitolo, soffermandoci sulle fasi più salienti e fornendo alcune indicazioni dal taglio più pratico. Analizzeremo in particolare un Bando di Regione Lombardia a valere sul POR 2014-2020 cofinanziato con il FESR denominato "Intraprendo". La misura favorisce e stimola l'imprenditorialità lombarda, mediante l'avvio e il sostegno di nuove iniziative imprenditoriali e di autoimpiego. Possono presentare domanda imprenditori e singoli professionisti che non abbiano ancora avviato l'attività o l'abbiano avviata da non più di due anni.

In sintesi il bando prevede:

Intervento finanziario richiedibile (combinazione fra finanziamento agevolato a tasso zero e contributo a fondo perduto)	Da un minimo di € 25.000,00 fino a un massimo di € 65.000,00
Intensità di aiuto	Variabile dal 60% al 65% del costo totale del progetto ammissibile
Costo minimo del progetto	Uguale o superiore ad € 41.700,00

Per la descrizione del caso abbiamo preso ispirazione da un progetto per la realizzazione di un software innovativo destinato alle mense aziendali. Richiamiamo di seguito lo schema proposto nel primo capitolo che ripercorre le macro fasi necessarie per la realizzazione di un progetto finanziato.

Schema 5.1 - L'iter logico per la gestione di un progetto



La natura di questo lavoro non consente di analizzare tutte le fasi e le attività richieste. Vuole piuttosto fornire, partendo da caso reale, da un lato la visione d'insieme di quello che può essere il processo che presiede la progettazione, la realizzazione e la rendicontazione di un progetto finanziato.

Ci soffermeremo dunque dapprima sulle attività preliminari di ricerca e monitoraggio del bando e sulla verifica dell'ammissibilità del progetto per poi affrontare la predisposizione della domanda analizzando i format previsti dall'ente erogatore e in particolare taluni aspetti del business plan.

Infine ci sembra particolarmente utile proporre alcuni cenni in tema di rendicontazione delle spese sostenute, attività che può coinvolgere maggiormente il commercialista.

5.1 Le attività preliminari: la ricerca del finanziamento e la verifica dell'ammissibilità dell'idea progettuale

Ricerca e monitoraggio dei bandi

Nel capitolo 1 è stato evidenziato come una delle attività maggiormente importanti, nel processo di gestione dei progetti, fosse quella di presidiare la pubblicazione dei bandi e le connesse scadenze temporali.

Nel nostro caso il bando Intraprendo è stato finanziato, una prima volta, nel corso del 2016^[45]: attraverso una procedura a "sportello"^[46] la cui apertura era prevista per il 16 settembre.

Una volta esaurita la prima tranche di risorse destinate, a gennaio 2017, lo sportello è stato sospeso. Successivamente, in data 22 settembre 2017, è stato pubblicato sul Bollettino Ufficiale della Regione Lombardia (Burl) il Decreto che prevede la riapertura dello sportello a far data dal 4 ottobre 2017.

Come si evince dal rapido susseguirsi delle date è di fondamentale importanza riuscire a intercettare tempestivamente le informazioni per poter verificare l'ammissibilità del progetto e predisporre eventualmente la domanda.

Si segnala che la chiusura definitiva dello sportello è prevista per il 31 dicembre 2020.

⁴⁵ Si veda Bollettino Ufficiale della Regione Lombardia 27 del 7 luglio 2016

⁴⁶ Il Bando infatti è attuato tramite procedimento valutativo a sportello sulla base dell'ordine cronologico di presentazione delle domande

La verifica dell'ammissibilità della proposta progettuale - l'analisi del bando

Verificare l'ammissibilità della proposta progettuale significa riscontrare se l'idea, il progetto siano allineati, o in qualche modo, allineabili alle condizioni richieste dal bando. Per farlo, oltre a conoscere molto bene il progetto e l'ente proponente, è necessario analizzare nel dettaglio le disposizioni del bando e dei relativi allegati. La documentazione è reperibile o sul sito web di Regione Lombardia^[47], o sul portale di Finlombarda spa^[48] soggetto gestore dell'intervento finanziario.

Alla delibera, pubblicata sul BURL, è allegato in particolare il bando di finanziamento che racchiude tutte le disposizioni sulle condizioni di ammissibilità e sulle modalità di presentazione della domanda. Descriviamo di seguito gli aspetti cui prestare particolare attenzione.

Per una migliore lettura riportiamo alcuni stralci del bando con carattere tipografico differente da quello del resto del testo.

Progetti ammissibili

- ① Per la realizzazione della finalità del Bando possono essere presentati progetti di:
 - a) avvio e/o sviluppo di MPMI;
 - b) avvio e/o sviluppo di attività di lavoro libero-professionale in forma singola da realizzarsi esclusivamente in una Sede operativa/Luogo di esercizio prevalente in Lombardia.
- ② Sono ammissibili all'Intervento Finanziario Progetti che comportino spese totali ammissibili uguali o superiori ad Euro 41.700,00 (quarantunomilasettecento/00). L'Intervento Finanziario sarà concesso da un minimo di Euro 25.000,00

⁴⁷ <http://www.fesr.regione.lombardia.it/wps/portal/PROUE/FESR/Bandi/DettaglioBando/Agevolazioni/intraprendo-por-fesr-2014-2020>

⁴⁸ <http://www.finlombarda.it/finanziamenti/servizi/intraprendo>

Soggetti destinatari

- Possono partecipare i soggetti che, al momento della presentazione on line della domanda, posseggano uno dei seguenti requisiti:
- a) siano **MPMI**, come definite all'Allegato I del Regolamento (UE) n. 651/2014 del 17 giugno 2014, iscritte e attive al Registro delle Imprese da non più di 24 mesi, con Sede operativa attiva in Lombardia come risultante da visura camerale;
 - b) siano **Liberi Professionisti in forma singola** che abbiano avviato la propria attività professionale da non più di 24 mesi (come risultante dal Modello dell'Agenzia delle Entrate "Dichiarazione di inizio attività, variazione dati o cessazione attività ai fini IVA" e s.m.i), e che abbiano eletto a Luogo di esercizio prevalente dell'attività professionale uno dei Comuni di Regione Lombardia e che, per tale attività professionale, risultino iscritti all'albo professionale del territorio di Regione Lombardia (a livello provinciale/regionale/interregionale) del relativo ordine o collegio professionale o aderenti a una delle associazioni professionali iscritte nell'elenco tenuto dal Ministero dello Sviluppo Economico ai sensi della legge 14 gennaio 2013, n. 4 e in possesso dell'attestazione di qualità rilasciata ai sensi della medesima legge (elenco Mise);
 - c) siano **"aspiranti imprenditori"**, ossia persone fisiche che provvedano, nel termine perentorio di 90 giorni a partire dalla data del decreto di assegnazione, pena la decadenza dall'Intervento Finanziario, ad iscriversi ed attivare nel Registro delle Imprese di una delle CCIAA di Regione Lombardia una MPMI;
 - d) siano **"aspiranti liberi professionisti in forma singola"**, ossia persone fisiche, non ancora in possesso di una Partita IVA riferibile all'attività professionale che intendono avviare, iscritte per tale attività all'albo professionale del territorio di Regione Lombardia (a livello provinciale/regionale/interregionale) del relativo ordine o collegio professionale o aderenti a una delle associazioni professionali iscritte nell'elenco tenuto dal Ministero dello Sviluppo Economico ai sensi della legge 14 gennaio 2013, n. 4 e in possesso dell'attestazione di qualità rilasciata ai sensi della medesima legge (elenco Mise). Tali soggetti sono tenuti, nel termine perentorio di 90 giorni a partire dalla data del decreto di assegnazione pena la decadenza dall'Intervento Finanziario, a:
 - I. aprire la Partita Iva riferibile all'attività professionale oggetto del Progetto presentato e per la quale risultano iscritti all'albo professionale o aderenti all'associazione tenuto dal Mise;
 - II. avviare tale attività professionale in un Luogo di esercizio in Regione Lombardia.
- ② Ciascun soggetto potrà beneficiare di un solo Intervento Finanziario.

Sono previste inoltre delle esclusioni per le imprese che operano in alcuni settori particolari o che versino in stato di crisi.

È importante verificare che i requisiti vengano rispettati al momento di presentazione della domanda e che, una volta ricevuto il finanziamento i soggetti beneficiari adempiano alle prescrizioni del bando.

Da un'analisi degli esiti delle istruttorie presentate nel corso del 2016⁽⁴⁹⁾ emerge che fra le cause di non ammissibilità della domanda vi sia proprio la carenza dei requisiti soggettivi: un aspirante imprenditore, per esempio, aveva già costituito un'impresa per realizzare il progetto prima di presentare la domanda.

⁴⁹ Nella sezione allegati sono disponibili i decreti con gli esiti <http://www.fesr.regione.lombardia.it/wps/portal/PROUE/FESR/Bandi/DettaglioBando/Agevolazioni/intraprendo-por-fesr-2014-2020>

Le spese ammissibili

- ① Sono ammissibili all'Intervento Finanziario le spese sostenute esclusivamente per la realizzazione del Progetto e le cui fatture, e relative quietanze, decorrano dal giorno successivo alla data di presentazione della domanda e sino al termine di realizzazione del progetto di cui al precedente articolo.
Per gli "aspiranti imprenditori" e "aspiranti liberi professionisti in forma singola" le spese sono ritenute ammissibili, rispettivamente, dalla data di inizio attività della MPMI come dalla visura camerale, e dalla data di avvio dell'attività libero-professionale come da modello dell'Agenzia delle Entrate.
- ② Le spese ammissibili devono afferire esclusivamente alla Sede operativa/luogo di esercizio prevalente dove si intende realizzare il Progetto di avvio e/o sviluppo della MPMI/attività libero-professionale, oggetto dell'Intervento Finanziario di cui al presente Bando, e devono riguardare le seguenti tipologie:
- a) nuovo **personale** contrattualizzato a decorrere dalla data di ammissibilità delle spese di cui al precedente comma, fino ad un massimo del 30% delle spese totali ammissibili (ad esempio personale con contratto di lavoro dipendente o con un contratto di collaborazione, tra quelli consentiti dalla normativa vigente);
 - b) acquisto di **beni strumentali** materiali nuovi o usati o noleggio dei medesimi, quali ad es. attrezzature, hardware, macchinari, impianti, arredi, veicoli commerciali leggeri immatricolati nella categoria N1 (autocarri leggeri) con sottoclassificazione KO ed FO (ad eccezione di SUV, fuoristrada e station wagon) solo se strettamente necessari allo svolgimento dell'attività economica d'impresa/libero professionista oggetto dell'Intervento Finanziario. Se usati, i veicoli commerciali con le predette caratteristiche dovranno altresì essere riconducibili almeno alla categoria EURO 4.
 - c) acquisto di **beni immateriali** (marchi e brevetti acquisiti o ottenuti in licenza, licenze di produzione di know how e di conoscenze tecniche non brevettate, costi di prototipazione);
 - d) **licenze di software** nel limite massimo del 20% delle spese totali ammissibili;
 - e) **servizi di consulenza** o servizi equivalenti, non riferiti all'ordinaria amministrazione, fino ad un massimo del 25% delle spese totali ammissibili;
 - f) **affitto dei locali** della Sede operativa/luogo di esercizio prevalente nel quale viene realizzato il Progetto di avvio e/o sviluppo della MPMI/attività libero-professionale, fino a un massimo di dodici mensilità di canone di locazione all'interno della durata di realizzazione del Progetto;
 - g) **acquisto delle scorte** fino ad un massimo del 10% delle spese totali ammissibili;
 - h) **spese generali** addizionali forfetarie per un massimo del 15% delle spese di personale ammissibili del Progetto, di cui alla precedente lett. a); sono incluse le spese relative alle "utenze" (luce, acqua, telefono, gas e collegamento a internet, ecc..) e il costo per le commissioni relative al rilascio di una eventuale garanzia fidejussoria, nel caso sia richiesta in base alle vigenti regole e in base agli esiti dell'istruttoria di merito creditizio (D.G.R. n. 3899/2015 ed eventuali ss.mm.ii e D.G.R n. 5295/2015).

È frequente che nel corso di realizzazione di un progetto il budget previsto in fase iniziale subisca delle variazioni in itinere.

Il bando prevede che le singole tipologie di spese possano essere oggetto di variazioni. Qualora tali variazioni risultassero superiori al 20% di quanto stabilito in sede di progettazione dovrà essere preventivamente autorizzato dall'Ente gestore.

Garanzie ed Endorsement

A garanzia dell'adempimento delle obbligazioni derivanti dalla restituzione degli importi finanziati è previsto il rilascio di una **garanzia fidejussoria** determinata in ragio-

ne della classe di rischio attribuita al soggetto beneficiario. La garanzia deve essere redatta sulla base di un apposito schema reso disponibile sui siti istituzionali. Un'ulteriore peculiarità di questo bando è la previsione che i soggetti partecipanti al bando abbiano ricevuto, pena l'inammissibilità del progetto, almeno un **endorsement**, ossia una dichiarazione a supporto della qualità dell'idea imprenditoriale/professionale oggetto della domanda.

L'endorsement può essere rilasciato sia da soggetti istituzionali (associazioni di categoria, camere di commercio, incubatori pubblici o privati certificati, banche o intermediari finanziari), sia da soggetti privati (clienti o fornitori attuali o potenziali del soggetto richiedente, soggetti operanti nel medesimo settore professionale).

La disamina dei citati elementi consente di verificare se l'idea progettuale e l'ente proponente possiedano tutti i requisiti richiesti dall'Ente Finanziatore.

Dalla domanda di partecipazione alla stipula del contratto

Il bando, oltre alle caratteristiche che deve possedere il progetto, illustra anche l'iter e le modalità che devono essere seguite per presentare la domanda, le modalità e i tempi di valutazione nonché le regole per la rendicontazione e l'erogazione del finanziamento. Di seguito proponiamo uno schema riepilogativo:

Schema 5.2 Dalla domanda di partecipazione alla stipula del contratto



La **domanda di partecipazione** deve essere presentata esclusivamente online sulla piattaforma informativa SiAge all'indirizzo www.siage.regione.lombardia.it a partire dall'apertura dello sportello prevista, per questa edizione, per il 4 ottobre 2017.

Al termine della compilazione online della domanda di partecipazione, il soggetto richiedente dovrà allegare elettronicamente la documentazione richiesta.

Verrà poi generato dal sistema un modulo di adesione che dovrà essere sottoscritto digitalmente. È quindi necessario che il soggetto richiedente sia munito di firma digitale o firma elettronica tramite Carta Nazionale dei Servizi o Carta Regionale dei Servizi, e di relativa smart card.

L'istruttoria delle domande di partecipazione presentate al presente Bando viene realizzata con una procedura valutativa a sportello secondo l'ordine cronologico di presentazione delle stesse, e prevede una fase di istruttoria formale e una fase di istruttoria di merito per una durata complessiva fino ad un massimo di 90 giorni dalla data di presentazione della domanda, ampliabili fino al 180 giorni in presenza di criticità.

L'istruttoria formale è finalizzata a verificare la sussistenza dei requisiti di ammissibilità dei soggetti richiedenti, e dei Progetti, la correttezza della modalità di presentazione della domanda di partecipazione presentata e la completezza documentale della stessa.

È effettuata dal Soggetto gestore entro trenta giorni dalla data di protocollazione elettronica della domanda di partecipazione al Bando.

La fase di **istruttoria di merito** delle domande ammissibili in seguito ad istruttoria formale, dovrà essere effettuata da parte del Soggetto gestore entro sessanta giorni dalla chiusura dell'istruttoria formale.

Viene svolta sulla base della documentazione allegata alla domanda di partecipazione al Bando e si sostanzia in un'analisi economico-finanziaria e in un'analisi della qualità progettuale.

Il bando esplicita chiaramente i criteri di valutazione e i relativi punteggi assegnabili. Riportiamo la tabella del Bando Intraprendo che dovrà essere tenuta in massima considerazione durante la redazione della proposta progettuale prestando particolare attenzione alle indicazioni ivi contenute.

CRITERI DI VALUTAZIONE DEL PROGETTO	MACRO CRITERIO DI VALUTAZIONE DEL PROGETTO	CRITERIO DI VALUTAZIONE DEL PROGETTO	VALORIZZAZIONE	PUNTEGGIO
VALUTAZIONE QUALITATIVA	QUALITÀ PROGETTUALE	Descrizione del Progetto e dell'idea imprenditoriale/professionale in relazione agli obiettivi, ai tempi di realizzazione ed ai risultati attesi.	0-6	0-25
		Descrizione del mercato di sbocco in termini di dimensione, trend di mercato, concorrenti ed individuazione della clientela target, con evidenza di articolazione e complessità del Progetto rispetto a tali elementi (Progetto non adeguato, Progetto semplice, Progetto strutturato, Progetto evoluto).	0-4	
		Descrizione della struttura organizzativa, in termini di individuazione delle risorse organizzative e di impatto occupazionale, di coerenza dei ruoli e delle funzioni rispetto al Progetto presentato. La valutazione terrà conto anche della presenza di un organigramma allegato.	0-6	
		Descrizione del programma di spesa in termini di capacità del proponente di presentare un programma di spesa strutturato analiticamente e puntualmente giustificato, anche accompagnato da documentazione/preventivi a supporto.	0-5	
		Endorsement rilasciato da soggetti istituzionali/riconosciuti.	5	
	SOSTENIBILITÀ DEL PROGETTO	Competenze imprenditoriali/professionali/manageriali maturate (anche in relazione al settore specifico di riferimento del Progetto presentato) in precedenti iniziative imprenditoriali ovvero professionali (se impresa già costituita, anche in capo a imprenditori/soci/amministratori) negli ultimi cinque anni oltre quello in corso. La valutazione terrà conto altresì dei risultati raggiunti con riferimento a tali precedenti esperienze.	0-8	0-20
		Competenze maturate in precedenti esperienze lavorative o di altra natura curriculare nel settore specifico di riferimento del Progetto o in ambito manageriale (se impresa già costituita, anche in capo a imprenditori/soci/amministratori) negli ultimi cinque anni oltre quello in corso.	0-6	
		Conoscenze acquisite sulla base di esperienze formative nel settore specifico di riferimento del Progetto o in ambito manageriale (se impresa già costituita, anche in capo a imprenditori/soci/amministratori) negli ultimi cinque anni oltre quello in corso, tenendo conto anche di esperienze formative post-laurea e professionali.	0-6	
	POTENZIALITÀ DEL PROGETTO	Valutazione delle voci di ricavo del Progetto (in termini di analisi della domanda potenziale e dei fattori di ricavo) sulla base del business plan presentato.	0-18	0-35
		Valutazione delle voci di costo del Progetto (in termini di analisi dei fattori di costo, di coerenza degli investimenti agevolabili e non messi a budget e analisi della copertura finanziaria) sulla base del business plan presentato.	0-17	
VALUTAZIONE QUANTITATIVA	ANALISI ECONOMICO FINANZIARIA	Analisi economico-finanziaria del modello riportante i dati economico-finanziari e patrimoniali prospettici allegato al business plan (in termini di analisi della struttura economico-finanziaria, della capacità di generare risorse e della sostenibilità dell'indebitamento finanziario).	0-20	0-20
TOTALE			0-100	

Saranno ammissibili all'Intervento finanziario i Progetti che abbiano conseguito un punteggio complessivo pari o superiore a 50 punti. Particolare rilevanza inoltre riveste la valutazione quantitativa: infatti non saranno ammesse le iniziative che abbiano conseguito un punteggio relativo all'analisi economico-finanziaria, inferiore a 8 punti, indipendentemente dal punteggio complessivo ottenuto. Il punteggio dell'istruttoria di merito rileva anche ai fini dell'attribuzione della classe di rischio per il rilascio della fidejussione: ad esempio i progetti che abbiano ottenuto un punteggio pari o superiore a 80 non devono prestare alcuna garanzia. A conclusione della fase di istruttoria di merito il Soggetto gestore comunica l'elenco delle domande ammissibili che saranno trasmesse via pec ai soggetti ammessi all'erogazione del contributo. Il relativo provvedimento sarà poi oggetto di apposita pubblicità sul BURL e sui siti web di riferimento.

Stipula del contratto di Intervento finanziario e avvio delle attività progettuali

Entro 90 giorni dal ricevimento della comunicazione di erogazione del finanziamento i soggetti beneficiari devono adempiere ad una serie di formalità, ben specificate nel bando, e produrre la documentazione necessaria. Da quel momento possono essere avviate le attività previste dal progetto. Rimandiamo all'apposito paragrafo del presente capitolo le modalità di erogazione dell'intervento finanziario e della rendicontazione delle spese sostenute.

5.2 Il bando Intraprendo - Edizione 2017

Come anticipato, la domanda di partecipazione può essere presentata esclusivamente online collegandosi al sistema informativo SiAGE: www.siage.regione.lombardia.it. Dopo aver completato il *form* con le informazioni anagrafiche del soggetto proponente, il bando prevede la compilazione dettagliata del business plan e di un piano economico-finanziario.

Per trattare la compilazione del bando si è utilizzata un'idea realmente sviluppata che prende il nome di MiMensa©^[50].

⁵⁰ Si ringrazia Fabio Banfi, ideatore del progetto, che ha permesso l'esposizione della sua idea per la stesura di questo Quaderno. MiMensa è protetto da diritto d'autore.



Nei paragrafi successivi verranno evidenziate le richieste del *form* di compilazione, esaminando solo alcuni dei temi per fornire al lettore brevi spunti di riflessione, senza alcuna pretesa di completezza o esaustività.

1. Qualità progettuale

1.1 Descrizione del Progetto e dell'idea imprenditoriale/professionale (max. 4.000 caratteri)

[Breve descrizione dell'idea imprenditoriale/professionale e delle connesse attività, degli obiettivi che si intende raggiungere (caratteristiche generali prodotto/servizio, quota di mercato, ecc.), dei tempi entro i quali si intende raggiungere gli obiettivi previsti, della tempistica prevista per la conclusione del Progetto e per l'avvio dell'attività commerciale. Spiegare l'origine dell'idea, evidenziare le motivazioni che hanno portato alla decisione di avviare l'impresa/attività professionale, forma giuridica scelta o che si intende scegliere].

MiMensa è un'idea imprenditoriale che consiste nel realizzare un software informatico a supporto delle aziende per la gestione del servizio di mensa interna. Il software si sviluppa su un portale web dedicato, con accesso riser-



vato attraverso l'*activity directory* aziendale, che consente la prenotazione dei pasti giornalieri, la prenotazione delle sale ospiti, la rilevazione del gradimento dei servizi erogati dalla mensa e la rilevazione dei dati di consumo e utilizzo della mensa.

1.2 Descrizione del prodotto/servizio offerto (max. 4.000 caratteri)

[Descrizione, da un punto di vista tecnico e commerciale, dei settori di applicazione, delle funzioni assolve e dei bisogni soddisfatti, degli eventuali elementi di differenziazione rispetto alla concorrenza, del livello attuale di sviluppo del prodotto/servizio, della gamma di prodotti e servizi (eventuali varianti, versioni, opzioni diverse da proporre ai clienti), dei servizi collegati, dei servizi complementari e accessori, degli eventuali certificazioni e/o autorizzazioni acquisite o da acquisire. (Tali elementi devono essere riportati per tutti i prodotti e/o servizi oggetto dell'iniziativa)]

Il servizio coinvolge tre tipologie di soggetti:

- ▶ tutti i fruitori del servizio di mensa ("fruitori");
- ▶ il fornitore del servizio di mensa ("erogatore");
- ▶ la società stessa presso cui si svolge il servizio di mensa, nelle figure che gestiscono i flussi di registrazione/fatturazione delle presenze in mensa ("società").

I beneficiari finali del servizio informativo sono:

- ▶ i fruitori per l'aumento di qualità del servizio in termini di miglioramento e varietà del cibo;
- ▶ l'erogatore che, attraverso la prenotazione dei pasti, avrà le informazioni necessarie per una migliore pianificazione e ottimizzazione delle risorse con la conseguenza di poter aumentare la qualità a parità di condizioni economiche;
- ▶ gli uffici dell'azienda preposti al controllo del servizio che potranno verificare la reale qualità e soddisfazione del servizio di mensa erogato.

Le tre tipologie di utenti avranno un accesso dedicato al Portale web che riunisce le componenti principali del servizio, ossia:

- ① Modulo di prenotazione dei pasti (compresa la notifica dell'avvenuta prenotazione e della sintesi giornaliera per l'erogatore e per la società);
- ② Modulo di rilevazione delle presenze (p.e. QRcode...);
- ③ Modulo di report per la gestione dell'imputazione dei costi-pasto per le diverse società del gruppo;
- ④ Modulo previsionale/statistico per la stima dei fruitori effettivi e delle preferenze dei pasti;
- ⑤ Modulo di survey per gestire le campagne e la raccolta dei dati relativi alla soddisfa-

zione del pasto (p.e. presenza del pasto prenotato, qualità del menù, qualità della preparazione, suggerimenti per nuovi menù ecc.).

La società neo costituita deve necessariamente prevedere un periodo di test con aziende di tipo per tarare gli strumenti statistici di analisi e previsione e per calibrare le effettive esigenze degli attori coinvolti.

Le esigenze da soddisfare sono:

(1) Automatizzazione del processo di accesso alla mensa

Da cui conseguono i seguenti benefici:

- 】 eliminazione dei ticket e delle conseguenti pratiche di preparazione, compilazione, e gestione dei ticket cartacei;
- 】 Gestione informatizzata della rilevazione delle presenze;
- 】 Imputazione corretta della società dei costi-pasto per le diverse realtà aziendali di appartenenza;
- 】 Conteggio automatizzato dei pasti erogati per l'erogatore;
- 】 Prenotazione della sala-ospiti della mensa.

(2) Aumentare la soddisfazione dei fruitori per il servizio: in sintesi migliorare la qualità del cibo attraverso una migliore comunicazione tra fruitori ed erogatori

Un'esigenza che si declina nelle seguenti azioni:

- 】 i fruitori possono scegliere i pasti in anticipo segnalando all'erogatore le loro preferenze e consentendogli una migliore programmazione dei pasti;
- 】 i fruitori possono valutare a posteriori attraverso le *surveys* la qualità del servizio offerto in termini quantitativi e qualitativi;
- 】 i fruitori possono presentare nuove proposte o esigenze alimentari;
- 】 gli erogatori segnalano gli ingredienti contenuti nei pasti ed eventuali allergeni affinché i fruitori facenti parte delle categorie che hanno allergie alimentari possano scegliere in sicurezza il menù più adeguato.

(3) Fornire alla società uno strumento di valutazione del servizio erogato per attivare processi decisionali nei confronti dell'erogatore (p.e. azioni per incentivare l'erogatore a migliorare la qualità, decidere di selezionare nuovi erogatori...)

(4) Riduzione degli sprechi di cibo

L'automatizzazione del processo di presenze determina:

- 】 un'ottimizzazione delle risorse per l'erogatore (si riducono gli sprechi di cibo, si può migliorare il menù...);
- 】 miglioramento del servizio erogato con maggior soddisfazione per i fruitori;
- 】 responsabilizzazione del fruitore sul proprio ruolo nella determinazione della qualità del servizio erogato.

1.3 Marketing mix (max. 4.000 caratteri)

.....

1.4 Sintesi delle principali strategie (max. 4.000 caratteri)

.....

1.5 Descrizione del mercato di sbocco (max. 4.000 caratteri)

[Indicare il settore di riferimento, descrivere il mercato di riferimento attuale e il mercato target, la dimensione del mercato di riferimento (in valori e volumi) ed il suo trend (indicando anche per questo valori e volumi), il territorio di riferimento, le eventuali barriere all'entrata e allo sviluppo. Identificare e descrivere i clienti attuali e/o potenziali (con una quantificazione degli stessi), i concorrenti diretti e indiretti (con una quantificazione degli stessi) e gli eventuali vantaggi competitivi nei confronti degli stessi. Descrivere inoltre le principali caratteristiche del mercato di approvvigionamento, indicando l'eventuale individuazione di specifici fornitori. Sviluppare quanto sopra per tutti i prodotti/ servizi offerti, riconducibili al Progetto. In relazione agli elementi di cui sopra fornire dati quantitativi a disposizione e relative fonti (eventuali documenti allegati costituiscono parte integrante del presente Business Plan).]

Il mercato di riferimento è quello della ristorazione collettiva che è di circa 6,2 miliardi di euro di cui il settore sanitario (ospedali, casa di cura, case di riposo) rappresenta il 34%, lo scolastico il 30% ed il resto, inteso come ristorazione dei punti di lavoro il 36% (Dati Il Sole 24 ore e Gira Foodservice - Camst).

Considerando che il numero di imprese in Lombardia con almeno 50 addetti è circa 7.000 (fonte Istat 2013), si può stimare che i potenziali clienti, ossia imprese lombarde che abbiano una mensa interna con esternalizzazione del servizio di catering, siano circa 4.000 (stime su dati Istat e GiraFoodservice).

Ma non solo, ambiti come il settore sanitario e scolastico devono essere molto attenti

alla qualità del servizio offerto. Perché se è importante avere una gestione ottimale del numero di pasti offerti è ancora più sentito il problema della qualità dei menù offerti ai bambini e ai malati. Un prodotto che consente la comunicazione tra fruitori, erogatori e committenti e gestisce in modo informatizzato tali dati può rispondere a questa esigenza in modo semplice ed efficace.

Il prodotto MiMensa infine risulta appetibile alle stesse società che erogano il servizio di ristorazione (stima di circa 2.700 operatori). Se i leader del settore, quale Camst, offrono già ai propri clienti un sistema informativo di monitoraggio simile a MiMensa (testimonianza ulteriore dell'utilità del prodotto), tutte le realtà di piccole dimensioni ne sono sprovviste e sono potenziali clienti per un prodotto capace di dare valore aggiunto al servizio principale di erogazione pasti perché in grado autocertificare la qualità del servizio.

1.6 Descrizione della struttura organizzativa - Ruoli e funzioni (max.4.000 caratteri)

[Descrivere la struttura organizzativa (prevista entro il termine del triennio a partire dalla presentazione della domanda), precisando ruoli e funzioni delle principali figure coinvolte (compresi i soci/amministratori), il numero di risorse per ciascuna funzione (specificando se sono dipendenti o risorse esterne ed indicando, in questo caso, il tipo di collaborazione) ed il numero di risorse umane qualificabili come "nuovo personale", ossia contrattualizzato a decorrere dalla data di ammissibilità delle spese, come disciplinato al comma 1 dell'articolo 8 ("Spese ammissibili") del Bando. Indicare la presenza nell'ambito della struttura organizzativa (al netto degli imprenditori/soci/amministratori) di competenze tecniche (già individuate) finalizzate alla produzione/erogazione dei prodotti/servizi offerti riconducibili al Progetto (per ciascuna risorsa che dispone delle predette competenze allegare il rispettivo curriculum vitae - parte integrante del presente Business Plan).]

La società sarà costituita nella prima fase di vita da 2 soci amministratori e un dipendente assunto a tempo parziale. Saranno poi coinvolte risorse esterne, prettamente lavoratori autonomi, che gestiranno la parte di sviluppo del prodotto. Oltre a questi soggetti, la società si avvarrà della collaborazione di consulenti esterni per la gestione dei servizi di comunicazione, pubbliche relazioni, assistenza notarile, legale e tributaria.

Di seguito l'elenco dei soggetti coinvolti e le loro funzioni:

- 】 Direttore commerciale (socio/amministratore);
- 】 Project manager/architetto senior (socio/amministratore);
- 】 Sviluppatore informatico junior (dipendente part-time);
- 】 Analista informatico (esterno);

- 】 Sviluppatore informatico (esterno);
- 】 Sistemista informatico (esterno);
- 】 Controllo processo di qualità informatico (esterno);
- 】 Ricercatore statistico quantitativo (esterno);
- 】 Consulente comunicazione/PR (esterno);
- 】 Consulenti legali/tributari (esterni).

1.7 Processo di produzione/erogazione del prodotto/servizio (max. 4.000 caratteri)

[Descrivere le principali fasi del processo di produzione/erogazione del prodotto/servizio offerto, indicando da quali funzioni/risorse sono svolte, evidenziando l'eventuale ricorso a servizi esterni/di terzi. Descrivere e quantificare la capacità produttiva, riportando anche i fattori della produzione (beni e servizi) di cui si prevede l'impiego.]

L'idea imprenditoriale di MiMensa verrà sviluppata grazie all'interesse dimostrato da tre società che hanno una mensa interna e si sono offerte a collaborare quali tester per la messa a punto del servizio. Le tre società si sono impegnate a contribuire alle spese vive a fronte dell'utilizzo gratuito del prodotto finale creato su misura per le loro realtà aziendali ed esigenze informative.

Lo sviluppo del prodotto MiMensa si articola nelle seguenti fasi e sottoattività:

- ① **Gestione servizi di hosting;**
- ② **Analisi e Progettazione:** interviste iniziali, progettazione, realizzazione specifiche funzionali, realizzazione specifiche di dettaglio;
- ③ **Sviluppo progetto (WBS):** definizione e creazione del modello dati, predisposizione ambiente di test e di sviluppo, predisposizione parte grafica, login, moduli di inserimento, prenotazione pasti, report erogatore, rilevazione presenze, report imputazioni costi, modello previsionale statistico, surveys, passaggio in produzione;
- ④ **Controllo qualità:** test in ambiente di sviluppo e produzione post lancio.

1.8 Descrizione del Progetto in termini di spese ammissibili

1.8.1 Ripartizione delle spese di Progetto per tipologia

SPESE AMMISSIBILI (per la definizione completa fare riferimento al Bando)	TOTALE (Euro)	%
a) Nuovo personale contrattualizzato a decorrere dalla data di ammissibilità delle spese, fino ad un massimo del 30% delle spese totali ammissibili	15.000,00	15%
b) Acquisto di beni strumentali materiali nuovi o usati o noleggio dei medesimi	30.000,00	30%
c) Acquisto di beni immateriali	-	0%
d) Licenze di software nel limite massimo del 20% delle spese totali ammissibili	15.000,00	15%
e) Servizi di consulenza o servizi equivalenti, non riferiti all'ordinaria amministrazione, fino ad un massimo del 25% delle spese totali ammissibili	28.000,00	28%
f) Affitto dei locali fino a un massimo di dodici mensilità di canone di locazione all'interno della durata di realizzazione del Progetto	10.000,00	10%
g) Acquisto delle scorte fino ad un massimo del 10% delle spese totali ammissibili	-	0%
h) spese generali addizionali forfettarie per un massimo del 15% delle spese di personale ammissibili del Progetto	2.000,00	2%
Totale	100.000,00	100%

1.8.2 Dettaglio analitico delle tipologie di spesa

[Descrivere in modo dettagliato ciascuna voce di spesa riportata nel programma di spesa di cui all'art. 8 comma 2, punti a), b), c), d), e), f) e g).]

- a) nuovo personale: assunzione dipendente part-time;
- b) acquisto di beni strumentali materiali nuovi o usati: hardware, pc, server, stampanti;
- d) licenze di software: software xxxx;
- e) servizi di consulenza: promozione, servizi commerciali, notaio, servizi legali, altre prestazioni di esperti informatici coinvolti quali lavoratori autonomi esterni;
- f) affitto dei locali: utilizzo di spazi di coworking con servizi connessi;
- h) spese generali addizionali forfettarie: utenze e assicurazioni.

2. Sostenibilità del Progetto

2.1 Imprenditore/soci/amministratori

2.2 Competenze del soggetto richiedente (max. 4.000 caratteri)

2.3 Esperienze formative del soggetto richiedente (max. 4.000 caratteri)

3. Potenzialità del Progetto

3.1 Descrizione del fatturato previsto (max. 2.000 caratteri)

[Descrizione dettagliata di come sono stati stimati i quantitativi ed i prezzi unitari di vendita dei prodotti/servizi, anche in relazione al mercato di riferimento, specificando le eventuali fonti utilizzate per la loro stima].

In base alle rilevazioni preventive effettuate sia con le aziende clienti tester che sui risultati dell'indagine campione sulle società dotate di mensa interna sono emersi tre tipologie di prodotti/software via via più complessi per le funzioni erogate:

- ❶ MiMensa1 (MM1): fornisce un servizio base di automatizzazione del processo di accesso alla mensa;
- ❷ MiMensa2 (MM2): comprende MM1 e fornisce il servizio di prenotazione pasti e survey sul gradimento del menù quotidiano;
- ❸ MiMensa3 (MM3): comprende MM2 e crea un sistema informativo integrato con il sistema amministrativo contabile. Fornisce inoltre un modello previsionale per la programmazione quali-quantitativa della mensa.

I prodotti avranno un costo base rispettivamente di 5.000, 10.000 e 20.000, prezzi determinati sulla base del price sensitive emersi dall'indagine statistica a campione.

3.2 Descrizione degli altri ricavi (max. 1.000 caratteri)

.....

3.3 Descrizione di tutte le voci di costo previste/stimate nel modello dati economico-finanziari e patrimoniali prospettici (max. 4.000 caratteri)

.....

3.4 Descrizione degli investimenti non agevolabili (max. 4.000 caratteri)

.....

3.5 Descrizione delle fonti di finanziamento dell'attività imprenditoriale/professionale (max. 4.000 caratteri)

Descrizione dettagliata delle fonti di finanziamento dell'attività imprenditoriale/professionale (di cui al documento obbligatorio "Modello dati economico-finanziari e patrimoniali prospettici").

Le fonti di finanziamento sono ripartite in queste macro voci:

- › Capitale sociale: 10.000
- › Finanziamento Soci: 50.000
- › Finanziamento Bancario a medio termine: 60.000
- › Finanziamento Bancario a breve termine: 30.000

Per le fonti di finanziamento bancario si sono ipotizzati in via prudenziale tassi di mercato, anche se l'obiettivo è di avvalersi delle agevolazioni concesse dal Mediocredito centrale con il fondo di garanzia al netto delle somme eventualmente erogate dal presente bando.

3.6 Descrizione dei tempi medi di giacenza del magazzino prodotti finiti e del magazzino materie prime, di incasso clienti e di pagamento fornitori (compresi i fornitori di impianti, macchinari e attrezzature) previsti/stimati nel Modello dati economico-finanziari e patrimoniali prospettici (max. 2.000 caratteri)

.....

Stralcio del piano finanziario ed economico richiesto:

4. Descrizione delle modalità attraverso cui il Progetto risulta coerente con la S3

Se il Progetto presentato risulta coerente con le macrotematiche di una delle Aree di specializzazione individuate dalla "Strategia regionale di Specializzazione Intelligente in materia di Ricerca e Innovazione (S3)", indicare l'Area di Specializzazione e la macrotematica, coerentemente con quanto indicato sul Sistema Informativo SiAge, e descrivere le motivazioni per cui il Progetto vi risulta coerente.

Area di Specializzazione:

Macrotematica:

Motivazioni (max. 4.000 caratteri):

Per maggiori dettagli sul tema si riporta al capitolo 2.2.2 il POR FESR 2014-2020 di Regione Lombardia in cui vengono descritte le 7 Aree di Specializzazione (AdS).

5.3 Erogazione del contributo e rendicontazione

L'erogazione ai Soggetti beneficiari della quota di Intervento Finanziario sotto forma di finanziamento agevolato avverrà per il tramite del Soggetto gestore Finlombarda S.p.A. mentre la quota di contributo a fondo perduto verrà erogata direttamente da Regione Lombardia.

L'Intervento Finanziario verrà erogato, in 2 (due) *tranches*:

- a) prima tranche pari al 50% dell'Intervento Finanziario a titolo di anticipazione, che verrà erogata dal Soggetto gestore successivamente alla sottoscrizione del contratto di Intervento Finanziario;
- b) tranche a saldo a conclusione del Progetto, previa presentazione della relazione finale sull'esito del Progetto, corredata dalla rendicontazione finale delle spese effettivamente sostenute e quietanzate nella modalità indicate dal bando.

La domanda di erogazione della tranche a saldo dovrà essere presentata dai Soggetti beneficiari tramite SiAge utilizzando l'apposita modulistica e attenendosi alle linee guida entro sessanta giorni dal termine di realizzazione del Progetto, allegando la relazione finale sui risultati e gli obiettivi conseguiti dal Progetto e una rendicontazione delle spese effettivamente sostenute e quietanzate allegando i documenti giustificativi relativi alle tipologie di spese ammissibili.

La rendicontazione

Prima di illustrare le peculiari modalità di rendicontazione dell'intervento finanziario previste dal bando Intraprendo, si ritiene opportuno accennare alcune caratteristiche comuni alla rendicontazione delle spese sostenute, in quanto attività che il dottore commercialista potrà essere chiamato ad assolvere.

Per tutte le forme di finanziamento pubblico, diretto o indiretto, è prevista la fase di rendicontazione delle spese ammissibili sostenute per realizzare il progetto a suo tempo presentato e finanziato.

È una fase delicata e regolamentata con rigidità e precisione che non consente alcun margine di trattativa e rappresenta uno dei momenti nel quale l'intervento del dottore commercialista manifesta la sua decisiva importanza.

L'assistenza al cliente è molto importante sia, preliminarmente, cioè nel momento di elaborazione del progetto da presentare al fine di ottenere il finanziamento, che suc-

cessivamente al termine del progetto per accedere ai fondi erogati a saldo.

Si dovranno esaminare con attenzione le linee guida del progetto allocando con precisione i costi ammissibili e controllare, durante la realizzazione dello stesso, che i programmi vengano rispettati con scrupolo e precisione e che la documentazione che sarà necessario presentare per la rendicontazione sia correttamente redatta e conservata. In particolare durante la realizzazione del progetto sarà importante far comprendere al cliente che qualsiasi modificazione al progetto presentato dovrà essere valutata attentamente prima di apportarla e, se necessario secondo quanto previsto nelle linee guida, farsi preventivamente autorizzare la modificazione, sia che aggiunga costi, sia che li sottragga.

Le normative di riferimento sono comunitarie, nazionali e regionali e trovano applicazione a seconda del soggetto che approva il progetto e concede il finanziamento.

I soggetti che emettono il bando di finanziamento pubblicano sempre una serie di criteri generali accompagnati da un preciso e puntuale vademecum in ordine a:

- a) obblighi dei soggetti beneficiari;
- b) spese ammissibili (l'elenco è tassativo);
- c) termine per la realizzazione del progetto (inderogabile);
- d) variazioni del progetto (di norma dovranno essere preventivamente autorizzate eventuali variazioni in aumento o diminuzione del valore del progetto presentato se superano il 20% del valore dello stesso);
- e) modalità di erogazione del finanziamento (queste variano a seconda del bando, ma quasi sempre prevedono una parte sostanziosa in anticipo e una tranche a saldo, pertanto vanno elaborati con cura i piani finanziari, perché non ci sarà modo di ottenere somme di alcun genere, al di fuori di quanto previsto);
- f) modalità e criteri di rendicontazione specifici per singole voci: prevedono una serie tassativa di modalità di presentazione delle spese e di tenuta e conservazione della documentazione e riguardano: la determinazione del costo del personale addetto (spesso è prevista una percentuale massima di incidenza del costo sul totale del progetto), le regole per l'acquisto di beni strumentali (nuovi o usati), la locazione finanziaria degli stessi o il loro noleggio; se e quali beni immateriali siano ammissibili, licenze per software (anche in questo caso è spesso prevista una percentuale massima di incidenza del loro costo sul totale del finanziamento concesso), spese per consu-

lenze o servizi equivalenti, spese per affitto locali, spese per acquisto di scorte ed, infine, le spese generali forfettarie. In quest'ultimo caso è sempre indicato una percentuale inderogabile di incidenza di detti costi sul valore totale del progetto finanziato.

Nel caso specifico di **Intraprendo** occorre fare riferimento alle “**Linee guida per la rendicontazione**” pubblicate sul BURL di Regione Lombardia e disponibili sul sito dedicato al bando in esame.

Le linee guida specificano i criteri generali per l'ammissibilità delle spese, le modalità di gestione delle eventuali variazioni ammesse, e per ogni tipologia di spesa, le regole di determinazione del costo e i relativi giustificativi di spesa che devono essere prodotti. A titolo esemplificativo proponiamo la modalità per rendicontare il **costo del personale**, voce cui tipicamente è necessario prestare particolare attenzione.

Viene stabilito, preliminarmente che detto costo non dovrà superare il 30% del totale delle spese ammissibili, quindi viene dettagliatamente indicato come determinare il costo.

“La determinazione del costo del personale, da effettuarsi distintamente per ciascun singolo addetto coinvolto nelle attività rendicontate, è effettuata in base alle modalità di seguito descritte. La formula generale da utilizzare per il calcolo del costo di ogni singolo addetto impiegato nelle attività inerenti il Progetto ammesso all'Intervento Finanziario è il seguente:

$$C_a = cmo \times n_{oc}$$

dove:

= costo lordo singolo addetto (impegnato nelle attività inerenti il Progetto)

= numero di ore lavorate dedicate al Progetto

= costo medio orario lordo per singolo addetto

Il costo medio orario di ogni singolo addetto è dato dalla seguente formula:

$$c_{mo} = C/N$$

dove:

C = costo effettivo annuo lordo

N = numero di ore lavorate in un anno (previste dal CCNL di categoria di appartenenza) per singolo addetto.

Per costo effettivo lordo annuo (C) si intende la retribuzione effettiva lorda, con esclusione

dei compensi per lavoro straordinario, premialità una tantum individuali, ratei ferie non godute e diarie, maggiorata di contributi di legge o contrattuali e di oneri differiti (trattamento fine rapporto, contributi previdenziali ed assistenziali); il costo dell'IRAP non è ammesso. In sostanza il costo effettivo annuo lordo (di ogni addetto impiegato nelle attività inerenti l'operazione ammessa all'agevolazione è dato dalla seguente formula:

$$C=RAL+TFR+OS$$

dove:

RAL = retribuzione annua lorda

TFR = trattamento di fine rapporto maturato nell'anno

OS = oneri sociali (oneri previdenziali, INPS, INAIL ed eventuali fondi assistenziali o previdenziali integrativi).

Nel caso di personale con forme di collaborazione atipica, il costo effettivo lordo (C) è dato dal costo effettivo del contratto, mentre le ore lavorate totali sono date dal numero di ore effettivamente lavorate nel Progetto ammesso all'Intervento Finanziario e nel periodo di esecuzione del contratto di collaborazione (ovvero borsa di studio, ecc.).”

Come si evince facilmente tutti gli obblighi previsti dal bando sono dettagliatamente indicati, senza possibilità di deroghe.

Viene, quindi, stabilito che la documentazione in formato elettronico venga imputata al Sistema Informativo (SiAge) fornendo i dati e le informazioni secondo lo schema previsto da una apposita tabella. Tutto ciò che non dovrà essere inviato in forma elettronica dovrà essere conservato (per dieci anni dalla data di termine del Progetto) nella sede del soggetto beneficiario (contratto di lavoro, attestante la data di prima assunzione o documento equivalente, cartellini orari/fogli di presenza, relativi ai dipendenti utilizzati ed al periodo di riferimento; libro unico del lavoro, F24 attestanti il versamento di contributi e di imposte, buste paga e DM10, eccetera.

Per ciascuna categoria di spese ammissibili sono dettate regole precise e molto dettagliate che prevedono successivamente l'invio in formato elettronico (su SiAge) dei dati e delle informazioni inerenti direttamente i costi e la conservazione dei giustificativi presso la sede del soggetto beneficiario per dieci anni. Questa documentazione deve essere disponibile e consultabile su richiesta della Regione Lombardia nel periodo di

tempo indicato.

Come accennato in precedenza è molto importante esaminare quanto sopra prima dell'elaborazione del progetto al fine di evitare eventuali motivi di respingimento del progetto, sia nella fase di realizzazione, per evitare che vengano sostenuti costi che saranno poi considerati inammissibili. Dovranno essere rispettate scrupolosamente le norme di presentazione e di conservazione dei documenti contabili e dovranno essere presentate secondo quanto stabilito nel bando.

In molti casi, tra cui Intraprendo, è altresì richiesta una garanzia per l'adempimento derivante dalla necessità di restituzione degli importi ricevuti in base al contratto di Intervento Finanziario.

Infine, è importante sottolineare che non si potrà in nessun caso derogare dalle regole stabilite e dai tempi previsti sia per la realizzazione del progetto che nella presentazione dei documenti se si vuole evitare la revoca del finanziamento ottenuto.

BIBLIOGRAFIA

- › Bartolomei Giuliano, Marcozzi Alessandra - Come finanziare una start-up innovativa - EPC Editore - 2015
 - › Bonifazi Alberto, Giannetti Anna - Finanziare l'impresa con i fondi europei - IPSOA - 2014
 - › Cappello Mauro - Guida ai Fondi Strutturali Europei 2014-2020 - Maggioli Editore - 2015
 - › Bartolomei Giuliano, Marcozzi Alessandra - I fondi europei 2014-2020 - EPC Editore - 2016
 - › Caminiti G. - Istruzioni per l'accesso ai finanziamenti per i professionisti Documento Fondazione Nazionale Commercialisti - 2016
 - › European Commission - User guide to the SME definition. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs
 - › European Commission - Horizon 2020 - The Framework Programme for Research and Innovation - COM/2011/0808
 - › European Commission - Horizon 2020 Work Programme 2016 - 2017 - Innovation in SMEs. European Commission Decision C(2016)1349 of 9 March 2016.
 - › <http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance>
 - › European Commission - Proposal Submission Service User Manual - http://ec.europa.eu/research/participants/data/support/sep_usermanual.pdf
 - › European Commission - H2020 Online Manual - http://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/index_en.htm
 - › European Commission - Horizon 2020 Work Programme 2016 - 2017 - 20. General Annexes - Decision C(2016)4614 of 25 July 2016) - http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/wp/2016-2017/annexes/h2020-wp1617-annex-ga_en.pdf
 - › Giavazzi Francesco (a cura di) *“Analisi e Raccomandazioni su contributi pubblici alle imprese - Rapporto al Presidente del Consiglio e Ministro dell'Economia e delle finanze e al Ministro dello Sviluppo, delle infrastrutture e dei trasporti redatto su incarico del Consiglio dei ministri del 30 aprile 2012”.*
- Link utili:**
- › Horizon 2020 - Programmi di finanziamento - <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/>
 - › Horizon 2020 - Participant Portal - <https://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/home.html>

- › Horizon 2020 - APRE, Agenzia per la Promozione della Ricerca Europea - <http://apre.it/>
 - › Horizon 2020 - Novità sui risultati dei programmi finanziati - <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/newsroom/556/529>
 - › Gazzetta Ufficiale Unione Europea - <http://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html>
 - › Grants UE - http://ec.europa/contracts_grants/grants_en.htm
 - › Enterprise Europe Network - <http://een.ec.europa.eu>
 - › Eurostat - <http://ec.europa.eu/eurostat/>
 - › Ministero dello Sviluppo Economico (MISE) - Programma Industria 4.0 - www.sviluppoeconomico.gov.it/index.php/it/industria40
 - › Ministero dello Sviluppo Economico (MISE) - Incentivi impresa - <http://www.sviluppoeconomico.gov.it/index.php/it/incentivi/impresa/>
 - › Fondo di Garanzia per le PMI - www.fondidigaranzia.it
 - › Cassa depositi e prestiti - <http://www.cdp.it/imprese/finanziamenti-agevolati.html>
 - › Invitalia, l'agenzia per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo di impresa - <http://www.invitalia.it>
 - › Sistema camerale lombardo - <http://www.unioncamerelombardia.it>
 - › Direzione Generale Sviluppo economico di Regione Lombardia - www.sviluppoeconomico.regione.lombardia.it
 - › Finlombarda S.p.a. - www.finlombarda.it
- Incubatori di imprese - Milano**
- › www.speedmiup.it
 - › www.polimi.it/ricerca.scientifica/polihub-incubatore-d'impresa
 - › www.bioupper.com
 - › www.boox.it
 - › www.biovelocita.it
 - › www.digitalmagics.com
 - › www.fabriq.eu
 - › www.ftaccelator.it
 - › www.fondazionefilarete.com
 - › www.makeacube.com
 - › www.keycapital.it
 - › www.nuvolab.com
 - › www.unicredit.it
- Spazi di co-working - Milano**
- › www.talentgarden.org
 - › www.base.milano.it
 - › www.growitup.it
 - › www.copernicomilano.it
 - › www.regus.it
 - › www.yoroom.it
 - › www.santeria.milano.it
 - › www.qfl.it
 - › www.cofficemilano.it

Commissione Start-Up, Microimprese e Settori Innovativi:**Delegato del Consiglio:** Massimo Rizza**Presidente della Commissione:** Filippo Montano**Vice Presidente della Commissione:** Marina Caselli**Segretario della Commissione:** Emanuela Garlaschelli

Componenti: Abbadini Matteo Giacomo, Acciario Giuseppe, Angelini Francesco, Antonini Marco, Arvigo Monica, Atzori Vincenzo, Auletta Alessandro Antonio, Belloni Elisa, Benedetti Giulio, Binacchi Antonio, Bobba Marco, Brambati Gabriella, Busnelli Claudia Angela, Calabrese Simona, Calello Maurizio, Cappa Carlo Roberto, Carella Angelo, Cattaneo Sarah, Coppi Eugenio, Coppi Giulio, Crosti Domenico, D'Alessio Giovanni, D'Andrea Fabrizio, De Icco Deborah, De Maio Claudio, Dell'Apa Roberta, Deponti Silvio, Erminero Cristina, Este Ezio, Fancel Anna Maria, Ficalora Antonino Edmondo, Fulco Valeria, Furian Simone, Galperti Serena, Gaviraghi Antonello, Ghiringhelli Michele, Giglio Moro Francesca Valentina, Giola Fabrizio, Grattagliano Michele, Graziano Deborah, Guigard Johannes, Haymar D'Etory Michela, Ingoglia Nicolò, Inzaghi Ugo, Iseppon Angela, Magnani Natalia, Manca Antonio, Mango Ruggiero, Marchetti Mario, Marengo Francesca, Mazzarella Salvatore, Melgrati Luca, Merino Rimini Inti Salvador, Mirarchi Giovanni, Mistretta Pietro Fortunato, Mugrace Alberto, Nardulli Vito Carlo, Nebuloni Carlo Alberto, Panato Andrea Arrigo, Parisi Giovanni Tommaso, Paternò Flavio, Pelucchi Giulia, Penna Sergio, Pesenti Costantino, Pisati Daniela, Pisoni Fabio Francesco, Porrini Luisa Maria, Rastelli Elena Maria Caterina, Ricci Riccardo, Rizzo Maria Concetta, Rocca Riccardo, Rossi Paolo, Sattin Francesca, Scandroglio Luigi, Scarcella Stefano, Schinella Sarah, Schipani Christian, Schovancova Petra, Secco Maurizio, Serio Edgardo, Simone Fabiana, Sosio Cristian, Torsello Renato, Tracanella Nicola Angelo Pietro, Umanità Elena, Valsecchi Efrem, Vecchio Calogero Michele Maria, Ventura Laura Valeria, Verderio Mariachiara, Vernaglione Nicola, Vignelli Corrado, Vitiello Antonio, Volonterio Giovanni.

Osservatori esterni: Andreani Fabio, Barra Andrea, Caraci Delia, Cavaliere Gerardo, Ciaralli Ida, Da Vero Emilio, Donghi Contardo, Francone Giuseppe, Maschietto Mario Gabriele Umberto, Michele Francesca, Paccagnella Alice, Resta Fabrizio, Rossi Paolo, Vincenti Marco Alessandro.

Direttore Responsabile: Patrizia Riva**Segreteria:** Elena Cattaneo, Corso Europa, 11 • 20122 Milano, tel: 02 77731121 • fax: 02 77731173

NUMERI PUBBLICATI

Anno 2007

- 】 **nr. 1 - L'amministrazione nelle S.r.l.** • Simone Allodi
- 】 **nr. 2 - Lo Statuto dei diritti del contribuente** • Alessandro Turchi
- 】 **nr. 3 - Finanziamento dei Soci** • Giorgio Zanetti
- 】 **nr. 4 - Le norme del codice di procedura civile applicabili al Processo Tributario** • Paolo Brecciaroli
- 】 **nr. 5 - Bilancio e misurazione della performance delle organizzazioni non profit: principi e strumenti** • Marco Grumo
- 】 **nr. 6 - La normativa Antiriciclaggio. Profili normativi, obblighi ed adempimenti a carico dei dottori commercialisti** • Gian Gaetano Bellavia
- 】 **nr. 7 - Limiti dell'informativa societaria e controllo dei bilanci infrannuali** • Roberta Provasi, Daniele Bernardi, Claudio Sottoriva
- 】 **nr. 8 - La previdenza nella professione di Dottore Commercialista** • Ernesto F. Carella
- 】 **nr. 9 - L'introduzione dei Principi contabili internazionali e il coordinamento con le norme fiscali** • Mario Difino
- 】 **nr. 10 - La governance delle società a partecipazione pubblica e il processo di esternalizzazione dei servizi pubblici locali** • Ciro D'Aries
- 】 **nr. 11 - Il Consolidato fiscale nazionale (artt. 117-129 TUIR e DM 9 giugno 2004)** • Ambrogio Picolli

- 】 **nr. 12 - Il bilancio sociale nelle piccole e medie imprese** • a cura di Adriano Propersi
- 】 **nr. 13 - Le parti e la loro assistenza in giudizio** • Mariacarla Giorgetti

Anno 2008

- 】 **nr. 14 - Il nuovo ordinamento professionale: guida alla lettura del d.lgs. n.139 del 28 giugno 2005** • a cura della [Commissione Albo, Tutela e Ordinamento oe 2005-2007](#)
- 】 **nr. 15 - Carta Europea dei diritti del contribuente** • a cura della [Commissione Normative Comunitarie 2005-2007](#)
- 】 **nr. 16 - Elementi di Procedura civile applicati alle impugnazioni del Processo tributario** • Mariacarla Giorgetti
- 】 **nr. 17 - Il processo di quotazione delle PMI tra presente e futuro: il ruolo del dottore commercialista in questa fase di cambiamento** • Carlo Arlotta
- 】 **nr. 18 - *Controlled Foreign Companies Legislation*: analisi comparata negli Stati comunitari** • Sebastiano Garufi
- 】 **nr. 19 - Il codice di condotta EU: finalità e analisi comparativa a livello europeo** • Paola Sesana
- 】 **nr. 20 - Il dottore commercialista e la pianificazione e il controllo nella PMI** • Aldo Camagni, Riccardo Coda, Riccardo Sclavi
- 】 **nr. 21 - La nuova relazione di controllo contabile (art. 2409-ter del Codice Civile)** •

Daniele Bernardi, Gaspare Insaudo, Maria Luisa Mesiano

Anno 2009

】 nr. 22 - **L'azionariato dei dipendenti come forma di incentivazione: ascesa e declino delle *stock option*?** • Vito Marraffa

】 nr. 23 - **Norme ed orientamenti rilevanti della Revisione Contabile** • Maria Luisa Mesiano, Mario Tamborini

】 nr. 24 - **Gli accordi giudiziali nella crisi d'impresa** • Cesare Zafarana, Mariacarla Giorgetti, Aldo Stesuri

】 nr. 25 - **Il bilancio consolidato e le scritture di consolidamento** • Francesco Grasso, Paolo Terazzi

】 nr. 26 - **Conciliazione e mediazione: attualità legislative e profili operativi** • Aldo Stesuri

Anno 2010

】 nr. 27 - **La crisi d'impresa - L'attestazione di ragionevolezza dei piani di ristrutturazione ex art. 67, 3° comma, lettera d) L.F.** • Commissione Gestione Crisi d'Impresa e Procedure Concorsuali

】 nr. 28 - **Il Consolidato fiscale nazionale (artt. 117-129 TUIR e DM 9 giugno 2004) seconda edizione** • Ambrogio Piccoli

】 nr. 29 - **L'arbitrato - Analisi e commenti dalla recente prassi** • Commissione Arbitrato - a cura di Alessandro Augusto

】 nr. 30 - **Il bilancio di sostenibilità delle *multiutilities*: esperienze a confronto** •

Commissione Bilancio Sociale - a cura di Francesco Randazzo, Cristiana Schena, Gabriele Badalotti, Eros A. Tavernar

】 nr. 31 - **La riforma della revisione legale in Italia: una prima analisi del D.Lgs. 39 del 27 gennaio 2010** • Commissione

Controllo Societario - Gruppo di lavoro: Daniele Bernardi, Antonella bisestile, Alessandro Carturani, Annamaria Casasco, Gaspare Insaudo, Luca Mariani, Giorgio Morettini, Marco Moroni, Gianluca Officio, Massimiliano Pergami, Roberta Provasi, Marco Rescigno, Claudio Sottoriva, Mario Tamborini

】 nr. 32 - **Obbligo P.E.C. - Opportunità e problematiche per gli studi professionali** • Commissione Informatica e C.C.I.A.A. - Gruppo di lavoro: Fabrizio Baudo, Davide Campolunghi, Filippo Caravati, Alberto De Giorgi, Gianluca De Vecchi, Pietro Longhi, Daniele Tumietto

】 nr. 33 - **Nuova tariffa professionale - Commento alle modifiche intervenute** • Mario Tracanella

Anno 2011

】 nr. 34 - **Perdite di valore e avviamento secondo i principi IFRS** • Riccardo Bauer, Claudia Mezzabotta

】 nr. 35 - **Patrimonializzare e sostenere la competitività delle PMI italiane: la quotazione su AIM Italia** • Commissione Finanza e Controllo di Gestione - Gruppo di lavoro:

Carlo Arlotta, Franco Bertoletti, Elisabetta Coda
Negozio, Carlo Pesaro, Giorgio Venturini

】 **nr. 36 - La mediazione civile - Novità normative e contesto operativo •**

Gruppo di studio *Commissione Mediazione e Conciliazione* - a cura di Maria Rita Astorina e Claudia Mezzabotta

】 **nr. 37 - La mediazione civile - Le tecniche di gestione dei conflitti •**

Gruppo di studio *Commissione Mediazione e Conciliazione* - a cura di Maria Rita Astorina e Claudia Mezzabotta

】 **nr. 38 - Caratteri e disciplina del concordato fallimentare •**

Carlo Bianco, Mariacarla Giorgetti, Patrizia Riva, Aldo Stesuri, Cesare Zafarana

】 **nr. 39 - Remunerare gli amministratori - Compensi incentivi e *governance* •**

Gianluigi Boffelli

Anno 2012

】 **nr. 40 - Scritti di Luigi Martino •**

Comitato Editoriale - a cura di Gianbattista Stoppani e Dario Velo

】 **nr. 41 - Aspetti fiscali delle operazioni straordinarie per i soggetti IAS/IFRS •**

Commissione Diritto Tributario Nazionale - a cura di Emanuela Fusa

】 **nr. 42 - L'accertamento tecnico dell'usura per le aperture di credito in conto corrente •**

Commissione Banche, Intermediari Finanziari e Assicurazioni - a cura di Marco Capra, Roberto Capra

】 **nr. 43 - Il nuovo concordato preventivo a seguito della riforma •**

Commissione Gestione Crisi di Impresa e Procedure Concorsuali

】 **nr. 44 - Introduzione all'Istituto del *Trust* •**

Commissione Normative a Tutela dei Patrimoni

Anno 2013

】 **nr. 46 - Arbitro Bancario Finanziario •**

Commissione Metodi ADR

】 **nr. 47 - Il rischio di continuità aziendale nel bilancio IAS ed in quello OIC •**

Commissione Principi Contabili - a cura di Girolamo Matranga

】 **nr. 48 - La mediazione civile nelle liti fra soci: profili giuridici ed efficacia negoziale •**

Commissione Metodi ADR - a cura di Maria Rita Astorina, Marcella Caradonna

】 **nr. 49 - La fiscalità della produzione nelle fonti di energie rinnovabili •**

Commissione Diritto Tributario Nazionale - a cura di Federica Fiorani

】 **nr. 50 - Il modello GBS 2013: lo *standard* italiano per la redazione del Bilancio Sociale •**

Commissione Bilancio Integrato - a cura di Claudio Badalotti, Dario Velo, Gabriele Badalotti

Anno 2014

】 **nr. 51 - I regolamenti applicativi del D.Lgs. 39/2010 sulla revisione legale dei conti emanati dal MEF •**

Commissione Controllo Societario

】 **nr. 52 - La previdenza nella professione di Dottore Commercialista** • Commissione Cassa Previdenza Dottori Commercialisti - a cura di Ernesto Carella

】 **nr. 53 - Comunicare con Investitori e Finanziatori: il ruolo del *Business Plan*** • Commissione Finanza e Controllo di Gestione - a cura di Francesco Aldo De Luca e Alessandra Tami

】 **nr. 54 - La Direttiva 2013/34/UE relativa ai bilanci d'esercizio e consolidati - Novità e riflessi sulla disciplina nazionale** • Commissione Principi Contabili - a cura di Tiziano Sesana

】 **nr. 55 - Gli obblighi di sicurezza nei luoghi di lavoro** • Commissione Lavoro - a cura di Monica Bernardi, Bernardina Calafiori, Gabriele Moscone, Patrizia Rossella Sterza, Sergio Vianello

】 **nr. 56 - Le *Start-up innovative*** • Commissioni Start-up, Microimprese e Settori Innovativi e Diritto Tributario Nazionale - a cura di Antonio Binacchi e Alessandro Galli

Anno 2015

】 **nr. 57 - Il Concordato preventivo: riflessioni teoriche** • Commissione Gestione Crisi di Impresa e Procedure Concorsuali - a cura di Giannicola Rocca

】 **nr. 58 - Il Concordato preventivo: esperienze empiriche** • Commissione Gestione Crisi di Impresa e Procedure Concorsuali - a cura di Giannicola Rocca

】 **nr. 59 - Il controllo della liquidità nelle strategie aziendali e nelle situazioni**

di crisi. Il contributo del *business plan* • Commissione Finanza e Controllo di Gestione - a cura di Carlo Arlotta, Salvatore Carbone, Francesco Aldo De Luca, Alessandra Tami

】 **nr. 60 - La collaborazione volontaria. I diversi perché di una scelta (quasi) obbligatoria** • Commissione Normative a Tutela dei Patrimoni - a cura di Marco Salvatore, Paolo Ludovici, Fabrizio Vedana

】 **nr. 61 - Relazione di revisione. Le novità al giudizio sul bilancio introdotte dagli ISA Italia** • Commissione Controllo Societario - a cura di Daniele Bernardi, Gaspare Insaudo, Luca Magnano San Lio, Claudio Mariani

】 **nr. 62 - Accertamento sintetico, redditometro e "*redditest*"** • Commissione Diritto Tributario Nazionale - a cura di Alessandro Cerati

Anno 2016

】 **nr. 63 - Il Consolidato fiscale nazionale (artt. 117-129 TUIR e DM 9 giugno 2004)** • terza edizione • Commissione Diritto Tributario Nazionale - a cura di Ambrogio Andrea Picolli

】 **nr. 64 - Revisione della contabilità di condominio** • Gruppo di lavoro della Commissione Amministrazioni Immobiliari

】 **nr. 65 - Appunti per una cultura di parità** • Commissione Pari Opportunità - a cura di Grazia Ticozzelli

】 **nr. 66 - Dematerializzazione documentale: temi per la consulenza.**

Prima parte. **Conservazione digitale.**

Evoluzione del quadro normativo •

Commissione Informatica CCIAA e Registro Imprese di Milano - a cura di Pietro Luca Agostini, Ruggiero Delvecchio, Davide Grassano, Giuseppe Mantese, Francesco Milano

】 **nr. 67 - Dematerializzazione**

documentale: temi per la consulenza.

Seconda parte. **Fattura elettronica. Scenari •**
Commissione Informatica CCIAA e Registro Imprese di Milano - a cura di Pietro Luca Agostini, Filippo Caravati, Paolo A. Catti, Claudio Rorato

】 **nr. 68 - Il welfare aziendale. Dalla teoria alla pratica •**

Commissione Lavoro - a cura di Loris Beretta, Vittorio De Luca e Salvatore Vitiello

】 **nr. 69 - Il bilancio integrato per le PMI •**

Commissione Bilancio Integrato

Anno 2017

】 **nr. 70 - La normativa antiriciclaggio per i professionisti - L'operatività del D.Lgs.**

231/2007 e le indicazioni di matrice internazionale • **Commissione Antiriciclaggio** - a cura di Barbara Arbini, Andrea Bignami, Antonio Fortarezza

】 **nr. 71 - Sistemi di allerta interna.**

Il monitoraggio continuativo del presupposto di continuità aziendale e la segnalazione tempestiva dello stato di crisi da parte degli organi di vigilanza e controllo societario - Guida in materia di sistemi di allerta preventiva • **Commissione**

Controllo Societario - a cura di Daniele Bernardi, Massimo Talone

】 **nr. 72 - La gestione e il controllo della tesoreria e dei rischi finanziari nelle PMI**

• **Commissione Finanza e Controllo di Gestione** - a cura di Riccardo Coda

】 **nr. 73 - Appalto e rapporti di lavoro**

• **Commissione Lavoro** - a cura di Bernardina Calafiori, Sergio Vianello

Anno 2018

】 **nr. 74 - Le amministrazioni straordinarie fra salvaguardia della continuità, tutela dei livelli occupazionali ed efficacia delle azioni di risanamento •**

Commissione Crisi, Ristrutturazione e Risanamento di Impresa - a cura di Giannicola Rocca, Diego Corrado

】 **nr. 75 - Il Concordato con continuità**

aziendale • **Commissione Crisi, Ristrutturazione e Risanamento di Impresa** - a cura di Giannicola Rocca e Giuseppe Acciaro

】 **nr. 76 - Smart Working: le regole**

applicative • **Commissione Lavoro** - a cura di Loris Beretta, Bernardina Calafiori, Giada Rossi, Sergio Vianello

Finito di stampare
nel mese di giugno 2018

3LB srl
Osnago (LC)

I QUADERNI

numero

77

Scopo di questo quaderno è presentare alcune alternative di finanziamento a disposizione di Start-up e PMI, focalizzando l'attenzione sulle opportunità fornite da bandi e contributi pubblici.

Mossi dall'obiettivo di fornire uno strumento utile e pratico per capire, conoscere e rendersi intermediari nella gestione di queste opportunità ai propri clienti, è stato utilizzato un approccio molto operativo e schematico nel tentativo di rendere il tema fruibile anche a coloro che non ne abbiano esperienza. Dopo un breve inquadramento del contesto di riferimento sono stati analizzati i principali finanziamenti europei (Horizon 2020, Cosme), nazionali e locali secondo una logica di sistema che vuole fornire una panoramica "ragionata" dei bandi al di là del loro ancoraggio temporale.

È stato infine trattato un caso pratico di progettazione: partendo da un bando di finanziamento regionale vengono ripercorse le singole fasi di lavoro necessarie per gestire l'intero progetto.

Cristina Erminero, Dottore commercialista e Revisore legale. È componente della commissione Startup, Microimprese e Settori Innovativi e della commissione Finanza e Controllo di Gestione. Ha svolto per anni analisi economico-statistica del sistema produttivo italiano con specifica attenzione alle start-up innovative.

Ezio Este, Dottore commercialista e Revisore legale, componente della commissione Startup, Microimprese e Settori Innovativi. Appassionato di innovazione tecnologica e sociale, si è specializzato nei temi legati all'aggregazione con particolare attenzione alle reti di imprese.

Riccardo Ricci, Dottore commercialista e Revisore legale, iscritto alla Commissione Start-up, Microimprese e Settori Innovativi. Specializzato in micro imprese nascita, sviluppo e crescita, nonché delle problematiche societarie connesse.