

RIGENERARE L'INDUSTRIA CREANDO NUOVE IMPRESE TECNOLOGICHE

Giampio Bracchi
Presidente Fondazione Politecnico di Milano

Nel tentativo che l'Italia sta compiendo di far ripartire i motori della crescita e dello sviluppo manca spesso una visione condivisa di quello che la sua economia e la sua industria potranno essere in futuro, in uno scenario in radicale cambiamento. Sullo sfondo sta il verificarsi di una nuova rivoluzione industriale che comporta il ridisegno radicale dei contenuti e dei confini (e degli impatti) della manifattura e dei servizi e dei loro fondamentali tecnologici ed economici, grazie a nuove soluzioni ed efficienze produttive legate a software avanzati, materiali, robotica.

Nel nuovo e globalizzato contesto, il nostro Paese appare sulla difensiva: il permanere di un deficit di innovazione (troppo poca innovazione realizzata da troppo poche imprese) porta a confermare una traiettoria fondata sulla bassa produttività e sull'inseguimento di una competitività ancorata alla disponibilità di un lavoro di limitata qualificazione e a bassa remunerazione. Le implicazioni sociali, oltre che economiche, di questa deriva rischiano di essere pesanti. All'orizzonte vi è un mercato del lavoro in cui le future generazioni, a più alto livello di istruzione, rischiano di trovarsi spiazzate e forzate ad un'occupazione che non valorizza la qualità della loro formazione.

Sta pesando più di prima la spaccatura tra la nostra capacità di ricerca e creatività e la propensione del sistema Paese ad assorbire nuove conoscenze e tecnologie, e a ospitare efficacemente giovani iniziative imprenditoriali innovative che possano dare opportunità di impiego alle risorse umane ad alta qualificazione. Nella giusta difesa del *Made in Italy* si è trascurato il rafforzamento e la valorizzazione della spesso incompiuta filiera del *Research in Italy*.

1. La ricerca tecnologica in Italia e la sua valorizzazione economica

L'Italia continua a soffrire di un pesante e ben noto ritardo nella ricerca e nell'innovazione. Tale distanza, rispetto alle altre principali economie avanzate, sembra incrementarsi sia nella quantità di risorse finanziarie investite, sia nel numero di addetti e di risultati dell'attività innovativa.

Per quanto riguarda la spesa in Ricerca e Sviluppo (R&S) in relazione al PIL, nel 2012 l'Italia ha speso solo l'1,27 per cento, contro il 2,92 per cento della Germania. Solo il 57% per cento degli investimenti è riconducibile al sistema delle imprese, valore nettamente inferiore alla media UE. Tuttavia questo dato può nascondere il fenomeno della cosiddetta "innovazione sommersa". Spesso, infatti, le spese che le imprese sostengono per la realizzazione di progetti di R&S vengono incluse tra le spese correnti, nonostante dovrebbero essere a pieno titolo inserite nella voce degli investimenti fissi.

Sul versante del numero di addetti in attività di R&S lo scenario non cambia, i dati delle Nazioni Unite ci vedono piazzati al 42° posto per numero di ricercatori (228 mila) in rapporto alla popolazione. Anche la media dell'Unione Europea si posiziona notevolmente al di sotto di Giappone e Stati Uniti, rispettivamente al primo e al secondo posto.

Per un'Italia ricca di grandi scienziati, questi dati, oltre a destare serie preoccupazioni, dimostrano che i giovani ricercatori emigrano sempre più all'estero. Così, mentre le altre nazioni competono tra loro per attirare capitali e cervelli, nel nostro paese il processo di invecchiamento che caratterizza il mercato del lavoro degli addetti all'attività di R&S è un'ulteriore conferma di una riduzione dell'attrattività dell'ambiente da parte dei nostri neolaureati.

In un paese che possiede solo qualche decennio di vantaggio nella formazione di capitale umano e di conoscenze rispetto ai paesi emergenti, il rischio è quello di perdere rapidamente il livello raggiunto tra le nazioni industrializzate nel campo della scienza e dell'industria avanzata.

All'insufficiente livello di investimento in R&S è necessario aggiungere la scarsa capacità di valorizzare economicamente la stessa attività di ricerca, attraverso la traduzione delle innovazioni e delle scoperte in prodotti e processi che abbiano un potenziale di mercato. Per fornire una dimensione da gap da colmare, è sufficiente considerare che nel 2013 sono state presentate presso l'EPO (European Patent Office) solo 3.700 domande di brevetto da parte di soggetti italiani: un numero modesto se confrontato con le 73.000 domande presentate da soggetti europei e le 33.000 da soggetti statunitensi. Le richieste di brevetti pervenute all'EPO e allo United States Patent Office (USPO) rappresentano un valido indicatore per misurare la capacità di ogni area europea nel contribuire all'innovazione tecnologica e allo sviluppo dei processi di conoscenza. I dati raccolti evidenziano una scarsa rilevanza numerica delle invenzioni italiane in Europa e nel mondo, mentre privilegiano i paesi scandinavi e del centro Europa.

La crescita più rapida di alcune economie industrializzate rispetto alla nostra è certamente anche il risultato di una maggiore efficacia con cui i governi hanno favorito la formazione di un'adeguata infrastruttura scientifica e tecnologica, a partire dalle università e dai centri di ricerca, al fine di agevolare un'ampia e rapida utilizzazione da

parte del sistema produttivo. Si tratta di un problema di carattere strutturale che influenza e riduce la capacità di generare innovazione. In molti paesi, ad esempio, il ruolo delle università ha conosciuto una profonda trasformazione, evolvendo da quello di pura istituzione erogatrice di conoscenza, verso quello di istituto teso anche a contribuire alla competitività e allo sviluppo socio-economico.

Il cambio di mentalità richiesto da tale trasformazione è sicuramente molto profondo, ma il ruolo determinante che gli *incubatori universitari* giocano nel favorire un trend positivo di *start-up* tecnologiche è ampiamente documentato in letteratura, anche se non corso degli anni si è assistito all'alternarsi di entusiasmi e disillusioni riguardo al ruolo degli incubatori e dell'attività di incubazione nelle fasi delicate e complesse che contraddistinguono la nascita delle imprese. In effetti, le imprese possono nascere e svilupparsi senza il bisogno di essere incubate, ma, in particolare nei casi di imprese high-tech la presenza di attività strutturate e formali di incubazione facilita e accelera il processo di crescita. Negli Stati Uniti, a titolo di esempio, si è passati dalle circa 20 università dotate di un centro di trasferimento tecnologico nel 1980, alle 200 nel 1990, mentre oggi ogni università di rilievo ne possiede uno. Questo incremento, favorito da un adeguato contesto normativo, si è tradotto nella concessione in licenza di circa il 60 per cento dei brevetti depositati, di cui i due terzi per imprese con meno di 500 dipendenti e per start-up.

Problemi di struttura, di quantità e di qualità della spesa in R&S non favoriscono, dunque, la formazione di un modello di "ricerca per il mercato", ma lo sviluppo di un sistema di "ricerca per la ricerca". Di fatto, emerge un'eccessiva focalizzazione sulla ricerca di base che ci distanzia notevolmente dai paesi in cui il network tra mondo della ricerca, mondo della finanza e imprenditorialità è ben più saldo. Queste considerazioni giustificano, da un lato, l'assenza di un ecosistema high-tech, dall'altro, l'elevato grado di produttività di output scientifici (pubblicazioni) di origine italiana. Tale indicatore premia l'elevata qualità del sistema ricerca, ma è poco significativo ai fini della valutazione dell'impatto sulla competitività industriale del nostro Paese, in quanto la pubblicazione non produce un immediato vantaggio competitivo nel mondo produttivo, a causa del carattere "pubblico" e del conflitto temporale con la brevettazione che la contraddistingue.

2. Il risveglio della Università imprenditoriale

In questo contesto, è tuttavia possibile rintracciare alcuni segnali positivi nella realtà in chiaroscuro che contraddistingue il nostro Paese. C'è innanzitutto anche in molte nostre Università una ripresa di iniziative verso l'imprenditorialità, soprattutto a base tecnologica. Ormai la cosiddetta terza missione (il trasferimento tecnologico e di conoscenza, insieme alle due classiche ricerca e formazione) è consapevolmente accettata e perseguita in molti Atenei italiani, che iniziano anche a mettersi in rete per creare massa critica e beneficiare di economie di apprendimento.

Da questo punto di vista, l'Italia paga ancora un dazio culturale che genera in ambito accademico e scientifico una certa diffidenza verso il percorso imprenditoriale, anche se va segnalata con favore la recente crescita di corsi di imprenditorialità e di incubatori di imprese in diverse nostre Università, sulla falsariga di esperienze internazionali. Due esempi sono l'Acceleratore d'Impresa del Politecnico di Milano, sviluppato dalla Fondazione Politecnico, e l'Incubatore Imprese Innovative I3P del Politecnico di Torino: queste strutture contano oggi decine di aziende incubate, che operano nei settori dell'ICT, dell'energia, dell'ambiente, della bioingegneria e del design, e sostengono lo sviluppo delle start-up tecnologiche attraverso l'offerta di servizi e di infrastrutture per un periodo predeterminato. Attuando anche iniziative che valorizzino il carattere "infrastrutturale" del capitale umano: reti sociali, comunità, spazi di co-sviluppo di idee e di condivisione delle informazioni, contaminazione culturale.

E' agli incubatori universitari che compete il compito di stimolare la valorizzazione dell'idea imprenditoriale dei giovani attraverso *business plan competition* che ne facciano emergere la potenzialità di successo commerciale. Ed è agli incubatori che spettano i compiti di organizzare spazi aperti in cui i potenziali imprenditori possano far maturare l'idea e trovare compagni di avventura, e di aiutare nella ricerca di partner industriali e di finanziamenti che supportino le varie fasi di crescita della start up. Senza trascurare fin dall'inizio l'attivazione di reti di collaborazione sul piano internazionale, perché internazionali e non locali sono in molti casi i mercati delle aziende tecnologiche.

L'attività imprenditoriale, così sostenuta dall'università, emerge con tutte le sue caratteristiche di percorso di conoscenza e di valorizzazione delle persone, svolgendo un ruolo anche educativo ben consono alla missione di una moderna accademia. Le iniziative innanzitutto di motivazione e qualificazione delle persone, e poi anche di cura e sostegno della loro vocazione imprenditoriale, emergono quali tratti comuni delle misure messe in atto a livello internazionale per promuovere l'imprenditorialità giovanile. In questo contesto, l'imprenditorialità giovanile risulta

sempre più centrale nelle politiche da attuare per la ripresa economica: non solo può arginare la sempre più preoccupante crescita della disoccupazione nei giovani, ma anche costituisce un veicolo dei processi di innovazione dell'industria e dei servizi e di crescita della competitività tecnologica del territorio, soprattutto quando riguarda persone in uscita da percorsi universitari qualificati. Questo fenomeno presenta dunque opportunità uniche per i giovani: se i giovani, infatti, da un lato risultano penalizzati nell'accesso alle risorse economiche e sono minacciati da sfide sociali senza precedenti, dall'altro lato hanno spiccata attitudine internazionale, dimestichezza con le tecnologie e strutturali doti di creatività e dinamismo. Occorrono volontà, perseveranza e ostinazione, con umiltà, mai altezzosa ma sicura di sé. E anche forzare le regole sociali e sfidare gli assetti economici tradizionali dall'interno, per erigerne dei nuovi, più adatti ai tempi, spesso mettendo con l'innovazione soluzioni nuove in sistemi vecchi, rivitalizzandoli.

Attorno ai centri più attivi è importante mobilitare un ecosistema favorevole all'incontro tra ricercatori, finanza e industria. Per questo, sono sicuramente da premiare, anche attraverso agevolazioni e finanziamenti, le università capaci di brevettare di più o comunque che favoriscono la nascita di start up. L'operatore pubblico, alla luce della sua missione, al fine di consolidare un circolo virtuoso per la creazione di nuove opportunità di impresa, dovrebbe assistere e finanziare i ricercatori nelle loro prime fasi di "seed", ossia nel completamento della fase di ricerca pre-competitiva necessaria per lo sviluppo dell'idea imprenditoriale. In questo modo si può creare un bacino di imprese innovative più ampio su cui, successivamente, gli operatori di venture capital e i business angel potranno investire, stimolandone ancora di più la crescita.

Vanno, quindi, incentivati i modelli di sviluppo che vedano nello stesso contesto territoriale la presenza di centri di ricerca, incubatori universitari, business angel e fondi di venture capital.

3. Il Venture Capital e i Business Angel in Italia

In Italia il settore della finanza straordinaria di impresa ha una propria storia. Al di fuori delle grandi banche e degli operatori a esse collegati, è sempre stata un'area difficile per un sistema imprenditoriale strettamente legato alla proprietà familiare, e, quindi, tradizionalmente restio all'apertura del capitale a favore di operatori specializzati.

Già negli anni ottanta e novanta, alcuni operatori, in assenza di una chiara e fiscalmente favorevole legislazione sui fondi chiusi di investimento, cominciarono ad operare attraverso strutture giuridiche e finanziarie "paneuropee", favorendo la nascita di numerose iniziative imprenditoriali. Oggi, in un contesto normativo divenuto più favorevole, una ventina di operatori di *venture capital* sono operativi nel nostro Paese, e ad essi si aggiungono un paio di centinaia di investitori informali (*business angel*).

Nello specifico, quando si parla di investimenti finanziari in imprese high-tech, è necessario essere consapevoli che la scarsità di iniziative innovative che abbiano un potenziale di mercato e anche un quadro regolamentare e fiscale non favorevole, limitano le opportunità di sviluppo di start-up e, di conseguenza, l'implementazione di un mercato finanziario che favorisca l'accesso al capitale di rischio finalizzato alla promozione di nuove iniziative. A tal proposito, è sufficiente far riferimento alla normativa italiana sui fallimenti. Se già le operazioni di finanza straordinaria costituiscono un'attività difficile e pericolosa nelle aziende tradizionali, si pensi quali difficoltà comporta investire in imprese costruite sulla fiducia nei *business plan* di gruppi di giovani ricercatori, oppure su prospettive di mercato interessanti per una diversificazione o uno *spin-off* da imprese esistenti; il tutto, in un paese dove la ricerca presenta i problemi e i limiti sopra citati.

Tali considerazioni consentono di osservare che l'assenza di un ecosistema *high-tech* non agevolando la nascita di nuove imprese a elevato contenuto tecnologico, ha in passato contribuito a mantenere limitato l'interesse verso l'Italia da parte dei *venture capitalist* che, per le caratteristiche peculiari della loro attività, si trovano già costretti ad affrontare l'elevato rischio insito nelle fasi finali della ricerca applicata e nei processi di industrializzazione e lancio di un nuovo prodotto.

Il *venture capital*, attraverso l'*early stage financing*, rappresenta la forma tecnica di investimento maggiormente impiegata, a livello internazionale, per garantire la nascita di imprese ad alta tecnologia. Sul fronte produttivo, va evidenziato che il tasso di cambiamento tecnologico negli ultimi trent'anni si è ridotto a cicli di durata molto breve, spesso addirittura infra-annuali. Per inseguire questo rapido tasso di innovazione tecnologia è necessario disporre di un ambiente economico d'impresa flessibile e pronto a cogliere o, addirittura, anticipare il cambiamento. Tutto ciò, per chi crea tecnologia, si traduce nella necessità di confrontarsi rapidamente con il mercato, potendo fruire delle risorse giuste (finanziarie, manageriali, di marketing ecc.) al momento giusto.

Per facilitare la nascita di nuove imprese ad alta tecnologia è possibile, tecnicamente, seguire numerosi percorsi alternativi: tuttavia, analizzando le esperienze estere più significative (USA, Regno Unito, Israele ecc.), sembra chiaro che il felice connubio fra finanza, ricerca e imprenditoria, realizzato attraverso l'attività di ricerca, valutazione e

selezione dei progetti per opera dei *venture capitalist* e dei *business angel*, rappresenta la strada più efficace per accelerare la crescita tecnologica.

A tal proposito, si evidenzia che nell'ambito di un'ideale struttura finanziaria connessa alla nascita di imprese ad alto contenuto tecnologico, la presenza di capitale di rischio apportato da investitori finanziari specializzati ben si sposa con l'elevata rischiosità implicita nel progetto imprenditoriale stesso. Tali capitali, sono, infatti, alla ricerca di opportunità di rendimento elevate, alle quali si collegano, spesso più che proporzionalmente, elevati livelli di rischio. Quello che si intende sottolineare è che l'attività di investimento nelle prime fasi di vita dell'impresa trova il massimo livello di efficacia quando l'impresa da finanziare è ad alta tecnologia. Ciò avviene per una serie di motivi molto semplici.

L'investitore si aspetta rendimenti elevati a fronte di rischi elevati. Considerando che il veicolo di guadagno per un *venture capitalist* è rappresentato dal *capital gain*, è evidente che per ottenere elevati rendimenti, tra il momento dell'investimento e quello del disinvestimento, la partecipazione deve subire un notevole incremento di valore. Incrementi di valore così consistenti possono essere oggi realizzati solo su business che presentano opportunità di crescita estremamente elevate, che possono essere riscontrate principalmente nelle imprese ad alta tecnologia. Un ulteriore elemento di analisi è legato al fattore tempo. I *venture capitalist*, che coprono il segmento dell' *early stage financing*, generalmente non immobilizzano capitali per periodi di tempo superiori ai 3/5 anni. Se l'orizzonte temporale dell'investimento è orientato al medio termine ciò significa che il rendimento deve realizzarsi in tale periodo. Ancora una volta, la tipologia di imprese con maggiori probabilità di ottenere rapidi ed elevati tassi di sviluppo è rappresentata da quelle operanti nei settori high-tech.

Inoltre, sotto il profilo operativo, si sottolinea che il contributo degli investitori non si esaurisce esclusivamente nell'apporto di capitali freschi. Soprattutto le operazioni di *start-up* richiedono anche competenze aziendali che devono essere trasmesse all'imprenditore per supportarlo nell'implementazione di una formula imprenditoriale efficace per consolidare o, addirittura, formare una chiara visione del business e del mercato di riferimento. Spesso, e soprattutto nei settori ad elevato contenuto tecnologico, il neoimprenditore ha un background solamente tecnico o scientifico, non avendo, dunque, quella conoscenza del sistema imprenditoriale necessaria per avviare un'impresa. L'investitore istituzionale mette a disposizione dell'imprenditore il suo network di conoscenze, le sue capacità manageriali, che diventano ingredienti di un mix composto da capitali e consulenza.

Tuttavia, l'ipotesi di attribuire il compito dello sviluppo e del trasferimento delle nuove tecnologie esclusivamente a soggetti privati deve essere scartata a priori: il finanziamento di idee innovative incorpora, infatti, un grande livello di rischio. Gli investitori privati del settore del *venture capital* possono sicuramente contribuire a favorire lo sviluppo di imprese ad alta tecnologia, ma non potranno mai, a soli, attivare serbatoi di idee imprenditoriali innovative, che devono provenire soprattutto da un valido sistema di ricerca applicata incentrato sulle strutture pubbliche. Inoltre, se da un lato è vero che le nostre piccole e medie imprese sono sempre riuscite, talvolta in modo pionieristico, a introdurre efficaci innovazioni di processo, tuttavia tali innovazioni sono sempre state realizzate in imprese appartenenti a settori tradizionali, in cui il vantaggio competitivo si avverte a livello di singola impresa, senza il trasferimento di benefici tangibili sull'intero sistema economico.

La creazione di imprese ad alta tecnologia, invece, ha dei risvolti estremamente importanti per tutta la collettività. L'esplosione guidata dal settore high-tech, spiega perché gli USA sono stati capaci di sostenere un minimo tasso di disoccupazione con una crescita veloce e bassa inflazione. Società come Apple, Microsoft, E-bay o Google rappresentano importanti esempi di società che hanno ottenuto investimenti di *venture capital* nella fase iniziale del loro sviluppo.

Il *venture capital* è un importante sistema per gestire l'innovazione. Come sostenuto da alcuni dei principali studiosi della materia, l'impatto del *venture capital* sull'innovazione è quattro o cinque volte più esteso della ricerca e sviluppo a livello aziendale. Si tratta di uno strumento che consente l'ottenimento di capitale di rischio, di know-how specialistico, di esperienze gestionali e sinergie (commerciali, tecnologiche ecc..) che l'imprenditore, agendo da solo, difficilmente potrebbe attuare. Tali risorse, conoscenze e contatti ampliano fortemente le possibilità di successo e di sviluppo redditizio della nuova impresa.

In Italia, sull'onda dei successi e dei risultati eclatanti delle aziende operanti nel settore dell'Information Technology in USA, l'attività di *early stage financing* finalizzata alla creazione di nuove aziende, ha conosciuto uno sviluppo significativo tra il 1999 e il 2001, legato anche all'apertura della concorrenza nelle telecomunicazioni, all'avvio del Nuovo Mercato e alle modifiche della normativa societaria e fiscale. Già nel corso del 2000, tuttavia, la crisi dei mercati ha interessato le società Internet e, successivamente, il settore delle telecomunicazioni e dell'Information

Technology, facendo dimenticare i successi della seconda metà degli anni novanta. Nel decennio successivo la situazione si è stabilizzata, senza crescita importante, ma anche senza risentire della crisi finanziaria iniziata nel 2008, con investimenti annui dei *venture capitalist* in un centinaio di nuove aziende tecnologiche, circa un quarto di quanto riscontrabile in Francia, Germania e Regno Unito: è importante almeno triplicare tale numero, per sostituire nuove imprese avanzate alle tante che nella lunga crisi sono state costrette ad uscire dal mercato.

4. Interventi per favorire la creazione di nuove imprese tecnologiche e per sviluppare il *Venture Capital*

Occorre oggi introdurre ulteriori misure di incentivazione e semplificazione amministrativa volte a sostenere le *start-up* d'impresa nei primi anni di vita e creare un clima favorevole allo sviluppo e all'internazionalizzazione di imprese tecnologiche nel Paese, con interventi suggeriti in modo concreto da varie associazioni del settore, ed in particolare da AIFI, IBAN, IAG:

- 1) **Registrazioni di brevetti:** ridurre i costi e le procedure necessarie per la registrazione di brevetti per *start-up* e *spin-off* atto a facilitare lo start-up e l'accelerazione di nuovi business;
- 2) **Incentivi fiscali per IP:** prevedere l'avvio di un meccanismo fiscale per le piccole e medie imprese che registrano la proprietà intellettuale e supportarlo con una adeguata attività di diffusione della conoscenza dei valori dei brevetti; potenziare e ottimizzare i programmi di sgravi fiscali alle PMI che si avvalgono della ricerca universitaria per lo sviluppo della ricerca interna, favorendo la produzione di risultati registrabili in termini di IP;
- 3) **Legge fallimentare:** revisione ulteriore della legge fallimentare con l'obiettivo di non penalizzare i giovani imprenditori che falliscono nei primi tre anni di attività imprenditoriale;
- 4) **Fondi pubblici:** rimodulare i fondi pubblici disponibili per iniziative di finanziamento diretto o di co-investimento con privati in imprese innovative, facendo attenzione anche alla fase "*early stage*" e non solo alle fasi più avanzate della vita di impresa, a vantaggio della creazione di nuova impresa;
- 5) **Voucher tecnologici:** introdurre *voucher* tecnologici a sostegno delle imprese, a copertura dei costi di consulenza legati alla stesura del *business plan* e della *due diligence* tecnologica, nonché per lo sviluppo di nuovi prodotti, servizi e processi;
- 6) **Manager industriali:** introdurre uno sgravio fiscale e contributivo per l'assunzione di manager industriali in mobilità o in età pensionistica da parte di imprese start-up teso a introdurre capacità manageriali in queste giovani iniziative.

Va anche reso più incisivo e sistematico il programma di defiscalizzazione degli investimenti privati in capitale di rischio nonché l'istituzione di fondi di co-investimento per facilitare lo sviluppo del *seed* e del *venture capital* in Italia a sostegno di *start-up* innovative, sull'esempio di quanto realizzato in altri paesi europei, quali Gran Bretagna, Francia o Irlanda:

- 1) **Fondo di fondi:** creare uno o più "Fondo di Fondi" che prevedano l'assegnazione di risorse pubbliche ad operatori privati, quali fondi di *Venture Capital*, tramite un processo competitivo, a condizione che questi ultimi raccolgano un ammontare di risorse almeno equivalente sul mercato privato. Già in questa direzione si muove l'iniziativa di Cassa Depositi e Prestiti e Fondo Italiano di Investimento.
- 2) **Fondo di co-investimento:** rafforzare il Fondo di Co-investimento pubblico-privato in cui lo Stato coinvesta, con logica *pari passu*, in partnership con operatori privati, quali manager di fondi di VC e BA, in imprese di nuova costruzione (Art. 3 D.L. 112/2008 – convertito con modificazioni dalla legge 6 agosto 2008, n. 133).
- 3) **Fondo di Garanzia:** istituire un fondo di garanzia a copertura dei debiti contratti dalle imprese nell'ambito di investimenti mirati all'acquisizione di quote in aziende innovative, per supportare le uscite industriali dei fondi di *venture capital* e mantenere le tecnologie sviluppate all'interno del tessuto economico nazionale.
- 4) **Detassazione delle plusvalenze:** snellire la normativa vigente in materia di detassazione delle plusvalenze realizzate dagli investitori in caso di reinvestimento in nuove imprese per aumentarne la fruibilità;
- 5) **Credito di imposta sul reddito:** proseguire nel rafforzare il credito d'imposta sul reddito, proporzionale al valore dell'investimento diretto effettuato da persone fisiche (anche per tramite di persone giuridiche utilizzate come veicolo di investimento da parte di uno o più privati investitori) in nuove imprese innovative, al pari di quanto realizzato in altri Paesi europei.

La direzione in cui muoversi insieme ai nostri giovani qualificati è fatta di meritocrazia e liberalizzazioni, di solidarietà e condivisione, di investimenti in scuola e ricerca, di politiche di facilitazione fiscale e flessibilità, di competitività e concorrenza; e questa strada appare davvero imprescindibile per ciascuno di noi e per il nostro Paese. Essa potrà essere percorsa con successo se riusciremo nel contempo anche a conservare insieme e a coniugare quel grande valore che è il capitale intellettuale e sociale del nostro Paese, fonte di una valida qualità della vita e di una ricchezza

storica di assoluto rispetto nel panorama mondiale, che i nostri giovani sono chiamati a reinterpretare e valorizzare nel nuovo contesto economico globale.