

## Italia 2026: La transizione digitale passa dalle Pmi e dagli studi professionali

### Alcune proposte per la modernizzazione

Di Carlo Amenta

#### I. La transizione digitale e le piccole e medie imprese

La digitalizzazione delle imprese è un fenomeno definito dall'utilizzo e dall'integrazione delle tecnologie di natura digitale, sia con riferimento ai prodotti che alle attività interne ed esterne che coinvolgono i diversi stakeholder che interagiscono con l'impresa.

La trasformazione digitale può innescare cambiamenti fondamentali nel modo in cui l'impresa crea e si appropria del valore aggiunto insito nel proprio processo produttivo.

Nell'ambito dei processi di trasformazione digitale va evidenziato il ruolo fondamentale delle nuove tecnologie, che possono favorire un utilizzo più efficiente dei fattori della produzione (e dei dati generati nell'ambito dell'ordinaria attività di impresa).<sup>1</sup> Lo stesso programma Next Generation EU e il Piano nazionale di ripresa e resilienza (che vi dà attuazione nel nostro paese) riconoscono la centralità della trasformazione digitale. La più rapida diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, infatti, contribuisce a spiegare il gap di crescita tra l'Unione europea e gli Stati Uniti, almeno per quanto riguarda la ripresa dei tassi di crescita della produttività osservata oltre Oceano tra gli anni Novanta e i primi anni Duemila.<sup>2</sup>

Perché il processo di trasformazione digitale delle imprese abbia successo è necessario che i manager si concentrino sulla ottimizzazione dei processi per ottenere un uso efficiente ed efficace delle tecnologie digitali. Servono nuove forme di organizzazione che tengano conto anche dell'interazione con i fornitori e i clienti. I processi di digitalizzazione sono stati spesso visti come occasioni di miglioramento nell'efficienza grazie alla riduzione di costi associati ad alcuni processi ripetitivi e di routine, magari con la sostituzione di risorse umane dedicate a incarichi a scarso valore aggiunto. Si tratta di aspetti certamente importanti ma la vera scommessa è rendere la transizione digitale un processo orientato alla crescita attraverso il corretto equilibrio degli investimenti in risorse hardware e software. Serve la giu-

#### KEY FINDINGS

- Il Pnrr stanziava ingenti risorse per la digitalizzazione delle piccole e medie imprese
- La scarsa digitalizzazione delle Pmi è, contemporaneamente, una causa della stagnazione della produttività e una conseguenza della piccola dimensione delle imprese stesse
- Nel passato gli incentivi si sono focalizzati soprattutto sull'acquisto di macchinari e software connessi
- Spesso la digitalizzazione richiede però un passaggio culturale che non può che partire dall'utilizzo di applicativi
- In questo Paper vengono proposte alcune ipotesi di intervento mirato sull'investimento in software da parte delle Pmi
- Al di là dello strumento prescelto, è comunque essenziale che esso non abbia natura occasionale ma permanente o, almeno, un orizzonte temporale di lungo periodo (per esempio 2022-26).

1 J. Björkdahl, "Strategies for Digitalization in Manufacturing Firms", *California Management Review*, 2020, 62(4): 17-36.

2 M. Cardona, T. Kretschmer e T. Strobel, "ICT and Productivity: Conclusions from the Empirical Literature", *Information Economics and Policy*, 2013, 25(3): 109-125. Si veda anche E.S. Phelps, R. Bojlov, H.T. Hoon e G. Zoega, *Dynamism*, 2020, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Carlo Amenta è Direttore Osservatorio dell'Economia Digitale dell'Istituto Bruno Leoni.

Si ringrazia Team System per il supporto.

sta attenzione all'utilizzo delle tecnologie digitali per la costruzione di relazioni con fornitori e clienti finalizzate alla realizzazione di un ecosistema digitale nel quale l'impresa si pone al centro della rete di relazioni. Non esiste una soluzione magica che va bene in ogni occasione e le imprese devono essere capaci di sfruttare le proprie competenze dinamiche<sup>3</sup> per navigare nei cambiamenti che la transizione digitale porterà all'ambiente economico di riferimento.

Per innescare un processo di creazione di valore e di crescita dell'impresa, è fondamentale che le nuove tecnologie (materiali e immateriali) siano sfruttate in tutti gli ambiti in cui esse possono contribuire a migliorare l'efficienza dei processi produttivi.<sup>4</sup> L'utilizzo non solo di nuovi macchinari interconnessi, ma anche – e per certi versi soprattutto – di *software* gestionali e altri applicativi all'avanguardia può portare alla ridefinizione dell'intero ecosistema d'impresa nel quale siano disponibili nuovi mezzi per dialogare con altre imprese, per stabilire nuove routine organizzative e per condividere informazioni e risorse. La capacità di ristrutturare l'organizzazione con investimenti mirati diventa fondamentale per sfruttare con successo questa rivoluzione.<sup>5</sup> Alcuni autori<sup>6</sup> evidenziano come solo una parte delle imprese coinvolte in processi di trasformazione digitale abbia sviluppato una cultura adeguata, mentre le spese per investimenti legati a software di gestione e analisi dei dati appaiono sottodimensionate. Le imprese sono così chiamate a utilizzare le informazioni gestite digitalmente per riorganizzare il proprio sistema di relazioni con fornitori e altri stakeholder al fine di creare valore per i propri clienti.<sup>7</sup> Gli investimenti in software che ne sono la preconditione sono una risorsa critica per il successo della transizione digitale e, negli ultimi anni, il ruolo di queste risorse immateriali nel dibattito pubblico non è stato adeguatamente valorizzato. Si è quindi dato maggior peso all'importanza di investimenti in hardware e risorse materiali che costituiscono certamente una rilevante e necessaria infrastruttura per la transizione digitale ma necessitano di servizi complementari per consentire una piena transizione digitale dell'impresa. I processi di business e l'utilizzo intelligente dei dati hanno necessità di software e servizi che consentano di gestirli attraverso piattaforme e reti fisiche sulle quali possono viaggiare verso i consumatori e gli altri protagonisti dell'ecosistema aziendale.

La relazione positiva tra l'utilizzo del software e le performance di impresa merita ulteriori approfondimenti per le piccole e medie imprese,<sup>8</sup> ma alcuni autori ne hanno già dimostrato il ruolo positivo nella riduzione dei costi, il miglioramento della qualità e la capacità di inno-

3 Teece DJ., Pisano G. and Shuen A., Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*. 1997, Vol. 18, Issue 7, 509-533

4 Cennamo C., Dagnino G.B., Di Minin A. and Lanzolla G., Managing Digital Transformation.: Scope of Transformation and Modalities of Value Co-Generation and Delivery. *California Management Review*. 2020, Vol. 62(4) 5–16

5 Kretschmer T. and Khashabi P., Digital Transformation and Organization Design: An Integrated Approach. *California Management Review* 2020, Vol. 62(4), 86-104

6 Guenzi P. and Habel J., Mastering the Digital Transformation of Sales. *California Management Review* 2020, Vol. 62(4) 57-85

7 Correani A., De Massis A., Frattini F., Messeni Petruzzelli A. and Natalicchio A., Implementing a Digital Strategy: Learning from the Experience of Three Digital Transformation Projects. *California Management Review* 2020, Vol. 62(4). 37-56

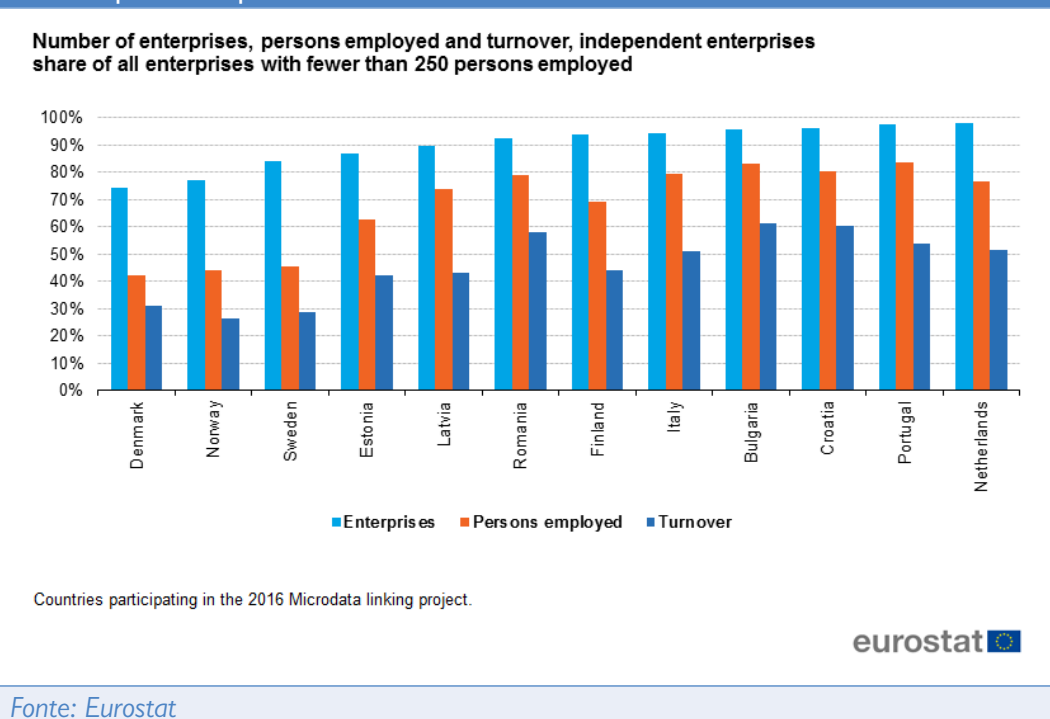
8 Rodrigues J., Ruivo P. and Oliveira T. Software as a Service Value and Firm Performance - a literature review synthesis in small and medium enterprises *Procedia Technology* 16 ( 2014 ) 206 – 211

vare; tutti elementi connessi ai risultati di impresa.<sup>9</sup> La transizione digitale offre quindi una importante opportunità per le PMI per migliorare le performance, il tasso di innovazione e la produttività, aumentando le possibilità di competere anche con le imprese di dimensioni maggiori.

Questo problema è particolarmente rilevante in un paese come l'Italia, dove la dimensione media delle imprese è nettamente inferiore alla media europea (Figura 1). Il problema dimensionale rappresenta una seria questione nel nostro paese, in quanto le Pmi appaiono relativamente poco produttive, nel confronto internazionale, a differenza delle grandi imprese italiane.<sup>10</sup> A causa della loro piccola dimensione, molte imprese italiane faticano a sostenere i necessari investimenti in tecnologia e in tal modo perdono comparativamente di produttività. Ne consegue che, se fosse possibile accelerare la modernizzazione delle imprese italiane, si creerebbero anche i presupposti per una ripresa della competitività e, dunque, per la crescita dimensionale. Infatti, la piccola dimensione rappresenta una barriera agli investimenti e la scarsità degli investimenti nel digitale una barriera alla crescita. Questo studio si interroga su come rompere tale circolo vizioso.

**FIGURA 1**

Numero di imprese, numero di addetti e fatturato nelle Pmi come percentuale del totale in alcuni paesi europei



## 2. Le PMI e la digitalizzazione

Una recente pubblicazione dell'OCSE<sup>11</sup> evidenzia come le PMI tendano a digitalizzare su-

<sup>9</sup> Loukis E., Janssen M. and Mintchev I., Determinants of software-as-a-service benefits and impact on firm performance *Decision Support Systems* 117 (2019) 38–47

<sup>10</sup> Enrico D'Elia, "Imprese troppo piccole per competere", *lavoce.info*, 25 febbraio 2020, <https://www.lavoce.info/archives/63758/impres-troppo-piccole-per-competere/>

<sup>11</sup> OECD 2021, The digital transformation of SMEs, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship,

bito funzioni come quelle amministrative o di marketing. Le *survey* dedicate al tema hanno mostrato come il gap digitale tra piccole e medie imprese e quelle di dimensione maggiore, seppur rilevante, tende a essere minore nell'utilizzo di mezzi digitali per le relazioni con lo Stato, la fatturazione elettronica, l'utilizzo dei social media come strumenti di marketing e le vendite online. Il gap tende ad aumentare quando le tecnologie da utilizzare sono più sofisticate, mostrando così la necessità di maggiori investimenti nella gestione e nel trattamento di dati e informazioni da utilizzare nei processi decisionali. La tendenza delle PMI che si muovono nell'ambito della transizione digitale è spesso quella di esternalizzare i servizi sia per mancanza di competenze specifiche che per ragioni di risparmio di costi. La crisi pandemica ha in parte costretto le PMI a spingere sull'acceleratore della trasformazione digitale e molti dei cambiamenti intervenuti sono frutto di investimenti non più reversibili con guadagni di efficienza già acquisiti.

Permangono di certo i problemi legati alla transizione digitale propri del periodo pre-pandemico e, spesso, i divari digitali sono fortemente associati a carenze a livello di produttività e di capacità di innovazione. Le PMI mostrano difficoltà sia in termini di accesso alle infrastrutture digitali che nella complessiva bassa interoperabilità dei sistemi digitali.

La soluzione di queste criticità ha visto coinvolti diversi governi dei paesi sviluppati che sono intervenuti con strumenti diversi tra cui: campagne di sensibilizzazione, formazione e assistenza tecnologica, sussidi e finanziamenti, sostegno allo sviluppo di soluzioni digitali su misura per le PMI, piattaforme di sperimentazione e programmi di networking, riforme normative e investimenti nelle infrastrutture.

Certamente i governi hanno un ruolo fondamentale nell'eliminare le barriere normative e le distorsioni del mercato, aiutando lo sviluppo delle PMI grazie a un ambiente di riferimento e un quadro normativo efficiente e certo che non si focalizzi su interventi troppo specifici che individuano strumenti o settori da incentivare, lasciando così la massima flessibilità di scelta alle imprese che devono investire.

A livello europeo ogni anno viene pubblicato il Digital Economy and Society Index (DESI)<sup>12</sup> che monitora il tasso di digitalizzazione dei paesi europei e dedica una sezione specifica ai processi di trasformazione digitale del business. Già nel periodo precedente alla crisi pandemica le imprese europee stavano avanzando spedite nel processo di transizione digitale con una evidente leadership affidata alle grandi imprese che si sono sapute muovere in anticipo. Il 38,5% delle grandi aziende si affidava già a servizi cloud avanzati e il 32,7% utilizzava l'analisi dei *big data*. Il gap con le PMI era rilevante: solo il 17% di queste ultime utilizzava servizi *cloud* e solo il 12% strumenti di analisi dei *big data*. Tra i paesi europei spicca il primato di Malta con il 24% delle aziende che utilizzano i *big data* e la Finlandia con il 50% che si affida ai servizi *cloud*. Per quanto riguarda l'e-commerce, solo il 17,5% delle PMI ha venduto online nel 2019, con un ridotto incremento rispetto al 2016. Tra le grandi imprese il 39% ha fatto uso di strumenti di e-commerce nel 2019. Nel rapporto sono calcolati alcuni indici di digitalizzazione delle imprese e dell'utilizzo di e-commerce.

Nella misurazione delle performance relative alla integrazione delle tecnologie digitali nei paesi europei, Irlanda, Finlandia, Belgio, Paesi Bassi, Danimarca e Svezia mostrano punteggi superiori a 55 punti (su 100). Sono fanalino di coda Bulgaria, Romania, Ungheria, Polonia,

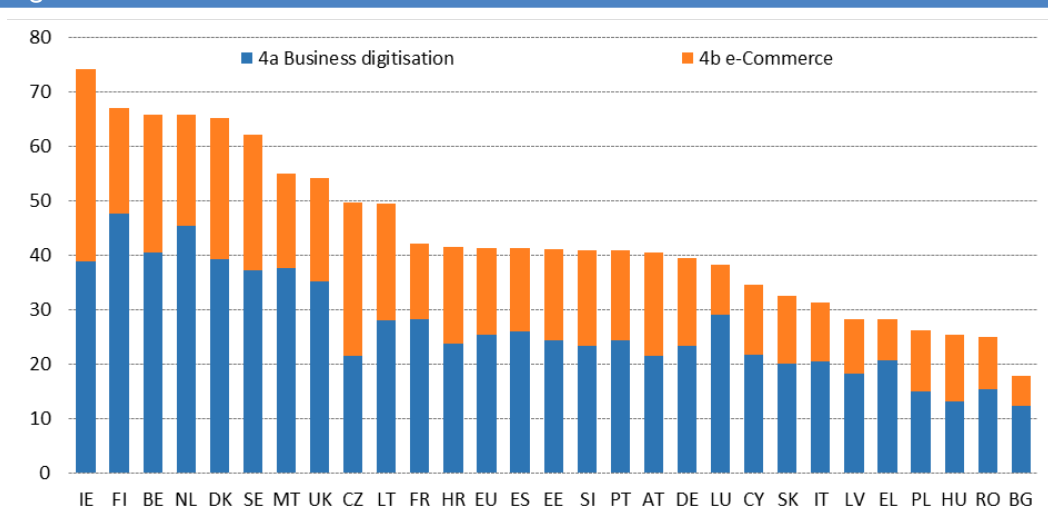
---

OECD publishing Paris

12 European Commission. The Digital and Economy Society Index, 2020. (<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-economy-and-society-index-desi>)

**FIGURA 2**

Indice dell'economia digitale e della società (DESI) 2020, integrazione delle tecnologie digitali



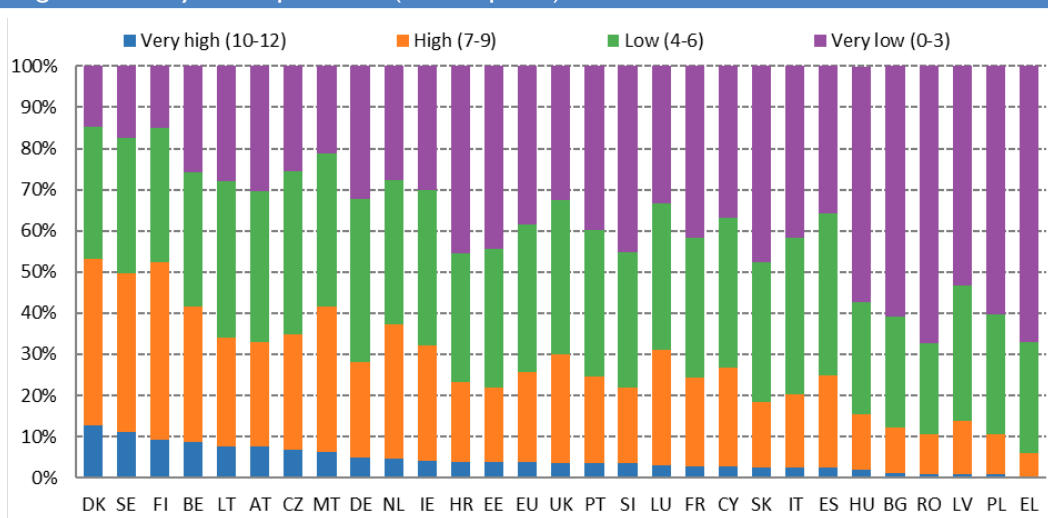
Fonte: DESI 2020, European Commission

Grecia e Lettonia che mostrano punteggi inferiori a 35 punti, significativamente al di sotto della media UE di 43 punti.

Nella Figura 2 sono riportati i punteggi relativi alla digitalizzazione delle imprese e delle performance nell'e-commerce. I Paesi leader sono la Finlandia, l'Olanda e il Belgio con punteggi superiori a 60 mentre Bulgaria, Ungheria, Polonia, Romania, Lettonia e Slovacchia sono indietro nella adozione di tecnologie per l'e-business. Anche l'Italia mostra punteggi troppo bassi ed è evidente e preoccupante il gap con gli altri paesi più industrializzati d'Europa.

**FIGURA 3**

Digital Intensity Index per livelli (% di imprese), 2019

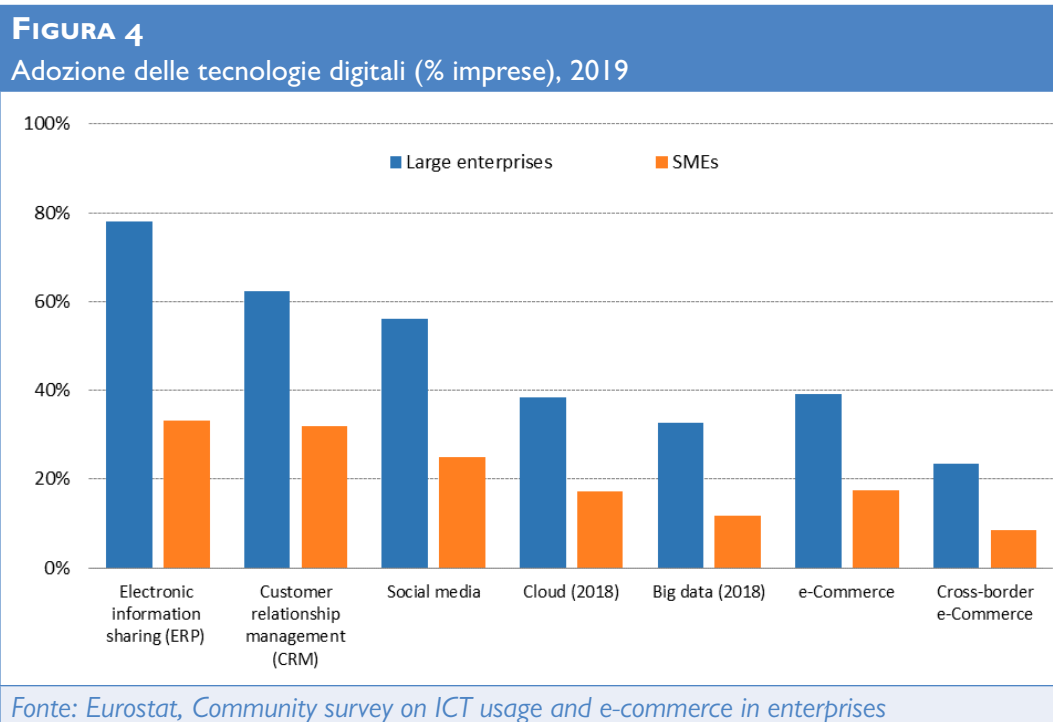


Nella Figura 3 è mostrato il punteggio dell'anno 2019 per il Digital Intensity Index (DII) che misura l'utilizzo delle diverse tecnologie a livello di impresa. Il punteggio DII per le singole

imprese varia da 0 a 12 ed è basato sul numero di diverse tecnologie digitali che sono in uso presso le imprese. Tra le tecnologie prese in considerazione ci sono moltissimi strumenti di software che sono considerati fondamentali per la misurazione delle performance in termini di transizione digitale.

Come è possibile vedere dal grafico, le performance migliori sono quelle dei soliti noti mentre l'Italia mostra una percentuale particolarmente elevata di imprese con bassa o bassissima performance nell'integrazione digitale.

Dalla lettura del rapporto emerge più in generale che le imprese di maggiori dimensioni adottano nuove tecnologie con maggiore frequenza: i software relativi alla gestione delle risorse (ERP), alla *customer relationship management* e all'analisi e gestione dei dati trovano scarsissima penetrazione nelle imprese di medie e piccola dimensione. Sebbene presenti sui social media in percentuali incoraggianti, le piccole e medie imprese in Europa non sfruttano particolarmente le possibilità date dall'e-commerce e le opportunità mancate di adeguato sfruttamento delle tecnologie esistenti sono moltissime per le PMI.



Nel 2018 il 12% delle imprese ha utilizzato software per la gestione dei big data e ciò ha consentito di migliorare la qualità delle decisioni spesso in tempo reale. Anche in questo caso le imprese di maggiori dimensioni sono le più attrezzate mentre le PMI non raggiungono percentuali soddisfacenti.

Il quadro europeo di riferimento non sembra restituire quindi elementi incoraggianti per il nostro paese e, in considerazione della larga maggioranza di PMI che ne costituiscono il tessuto produttivo, i risultati che abbiamo evidenziato rendono il quadro ancora più critico in termini di prospettive.

In Italia l'Istat svolge una indagine periodica su imprese e ICT<sup>13</sup> che è alla base dei dati

riportati per l'Italia nel DESI. A livello nazionale il consueto e storico divario tra Nord e Sud si replica perfettamente anche nell'adozione delle tecnologie digitali: nel Mezzogiorno l'87,1% delle PMI non adotta più di 6 tecnologie tra quelle indicate nel DESI. Le imprese che forniscono informazioni sul proprio sito web sono in crescita (dal 33,1% del 2019 al 55,5%) ma le applicazioni digitali più evolute sono scarsamente diffuse tra le PMI.

La dimensione aziendale e la complessità organizzativa appaiono quindi correlate con il grado di digitalizzazione delle imprese. Rispetto all'anno precedente sono in crescita le imprese italiane che utilizzano i servizi *cloud* che spesso aiutano le imprese ad esternalizzare funzioni fondamentali, riducendo la necessità di investimenti fissi che necessitano di continua e attenta manutenzione. Si registrano segnali incoraggianti negli investimenti in intelligenza artificiale e nell'uso di robot industriali, anche in correlazione agli strumenti di incentivo messi in campo dal governo di cui diremo più precisamente nel prossimo paragrafo. Anche il dettaglio sul nostro paese conferma quindi la necessità di maggiori investimenti nel processo di trasformazione digitale per le PMI meno interessate, per ragioni legate alla struttura aziendale e alla disponibilità di risorse, a investimenti in hardware e macchinari e più propense all'adozione di software ed esternalizzazione dei servizi.

L'investimento in digitalizzazione delle piccole e medie imprese va quindi visto come una politica finalizzata a produrre una doppia convergenza: la convergenza (in termini di produttività e Pil) dell'Italia verso l'Europa e del Mezzogiorno verso il Nord. Come tale, esso ha una funzione non solo economica, ma anche sociale in quanto rappresenta un potenziale *driver* di coesione territoriale.

### 3. Le misure di incentivazione della transizione digitale

Sono diverse le misure che nel corso degli anni lo Stato italiano ha messo in atto per cercare di incentivare i processi di trasformazione digitale. Tra le misure attualmente in vigore si contano diversi tipi di crediti d'imposta connessi agli investimenti finalizzati al miglioramento della dotazione digitale delle imprese.

Nell'ambito di questi provvedimenti la parte del leone continuano a farla gli incentivi a investimenti in hardware, impianti e macchinari che hanno collegamenti diretti con il miglioramento tecnologico del processo di produzione. Ci sono crediti d'imposta finalizzati alla ricerca industriale e ai costi di ricerca e sviluppo che, al ricorrere di alcune condizioni legate alla natura specifica del progetto, possono contribuire a migliorare la dotazione tecnologica dell'impresa visto che le innovazioni di processo e lo sviluppo di prodotto sono spesso supportati da miglioramenti di natura tecnologica.

A partire dal 2020, il credito d'imposta per investimenti in ricerca e sviluppo è stato espressamente dedicato alla transizione ecologica e alla innovazione tecnologica 4.0 con un maggiore orientamento al tema della transizione digitale.<sup>14</sup>

Alcune delle forme di incentivazione e sussidio pubblico quali il credito d'imposta per l'acquisto di beni strumentali nuovi, il superammortamento e l'iperammortamento, possono contribuire a rinnovare il parco degli impianti e macchinari e delle strutture di supporto, incentivando le imprese che vogliono digitalizzare i propri processi produttivi a investire in beni di ultima generazione che hanno elementi digitali strutturalmente connessi col loro

14 Per alcune proposte di riforma del credito d'imposta per ricerca e sviluppo si veda C. Stagnaro, "Credito d'imposta per ricerca sviluppo e innovazione: bene ma non benissimo", *IBL Briefing Paper*, 2019, 184, [http://www.brunoleonimedia.it/public/BP/IBL\\_BP\\_184-OED-Tech\\_Digitale.pdf](http://www.brunoleonimedia.it/public/BP/IBL_BP_184-OED-Tech_Digitale.pdf)



funzionamento. Tra i beni strumentali nuovi soggetti all'agevolazione una parte è dedicata anche alle componenti di natura immateriale, sia quelle riferite all'acquisto di beni strumentali ricompresi nell'Allegato B (e dunque connessi a investimenti figli del "vecchio" programma Industria, poi Impresa, 4.0) sia esterni a esso (ma con aliquota inferiore). Ci sono anche misure specifiche per la formazione dei dipendenti, ma gli investimenti diversi da quelli in macchinari non sono incentivati se non per una misura residuale ancora in vigore per il software acquistato dalle farmacie. In sintesi, il *software* viene visto come un intervento meritevole di essere incentivato solo nella misura in cui esso è ancillare a investimenti in macchinari. Si noti che ciò non solo tradisce una visione parziale della composizione dell'economia italiana – in quanto sembra ricondurre tutto al modello dell'impresa industriale di medio-grandi dimensioni – ma rischia di indurre nel mercato due ulteriori distorsioni: i) favorire solo una specifica categoria di imprese che, peraltro, almeno in parte avrebbero comunque effettuato gli investimenti incentivati; ii) marginalizzare ulteriormente le imprese di piccole e piccolissime dimensioni, specialmente nel settore dei servizi, senza affrontare la barriera all'investimento che le contraddistingue e, dunque, in ultima analisi, non raggiungere proprio quei soggetti che più hanno bisogno di una "spinta". Se si aggiunge che il peso delle imprese di medio-grande dimensione è maggiore nella parte più ricca del paese è evidente come queste politiche possano finire con l'aumentare il divario tra Nord e Mezzogiorno.

I soldi pubblici vengono quindi spesi per incentivare gli investimenti delle imprese ma ci sembra che il quadro resti fortemente sbilanciato a beneficio della componente hardware e degli investimenti materiali. Per quanto abbiamo già evidenziato non c'è dubbio che la creazione di una infrastruttura digitale e la digitalizzazione dei processi produttivi siano di fondamentale importanza ma è anche vero che queste misure tendono a favorire le grandi imprese di settori specifici, ampliando così quella distorsione già insita nei sussidi pubblici a favore di determinate azioni o categorie di imprese.

Per le PMI la sfida della digitalizzazione si gioca molto di più sull'acquisizione di servizi digitali e di software capaci di aumentare la produttività dei processi interni e, allo stato attuale, non sembra di rinvenire, nel coacervo di azioni pubbliche a supporto della transizione digitale misure specifiche per queste esigenze. Infatti, i passi che sono stati compiuti in questa direzione col programma Transizione 4.0 (a partire dagli ultimi mesi del 2020) denotano una qualche consapevolezza del problema, ma contemporaneamente rischiano di travisarne le cause: per esempio, le agevolazioni per il *software* non ricompreso nell'Allegato B includono pressoché qualunque applicativo, inclusi i programmi per la fatturazione elettronica (che pure rappresenta un obbligo di legge). Una base così estesa ha anche indotto a prevedere un'aliquota relativamente bassa (il 10%). Se l'obiettivo era (ed è) quello di promuovere l'adozione di gestionali e altri applicativi "sostanziosi", allora sarebbe meglio restringere la platea degli investimenti incentivabili, escludendo quelli basilari, e prevedere un'aliquota più elevata.

Non sembra un caso che anche una recente iniziativa "a sportello", il fondo per le agevolazioni per la "trasformazione digitale" delle Pmi, ha visto, a quattro mesi dalla partenza, una prenotazione per una cifra inferiore alla metà dei 100 milioni disponibili, in parte a fondo perduto e in parte secondo un finanziamento agevolato.<sup>15</sup> Ciò dipende, probabilmente, da una pluralità di ragioni (come vedremo anche in seguito): tuttavia, è abbastanza evidente che lo scarso tasso di utilizzazione riflette quanto meno l'esistenza di difficoltà nell'accesso



alla (o nella conoscenza della) misura, e probabilmente anche la proliferazione di molti interventi di piccolo taglio che generano confusione tra le aziende e i loro collaboratori e consulenti.

La transizione digitale è una sfida rilevante per l'intero paese ma se le imprese, e in particolare quelle di dimensioni inferiori, non saranno capaci di investire secondo le esigenze specifiche non sarà possibile centrare gli obiettivi di miglioramento produttivo che servono per tornare a crescere. I problemi connessi agli interventi di politica industriale e di incentivo agli investimenti sono noti: spesso le imprese che avrebbero comunque investito lo fanno usufruendo dei sussidi e degli strumenti di supporto pubblico che così finiscono con il non creare effetti addizionali di crescita; altre volte gli incentivi sono disegnati in maniera tale da attrarre le imprese verso investimenti che non sarebbero strettamente necessari ma che vengono sposati per sfruttare le opportunità di finanziamento pubblico esistente. Ci sembra che nel caso degli incentivi alla transizione digitale ci troviamo di fronte a entrambi i pericoli, soprattutto se si guarda alle esigenze delle PMI nella loro rincorsa alla trasformazione digitale.

Il Next Generation UE prevede la transizione digitale come misura trasversale dell'intero Piano di Ripresa e Resilienza e una missione specifica è dedicata alla digitalizzazione, innovazione e competitività del sistema produttivo. Il modello seguito però sembra essere quello già visto della incentivazione fiscale degli investimenti in beni materiali strumentali, e in beni immateriali a essi connessi, nonché in attività di ricerca e sviluppo. Una parte ancora rilevante è riservata alle infrastrutture digitali come le reti a banda larga e quelle di supporto alla trasmissione di dati su dispositivi mobili. Lo stanziamento totale per questa componente è di 26,55 miliardi, di cui 800 milioni sul React/EU espressamente dedicate alle PMI. Accanto ai processi di digitalizzazione manifatturieri e al potenziamento delle infrastrutture digitali serve dotare le PMI di strumenti agili che consentano, nella massima semplicità di accesso e con meno vincoli possibili al fine di lasciare massimo spazio alla discrezionalità e alla convenienza della singola impresa, di investire in software e servizi per accelerare la digitalizzazione dei processi. Nel novero delle PMI vanno ricompresi anche i professionisti (come peraltro già in parte accade) i cui processi di digitalizzazione sono resi più complessi dalla diffusa mancanza di standardizzazione dei servizi offerti e da una dimensione ancora quasi artigianale. Il ruolo dei professionisti nel processo di digitalizzazione anche delle imprese clienti può essere di fondamentale importanza proprio perché la gestione dei dati, delle informazioni e dei relativi flussi può aver bisogno di un sistema integrato di comunicazione e gestione che vede i professionisti e le PMI lavorare spesso in sinergia con la necessità di condividere strutture e possibilità quindi di ottenere economie di scopo. Il rischio che ci sembra di scorgere è che il PNRR si concentri sulle misure già adottate rifinanziandole senza considerare la specificità delle esigenze delle PMI e degli investimenti in software di gestione dei dati e di analisi che sono una componente fondamentale per il successo nei processi di transizione digitale.

Un precedente interessante è quello dei voucher per la digitalizzazione lanciati dal Ministero dello Sviluppo economico e relativi al finanziamento a fondo perduto, fino a 10.000 euro, di spese l'acquisto di software, hardware o servizi, lo sviluppo di soluzioni di e-commerce, la connettività a banda larga e ultralarga da parte delle imprese, la formazione qualificata, nel campo ICT, del personale e il collegamento alla rete internet mediante la tecnologia satellitare.

Il beneficio del sussidio sotto forma di voucher resta quello di lasciare ampio spazio discrezionale al soggetto che lo riceve evitando di distorcere eccessivamente e indirizzare

in maniera specifica il processo decisionale della singola impresa. Inoltre, la semplicità della procedura e la sua fruibilità anche da parte di imprese che hanno utili limitati (e quindi scarso spazio fiscale per godere di un credito d'imposta) fa premio sui difetti di tale strumento. Contemporaneamente, un *voucher* impone all'Amministrazione maggiori oneri e, a differenza di un credito d'imposta, presuppone di istruire delle pratiche che in qualche modo vanno gestite, così come l'eventuale contenzioso.

Le somme agevolazioni erogate tra il 2014 e il 2019 per il voucher digitalizzazione sono state oltre 341 milioni di euro con una buona partecipazione delle imprese del Mezzogiorno d'Italia che avevano quote di fondo perduto più elevato.<sup>16</sup>

#### 4. Una proposta di policy

La digitalizzazione delle imprese parte necessariamente dall'adozione degli strumenti più avanzati per svolgere funzioni amministrative interne, prima ancora che dalla revisione dei processi produttivi, anche perché questi ultimi dipendono spesso dal settore e dalla natura dell'impresa.

A tal fine, occorre ripensare e adeguare gli strumenti esistenti, in modo tale da favorirne la fruizione da parte delle piccole e medie imprese.

Vengono, in particolare, prese in considerazione tre ipotesi:

- Proposta 1: Un *voucher* di entità non superiore ai 10.000 euro per beneficiario, rivolto a tutte le imprese di piccole dimensioni (con fatturato non superiore ai 10 milioni di euro e numero di addetti non superiore a 50) eleggibile per qualunque spesa per l'acquisto di nuovo software. Il voucher dovrebbe coprire il 50% delle spese nei software applicativi (escludendo, quindi, il software di sistema e il middleware).
- Proposta 2: Revisione dell'aliquota per l'acquisto dei beni immateriali ai fini del credito d'imposta del pacchetto Transizione 4.0 dal 20% al 40% per investimenti fino a 100 mila euro, e mantenimento dell'attuale aliquota del 20% per la parte di investimento eccedente i 100 mila euro e fino a un milione di euro.
- Proposta 3: Credito di imposta (compensabile con qualunque debito fiscale o contributivo) pari al 50% delle spese in applicativi fino a 20 mila euro e al 25% per la quota eccedente i 20 mila euro e fino a 100 mila euro.

Tutti questi strumenti vanno riservati a imprese classificate come Pmi, ossia con un fatturato non superiore a 50 milioni di euro e un numero di dipendenti inferiore a 250. La misura dovrebbe estendersi anche ai professionisti e alle ditte individuali. La platea di riferimento, quindi, è composta da circa 4,2 milioni di imprese con non più di 9 addetti, 200 mila con un numero di dipendenti compreso tra 10 e 49, e 24 mila tra 50 e 249. Inoltre, tra le spese eleggibili andrebbero considerati non solo l'acquisto di *software*, ma anche la sottoscrizione di licenze di utilizzo (come accade per le misure in vigore dal 2020). Molto spesso, la digitalizzazione per le piccole imprese passa attraverso meccanismi di "abbonamento" (è il caso per esempio dei servizi in cloud), i quali ai fini civilistici non sono iscritti a bilancio come investimenti. È però fondamentale avere, in questo ambito, un'ottica sostanziale, non formale: ciò che conta non è che l'impresa sia titolare di un applicativo, ma che lo utilizzi digitalizzando i propri processi, a prescindere dalle forme contrattuali sottostanti.

<sup>16</sup> Ministero dello Sviluppo Economico. "Relazione sugli interventi di sostegno alle attività economiche e produttive". Anno 2021.

Si tratta di misure che puntano a obiettivi diversi tra di loro ma convergenti. La prima ha come *target* la fascia delle microimprese poco o per nulla digitalizzate. Si tratta di un provvedimento che, nei fatti, incrocia in molti casi il passaggio generazionale, che rappresenta tanto un potenziale momento di rottura, quanto un'opportunità. Il vantaggio di questa tipologia di intervento è evidente: si tratta di mettere a disposizione di imprese "recalcitranti" un finanziamento facilmente accessibile che, riducendo sostanzialmente il costo del *software*, le induca a colmare quel gap organizzativo che, per qualche ragione, finora non avevano superato.

Il secondo provvedimento richiede invece una riflessione più articolata. Si tratta, in pratica, dell'estensione di una misura esistente, abbandonando del tutto la distinzione tra *software* ricompresi e non ricompresi nell'Allegato B ed elevando in misura significativa l'aliquota e le soglie. Si potrebbe obiettare che, con soglie così alte, nei fatti si beneficiano imprese di medio-grandi dimensioni. Anche limitando il beneficio alle sole imprese che ricadono all'interno della definizione europea di media impresa (con non più di 250 dipendenti e fatturato non superiore ai 50 milioni di euro), è evidente che i principali beneficiari sarebbero le imprese più grandi che, nel panorama italiano, appartengono allo strato più alto della distribuzione dimensionale delle imprese. La domanda che è necessario porsi è, dunque, se – e in quale misura – un incentivo così generoso abbia l'effetto di stimolare investimenti aggiuntivi e non, invece, quello di un mero trasferimento a favore di investimenti che sarebbero stati comunque sostenuti.

La terza misura rappresenta un compromesso tra le due precedenti: pur avendo forma di credito d'imposta, la possibilità di compensare con qualunque debito fiscale o contributivo lo rende fruibile anche da parte di imprese che hanno utili bassi o negativi – un'esigenza particolarmente rilevante in questo momento storico. È, questa, una prassi già sperimentata coi vari crediti d'imposta 4.0 e ormai accettata nell'ordinamento. L'entità del beneficio è significativa soprattutto per le imprese piccole e micro e per gli investimenti di piccola o media taglia, mentre decresce con l'entità dell'investimento. Questa scelta risponde alla duplice esigenza di contenerne il costo e, contemporaneamente, massimizzare la probabilità che l'agevolazione produca effettiva addizionalità, senza trasferire risorse a imprese che – per cultura interna e capacità finanziaria – avrebbero comunque sostenuto la spesa.

Inoltre, interventi di questo tipo generano effettiva addizionalità solo se vengono introdotti come misure strutturali e non di breve durata. In questo senso, è preferibile un incentivo meno generoso ma stabile nel tempo rispetto a uno estremamente conveniente ma di durata limitata. La durata e prevedibilità della misura è essenziale alla luce di un aspetto che vedremo con più precisione in seguito. L'esperienza del *voucher* per la digitalizzazione adottato negli anni scorsi appare, infatti, in chiaroscuro: a dispetto della sua estrema semplicità, il numero di imprese che vi hanno fatto ricorso è abbastanza limitato (circa 44 mila), tanto che il fondo non è andato esaurito.<sup>17</sup> Probabilmente questo dipende da due fattori: i) l'estemporaneità delle misure e, quindi, la sua difficile conoscibilità proprio da parte delle imprese meno digitalizzate, che in teoria dovrebbero esserne il *target*; ii) anche ammesso che imprese poco digitalizzate siano a conoscenza della misura, esse devono convincersi a compiere quella che, internamente, può apparire come una piccola rivoluzione. Questo richiede tempo e lavoro informativo, che è incompatibile con meccanismi "a rubinetto" e con misure valide solo per un periodo limitato di tempo. Inoltre, come abbiamo detto, molte Pmi preferiscono l'acquisto di licenze di utilizzo rinnovate annualmente per il software:

17 Fonte: Registro nazionale degli aiuti di Stato.

è evidente che una misura limitata nel tempo penalizzerebbe chi sceglie questa strada che, tra l'altro, è particolarmente rilevante per le piccole e micro-imprese. Per queste ragioni, rendere l'agevolazione strutturale – o quantomeno darle una proiezione di lungo termine, per esempio coincidente col quinquennio di validità del Pnrr – è una componente determinante del suo eventuale successo.

Per valutare i costi della misura, abbiamo anzitutto preso in considerazione la dimensione del mercato: nel 2019, la spesa per i software applicativi è stata complessivamente pari a 5,9 miliardi di euro.<sup>18</sup> Si può assumere che all'incirca la metà di questa spesa sia imputabile alle grandi imprese, che non sono eleggibili per l'agevolazione da noi proposta. Quindi il mercato – in presenza di agevolazioni modeste – vale all'incirca 3 miliardi di euro. Nel 2018 i voucher sono stati utilizzati da circa 44 mila imprese, con un importo medio di circa 3.600 euro. Questo dato riflette la limitatezza delle risorse disponibili – peraltro non utilizzate interamente, all'apparenza – ma anche, evidentemente, la scarsa conoscenza sulla misura. Infatti, la platea delle imprese potenzialmente eleggibili è di oltre 4 milioni. Se ne può dedurre che le imprese che hanno sfruttato il voucher sono quelle più dinamiche e propense alla digitalizzazione, che dunque tendenzialmente hanno un livello di spesa per la digitalizzazione intrinsecamente maggiore. Ciò implica, peraltro, un fallimento degli obiettivi del provvedimento: se le cose sono andate così, allora significa che il voucher è stato utilizzato proprio da quelli che non ne avevano bisogno, e quindi la componente di mero trasferimento ha prevalso su quella di addizionalità. Naturalmente, si tratta di una mera ipotesi, visto che non sono al momento stati effettuati studi per valutare la *policy* né sono disponibili (a nostra conoscenza) dati che consentano di verificare questa spiegazione. Eppure, risulta difficile comprendere altrimenti le ragioni per cui delle risorse – in principio facilmente accessibili e rispondenti alle esigenze delle imprese – sono state “lasciate per terra”.

Da qui deriva una prima assunzione: più si allarga la platea, più scenderà l'entità media del voucher. Assumiamo quindi un taglio medio inferiore e differenziato in funzione della dimensione delle imprese (che è una proxy della loro capacità di cogliere le opportunità). Secondariamente, assumiamo che il nuovo voucher – in presenza di adeguata informazione e rendendo la misura strutturale – verrà utilizzato da un terzo delle micro-imprese, la metà di quelle piccole e i due terzi di quelle medie, con una spesa crescente con la dimensione (2.000 euro per le micro, 4.000 per le piccole, 7.500 per le medie).

**TABELLA 1****Stima sul costo della Proposta I**

Classe imprese	Numero [migliaia]	Entità media dell'agevolazione [euro]	Spesa totale [mln euro]
Micro	1.393	2.000	2.786,7
Piccole	98	4.000	392,2
Medie	15,7	7.500	118
Totale	1.507,1	2.187	3.296,9

*Nota: Imprese micro: addetti < 10 e fatturato < 2 milioni di euro; piccole: 10-49 addetti e fatturato 2-10 milioni; medie: 50-249 addetti e fatturato 10-50 milioni.*

*Nota 2: in totale, il numero di micro imprese attive è pari a 4,2 milioni, le piccole sono 196 mila e le medie 24 mila.*

La Tabella I riporta il risultato della stima.

Il costo complessivo dell'agevolazione sarebbe pari a circa 3,3 miliardi di euro, corrispondente a una spesa complessiva in applicativi di 6,6 miliardi di euro, all'incirca il 40% in più rispetto alla spesa complessiva delle Pmi nel 2019 (sotto l'assunzione che circa la metà della spesa attuale sia imputabile alle imprese di medio-grandi dimensioni).

Per stimare il costo della riproposizione dell'iperammortamento in forma potenziata per il software – estendendo la platea dei beni immateriali incentivabili a tutti gli applicativi e allineando le rispettive aliquote, a prescindere se essi siano inclusi o meno nell'Allegato B – prendiamo le mosse dalle ipotesi alla base della relazione tecnica alla base della norma contenuta nella legge di bilancio per l'anno 2021. In tale documento, si assumeva la spesa in software incentivabile pari a circa 3,4 miliardi di euro. Gli effetti finanziari della manovra sono riportati nella seguente tabella. Conseguentemente, vengono anche stimati gli effetti finanziari della nostra proposta, assumendo che essa possa determinare un incremento della spesa incentivabile analogo a quello del voucher (cioè 6,6 miliardi di euro). In pratica, la stima del costo delle Proposte 2 e 3 discende, per quanto riguarda la dimensione del mercato, dalle medesime ipotesi alla base della stima sulla Proposta 1; e, per quanto riguarda l'impatto sulle finanze pubbliche, dalle stime effettuate dal Governo stesso in occasione dell'approvazione della Legge di bilancio 2021. Rispetto a queste ultime, e al netto del fattore "di scala" dovuto alla più ampia platea di investimenti eleggibili, abbiamo applicato dei coefficienti moltiplicativi per riflettere sia la maggior generosità delle aliquote di ammortamento, sia la più o meno vasta entità degli investimenti eleggibili. Naturalmente, queste ultime sono ipotesi arbitrarie, che dipendono anche dalla distribuzione degli investimenti eleggibili per dimensione – sotto questo profilo, abbiamo fatto una terza assunzione implicita, ossia che gran parte della massa di investimenti (e dunque la conseguente spesa fiscale) si concentri nella fascia medio-basse inferiore a 100 mila euro e, quindi, risenta in modo più che proporzionale delle nuove aliquote.

**TABELLA 2****Stima sul costo delle Proposte 2 e 3**

	2022	2023	2024	2025	2026
Credito Transizione 4.0	185,5	411,7	456,6	271,2	45
Proposta 2	468,1	1.038,9	1.152,2	684,4	113,6
Proposta 3	396,1	879,1	975,0	579,0	96,1

*Nota: Per quantificare il costo delle proposte 2 e 3 abbiamo assunto un impatto maggiore, rispetto al credito della Transizione 4.0, rispettivamente del 30 e del 10%*

Il costo cumulato delle proposte 2 e 3 è pari rispettivamente a 3,5 e 2,9 miliardi di euro nel quinquennio. Come si vede, si tratta di cifre significativamente diverse tra di loro ma di ordine di grandezza analogo e simile anche alla Proposta 1, ma – rispetto a quest'ultima – cambia in modo rilevante il profilo temporale degli oneri per la finanza pubblica. Naturalmente, queste stime si riferiscono a costi annuali, per i quali è necessario trovare copertura per ogni anno di vigenza dell'agevolazione.

Il costo dei provvedimenti potrebbe essere significativamente ridotto affiancando, al criterio volumetrico qui presentato, uno relativo all'incrementalità dell'investimento: l'agevolazione, per esempio, potrebbe applicarsi solo in presenza di un incremento rispetto agli investimenti del triennio precedente, ed essere composta da una parte applicabile all'intero volume dell'investimento e un'altra legata solo alla quota incrementale (sebbene la previsione dell'incrementalità possa determinare una minore immediatezza nell'utilizzo).

In ogni caso, le Proposte 1 e 3 sembrano preferibili, non solo per una questione legata al

contenimento dei costi, ma anche perché appaiono meglio focalizzate sulla rimozione delle barriere agli investimenti in software.

Resta un ultimo tema da affrontare. Come abbiamo visto, il voucher per la digitalizzazione negli anni scorsi è stato utilizzato da un numero limitato di imprese (e non solo per la ridotta dimensione del fondo), in buona parte – si può presumere – già digitalizzate o comunque culturalmente orientate all'utilizzo delle nuove tecnologie. Nell'ottica della promozione degli investimenti digitali e della modernizzazione dei processi produttivi, una misura di agevolazione deve invece puntare prioritariamente a quelle imprese che ancora non hanno compiuto il passo, e che generalmente sono di piccole o piccolissime dimensioni. Il tema dell'informazione è dunque centrale. Abbiamo già visto che, da questo punto di vista, è necessario prevedere che l'agevolazione sia introdotta in modo strutturale nell'ordinamento o, almeno, che abbia validità pluriennale (per esempio il quinquennio 2022-26). Ma ciò non è sufficiente: occorre anche individuare dei canali di diffusione dell'informazione che possano effettivamente raggiungere le imprese. Uno è ovvio: la rete dei Punti impresa digitale presso le Camere di commercio, che peraltro già si occupa in parte di queste tematiche, dovrebbe essere ingaggiata per fornire informazione alle imprese relativamente alle opportunità della digitalizzazione e alle agevolazioni esistenti, anche attraverso l'invio di messaggi standardizzati e l'organizzazione di *roadshow*. Ma c'è uno strumento ancora più efficace per arrivare a raggiungere capillarmente l'universo delle imprese: mettere in campo i loro consulenti in campo fiscale, a partire dai commercialisti che già si sono trovati a essere il principale motore di adozione di molte innovazioni digitali legate agli adempimenti quali la fatturazione elettronica. In questo senso, sarebbe opportuno stilare dei protocolli di intesa tra il Ministero dello Sviluppo economico e l'Ordine dei Commercialisti – ed eventuali altre reti di consulenti – in modo tale da far leva su questi ultimi per raggiungere l'imprenditore e informarlo delle opportunità. Per rendere più efficace questo meccanismo si può anche prevedere un incentivo economico – per esempio la compartecipazione al voucher per una modesta percentuale, ipotizziamo il 5% - in modo tale da creare un interesse. Tale ipotesi andrebbe, naturalmente, approfondita, visto che già oggi l'esistenza di una pluralità di misure ha contribuito a incrementare in modo significativo l'attività e il fatturato dei consulenti. Per questo, un incentivo del genere è sostenibile solo nel contesto di una radicale semplificazione, accorpamento e razionalizzazione delle forme di agevolazione per gli investimenti, in modo tale da assegnare ai professionisti non tanto la funzione di "ottimizzatori fiscali" quanto quella di ambasciatori della digitalizzazione. Per svolgere in modo efficace questa funzione, gli stessi commercialisti e gli altri consulenti ingaggiati dovrebbero proseguire nel processo di aggiornamento delle proprie competenze per comprendere in quale modo la digitalizzazione possa rendere più efficienti i processi produttivi. E, questo, rappresenta in sé un ulteriore obiettivo, in quanto – come abbiamo detto – i professionisti sono essi stessi un target (anche alla luce del fatto che la dinamica della produttività nelle professioni è piatta o declinante da anni). Assumendo che circa la metà dei voucher potrebbero essere veicolati attraverso questo canale, l'incremento del costo per la copertura sarebbe del 2,5%, quindi perfettamente in linea con l'obiettivo di mantenerne sotto controllo gli oneri per la finanza pubblica.

L'impatto in termini di performance di queste proposte non va visto esclusivamente con riferimento al potenziale aumento del Pil. Non c'è dubbio che solo la più ampia adozione da parte delle imprese destinatarie degli interventi sulla digitalizzazione del Pnrr può garantire il raggiungimento degli obiettivi di aumento del Pil attribuibili alla componente 2 della Missione 1, che vedono uno scostamento fino allo 0,3% dallo scenario base già dal 2022 e per tutto il periodo dal 2024 al 2026. Può essere più interessante ragionare sul possibile

impatto di queste proposte sul tasso di digitalizzazione del nostro Paese, partendo dai dati dell'Istat sul Digital Intensity Index che abbiamo commentato nelle pagine precedenti. Nel 2020 l'82% delle imprese con almeno 10 addetti non ha adottato più di 6 tecnologie tra le 12 considerate dall'indicatore europeo di digitalizzazione, collocandosi a un livello "basso" o "molto basso" d'adozione dell'ICT. Il restante 18% svolge invece almeno 7 delle 12 funzioni, posizionandosi su livelli "alti" o "molto alti" di digitalizzazione. Se anche solo la metà delle micro imprese riportate nella tabella 1 investisse in almeno una delle tecnologie riportate dall'indicatore e ipotizzando, in maniera prudenziale, che almeno il 20% adotti già almeno 6 tecnologie e si trovi al margine della classe di digitalizzazione più elevata, registreremmo un incremento della percentuale di micro imprese con almeno 7 funzioni fino a circa il 25%. Ciò contribuirebbe quindi a un miglioramento dei risultati nell'indicatore di digitalizzazione di oltre un terzo solo per le micro imprese, senza considerare i possibili effetti sulla platea delle piccole e medie imprese destinatarie della nostra proposta.

In conclusione, se il Governo intende realmente raggiungere l'obiettivo della digitalizzazione delle imprese, esso deve concentrare la potenza di fuoco su strumenti facilmente accessibili alle piccole e micro-imprese. Questo tende a privilegiare agevolazioni che siano facilmente fruibili e che non siano spendibili solo da realtà con bilanci in attivo: per questo riteniamo preferibili le nostre Proposte 1 e 3 (voucher e credito d'imposta compensabile con qualunque debito fiscale e contributivo) rispetto alla Proposta 2 (revisione delle aliquote di ammortamento per gli investimenti in software). Va da sé che la revisione complessiva delle aliquote di ammortamento sarebbe un intervento necessario alla manutenzione dell'ordinamento fiscale, che potrebbe nei fatti recepire le indicazioni esposte in questo lavoro. Tuttavia, si tratterebbe di una riforma di vasta portata, ben più ampia rispetto al limitato obiettivo su cui ci siamo concentrati in questa sede.

Inoltre, il voucher e il credito d'imposta hanno caratteristiche tali da poter essere meglio adattate a una molteplicità di interventi, incluse le spese per l'acquisto di licenze annuali degli applicativi in questione. Il credito d'imposta, infine, ha le maggiori chance di diventare una componente strutturale dell'ordinamento fiscale e si sposa perfettamente con l'idea di affidarsi a canali di informazione e distribuzione innovativi, come quello dei commercialisti e dei consulenti fiscali.



## Chi Siamo

L'Istituto Bruno Leoni (IBL), intitolato al grande giurista e filosofo torinese, nasce con l'ambizione di stimolare il dibattito pubblico, in Italia, promuovendo in modo puntuale e rigoroso un punto di vista autenticamente liberale. L'IBL intende studiare, promuovere e diffondere gli ideali del mercato, della proprietà privata, e della libertà di scambio. Attraverso la pubblicazione di libri (sia di taglio accademico, sia divulgativi), l'organizzazione di convegni, la diffusione di articoli sulla stampa nazionale e internazionale, l'elaborazione di brevi studi e briefing papers, l'IBL mira ad orientare il processo decisionale, ad informare al meglio la pubblica opinione, a crescere una nuova generazione di intellettuali e studiosi sensibili alle ragioni della libertà.

## Cosa Vogliamo

La nostra filosofia è conosciuta sotto molte etichette: "liberale", "liberista", "individualista", "libertaria". I nomi non contano. Ciò che importa è che a orientare la nostra azione è la fedeltà a quello che Lord Acton ha definito "il fine politico supremo": la libertà individuale. In un'epoca nella quale i nemici della libertà sembrano acquistare nuovo vigore, l'IBL vuole promuovere le ragioni della libertà attraverso studi e ricerche puntuali e rigorosi, ma al contempo scevri da ogni tecnicismo.

## I Briefing Paper

I "Briefing Papers" dell'Istituto Bruno Leoni vogliono mettere a disposizione di tutti, e in particolare dei professionisti dell'informazione, un punto di vista originale e coerentemente liberale su questioni d'attualità di sicuro interesse. I Briefing Papers vengono pubblicati e divulgati ogni mese. Essi sono liberamente scaricabili dal sito [www.brunoleoni.it](http://www.brunoleoni.it).