

Parere del Comitato economico e sociale europeo su «Promuovere le imprese innovative e in forte espansione»

(parere d'iniziativa)

(2017/C 075/02)

Relatore: **Antonio GARCÍA DEL RIEGO**

| | |
|---|--|
| Decisione dell'Assemblea plenaria | 21 gennaio 2016 |
| Base giuridica | Articolo 29, paragrafo 2, del Regolamento interno Parere d'iniziativa |
| Sezione competente | Unione economica e monetaria, coesione economica e sociale |
| Adozione in sezione | 29 novembre 2016 |
| Adozione in sessione plenaria | 14 dicembre 2016 |
| Sessione plenaria n. | 521 |
| Esito della votazione (favorevoli/contrari/astenuti) | 220/1/8 |

1. Conclusioni e raccomandazioni

1.1. Il CESE incoraggia la Commissione a proseguire i suoi sforzi per sviluppare proposte politiche volte a promuovere la creazione di imprese innovative e in forte espansione, e raccomanda che tali iniziative siano condotte, guidate e coordinate da un'unica unità responsabile della valutazione, del controllo e della realizzazione di sinergie tra le politiche innovative delle diverse direzioni generali. Tali proposte politiche dovrebbero rafforzare il mercato unico, i cluster e gli ecosistemi nei quali si creano le start-up innovative, sviluppare la componente di *equity* (capitale proprio) dei mercati dei capitali europei, stimolare un'attenzione specifica dei programmi accademici ai posti di lavoro per il futuro e ridurre al minimo i costi e gli oneri amministrativi legati all'avvio di nuove attività imprenditoriali.

1.1.1. La Commissione dovrebbe continuare il suo lavoro di applicazione delle regole vigenti nel mercato unico: progetti di armonizzazione a lungo termine quali le norme in materia di contabilità e insolvenza, il riconoscimento automatico delle qualifiche professionali e accademiche, l'attuazione accelerata della strategia per il mercato unico digitale e la piena operatività dell'iniziativa per l'Unione dei mercati dei capitali⁽¹⁾ aiuterebbero considerevolmente l'UE a beneficiare pienamente del potenziale di un autentico mercato unico. Norme contrattuali transfrontaliere semplici ed efficaci dovrebbero favorire il commercio elettronico transfrontaliero, riducendo la frammentazione giuridica in materia di diritto dei consumatori nonché i costi di conformità per le imprese.

1.1.2. Occorre espandere ulteriormente i finanziamenti in *equity* onde sostenere le nuove imprese nella loro fase di sviluppo. Ciò comporta, tra l'altro, un sistema fiscale più neutro che tratti allo stesso modo i prestiti e i finanziamenti in *equity* consentendo la deducibilità degli interessi come dei dividendi⁽²⁾. Le nuove imprese dovrebbero essere in grado di utilizzare pacchetti di *stock option* per attirare e trattenere i migliori talenti.

⁽¹⁾ Il CESE ha espresso sostegno per le iniziative dell'Unione dei mercati dei capitali nei suoi pareri sui temi *Piano d'azione per la creazione di un'Unione dei mercati dei capitali* (GU C 133 del 14.4.2016, pag. 17); *Cartolarizzazione* (GU C 82 del 3.3.2016, pag. 1), e *Prospetto* (GU C 177 del 18.5.2016, pag. 9).

⁽²⁾ Il CESE ha ripetutamente chiesto di varare misure volte a eliminare la distorsione a favore del debito nei regimi fiscali, ad esempio nel parere *Finanziamento delle imprese/meccanismi di approvvigionamento alternative* (GU C 451, 16.12.2014, p. 20).

1.1.3. Occorre creare e promuovere una cultura dell'investimento azionario, anche nel settore dell'istruzione e nelle iniziative non legislative. Il sistema finanziario europeo deve sviluppare prodotti di investimento liquidi adatti agli investitori al dettaglio al fine di incoraggiarli a investire nelle piccole imprese innovative.

1.1.4. Anche limitare gli adempimenti burocratici inutili e il «gold plating» (sovra-regolamentazione) è essenziale per ridurre al minimo gli oneri amministrativi ed evitare costi inutili e inefficienze in termini di tempo che danneggiano gli imprenditori.

1.1.5. Occorre potenziare e accelerare in tutti gli Stati membri lo sviluppo di nuove forme di collaborazione tra università e imprese, sia grandi che piccole, adottando nuove misure strategiche volte a fare dell'UE un polo di attrazione per i migliori talenti.

1.1.5.1. Il CESE incoraggia la Commissione a rimuovere qualsiasi ostacolo giuridico agli scambi di studenti e giovani imprenditori ⁽³⁾, per esempio con la creazione di un programma Erasmus per i giovani imprenditori.

1.1.5.2. Per incrementare la conoscenza delle imprese promettenti, il CESE auspica la creazione di una banca dati basata su piattaforma e integrata nel polo europeo di consulenza sugli investimenti (EIAH) e nel portale dei progetti di investimento europei (PPIE) ⁽⁴⁾. Detta banca dati comprenderà le imprese a forte crescita dell'UE in diversi settori, scelte sulla base di criteri oggettivi e trasparenti e che consentano il confronto e l'analisi comparativa tra le imprese.

1.1.6. Il CESE ritiene che la condivisione e la valutazione delle buone pratiche offra spunti preziosi per sperimentare nuove politiche ⁽⁵⁾.

1.2. Il Fondo europeo per gli investimenti (FEI) e la Banca europea per gli investimenti (BEI) sono invitati a sostenere le imprese innovative con capitali di rischio e di avviamento specifici per agevolare il trasferimento tecnologico dalle università e dai centri di ricerca. Questo sostegno potrebbe prendere la forma di garanzie sui primi prestiti, che contribuirebbero a superare la resistenza iniziale ai finanziamenti privati.

1.3. Il Fondo europeo per gli investimenti strategici (FEIS), un fondo di 21 miliardi costituito da garanzie dell'Unione europea e capitali della Banca europea per gli investimenti, dovrebbe svolgere un ruolo fondamentale nell'aiutare i progetti innovativi a raggiungere dimensioni sufficienti e ad accedere al mercato. Inoltre, il FEIS potrebbe diventare un modello per i futuri bilanci dell'UE, passando da un metodo di finanziamento dei progetti tradizionale, basato sulle sovvenzioni, a un più efficiente modello fondato sugli investimenti, in grado di raccogliere finanziamenti per i progetti. Il FEIS ha finanziato con successo settori relativamente a rischio che avrebbero potuto facilmente essere trascurati ⁽⁶⁾.

1.4. Il CESE invita a creare un più ampio strumentario per stimolare gli investimenti nella fase di crescita, compresi i «fondi asimmetrici» che comportano rendimenti diversi per diverse classi di investitori, e i veicoli di finanziamento alternativi come il finanziamento collettivo (*crowdfunding*) ⁽⁷⁾. Occorre inoltre prendere in considerazione la creazione di sottomercati al fine di agevolare l'accesso ai mercati per le PMI europee.

1.5. La Commissione dovrebbe affrontare le asimmetrie normative tra l'Europa e gli Stati Uniti per quanto riguarda il trattamento degli investimenti nei software e rimuovere i vincoli normativi che ostacolano gli investimenti del settore finanziario europeo nello sviluppo digitale.

2. Analisi della situazione attuale

2.1. Le piccole e medie imprese (PMI) sono un elemento chiave dell'economia europea e contribuiscono in modo significativo alla creazione di posti di lavoro e alla crescita economica ⁽⁸⁾.

⁽³⁾ Cfr. il parere del CESE sul tema *Università impegnate nella costruzione dell'Europa* (GU C 71 del 24.2.2016, pag. 11).

⁽⁴⁾ Polo europeo di consulenza sugli investimenti: <http://www.eib.org/eiah/index.htm>
Informazioni sul portale dei progetti di investimento europei: <https://ec.europa.eu/eipp/desktop/en/index.html>

⁽⁵⁾ Cfr. il punto 4.

⁽⁶⁾ Forum europeo del digitale, *From Start-up to Scale-up: Growing Europe's Digital Economy* («Da start-up a scale-up: far crescere l'economia digitale europea»), Sergey Filippov e Paul Hofheinz, 2016, pagg. 3-5.

⁽⁷⁾ Ibidem, pag. 5.

⁽⁸⁾ Definizione di PMI secondo l'UE: (GU L 124 del 20.5.2003, pag. 36).

2.1.1. Nel 2015 più di 22,3 milioni di PMI nell'Unione europea costituivano il 99,8 % di tutte le imprese non finanziarie, impiegavano 90 milioni di persone (66,9 % dell'occupazione totale), generavano il 57,8 % del valore aggiunto totale⁽⁹⁾ e procuravano l'85 % dei nuovi posti di lavoro. L'Europa deve assicurarsi che venga creata una nuova generazione di PMI per compensare le 200 000 imprese che falliscono ogni anno⁽¹⁰⁾, con l'impatto che ne consegue per 1,7 milioni di lavoratori. Tuttavia, ciò che conta di più per la futura crescita economica sono le imprese che vogliono innovare, crescere ed esportare.

2.2. La creazione di start-up con elevati tassi di crescita è di importanza fondamentale data l'attenzione che queste imprese riservano all'innovazione nei settori in rapida crescita e ad elevato valore aggiunto. Queste sono le imprese che creeranno posti di lavoro in futuro e faranno da traino alla crescita della produttività, che è centrale per un miglioramento del tenore di vita. Sebbene l'Europa faccia registrare progressi in alcuni settori, è in ritardo nel passaggio dalla fase start-up alla fase scale-up, che in ultima analisi dovrebbe portare alla crescita e alla creazione di posti di lavoro di cui l'Europa ha bisogno⁽¹¹⁾.

2.3. Il parere d'iniziativa si concentra sulle «scale-up»: imprese in forte espansione, con una crescita media annuale del numero di dipendenti (o del fatturato) superiore al 20 % su un periodo di tre anni, e con 10 o più dipendenti all'inizio del periodo di osservazione⁽¹²⁾. Una caratteristica fondamentale delle scale-up è che esse utilizzano modelli aziendali che sono altamente scalabili. Con scalabilità si intende la capacità di crescere in termini di accesso al mercato, entrate e struttura innesca, ad esempio, dalla rapida riproduzione del modello aziendale in vari mercati o da nuove pratiche di gestione.

2.3.1. Da uno studio dell'OCSE riguardante 11 paesi⁽¹³⁾ è emerso che, in tutti questi paesi, le scale-up rappresentano meno del 10 % delle imprese ma creano fino a due terzi di tutti i nuovi posti di lavoro⁽¹⁴⁾.

2.4. Le start-up sono in prevalenza meno redditizie nel breve periodo e dipendono dai finanziamenti esterni. Se queste imprese innovative non sono in grado di finanziare i loro piani di espansione, non riescono a crescere, e probabilmente viene meno il potenziale per la crescita della produttività e la creazione di posti di lavoro.

2.4.1. Secondo un'analisi realizzata dalla Banca mondiale⁽¹⁵⁾, nel 2007 il tasso medio dei prestiti in sofferenza delle PMI nei mercati dei paesi sviluppati era pari al 6,93 %, più del doppio di quello dei crediti alle grandi imprese (2,54 %). I prestiti in sofferenza sono aumentati massicciamente durante la crisi in Portogallo, Spagna, Italia e Irlanda, arrivando a percentuali comprese tra il 10 % e il 25 %.

2.4.1.1. Politiche volte a incoraggiare le banche a concedere prestiti alle imprese più esposte al rischio, in particolare imprese nella prima fase di sviluppo e con garanzie limitate, potrebbero creare una serie di banche poco solide, causare una contrazione del credito e provocare una crescente instabilità finanziaria⁽¹⁶⁾.

2.5. L'Europa deve concentrarsi su un buon funzionamento della «transizione del finanziamento», che attualmente è frammentaria.

2.5.1. La transizione del finanziamento si compone di quattro capitoli: fase start-up (finanziata mediante sovvenzioni, capitale di avviamento, la famiglia e gli amici); fase di crescita del capitale proprio (*crowdfunding*, microfinanza, *business angels*); crescita sostenuta (cartolarizzazione, *private equity*, capitale di rischio, investitori istituzionali, collocamento del debito privato) e uscita (acquisizione, mercati azionari).

⁽⁹⁾ http://www.eif.org/news_centre/publications/eif_annual_report_2015.pdf

⁽¹⁰⁾ *Bankruptcy and second chances for honest failed entrepreneurs* («Fallimento e seconde opportunità per gli imprenditori onesti che hanno fatto fallimento») — Politica della Commissione europea — Giornata dell'imprenditoria, 12 novembre 2015.

⁽¹¹⁾ Una start-up è definita in genere come un'attività imprenditoriale finalizzata alla ricerca di un modello aziendale ripetibile e scalabile. Queste nuove imprese sono in genere altamente innovative, di solito basate su idee, tecnologie o modelli aziendali che prima non esistevano. Una scale-up, invece, è un'azienda che cresce e si espande rapidamente in termini di accesso al mercato, profitti o numero di dipendenti. Cfr. *l'Octopus High Growth Small Business Report 2015* (Octopus, Londra 2015).

⁽¹²⁾ <https://www.linkedin.com/pulse/20141201163113-4330901-understanding-scale-up-companies>

⁽¹³⁾ Regno Unito, Finlandia, Spagna, Italia, Stati Uniti, Canada, Norvegia, Paesi Bassi, Danimarca, Nuova Zelanda e Austria.

⁽¹⁴⁾ *Supporting investors and growth firms* («Il sostegno agli investitori e alle imprese in espansione») — T. Aubrey, R. Thillaye e A. Reed, 2015, pag. 11.

⁽¹⁵⁾ <http://siteresources.worldbank.org/INTFR/Resources/BeckDemircucKuntMartinezPeria.pdf>

⁽¹⁶⁾ *Supporting investors and growth firms* («Il sostegno agli investitori e alle imprese in espansione») — T. Aubrey, R. Thillaye e A. Reed, 2015, pag. 21.

3. Fasi per lo sviluppo di un ecosistema dell'innovazione favorevole alle scale-up

3.1. Gli ecosistemi dell'innovazione efficaci, che favoriscono la crescita delle imprese «scale-up», sono caratterizzati da reti fortemente interconnesse di istituti di ricerca e di istruzione, grandi industrie, investitori in capitale di rischio, presenza di talento creativo e imprenditoriale ⁽¹⁷⁾.

3.1.1. Di solito le start-up sorgono nell'ambito di hub tecnologici costruiti intorno a poli universitari d'eccellenza che svolgono un ruolo chiave nello sviluppo di un contesto imprenditoriale dinamico perché sono fonte di talenti, sia in termini di studenti che di personale accademico. Cluster potenti e ben collegati migliorano la produttività di un'impresa, determinano la direzione e il ritmo dell'innovazione e stimolano la nascita di nuove imprese. Gli Stati Uniti e la Cina, nonché taluni centri in Europa, conducono una battaglia di lungo periodo per attrarre talenti e capitali e promuovere l'innovazione.

3.1.2. La frammentazione dei mercati del lavoro europei, invece, ostacola la transizione da start-up a scale-up. A tale riguardo, è fondamentale facilitare la mobilità della forza lavoro nell'UE, e attrarre talenti da paesi terzi che fungano a loro volta da polo di attrazione, creando così un circolo virtuoso.

3.1.3. Si potrebbe promuovere un programma Erasmus per giovani imprenditori, in linea con il principio guida della crescita e dell'occupazione, un'iniziativa che consentirebbe di facilitare la mobilità e sarebbe ben accolta dalle imprese.

3.1.3.1. Recentemente sono state adottate alcune politiche al fine di attrarre talenti dall'esterno dell'Unione. La carta blu dell'UE, introdotta nel 2009, ha accelerato l'ingresso di lavoratori qualificati con un datore di lavoro dell'Unione ⁽¹⁸⁾. A livello nazionale, alcuni paesi europei hanno già introdotto procedure specifiche per l'ottenimento del visto da parte di imprenditori, e altri paesi ne stanno seguendo l'esempio ⁽¹⁹⁾.

3.1.4. Un caso notevole di un hub tecnologico efficace è quello di Oxbridge, ossia la regione di influenza delle università di Oxford e Cambridge nel Regno Unito. La comunità «high tech» del Regno Unito ha continuato a crescere e a innovare anche durante il prolungato periodo di recessione economica e ristagno tra il 2008 e il 2012 ⁽²⁰⁾.

3.1.4.1. Tuttavia, molte università europee non hanno la posizione o la reputazione, la struttura o l'inclinazione per creare condizioni favorevoli alla crescita di iniziative imprenditoriali nei campus e promuovere questa agenda con i governi ⁽²¹⁾. I leader del mondo universitario e i governi dovrebbero sviluppare collegamenti con l'industria, investendo in uffici per il trasferimento di tecnologia nei campus e nell'educazione all'imprenditorialità ⁽²²⁾.

3.1.5. Le spin-off create a seguito di trasferimenti di tecnologia dalle università hanno difficoltà a crescere a causa della mancanza di denaro e di capacità di gestione specializzata. È quindi essenziale che possano contare su un sostegno pubblico istituzionale per superare le ritrosie iniziali dei finanziatori privati a investire nelle spin-off con un profilo tecnico, dal momento che esse sono percepite come troppo tecniche e rischiose e spesso non sono ben comprese.

3.2. Pur avendo un livello di istruzione simile, i cittadini europei creano nuove imprese con una frequenza di gran lunga minore rispetto agli americani. Tra i molteplici motivi alla radice di tale fenomeno figurano gli alti livelli di avversione al rischio, gli oneri amministrativi, una cultura della «seconda opportunità» insufficientemente sviluppata, la scarsa formazione all'imprenditorialità e la carente cultura della partecipazione al capitale nel settore privato. Un'attenzione particolare dovrebbe essere riservata anche allo sviluppo precoce di una cultura imprenditoriale al livello delle scuole primarie e secondarie.

⁽¹⁷⁾ Tataj, D. *Innovation and Entrepreneurship. A Growth Model for Europe beyond the Crisis* («Innovazione e imprenditorialità: un modello di crescita per l'Europa al di là della crisi»), Tataj Innovation Library, New York, 2015.

⁽¹⁸⁾ <https://www.apply.eu/directives/>

⁽¹⁹⁾ <http://tech.eu/features/6500/European-start-up-visa>

⁽²⁰⁾ www.cambridge.gov.uk/sites/default/files/documents/cnfe-aap-io-employment-sector-profile.pdf

⁽²¹⁾ *Clustering for Growth, How to build dynamic innovation clusters in Europe* («I cluster per la crescita: come creare cluster dinamici per l'innovazione in Europa»), pag. 11.

⁽²²⁾ Cfr. il parere del CESE sul tema *Università impegnate nella costruzione dell'Europa* (GU C 71 del 24.2.2016, pag. 11).

3.2.1. Il rischio di bancarotta infatti è ciò che gli europei temono di più nella creazione di una nuova impresa: il 43 % in Europa rispetto al 19 % negli USA. Negli USA ⁽²³⁾, il regime di fallimento aziendale piuttosto efficiente e non punitivo, in aggiunta a un'accettazione generalmente maggiore dei fallimenti aziendali, contribuisce a una maggiore propensione ad assumersi rischi. Lo sviluppo di una cultura più imprenditoriale dovrebbe essere una priorità per i responsabili politici così come per gli istituti di istruzione.

3.2.1.1. Uno studio recente dimostra che le società fondate dai cosiddetti «restarter» presentano maggiore fatturato e crescita dell'occupazione e migliori possibilità di ottenere finanziamenti esterni ⁽²⁴⁾. In Spagna solo il 20 % degli imprenditori che creano la loro prima start-up ha successo, mentre al secondo tentativo il tasso di riuscita sale a uno sbalorditivo 80 %.

3.3. Le imprese in forte espansione e innovative hanno maggiori probabilità di vedersi rifiutare un prestito bancario a causa della mancanza di capitale, che costituisce una parte fondamentale delle valutazioni del merito di credito svolte dalle banche ⁽²⁵⁾. I finanziamenti in *equity* sono pertanto fondamentali per le start-up e per le imprese con piani di espansione significativi, ma i cui flussi finanziari previsti siano incerti o negativi. Il credito bancario dovrebbe pertanto essere integrato migliorando la diversità e la flessibilità delle fonti di finanziamento, con un accento particolare sul ruolo del finanziamento in *equity*.

3.4. Occorre creare e promuovere in Europa una cultura dell'investimento azionario, e i sistemi finanziari europei devono sviluppare prodotti di investimento adatti agli investitori al dettaglio e fornire la liquidità necessaria affinché possano investire nelle piccole imprese innovative.

3.4.1. A causa della carenza di finanziamenti nelle fasi successive del loro sviluppo, le start-up europee non riescono a mantenere il ritmo di crescita delle loro omologhe statunitensi, e devono generare proventi più rapidamente per rimanere in vita, oppure vengono cedute a prezzi scontati quando non hanno ancora raggiunto una fase matura. Infatti nel 2009 solo il 5 % delle società europee create da zero a partire dal 1980 figurava tra le prime 1 000 in termini di capitalizzazione di mercato. Negli USA, la quota era del 22 % ⁽²⁶⁾.

3.4.1.1. È degno di nota il fatto che più della metà del capitale di rischio totale a livello mondiale è stato concesso negli USA, e solo il 15 % in Europa. Nel 2013 sono stati concessi 26 miliardi di euro di capitale di rischio negli USA e 5 miliardi di euro in Europa, mentre i «*business angel*» hanno procurato 6 miliardi di euro alle start-up europee e 20 miliardi di euro a quelle statunitensi.

3.4.1.2. Pertanto, l'UE è penalizzata da un forte deficit nei finanziamenti con i *business angel* e in quelli con capitale di rischio, che negli USA sono rispettivamente tre e cinque volte maggiori. Si tratta di una differenza cruciale in quanto proprio questo tipo di capitale è necessario per rendere le imprese più grandi e più efficaci.

3.4.1.3. La ragione principale di ciò è la grande frammentazione dell'industria di capitale di rischio dell'UE, che segue le frontiere nazionali. Con circa 60 milioni di EUR, la media dei fondi di capitale di rischio europei è solo la metà di quella degli Stati Uniti, e il 90 % degli investimenti in capitale di rischio dell'UE è concentrato in otto Stati membri (Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Paesi Bassi, Spagna, Svezia e Regno Unito) ⁽²⁷⁾. A causa della diversità delle norme degli Stati membri, le società di capitale di rischio che intendono reperire fondi in tutta Europa devono sostenere costi elevati. Di conseguenza, sono società piccole e dispongono di meno capitali per sostenere le imprese in crescita. Se i mercati dei capitali di rischio avessero uno spessore analogo a quello degli Stati Uniti, tra il 2008 e il 2013 sarebbero stati disponibili per finanziare le imprese fino a 90 miliardi di EUR di fondi supplementari ⁽²⁸⁾.

3.4.1.4. Un altro problema è rappresentato dall'insufficiente coinvolgimento degli investitori privati. Nel corso dell'ultimo decennio, il settore europeo del capitale di rischio è diventato sempre più dipendente dalle istituzioni del settore pubblico, che nel 2015 contribuivano al 31 % ⁽²⁹⁾ del totale (rispetto al 15 % ⁽³⁰⁾ del 2007). L'obiettivo non dovrebbe essere meno denaro pubblico ma più fonti private. La base di investitori deve essere ampliata e diversificata perché l'industria possa essere autosufficiente nel lungo periodo.

⁽²³⁾ *Bankruptcy and second chances for honest failed entrepreneurs* («Fallimento e seconde opportunità per gli imprenditori onesti che hanno fatto fallimento») — Politica della Commissione europea.

⁽²⁴⁾ Ricerca a cura della professoressa Kathryn Shaw, Stanford Graduate School of Business.

⁽²⁵⁾ *Supporting investors and growth firms* («Il sostegno agli investitori e alle imprese in espansione») — T. Aubrey, R. Thillaye e A. Reed, 2015, pag. 40.

⁽²⁶⁾ <http://eref.knowledge-economy.net/uploads/documents/Born%20to%20Grow.pdf>

⁽²⁷⁾ Commissione europea, *Costruire un'Unione dei mercati dei capitali*, Libro verde, op. cit.

⁽²⁸⁾ Ibid.

⁽²⁹⁾ <http://www.investeurope.eu/media/476271/2015-european-private-equity-activity.pdf>

⁽³⁰⁾ http://www.investeurope.eu/media/340371/141109_EVCA_FOF_scheme.pdf

3.4.1.5. Per incentivare i partenariati pubblico-privati, potrebbe essere preso in considerazione il ricorso ai fondi asimmetrici. Si tratta di fondi di capitale di rischio in cui agli investitori vengono offerte condizioni diverse a seconda dei loro obiettivi di investimento, riconoscendo i diversi interessi dei partner nelle diverse forme di collaborazione. Questi fondi esistono già in Finlandia, Grecia, Regno Unito e Paesi Bassi.

3.4.2. Occorre inoltre prendere in considerazione la creazione di sottomercati al fine di agevolare l'accesso ai mercati per le PMI europee. Essi dovrebbero prevedere costi di quotazione bassi e un approccio flessibile adeguato alle necessità delle imprese più piccole e più dinamiche. Ne sono buoni esempi l'*Alternative Investment Market* (AIM) di Londra, il *Nouveau Marché* di Parigi e il *Mercado Alternativo Bursatil* (MAB) di Madrid. Questo sistema flessibile di regolamentazione può rivelarsi un'arma a doppio taglio. Le piccole imprese possono beneficiare di un accesso più agevole alla borsa per vendere azioni ma, d'altra parte, gli investitori inesperti potrebbero incontrare difficoltà nel valutare esattamente il profilo di rischio di un'impresa.

3.4.3. La regolamentazione specifica per settore ostacola talvolta la capacità delle imprese dell'UE di investire nello sviluppo delle tecnologie rispetto ai loro omologhi statunitensi. Per esempio, esiste un'asimmetria normativa tra soggetti finanziari europei, statunitensi e svizzeri per quanto riguarda gli investimenti necessari nei software e in altri attivi immateriali, che sono fondamentali per lo sviluppo digitale.

3.4.3.1. Il settore bancario è, di gran lunga, il più grande settore informatizzato nel mondo, che ogni anno spende 700 miliardi di dollari per l'innovazione informatica (1 EUR su 5 viene speso dal settore finanziario) e copre dal 5 al 10 % degli investimenti⁽³¹⁾. Le banche, di conseguenza, sono tra i principali attori nell'ambito della trasformazione digitale e i principali finanziatori dell'economia digitale.

3.4.3.2. Tuttavia, il quadro normativo penalizza i loro investimenti, quanto mai necessari, nell'informatica. La regolamentazione in ambito finanziario dovrebbe considerare i software come bene ordinario e non dovrebbe costringere le banche dell'UE a dedurre questi investimenti ai fini dei requisiti patrimoniali.

3.5. I diversi regimi fiscali tra gli Stati membri e tra i differenti tipi di finanziamento rappresentano un ostacolo allo sviluppo di mercati di capitali paneuropei, con un impatto sia sugli investitori che sugli emittenti.

3.5.1. Per lo più i regimi di tassazione delle imprese in Europa privilegiano il finanziamento tramite capitale di prestito rispetto al finanziamento tramite *equity*, in quanto consentono la deduzione delle spese per interessi; non è invece prevista una deduzione per i pagamenti del dividendo in caso di raccolta di capitale proprio. Questa preferenza per il finanziamento tramite capitale di prestito potrebbe essere affrontata attraverso deduzioni fiscali delle spese sia del finanziamento tramite *equity* che del finanziamento tramite capitale di prestito⁽³²⁾.

3.5.1.1. Gli incentivi fiscali hanno un ruolo importante nell'erogazione di finanziamenti nella fase iniziale delle imprese in forte espansione, e diversi governi in tutto il mondo consentono detrazioni fiscali per i singoli e le imprese che investono nelle start-up ad alta tecnologia o in fondi di capitale di rischio qualificati⁽³³⁾.

3.5.1.2. Un beneficio tradizionalmente attraente per i lavoratori e i nuovi imprenditori consiste nel mettere in atto programmi di *stock option*, poiché molti di essi rinuncerebbero a una compensazione salariale. Nella maggior parte degli Stati membri, il trattamento fiscale delle *stock option* è assai penalizzante poiché sono trattate come reddito normale e assoggettate ad un'aliquota marginale. Si dovrebbe incoraggiare un trattamento fiscale preferenziale per le *stock option* in modo analogo alle *Incentive Stock Options* (ISO)⁽³⁴⁾ negli Stati Uniti.

3.5.2. Per le imprese è costoso rispettare gli obblighi in materia di IVA, in particolare se le loro attività includono la vendita transfrontaliera di beni o di servizi. Il CESE si compiace dell'intenzione annunciata dalla Commissione di presentare entro la fine del 2016, nell'ambito della sua strategia per il mercato unico digitale, proposte legislative volte a ridurre gli oneri amministrativi per le imprese derivanti da differenti regimi IVA. Tra queste misure, la Commissione propone di introdurre una soglia esente da IVA per aiutare le start-up e le microimprese⁽³⁵⁾.

⁽³¹⁾ Federazione bancaria dell'Unione europea, 16 settembre 2016.

⁽³²⁾ Serena Fatica, Thomas Hemmelgarn e Gaëtan Nicodème, *The Debt-Equity Tax Bias: Consequences and Solutions*, European Commission Taxation Papers/Documento di lavoro 33-2012: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_33_en.pdf

⁽³³⁾ Per esempio il punto 4.3.

⁽³⁴⁾ <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/26/1.422-2>

⁽³⁵⁾ http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-16-1024_en.htm

3.6. Liberare completamente il potenziale del mercato unico è fondamentale affinché le start-up possano sin dalla loro fase iniziale offrire i loro servizi e prodotti in tutta l'UE, per poi crescere rapidamente e competere nei mercati mondiali.

3.6.1. Norme contrattuali transfrontaliere semplici ed efficaci per i consumatori e le imprese costituiscono una priorità nella strategia per il mercato unico digitale. Esse promuovrebbero il commercio elettronico transfrontaliero nell'UE eliminando la frammentazione giuridica nel settore del diritto contrattuale dei consumatori. L'eliminazione degli ostacoli dovuti alle differenze in materia di diritto contrattuale nell'UE farebbe aumentare i consumi di 18 miliardi di euro e il prodotto interno lordo di 4 miliardi di euro rispetto al livello attuale⁽³⁶⁾.

3.7. Anche gli oneri amministrativi superflui determinano costi supplementari e inefficienze in termini di tempo che danneggiano gli imprenditori.

3.7.1. Nel periodo 2013-2015, il costo medio per avviare un'impresa nell'UE ammontava al 4,1 % del PIL pro capite, mentre negli USA era dell'1,17 %⁽³⁷⁾.

3.7.2. In termini di tempo medio impiegato per costituire una società, nell'UE la registrazione veniva completata nell'arco di 11,6 giorni. Negli USA sono necessari soltanto 6 giorni per avviare un'impresa.

3.8. L'asimmetria delle informazioni è un altro motivo per cui l'Europa non produce quantità sufficienti di imprese a elevato tasso di crescita. Gli investitori non dispongono di un quadro completo di tutte le opportunità di investimento. Inoltre, gli investitori non europei devono far fronte a ulteriori limitazioni quando cercano di comprendere le specificità dei diversi mercati nazionali. Un portale dedicato, integrato con il polo europeo di consulenza sugli investimenti (EIAH) e con il portale dei progetti di investimento europei (PPIE)⁽³⁸⁾, contribuirebbe a dare visibilità ai progetti a forte crescita e a ridurre l'asimmetria informativa.

4. Un esempio di buone pratiche tra i molti attualmente esistenti

4.1. Diversi paesi hanno sviluppato buone pratiche per sostenere le start-up e le scale-up. Il CESE raccomanda alla Commissione di esaminare con attenzione le possibilità per l'attuazione di tali pratiche a livello europeo.

4.1.1. La Germania impone alle imprese di aderire a una camera di commercio tedesca (IHK), la quale a sua volta offre sostegno e consulenza⁽³⁹⁾.

4.1.2. Si dovrebbero valutare sistemi statali di garanzia dei prestiti come quelli di Italia, Regno Unito, Polonia e Francia e il cofinanziamento da parte dello Stato in Germania e in Svezia⁽⁴⁰⁾.

4.1.3. Il Regno Unito offre regimi di incentivi fiscali (EIS, SEIS e VCT⁽⁴¹⁾) per aumentare il flusso di fondi verso le attività più rischiose.

4.1.4. La regione Piemonte ha sviluppato reti in 12 cluster industriali, favorendo l'incontro tra imprese, università ed enti locali⁽⁴²⁾.

4.1.5. Nei Paesi Baschi (Spagna), la cooperativa Elkar-Lan promuove la creazione di altre cooperative mediante un'analisi completa della fattibilità del progetto, la formazione e l'accesso alle sovvenzioni e agli aiuti finanziari⁽⁴³⁾.

⁽³⁶⁾ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-6264_it.htm

⁽³⁷⁾ www.theglobaleconomy.com/USA/Cost_of_starting_business

⁽³⁸⁾ Cfr. nota a piè di pagina 4.

⁽³⁹⁾ <http://www.dihk.de/en>

⁽⁴⁰⁾ *Supporting investors and growth firms* («Il sostegno agli investitori e alle imprese in espansione») — T. Aubrey, R. Thillaye e A. Reed, 2015, pag. 36.

⁽⁴¹⁾ *Enterprise Investment Scheme, Seed Enterprise Investment Scheme e Venture Capital Trust.*

⁽⁴²⁾ cordis.europa.eu/piedmont/infra-science_technology_en.html

⁽⁴³⁾ www.elkarlan.coop

4.1.6. La digitalizzazione dei servizi della pubblica amministrazione, come dimostra il caso dell'Estonia, potrebbe costituire un importante passo avanti nel promuovere la crescita di imprese innovative ad alta tecnologia. Su scala paneuropea, lo sviluppo dell'amministrazione elettronica (*e-government*) potrebbe avere un impatto enorme;

4.1.7. Nell'era dell'economia basata sui dati, un vantaggio competitivo può derivare dagli attivi immateriali, che sono difficili da valutare e con i meccanismi di finanziamento tradizionali. L'Ufficio per la proprietà intellettuale del Regno Unito ha messo a punto un metodo per individuare e valutare tali attività in termini di flusso di cassa⁽⁴⁴⁾.

4.1.8. Nel Regno Unito è stato creato nell'ambito di *Tech City UK* un gruppo ad hoc denominato *Future Fifty* per sostenere le 50 principali società digitali in crescita del paese. Il programma fornisce l'accesso a competenze all'interno del governo e del settore privato, crea legami con la base degli investitori istituzionali del paese e offre un sostegno su misura per aiutare le imprese a crescere rapidamente e gettare le basi per prepararle alla prima quotazione (IPO)⁽⁴⁵⁾, alle fusioni e acquisizioni e all'espansione globale⁽⁴⁶⁾.

4.1.9. Nel 2015 il governo federale degli Stati Uniti ha avviato il regime STEM, volto a stimolare i più giovani a studiare le scienze, la tecnologia, l'ingegneria e la matematica. Un elemento fondamentale è dedicato alla preparazione degli studenti per le future esigenze del mercato del lavoro⁽⁴⁷⁾. Vi è una crescente attenzione per le competenze trasferibili e per le discipline STEAM, dove «A» sta per «arts», ossia le materie umanistiche.

5. Iniziative adottate dalla Commissione europea per promuovere la creazione e la crescita delle start-up

5.1. La Commissione europea ha compiuto un notevole sforzo per sostenere gli imprenditori, lanciando numerose iniziative negli ultimi anni su impulso di diverse direzioni generali, vale a dire la DG CONNECT⁽⁴⁸⁾, la DG EAC⁽⁴⁹⁾, la DG GROW⁽⁵⁰⁾, la DG RTD⁽⁵¹⁾ e la DG FISMA⁽⁵²⁾.

5.2. Molte di queste iniziative sono recenti ed è ancora troppo presto per valutarne gli effetti. Tuttavia, il CESE ritiene che la Commissione abbia imboccato la strada giusta e la incoraggia a continuare a lavorare in questa direzione, sempre in consultazione con i soggetti interessati pertinenti a livello europeo e nazionale.

Bruxelles, 14 dicembre 2016

Il presidente
del Comitato economico e sociale europeo
Georges DASSIS

⁽⁴⁴⁾ <https://www.gov.uk/government/publications/banking-on-ip>

⁽⁴⁵⁾ Offerta pubblica iniziale o lancio sul mercato azionario.

⁽⁴⁶⁾ <http://futurefifty.com/>

⁽⁴⁷⁾ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/03/23/fact-sheet-president-obama-announces-over-240-million-new-stem-commitmen>

⁽⁴⁸⁾ Piano d'azione «Imprenditorialità 2020».

⁽⁴⁹⁾ Programma Erasmus.

⁽⁵⁰⁾ Strategia per il mercato unico.

⁽⁵¹⁾ Programma Orizzonte 2020 per la ricerca e l'innovazione.

⁽⁵²⁾ Unione dei mercati dei capitali.