



STRATEGIE

PMI E COMPETITIVITÀ/2. La strategia Ue per sostenere la ripresa delle imprese

## Una Champions League per imprese innovative

Punta dritto alla crescita il nuovo programma di Ricerca & Innovazione europeo, Horizon 2020, che prevede uno strumento finanziario *ad hoc* per le Pmi, lo Sme Instrument, per facilitarne la partecipazione. Ecco come

di Paolo Neri

**C**on il 2014 si è aperta ufficialmente una nuova stagione per la Ricerca in Europa: con una dotazione finanziaria di oltre 70 miliardi di euro e una programmazione che copre il periodo 2014-2020, Horizon 2020 rappresenta senza dubbio un nuovo orizzonte per la Ricerca e l'Innovazione. In uno scenario socio economico così profondamente cambiato, l'Europa ha coraggiosamente abbandonato la strada della "knowledge based economy" per puntare in maniera decisa nella direzione della crescita, che dovrà necessariamente essere intelligente, inclusiva e sostenibile, secondo quanto previsto proprio dalla strategia di Europa 2020. La crescita come antidoto alla crisi è dunque il paradigma fondamentale di Horizon 2020 ed è proprio per questo motivo che non si può pensare a una crescita se non si sostiene tutto il processo che porta dall'idea fino al mercato. In uno scenario globale di crisi, fondamentale sarà il sostegno che verrà dato alla partecipazione delle Pmi, grazie all'introduzione di un nuovo strumento finanziario *ad hoc* che permetterà un supporto lungo tutto il processo di produzione: dall'analisi di fattibilità all'immissione sul mercato, passando per l'impianto pilota e il collaudo, sino alla commercializzazione.

### Come stimolare l'industria

L'obiettivo della Commissione Europea è chiaro: in Europa ci sono oltre 20 milioni di piccole e medie imprese che rappresentano la spina dorsale dell'intero sistema produttivo. Per uscire dalla crisi e raggiungere gli obiettivi della Strategia Europa 2020 di crescita e occupazione è necessario avere un comparto

industriale competitivo basato sull'innovazione in tutte le sue forme, che sia in grado di sviluppare e applicare tecnologie di frontiera, che sviluppi nuovi business e nuovi modelli organizzativi e che sia orientato alla creazione di nuovi mercati internazionali. La capacità innovativa dell'industria non dipende, quindi, solo dalle grandi imprese che già occupano grosse fette di mercato, ma sempre più in maniera cruciale da imprenditori visionari e da piccole e medie imprese che ambiscono a una innovazione radicale e a una crescita rapida in nuovi business. In altre parole, "Innovation in Sme", questo il nome del programma, ambisce a creare una connessione tra il nucleo fondamentale di Horizon 2020, cioè il supporto alla ricerca e all'innovazione, e lo sviluppo di un ambiente economico favorevole alla crescita delle piccole e medie imprese.

### Prima scadenza al 18 giugno

Lo strumento sarà aperto in maniera continuativa per tutta la durata di H2020, dando così la possibilità di poter presentare le proprie idee progettuali con un approccio bottom up e con cadenza trimestrale: la prima finestra per la presentazione è fissata il prossimo 18 giugno. L'avvicinarsi di questa data e la carenza di strumenti specifici di sostegno alle imprese che sta caratterizzando questo periodo storico, soprattutto a livello nazionale, sta facendo crescere le aspettative tra gli imprenditori e gli addetti ai lavori. Le imprese italiane dovranno cogliere nella maniera giusta questa sfida, invertendo un trend che non fa particolarmente onore al nostro sistema paese in materia di progetti e



STRATEGIE



finanziamenti europei, visto che non siamo mai stati in grado di ripagarci gli investimenti fatti. Il saldo tra i progetti finanziati e il costo sostenuto dal paese come contributo al budget complessivo dei Programmi Quadro è da sempre in negativo: a livello macro, questo significa che l'Italia ha contribuito per 25 anni a finanziare la Ricerca dei propri competitors sparsi per l'Europa.

**Solo per progetti davvero innovativi**

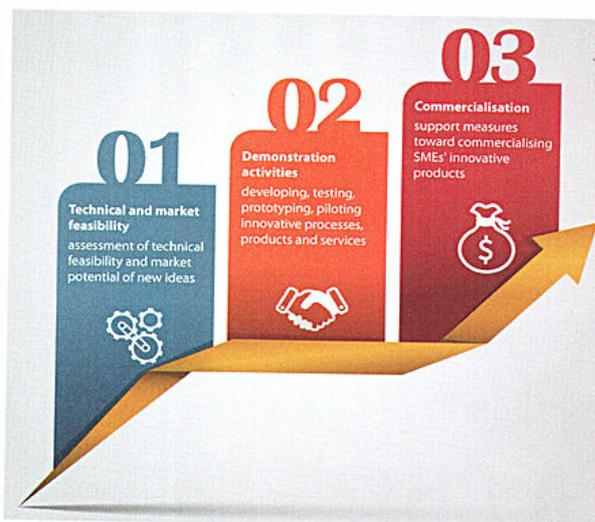
Il fatto che questo strumento sia aperto a tutte le Pmi, che non sia necessario avere partner e che non vi siano topics prescrittivi da parte della Commissione non significa necessariamente che tutte le imprese abbiamo le medesime chance di successo. Quello che invece sta ancora una volta avvenendo nel nostro paese in queste settimane è la traslazione concettuale di bandi ed esperienze tipicamente italiane a livello europeo. Così come i progetti afferenti ai vari Programmi Quadro sono stati spesso visti come un'appendice europea di bandi regionali o nazionali, il rischio è quello di intravedere nello Sme Instrument una sorta di "eurocredito d'imposta". «Si tratta senza dubbio di una opportunità molto interessante – ha commentato **Isella Vicini**, direttore della European Funding Division di Warrant Group –, ma lo Sme Instrument non va interpretato come un contributo a pioggia per le innovazioni incrementali delle imprese. Non è un caso che i funzionari della Commissione, durante la presentazione ufficiale del programma a Bruxelles, abbiano parlato chiaramente di una Champions League per imprese innovative con pochi vincitori, così come non è casuale che il target group, ovvero il numero di Pmi europee a cui la Commissione intende rivolgersi con questa iniziativa sia stimato tra l'1 e il 6% dei 20 milioni di Pmi operanti nel vecchio continente – continua Vicini –. Verranno infatti finanziati progetti eccellenti da un punto di vista innovativo, ma che dovranno necessariamente avere grandi potenziali in termini di diffusione commerciale e di impatto economico. In altre parole, bisogna che i progetti ambiscano una soluzione tecnologica possibile ma nettamente migliorativa rispetto a tutte quelle esistenti, è fondamentale che ci sia un mercato e che il risultato finale sia facile

**Lo Sme Instrument in sintesi**

Lo strumento per le Pmi è una misura specifica dedicata esclusivamente alle piccole e medie imprese all'interno del programma Horizon 2020. L'obiettivo è favorire la partecipazione delle Pmi al programma, attraverso una misura che consenta di sviluppare un'idea di business lungo tutta la catena del valore, dalla nascita fino alla commercializzazione. L'agevolazione si articola in tre fasi, a copertura dell'intero ciclo di innovazione:

1. fase 1, per predisporre uno studio di fattibilità del progetto (business plan preliminare): finanziamento *una tantum* di 50 mila euro;
2. fase 2, per sviluppare il progetto di innovazione – una volta dimostrato il potenziale tecnologico e commerciale – fino alla fase di dimostrazione: finanziamento tra 1 e 3 milioni euro (pari al 70% del costo del progetto);
3. fase 3, per sostenere la fase di commercializzazione attraverso l'accesso agevolato agli strumenti finanziari privati e misure di gestione e sfruttamento dei diritti di proprietà intellettuale.

La prima fase di fattibilità non è obbligatoria, poiché lo strumento consente comunque di presentarsi direttamente per la fase 2.



da usare per il consumatore e facile da produrre per l'azienda».

**Il valore aggiunto di Vision 2020**

Tale orientamento è stato confermato anche durante i lavori della Piattaforma Tecnologica Vision 2020, che nel mese di aprile ha riunito a Barcellona i rappresentanti di oltre 80 Pmi europee per il 3° Pan European Sme Event, chiamate a confrontarsi con Università e Centri di Ricerca sui trend tecnologici dei diversi "research clusters" in cui è strutturata la piattaforma. «L'obiettivo principale di Vision 2020 – ha dichiarato **Abdul Rahim**,



## STRATEGIE

direttore della Piattaforma Tecnologica e Ceo di Aspen Waite In Business Ltd, Pmi britannica con all'attivo diverse partecipazioni in progetti europei – è quello di garantire a tutti i suoi membri il corretto posizionamento sia strategico che tecnologico per ricevere i maggiori benefici possibili da Horizon 2020. Per le Pmi, questo significa principalmente essere collegati con primari Centri di Ricerca pertinenti con il proprio core business. Questi centri potrebbero essere in grado di collaborare a progetti oppure di svolgere ricerca a contratto, ma soprattutto potrebbero possedere risultati di ricerche già svolte o più in generale proprietà intellettuale che una Pmi potrebbe facilmente trasformare in prodotti da portare sul mercato».

### Quanto vale la cooperazione tecnologica

Fare sistema, creare connessioni virtuose e ambire a un'innovazione "disruptive" di valore aggiunto europeo: questi sembrano essere gli ingredienti fondamentali per il successo, come testimoniato nella medesima sede da

**David Rovirosa**, responsabile del servizio Ricerca e Innovazione della Regione Catalogna: «Il nostro lavoro è stato principalmente quello di favorire la cooperazione tecnologica internazionale delle nostre imprese, soprattutto quelle più piccole. I risultati ottenuti nel corso del 7° Programma Quadro dal 2007 al 2013 ci incoraggiano a proseguire questa strada nel corso di Horizon 2020: nonostante la nostra Regione rappresenti l'1,5% della popolazione e l'1,6% del Pil a livello europeo, siamo riusciti ad aggiudicarci il 2,16% del totale dei fondi del 7PQ». Le nostre Pmi non hanno nulla da invidiare a quelle spagnole, né in generale a quelle europee. Si può fare meglio? La sensazione è che si debba necessariamente fare meglio, puntando in maniera decisa a rimpinguare il nostro portafoglio tecnologico prima ancora di quello finanziario: l'aumento del cash flow aziendale sarà solo una piacevole conseguenza. ■

**Paolo Neri** è *Liaison Officer European Funding Division Warrant Group*