

INTERVISTA - PATRICK BERIOTTO, WARRANT HUB

Il futuro del Paese passa per le Pmi, anche in chiave Pnrr

Il sostegno alle aziende è cruciale per una politica industriale di ampio respiro, anche in ottica europea. In Italia le risorse ci sono, ma si potrebbe fare di più nell'organizzazione e attuazione dei bandi



“ A livello istituzionale riteniamo fondamentale una politica industriale che, stabiliti gli obiettivi e le leve su cui agire, determini le condizioni per la messa a disposizione di incentivi strutturali

Nell'attuale contesto macroeconomico e finanziario le Pmi devono essere sostenute in modo adeguato, a livello europeo e nazionale, anche per sfruttare al meglio le opportunità del Pnrr. Ne abbiamo parlato con Patrick Beriotto, marketing and communication director di Warrant Hub (Tinexta Group).

Quanto è importante che le Pmi siano sostenute nel modo migliore?

È fondamentale e lo dimostrano i dati. Sono molti ormai gli studi disponibili che raffrontano la competitività delle imprese con i loro investimenti, in particolare quelli per ricerca, sviluppo e innovazione o per la loro trasformazione green. Le imprese con brevetti, per esempio, mostrano valori mediani di Ebitda sempre più alti rispetto alle aziende che non ne possiedono, così come l'andamento del fatturato negli ultimi anni delle aziende che hanno certificazioni ambientali è migliore rispetto alle concorrenti di pari dimensione e settore che non le hanno. Parallelamente, l'andamento di questo tipo di investimenti ha una correlazione positiva con la disponibilità, più o meno intensa, di alcuni contributi e incentivi che li supportano in modo specifico e questo è ancora più evidente proprio nelle piccole e medie imprese. Non si tratta

quindi “solo” di obiettivi europei che riguardano il futuro, ma di evidenze del presente difficilmente confutabili, che afferiscono alla competitività e, ormai, alla sopravvivenza delle imprese, a maggior ragione in un periodo macroeconomico come quello attuale, caratterizzato da volatilità e incertezza.

In Italia gli strumenti e le agevolazioni sono adeguati?

Per quanto attiene alla quantità di risorse disponibili sì, purtroppo non si può dire lo stesso con riferimento a come i bandi sono spesso organizzati e attuati. La quantità e diversità degli enti gestori, la complessità di alcune procedure, la necessità di verificare i singoli regimi di aiuto e gli aspetti di cumulabilità, così come i tempi di richiesta determinano una sottoutilizzazione di risorse che potrebbero rappresentare fonti di finanziamento eccezionalmente efficaci. È comunque certamente possibile organizzarsi per superare questa complessità e tradurla in opportunità.

Si potrebbe fare di più, anche per sfruttare meglio le opportunità del Pnrr?

Diciamo che a livello istituzionale riteniamo fondamentale il perseguimento di una politica industriale che, stabiliti gli obiettivi e le leve su cui agire, determini le condizioni per la messa a disposizione di incentivi strutturali. Il Piano Transizionale (già Industria) 4.0 ne è certamente un

esempio. Crediamo che lo stesso - speriamo con ancora maggiore chiarezza - sarà il nuovo paradigma “5.0”, ma le imprese devono fare la loro parte: la rincorsa dell'incentivo è a nostro avviso inefficace, mentre una logica di posizionamento strategico che veda l'azienda e i suoi progetti al centro e la costruzione delle migliori soluzioni di co-finanziamento come fattore abilitante e acceleratore dei progetti di sviluppo è certamente la ricetta vincente.

E per quanto riguarda il contesto europeo?

I nuovi e recenti programmi europei diretti hanno segnato una discontinuità con il passato su questo fronte. Se i vecchi programmi quadro vedevano la ricerca di base, con le università e le grandi aziende protagoniste, opportunità come quelle offerte da Horizon Europe, Life, Eic Accelerator, supportano molto bene anche le Pmi. L'unica condizione in questo caso è però quella di avere progetti il cui livello di innovazione è alle frontiere, intese almeno come frontiere europee.

Come va la vostra collaborazione con Banca Generali?

Procede molto bene. Credo che si tratti di un esempio virtuoso di come due realtà che rivolgono i loro servizi a mercati apparentemente diversi, siano riuscite a determinare le condizioni per un'offerta con caratteristiche uniche all'imprenditore, che, da persona fisica viene dalla banca servito anche rispetto alle possibili necessità della sua impresa.

Patrick Beriotto

Marketing and communication director di Warrant Hub (Tinexta Group), che da oltre 27 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.