

Crescono il numero di opportunità per le aziende italiane che guardano al mercato hi-tech

# Italia-Israele, gli investimenti puntano sulle nuove tecnologie

PAGINE A CURA

DI ANTONIO RANALLI

**T**ra i paesi più interessanti per occasioni e velocità di sviluppo e per le imprese italiane c'è sicuramente Israele. Il paese è stato a lungo soprannominato «Silicon Wadi» (equivalente della Silicon Valley statunitense) per la velocità con cui si è formata e si è evoluta la comunità di startup, tecnologiche e non. Questo, insieme a oltre 60 aziende che hanno ottenuto lo status di «Unicorn» tra il 2019 e oggi, continua a esercitare una forte capacità attrattiva per investitori sia israeliani sia internazionali che desiderino puntare su aziende israeliane. Con il Covid-19 ancora sullo sfondo, la prima metà del 2021 ha registrato un record nel dato del capitale raccolto dalle aziende hi-tech israeliane: 11,9 miliardi di dollari. Sono numerosi gli studi legali che operano in questo Paese, fornendo consulenza e assistenza alle imprese italiane che vogliono entrare in quel mercato.

«Il Ministero dell'economia e dell'Industria israeliano gestisce un'agenzia speciale per gli investitori stranieri, denominata "Invest in Israel (Ipa)". L'Ipa è specializzata nell'aiutare gli investitori stranieri a navigare nel quadro normativo e a ricevere i benefici cui hanno diritto», spiegano **Mario Santa Maria**, Co-managing partner di **Greenberg Traurig Santa Maria** e socio di riferimento per i rapporti Italo-Israele e **Joey Shabot**, Managing shareholder della sede di Tel-Aviv. «Contribuisce a individuare opportunità di investimento redditizie, a individuare potenziali ostacoli e ad accelerare gli investimenti; collabora con multinazionali, investitori privati, fondi di investimento e fornitori esteri per stringere stretti legami commerciali e promuovere attività di mercato locale a lungo termine. Israele offre anche incentivi unici per incoraggiare gli investimenti stranieri nel Paese. Per raggiungere questo obiettivo sono stati istituiti due programmi principali: *The Grants Program* e *The Tax Benefits Program*. Le sovvenzioni sono concesse fino al 20% dell'importo degli investimenti in immobili, attrezzature o impianti di produzione. Per gli investimenti nell'area del Negev nel



Mario Santa Maria



Joey Shabot



David Ottolenghi



Giulia Cipollini



sud di Israele, può essere applicata una maggiorazione fino al 10%. Una società può beneficiare di benefici fiscali se alla sua impresa è stato riconosciuto lo status di «Impresa prioritaria» o «Impresa prioritaria speciale». I criteri di idoneità e le approvazioni necessarie per ciascuna categoria specifica sono reperibili al seguente link. L'essere designata come «Impresa prioritaria» o come «Impresa prioritaria speciale» conferisce alle imprese proprietarie la facoltà di ridurre le aliquote dell'imposta sulle società e le aliquote dell'imposta sui dividendi per il reddito dell'impresa».

Secondo il database israeliano IVC Data & Insight, oltre 260 società di investimento europee e «Angel investors» sono coinvolti in investimenti israeliani, e Innogest Sgr SpA è l'unico fondo VC italiano ad investire in società israeliane. L'attuale investimento del fondo basato in Israele è stato effettuato in Pi-Cardia Ltd., una società israeliana di dispositivi medici. Il fondo, infatti, aveva investito nella società due volte nell'ambito del secondo round di finanziamento (2015) e del terzo (2020). Sul fronte aziendale, ci sono attualmente 38 aziende tecnologiche israeliane con sedi in Ita-

lia, e una società tecnologica italiana con sede in Israele: Ador Diagnostics, una società di Medical Devices. «Sempre sul fronte europeo», proseguono Mario Santa Maria e Joey Shabot, «Accel, un VC statunitense che finora ha realizzato 20 investimenti in Israele, ha annunciato nel giugno 2021 di aver raccolto 3,05 miliardi di dollari in tre nuovi veicoli di investimento, tra cui un fondo europeo e israeliano in fase iniziale da 650 milioni di dollari. Israele ha posto l'accento in modo particolare sugli obiettivi di promuovere la cooperazione con l'Italia e *Comites Israel*, un'entità italo-israeliana che mira a sostenere gli italiani residenti in Israele rispetto alle loro esigenze burocratiche derivanti dalla residenza in Israele. I Comites Israel si concentrano anche sulle pari opportunità, sull'assistenza sociale, sullo sviluppo delle carriere, nonché sugli aspetti culturali, sportivi e del tempo libero per gli espatriati italiani che vivono in Israele. Nel 2020, l'Ufficio del commercio israeliano ha pubblicato un rapporto (in ebraico) sulle relazioni commerciali tra Israele e Italia e sulle potenzialità, proponendo i seguenti settori come settori prioritari per il Paese. Tutti questi settori

dovrebbero essere indicati come settori di riferimento per la collaborazione tra paesi, come fanno anche per alcune aree centrali di Israele per le startup: Fintech, Communications & Cyber, Medical Devices & Systems e Agriculture». Il potenziale di collaborazione tra l'Italia e Israele è significativo a causa della forte industria ingegneristica e scientifica italiana, che si interessa in particolare agli sviluppi tecnologici israeliani, rendendo estremamente efficace l'accordo di R&S dei due paesi. Nel 2020 i due paesi hanno annunciato i seguenti obiettivi per il 2021: Regione Lombardia: co-costruire il futuro sistema sanitario della Regione; collaborare con agronomi e agricoltori italiani per integrare i sistemi agrotech israeliani nel settore; integrazione della tecnologia cibernetica israeliana nel programma Cyber nazionale del paese e collaborazione con le aziende locali; creare partnership strategiche con l'industria automobilistica; collaborare con banche e compagnie assicurative italiane a programmi incentrati sul Fintech; incorporare tecnologie israeliane all'interno delle maggiori aziende italiane di vendita al dettaglio. Creare e promuovere con successo rela-

zioni commerciali tra Italia e Israele richiede una profonda comprensione di entrambe le culture, gestendo le aspettative e la capacità di individuare opportunità uniche».

Israele è un Paese che vede una crescita esponenziale del livello di attenzione e interesse da parte di grandi investitori internazionali. Sulla base di un report di Start-Up Nation Central (organizzazione senza scopo di lucro che segue l'high tech israeliano) il settore tecnologico dell'innovazione, le aziende e le startup israeliane hanno raccolto un record storico di 11,9 miliardi di dollari nella prima metà del 2021, maggiore rispetto all'importo totale degli investimenti raccolti nel 2020, pari a 10,3 miliardi di dollari. Tra i settori che hanno maggiormente beneficiato di questi investimenti figurano l'AgriTech, Cybersecurity, Digital Health e Fintech. «Un terreno fortemente favorevole alla ricezione di finanziamenti si è creato negli anni grazie ad una molteplicità di fattori che vanno da una stabilità politico/economica, agli investimenti in ricerca e sviluppo e ad una società per sua natura dinamica e multiculturale», spiega **David Ottolenghi**, senior counsel dello **Studio Legale Clovers**. «Le stesse istituzioni israeliane danno un sostanziale sostegno alle imprese che intendono investire, attraverso l'emanazione di diverse misure legislative, quali sovvenzioni, aliquote ridotte, esenzione fiscale e altri benefici previsti, ad esempio, dalle leggi per l'incoraggiamento degli investimenti di capitale e della R&S industriale. Il sistema giudiziario israeliano è indipendente ed è prevalentemente ispirato a sistemi di Common Law. Israele ha concluso diversi accordi di cooperazione con l'Unione Europea, tra cui rientrano l'accordo di associazione Ue-Israele del 2000 e l'accordo sulla valutazione della conformità e l'accettazione dei prodotti industriali (Acaa) del 2012 e con l'Italia, con cui è stata tra l'altro conclusa nel 1998 la convenzione per evitare la doppia imposizione. Come avvocati italiani, assistiamo imprese italiane nella fase ricerca e identificazione di aziende innovative israeliane in cui investire o da cui acquistare prodotti o servizi, in diversi settori merceologici, in via

## Sono numerosi gli studi legali che operano su Tel Aviv

principale in ambito alimentare, fintech e marketing e nella successiva fase di contrattualizzazione, negli investimenti in società israeliane o nell'apertura di sedi secondarie. Queste attività sono sempre svolte in stretta collaborazione con studi legali locali oltre ad incubatori e società di venture capital, che permettono di identificare al meglio il veicolo giuridico da utilizzare e gli incentivi che possano di volta in volta essere eventualmente sfruttati».

**Per Simone Bongiovanni, Ceo dello Studio Torta** «le aziende israeliane con le quali abbiamo operato negli ultimi anni operano generalmente nel campo dell'elettronica e/o delle nuove tecnologie e sono tutte caratterizzate da un elevato livello di innovazione. Abbiamo collaborato con numerose aziende, alcune molto grandi ed operanti nei campi in cui il paese eccelle (ad esempio il campo aeronautico - aereo-spaziale) ma anche con molte università e start up che operano in alcuni campi in cui la brevettazione è talvolta più difficile, ad esempio il campo dell'intelligenza artificiale. Israele, infatti, è il terzo paese al mondo per numero di start-up sull'intelligenza artificiale, secondo solo a Stati Uniti e Cina, mentre Tel Aviv è il terzo maggiore hub dopo San Francisco e Londra. Per questa ragione lo Studio Torta, che si occupa di tutela IP ha numerose e radicate relazioni con il paese, che brilla per gli investimenti in questi settori».

«Si tratta di un Paese, a regime democratico, strategico, come noto, per la sua posizione geografica e per la sua collocazione nell'alveo dei valori propri dell'Occidente», afferma **Fabio Marazzi**, senior Managing partner di **Studio Marazzi & Associati**, member of *The Jewish Economic Forum* e Fellow member del *Fisher Institute - Ilian Ramot Space Center*. «Il sistema giuridico è basato su principi di diritto di civil law e di common law, risultato della contaminazione tra la legislazione dei tempi dell'influenza ottomana e poi della influenza della common law ai tempi del mandato britannico; per quanto concerne il mondo del diritto internazionale degli affari, così come accade in molti altri contesti territoriali, è assolutamente prevalente l'applicazione del sistema di common law, con la conseguente necessità di definire, dettagliatamente, tutto ciò che le parti contrattuali hanno pattuito e conseguentemente rileva anche il principio anglosassone della «case law», cioè dei precedenti giurisprudenziali. Se è quindi vero che si applichi, quale uso consolidato, questo siste-



Simone Bongiovanni



Fabio Marazzi



Lorenzo Camilotti

ma e quindi la legge del Regno Unito, è altresì consolidata e sicura la scelta che porta le parti a definire un metodo risolutivo delle controversie, attraverso il ricorso al sistema arbitrale, anche con l'applicazione delle norme regolamentari locali. Va ricordato, pur se per inciso, che in materia di diritto di famiglia, quale ad esempio la disciplina dei rapporti matrimoniali e le norme relative a separazione e divorzio, trova applicazione un sistema basato sulla legge di matrice ebraica testamentaria. Non esiste, infine, una costituzione scritta, ma i principi fondativi dello Stato israeliano li si ricavano dalla Dichiarazione di Indipendenza del 1948; solo nel 1950 si è deciso di adottare la cosiddetta «Basic Law» ad oggi suddivisa in tredici capitoli che, di fatto, viene considerata lo strumento fondativo del sistema giuridico. L'esperienza della clientela accompagnata in questi anni dall'Italia verso Israele, e anche da Israele in Italia, è assolutamente positiva e naturalmente risalta la forte capacità israeliana in tutti i campi, di sviluppo tecnologico avanzato, in presenza comunque di un sistema di controllo e di approvazione governativa per il trasferimento, in licenza od in cessione, di asset a contenuto tecnologico; il sistema finanziario, e quindi della gestione delle transazioni, è perfettamente coerente con il sistema internazionale occidentale; il rapporto con le Università ed i centri di ricerca è molto importante, anche ai fini di una valorizzazione della presenza in loco, una presenza che peraltro spalancò le porte alla possibilità di accedere ad uno dei mercati più importanti per quanto riguarda l'accesso a capitali privati».

«Israel: where companies come to shine» è lo slogan lanciato dalle istituzioni israeliane per attirare imprese da tutto il mondo. «E non hanno tutti i torti», prosegue **Lorenzo Camilotti**, partner di **Legalitax Studio Legale e Tributario**, «negli ultimi anni sono innumerevoli gli esempi di aziende che dopo avervi investito hanno letteralmente spicca-

to il volo. Le motivazioni sono molteplici: dalla cornice di un sistema liberale ai cospicui investimenti in ricerca e sviluppo, dalla stabilità politica alla forza lavoro altamente qualificata, in particolare nell'ingegneria e nell'alta tecnologia. Una commistione di fattori, quindi, che ha portato Israele, con i suoi poco più di 9 milioni di abitanti sparsi in un territorio poco più piccolo della Lombardia, ad occupare il secondo posto a livello globale per investimenti in capitale di rischio e il terzo per numero di società quotate alla borsa di New York; il tutto, oltre allo status di hub FinTech di primo livello, tant'è che, per citare il direttore di TechCrunch Europe, «se lanci un sasso a Tel Aviv molto probabilmente colpirai un imprenditore tech».

Ciò detto, non è tutto oro ciò che luccica: ci sono infatti ancora degli scogli da superare, fra tutti sicuramente i costi della manodopera più alti rispetto agli standard dell'area Mena, un'imposta sulle società relativamente alta e un mercato interno ancora piccolo. Eppure, anche durante l'era Covid, la corsa agli investimenti non sembra volersi arrestare (oltre \$ 10 miliardi di investimenti nel 2020), tenuto altresì conto che, indubbiamente, Israele rappresenta un hub privilegiato dal quale instaurare un dialogo proficuo con i giganti d'oltreoceano. D'altronde, un'economia forte e resiliente fa dimenticare gli ostacoli che si potrebbero eventualmente incontrare nel fare impresa in questo Stato, a maggior ragione se l'obiettivo è far crescere una start-up. Non per niente Israele è stata battezzata come la «Start-up Nation» per antonomasia, con una start-up ogni 290 abitanti per un totale che supera le 6000 aziende. Non vi è dubbio, quindi, che se una volta Israele era visto come un Paese di piccole società hi-tech in attesa di essere acquistate da pesci più grossi, ora è invece la vetrina a noi più vicina dalla quale rendersi importanti attori globali».

Israele, come è noto, è un paese molto vicino all'Occi-

dente, con il quale intrattiene da sempre stretti rapporti commerciali. La digital economy è molto sviluppata in Israele, e così le numerose aziende, molte delle quali start-ups, attive nel settore hi-tech. «Molti sono i nomi che hanno raggiunto il panorama globale: da Waze, la nota società israeliana produttrice dell'omonima app per la navigazione Gps a Mobileye con i suoi sensori di guida assistita, Vayyar con i suoi radar impiegati nei più disparati campi, compreso quello agricolo, passando per i settori del medicale, automotive, difesa e cyber security», dichiara **Giulia Cipollini**, partner head of Tax and wealth planning di **Withers**. «L'identikit dei nostri clienti-tipo israeliani? Sono molto precisi, seri ed esigenti. Nonostante siano solitamente seguiti da Family Office a cui delegano la gestione degli aspetti tecnici e legali, ci tengono a mantenere il contatto diretto con l'avvocato e, nella nostra esperienza, sono tutte persone brillanti e dalla forte impronta internazionale. Sono solitamente imprenditori attivi nei settori legati alle nuove tecnologie, comunicazioni e cyber security e spesso amano investire in arte e luxury real estate (e.g. tenute vitivinicole). Hanno bisogno di risposte puntuali e precise. Spesso è necessario saper gestire l'urgenza e fornire un servizio inclusivo che copra ogni esigenza: wealth planning, tax, legal, real estate, corporate e immigration».

Tra le tipologie di clienti seguiti da Withers figurano numerosi UHNWIs che decidono di trasferirsi in Italia sfruttando i regimi di attrazione dei capitali, primo fra tutti il cosiddetto Italian Res-Non Dom (regime dei c.d. neo residenti ex art 24-bis del Tuir), che consente loro di trasferire la propria residenza fiscale nel nostro paese pagando una flat tax annuale di 100 mila euro sui redditi prodotti all'estero (regime che può essere esteso anche a family members pagando un'imposta sostitutiva ridotta di 25 mila per anno). «In tale occasione», prosegue **Giulia Cipollini**, «si associa spesso l'inve-

stimento in una Start-Up Italiana, sia per la natura imprenditoriale dei clienti provenienti da Israele (che così possono conoscere meglio il tessuto imprenditoriale e delle start-ups Italiane), sia perché tale investimento è una delle opzioni disponibili per poter accedere al programma «Investor-Visa for Italy» e ottenere un visto per investitori (step necessario per poter risiedere in Italia senza limiti di tempo) visto che con il passaporto Israeliano hanno necessità di acquisire un visto per stare in Italia. La relocation di questi UHNWIs è quindi un processo che coinvolge differenti practice areas, richiedendo l'assistenza dei teams corporate, tax, immigration nonché real estate».

L'intero procedimento di relocation e radicamento in Italia dei clienti israeliani viene gestito tenendo in considerazione le particolarità del sistema fiscale Israeliano nonché l'approccio dell'amministrazione finanziaria israeliana in ipotesi di uscita da tale Paese. Analogamente, assistiamo numerosi clienti israeliani nel processo di internazionalizzazione ed espansione del loro business. «Queste società sono attive principalmente nel settore delle digital technologies, blockchain e software solutions, e, una volta superata la fase di start-up, necessitano di assistenza legale e fiscale nella costituzione di subsidiaries e/o branches in altre giurisdizioni, tra le quali, spesso, vi è anche il nostro Paese. Il sistema italiano prevede una serie di agevolazioni fiscali (e non solo) dedicate alle c.d. start up innovative, che ben si conciliano con le aziende ad alto contenuto tecnologico dei nostri clienti israeliani».

«A questo», conclude **Giulia Cipollini**, «si aggiunge ovviamente un'assistenza continuativa nella pianificazione patrimoniale e successoria per questi clienti contraddistinti, come detto, da un forte carattere internazionale e, quindi, inevitabilmente, da un patrimonio fortemente differenziato, sia in termini di tipologia di assets che di localizzazione degli stessi. E quindi di fondamentale importanza progettare e implementare soluzioni di wealth planning che tengano conto di tali aspetti nonché della mobilità globale di tali clienti. Molti clienti Israeliani sono già attivi negli investimenti legati agli NFTs (non-fungible tokens) nel campo dell'arte e non solo».

© Riproduzione riservata

Supplemento a cura di Roberto Miliacca  
rmiliacca@italiaggi.it  
e Gianni Macheda  
gmacheda@italiaggi.it