

FATTORI FRENANTI DELLO SVILUPPO DEL LEGAL TECH IN ITALIA

Nel 1849 il fiorentino Antonio Meucci sviluppò il “telettrofono”, il primo telefono al mondo. Nel 1880 il veronese Enrico Zeno Bernardi inventò il motore a scoppio. Lo stesso anno il piemontese Alessandro Cruto realizzò la lampada ad incandescenza. Perché dunque queste invenzioni sono solitamente attribuite rispettivamente ad Alexander Graham Bell, a Karl Friedrich Benz, a Thomas Alva Edison?

Facendo un salto di parecchi lustri, nel 1965 presso la Olivetti di Ivrea venne alla luce il primo personal computer, l’“Olivetti Programma 101”, detto anche “Perottina” (dal nome dell’ing. Pier Giorgio Perotto), presentato alla Fiera di New York e venduto in parecchi esemplari. Perché nei musei sulla storia del computer si ricordano invece l’Altair 8800, l’Apple II, il Commodore VIC-20, il Sinclair ZX Spectrum ecc.?

Come insegnano, fra altre, le biografie di Guglielmo Marconi, Giulio Natta e Federico Faggin, il genio inventivo non sempre è sufficiente per sviluppare un’idea innovativa, per brevettarla e raggiungere il successo commerciale. Sono indispensabili notevoli investimenti ed un contesto culturale, sociale e normativo favorevole (o quantomeno non ostile).

AmMESSO che i riferimenti nazionali abbiano ancora un significato nell’analisi di questi fenomeni, possiamo affermare che oggi idee originali ed innovative trovino in Italia terreno fertile? La storia di Yoox e di Opto Telematics, che hanno registrato un vero successo solo a seguito dell’intervento del capitale straniero, spengono gli entusiasmi. In confronto con altre nazioni (anche alla vicina Francia), manca in Italia un maturo mercato degli investimenti in start-up; fanno tuttora purtroppo difetto una cornice normativa attraente, una pubblica amministrazione ed un tessuto bancario benevoli.

Si analizzi il D.L. 18/10/2012, n. 179, recante «Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese» (convertito, con modificazioni, dalla legge 17/12/2012, n. 221).

La sezione IX elenca le «Misure per la nascita e lo sviluppo di imprese start-up innovative», introducendo ragionevoli agevolazioni per queste nuove imprese, nonché per gli incubatori certificati. Dalla lettura di queste disposizioni si evince la volontà del legislatore di ridurre il peso fiscale su queste realtà nascenti, ma anche la necessità di evitare elusioni e storture. Per questo le start-up, ex art. 25, devono essere costituite da meno di 60 mesi, avere un valore della produzione annuo inferiore ai 5 milioni di euro, non distribuire utili, impiegare una significativa percentuale di ricercatori, essere già titolari di privative industriali ecc. Vi è poi la necessità di rispettare i vincoli europei: l’efficacia delle agevolazioni è subordinata, ai sensi dell’articolo 108, paragrafo 3, del Trattato sul funzionamento dell’Unione europea, all’autorizzazione della Commissione Europea.

Si analizzi poi l’art. 38 del D.L. 19/05/2020, n. 34, convertito con modificazioni dalla legge 17/07/2020, n. 77, con cui sono state stanziati per il 2020 rilevanti risorse: 100 milioni di euro per il finanziamento agevolato; 10 milioni di euro per i contributi a fondo perduto; 200 milioni di euro per il Fondo di sostegno al venture capital (istituito ai sensi dell’art. 1, comma 209 della legge 30/12/2018, n. 145). Lo stesso art. 38 cit. ha inoltre introdotto una detrazione dall’imposta lorda sul reddito delle persone fisiche, in alternativa a quanto previsto dall’art. 29 del cit. D.L. 179/ 2012, per i soggetti che investono nel capitale sociale di una o più start-up innovative, nei limiti del regolamento (UE) n. 1407/2013 della Commissione del 18/12/2013.

Ebbene, lo iato fra queste previsioni normative ed i bisogni del mercato pare evidente da questo confronto.

Mentre gli incentivi fiscali per gli investitori, come confermato dal D.M. 28/12/2020 (aiuti per l’appunto in regime *de minimis*, in deroga all’art. 87 del Trattato UE), sono di decine di migliaia di euro, Augusto Marietti e Marco Palladino, dopo aver lavorato per dieci mesi in uno scantinato a Milano senza trovare investitori interessati al loro progetto, sono emigrati a San Francisco, dove hanno fondato “Kong”, una start-up che ha capitalizzato in breve tempo, e senza quotarsi in borsa, ben 1,4 miliardi di dollari (dato del febbraio 2021).

Per rendersi conto delle misure dispiegate oltreoceano per attrarre gli imprenditori, si legga il documento "Incentivi agli investimenti negli USA" elaborato dall'Agenzia ICE (<https://www.ice.it/it/repository/pdf/incentivi.pdf>): il paragone è impietoso.

Per raggiungere questi risultati non bastano i fondi pubblici: occorrono un'accesa semplificazione e cospicui investimenti privati, guidati da quell'ottimismo, da quell'animal spirit descritto da Keynes, che conduce l'imprenditore a perseguire il suo scopo, a sognare la grandezza e ad impegnarsi quotidianamente per ottenerla, a prescindere da qualsiasi fattore di intralcio.

In Italia è invece assai più diffuso un sentimento di ineluttabilità e disillusione. Il culto del risparmio, l'avversione al rischio, la preferenza per le gestioni familiari ed amicali non aiutano. Per il tessuto creditizio la crisi d'impresa è tuttora un'onta: manca la consapevolezza che occorra fallire più volte per poter raggiungere l'agognato traguardo.

In questo contesto, il settore del Legal Tech appare ancor più frenato.

Quando si evoca l'area legale, tuttora ci si riferisce soprattutto alle professioni intellettuali tradizionali (e quindi ai magistrati, ai notai, agli avvocati), mentre ad essa pertengono più articolate professionalità che trovano ingresso nella P.A., nell'impresa, nel terzo settore ecc.

Ma anche le professioni intellettuali, che tuttora – e forse giustamente – rifuggono l'assimilazione al fenomeno imprenditoriale in senso stretto, non possono rimanere impermeabili alle analisi di marketing e concorrenza, all'ingresso delle nuove tecnologie, all'apporto di capitale di rischio, alla ricerca e sviluppo. Di questo si stanno rendendo conto anche gli Ordini professionali.

Per un diplomato italiano è arduo ottenere finanziamenti per frequentare le migliori università. Per un laureato che desideri avviare un proprio studio legale è altrettanto complicato interloquire con le banche per ottenere un finanziamento, se non altro perché non si improvvisano la redazione di un business plan attendibile, l'individuazione dei criteri per la selezione del personale, l'analisi dei flussi di cassa ecc. Possiamo quindi ben immaginare le difficoltà che incontrano i promotori di start-up in un campo così delicato, come quello legale. Chi desiderasse innovare la professione giovandosi di nuove tecnologie incontra, peraltro, ostacoli di ordine deontologico qualora desideri farsi pubblicità o rivolgersi al crowdfunding.

In questo modo si preserva la tradizione ma si ingessa un settore assai promettente: secondo Bloomberglaw nel 2019 gli investimenti in Legal Tech negli USA hanno raggiunto la cifra record di 1,23 miliardi di dollari.