

PATRICK BERIOTTO, WARRANT HUB

Riflettori puntati su crescita e sviluppo delle Pmi

Al via il Nuovo Piano Transizione 5.0 che, nell'ambito del Pnrr, potrà favorire la competitività delle aziende. Su questo fronte, per accompagnare il percorso virtuoso delle imprese, si muovono anche Warrant Hub e Banca Generali



“ *Le Pmi hanno bisogno di assistenza principalmente nella costruzione di una resilienza finanziaria solida e nell'adottare pratiche sostenibili per rimanere competitive sul mercato*

Il Pnrr e il Piano Transizione 5.0 offrono opportunità importanti per le Pmi, che devono però essere supportate e accompagnate nel processo di crescita. Ne abbiamo parlato con Patrick Beriotto, marketing and communication director di Warrant Hub (Tinexta Group).

Il Pnrr può essere un volano per le imprese italiane. Si può essere ottimisti sulla messa a terra degli investimenti?

Ritengo si possa essere ottimisti. La proposta di modifica del Pnrr inoltrata dal nostro Paese alla Commissione europea il 7 agosto e approvata il 24 novembre prevede 21,4 miliardi di euro di nuove risorse, di cui 2,8 miliardi di risorse aggiuntive, 11,5 di risorse liberate per misure in ritardo o inammissibili e 9 miliardi da rimodulazioni per economie maturate da ribassi d'asta. Queste si traducono in una Missione aggiuntiva (RePowerEu) e l'introduzione di 19 misure, 3 riforme, 16 investimenti e 87 traguardi e obiettivi in più. Se i primi semestri di Piano, inoltre, erano caratterizzati da più traguardi, ora sono gli obiettivi che devono essere raggiunti, cosa che si traduce in necessità di spesa (bandi), che è l'aspetto che finora ha riscontrato le maggiori criticità.

Il Piano Transizione 5.0 è una realtà. Quali sono i principali benefici?

Dal punto di vista meramente finanziario, quindi sotto il profilo incentivante, il principale beneficio, a mio avviso, è la combinazione di vari aspetti. Innanzitutto, si tratta di un credito d'imposta, la migliore forma possibile di contributo, perché compensato in unica soluzione con tributi da versare tramite F24, corrisponde quindi a liquidità, senza costituire sopravvenienza, come si dice in gergo equivale a sovvenzione netta. Inoltre, le percentuali vanno da un minimo del 35% al 45% o addirittura 63% (alcuni pannelli fotovoltaici). Si tratta di percentuali di ritorno su investimenti in beni strumentali, software, impianti di autoproduzione e autoconsumo di energia da fonti rinnovabili e formazione davvero di altissima appetibilità. Infine, il credito d'imposta di transizione 5.0, come il precedente 4.0, non è un aiuto di Stato e in quanto tale è cumulabile con qualsiasi altra forma di agevolazioni, fatte salve le esclusioni specifiche. Fra gli esempi di cumulo possibile ci sono la cosiddetta "Sabatini", i bandi regionali, i contratti di sviluppo, attraverso i quali si possono raggiungere percentuali di ritorno cumulate sull'investimento vicine al 100%. Molto ci sarebbe da dire su aspetti legati all'abilitazione di

investimenti per la transizione digitale e green delle imprese, aspetti sempre più cruciali per la competitività internazionale di interi comparti.

Voi collaborate con Banca Generali per sostenere le Pmi. Di cosa si tratta?

Puntiamo a rendere disponibili a Banca Generali, nell'ambito del loro modello di consulenza agli imprenditori clienti e prospect, competenze specialistiche in ambito di trasformazione digitale e sviluppo sostenibile, mediante l'accesso a finanza agevolata, advisory e tecnologie.

Quali sono i fronti su cui le Pmi hanno più bisogno di aiuto e guida?

Le Pmi hanno bisogno di assistenza principalmente nella costruzione di una resilienza finanziaria solida, nell'adottare pratiche sostenibili per rimanere competitive sul mercato attuale e nel promuovere l'innovazione per adattarsi alle mutevoli esigenze dei consumatori e dell'ambiente commerciale.

Quali sono le competenze da sviluppare?

Nel solco del paradigma 5.0, direi che le competenze chiave da sviluppare sono quelle legate alla digitalizzazione, all'adozione di tecnologie innovative e alla transizione green. Sottolineo anche come necessarie le competenze di pianificazione strategica, leadership e gestione del cambiamento, per affrontare sfide caratterizzate da repentinità di cambiamento mai viste e scenari macroeconomici tutt'altro che rassicuranti.

Patrick Beriotto

Marketing and communication director di Warrant Hub (Tinexta Group), che da oltre 28 anni si occupa di consulenza strategica e finanziaria per l'innovazione, la trasformazione digitale e lo sviluppo sostenibile delle imprese. Approda in Warrant Hub nel 2012, dopo 15 anni di esperienza nel settore bancario e un Mba.