



CAMERA DEI DEPUTATI

*X COMMISSIONE  
ATTIVITA' PRODUTTIVE, COMMERCIO E TURISMO*

**Indagine conoscitiva sul Made in Italy: valorizzazione e sviluppo  
dell'impresa italiana nei suoi diversi ambiti produttivi.**

Contributo  
del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti  
Contabili

*Roma, 28 febbraio 2023*

---

---

## INDICE

1. Premessa.....	3
2. Promuovere l'internazionalizzazione delle PMI.....	6
3. Favorire i processi di aggregazione imprenditoriale.....	6
4. Promuovere la sussidiarietà per favorire la semplificazione amministrativa .....	8
5. Altre misure a sostegno a supporto delle PMI <i>export oriented</i> .....	9
5.1. Altre misure di sostegno finanziario .....	9
5.2 Misure sul personale e capitale umano.....	11
5.3 Misure fiscali.....	11

## 1. Premessa

Signor Presidente, Onorevoli Deputati,

il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (d'ora in avanti, "CNDCEC") desidera innanzitutto rivolgere il più vivo ringraziamento per l'opportunità che viene offerta di formulare le proprie osservazioni e valutazioni in merito all'"Indagine conoscitiva sul *Made in Italy*: valorizzazione e sviluppo dell'impresa italiana nei suoi diversi ambiti produttivi" promossa da codesta ecc.ma Commissione.

Tra le principali economie industrializzate, l'Italia è il paese che presenta la struttura produttiva più frammentata in termini di unità economiche. Le imprese fino a 250 addetti in Italia coprono un'occupazione totale del 77% contro il 69% della media Ue, un valore più alto di Regno Unito e Spagna, posizionati poco sopra la media Ue, e molto più alto di Francia e Germania che si collocano poco sopra il 60%. In particolare, in Italia predominano nettamente le imprese fino a 9 addetti, le c.d. "microimprese", che superano i 4,2 milioni di unità e coprono quasi il 44% degli addetti.

**Tabella 1. Imprese e addetti per classi di addetti. Anno 2020. Totale imprese industria e servizi**

Classi di addetti	Imprese	%	Addetti	%
0-9	4.211.615	95,1%	7.489.913	43,7%
10-49	187.674	4,2%	3.373.193	19,7%
50-249	23.831	0,5%	2.324.937	13,6%
250 +	4.187	0,1%	3.949.864	23,0%
<b>Totale</b>	<b>4.427.307</b>	<b>100,0%</b>	<b>17.137.906</b>	<b>100,0%</b>
<b>MPMI (0-249)</b>	<b>4.423.120</b>	<b>99,9%</b>	<b>13.188.043</b>	<b>77,0%</b>

Fonte: Ns elaborazioni su dati Istat

L'eccessiva frammentazione del sistema produttivo, come è noto, contribuisce alla formazione del deficit di competitività dell'economia italiana e rappresenta un ostacolo per la diffusione dell'innovazione e la crescita complessiva del sistema.

Negli ultimi 26 anni (dal 1995 al 2021), il Pil dell'Italia misurato in termini reali è cresciuto mediamente dello 0,5% all'anno contro una crescita media dei paesi più industrializzati tra l'1,4 e il 2,5%. Non a caso, si è parlato in più riprese di un lento e inesorabile declino. Nel periodo considerato, la Germania ha avuto una crescita media annua del Pil pari a +1,4%, la Francia +1,8%, la Spagna +2,2% e il Regno Unito (fino al 2019) +2,5%. In totale, dal 1995 al 2021, la Germania, prendendo solo il paese che ha la crescita più bassa tra quelli appena citati, ha visto un aumento del Pil di quasi il 38% contro il +11% dell'Italia, cioè più di tre volte tanto.

Il comparto manifatturiero ha subito l'effetto maggiore di tale declino accusando una perdita significativa di imprese, addetti e valore della produzione. Nello stesso arco di tempo, l'Italia ha sperimentato un aumento significativo del debito pubblico associato a un elevato livello del risparmio privato che, però, è stato indirizzato prevalentemente verso investimenti esteri, mentre il mercato dei capitali privati in Italia è rimasto particolarmente modesto.

Come è noto, inoltre, all'elevato debito pubblico italiano si affiancano un'elevata pressione fiscale e un costo particolarmente eccessivo degli oneri amministrativi che gravano sulle imprese, cui sono da aggiungersi la lentezza della giustizia e lo scarso sviluppo dei sistemi di *ADR* per la soluzione delle controversie che contribuiscono a rallentare gli investimenti e rallentare il processo di contendibilità delle imprese anche nei mercati stranieri. Alcuni studi dimostrano che un'amministrazione della giustizia rapida e di qualità stimola la concorrenza, poiché accresce la disponibilità e riduce il costo del credito, oltre a promuovere le relazioni

contrattuali con imprese ancora prive di una reputazione di affidabilità; del pari un'efficiente gestione della giustizia, anche con metodi alternativi, consente un più rapido e meno costoso reimpiego delle risorse nell'economia, poiché accelera l'uscita dal mercato delle realtà non più produttive e insolventi mentre promuove la ristrutturazione di quelle in temporanea difficoltà. Occorre evidenziare, tuttavia, che sotto questi profili, le recenti riforme varate nel campo della crisi e dell'insolvenza, in attuazione della Direttiva (UE)2019/1023, contribuiranno a realizzare obiettivi di efficienza del sistema giudiziario e di recupero delle realtà imprenditoriali non insolventi.

L'economia italiana, grazie alla storica presenza di importanti filiere produttive in alcune aree territoriali, è riuscita a sfruttare la ridotta dimensione aziendale per generare aggregazioni economiche di grande valore come i distretti industriali e i settori del *Made in Italy*.

I distretti industriali oggi possono essere definiti come reti di imprese non strutturate concentrate in determinate zone geografiche caratterizzate da tipiche tradizioni produttive italiane contraddistinte da elevata qualità artigianale, design e creatività.

Non è un caso, infatti, che i campioni del *Made in Italy* siano proprio imprese localizzate nei distretti industriali dove si concentrano gli addetti, la produzione ed, ovviamente, le esportazioni dei settori caratterizzanti.

Nel 2015, l'Istat, analizzando i dati del Censimento delle imprese del 2011, ha individuato 141 distretti industriali nei quali sono attivi circa il 25% degli addetti totali. Allo stesso tempo, l'Istat osserva che i distretti del *Made in Italy* sono 130 e cioè il 92,2% dei distretti italiani, da cui proviene circa un quarto del totale delle esportazioni italiane.

Sulla base dei dati Istat su imprese e addetti per settori di attività economica opportunamente rielaborati, le imprese dei settori *Made in Italy* sono il 4% del totale (quasi 176 mila nel 2020) ed occupano l'11% degli addetti totali (quasi 1,9 milioni nel 2020).

**Tabella 2. Imprese e addetti per classi di addetti. Anno 2020. Settori del Made in Italy**

Classi di addetti	Imprese	%	Addetti	%
0-9	143.512	81,6%	392.314	20,8%
10-49	27.134	15,4%	521.784	27,7%
50-249	4.460	2,5%	436.727	23,2%
250 +	712	0,4%	531.561	28,2%
<b>Totale</b>	<b>175.818</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.882.386</b>	<b>100,0%</b>
<b>MPMI (0-249)</b>	<b>175.106</b>	<b>99,6%</b>	<b>1.350.825</b>	<b>71,8%</b>

Fonte: Ns elaborazioni su dati Istat

Questi dati mostrano differenze importanti della struttura imprenditoriale nei settori *Made in Italy* rispetto al totale. In particolare, nell'ambito di questi settori, il peso delle microimprese si riduce in maniera significativa passando dal 44 al 20%. In generale, si vede come la struttura delle MPMI dei settori *Made in Italy*, coprendo il 72% circa degli addetti sul totale, si avvicina in maniera importante alla media Ue. Di contro, nei settori *Made in Italy* aumenta il peso delle grandi imprese che passa dallo 0,1% allo 0,4%.

Inoltre, secondo i dati Istat sul commercio estero, la metà delle esportazioni italiane proviene dai settori *Made in Italy*.

Dopo il crollo delle esportazioni verificatosi nel 2020 a causa della pandemia che ha imposto severi *lockdown* in molte parti del mondo provocando interruzioni prolungate delle catene del valore soprattutto nei settori industriali, insieme alle esportazioni in valore, cresciute anche grazie all'inflazione, nel 2021 è aumentato anche

il numero di operatori all'export che si è riavvicinato ai valori pre-pandemici. Il numero di operatori, ridottosi del 7,1% nel 2020, passando da 137 mila a 127,3 mila, è aumentato del 6,9% nel 2021 riportandosi a 136 mila e benché la crescita abbia riguardato le imprese che presentano classi di valore delle esportazioni più elevate (le imprese che esportano più di 15 milioni di euro sono aumentate del 16%), anche per via dell'inflazione che si riflette in un aumento considerevole dei valori medi unitari dei beni esportati, il loro numero è ancora eccessivamente basso: poco meno di 5.000, il 3,7% del totale (il 78% delle esportazioni totali).

Al netto dei microesportatori (operatori che esportano meno di 75 mila euro di valore all'anno), e dei grandi esportatori (sopra i 15 milioni), la parte centrale della distribuzione è rappresentata da poco più di 53 mila operatori. Si tratta, prevalentemente, di PMI *export oriented*, operanti in gran parte nei distretti industriali del *Made in Italy* tra le quali sono presenti certamente imprese con un elevato potenziale di crescita.

**Tabella 3. Operatori ed esportazioni per classi costanti di valore. Anno 2021**

Classi (mgl. €)	Operatori	%	Esportazioni (mln. €)	%
0-75	77.885	57,3%	1.299	0,3%
75-250	15.702	11,5%	2.186	0,5%
250-750	11.337	8,3%	5.289	1,1%
750-2.500	13.245	9,7%	19.038	3,9%
2.500-5.000	6.331	4,7%	22.435	4,7%
5.000-15.000	6.535	4,8%	56.205	11,7%
15.000-50.000	3.450	2,5%	90.821	18,8%
oltre 50.000	1.540	1,1%	285.124	59,1%
<b>Totale</b>	<b>136.025</b>	100,0%	<b>482.397</b>	100,0%
75-15.000	53.150	39,1%	105.153	21,8%

Fonte: Ns. elaborazione su dati Istat-ICE

La sfida è, dunque, duplice, da un lato, spingere le PMI *export oriented* a migliorare la loro posizione internazionale, dall'altro, quella di incrementare il loro numero accompagnando nuove imprese nei processi di internazionalizzazione.

Dall'analisi sin qui svolta e dai dati evidenziati, è chiaro come tale sfida riguardi soprattutto le MPMI del *Made in Italy* che, sempre secondo i dati Istat, sono 175 mila, di cui quasi 150 mila sono microimprese.

Pertanto, la valorizzazione e lo sviluppo delle MPMI che operano nei settori del *Made in Italy*, ancorché strategica per l'intero sistema paese, deve necessariamente far leva sulle aggregazioni imprenditoriali e su politiche che favoriscano la crescita dimensionale delle imprese. Le azioni messe in campo fino ad oggi dai *policy maker* nazionali, sia quelle specificamente destinate all'internazionalizzazione delle imprese sia quelle finalizzate alla crescita delle PMI, attraverso la promozione degli investimenti in capitale proprio, necessitano di un adeguato rafforzamento, di un miglioramento sistematico delle prassi operative e di un efficace coordinamento tra le singole misure, gli enti gestori e gli operatori economici.

Di seguito alcune riflessioni e proposte basate sull'esperienza dei Commercialisti.

---

## **2. Promuovere l'internazionalizzazione delle PMI**

La Commissione Europea ha dedicato ampio spazio nei propri lavori all'internazionalizzazione delle PMI. Nel 2015 la Commissione Europea, con il documento denominato "Sostenere l'internazionalizzazione delle PMI – Come sostenere la politica per le PMI con i fondi strutturali – Edizione 2015" evidenziava:

- le dimensioni, l'età e l'esperienza delle PMI influiscono sulla volontà e sulla capacità di espandersi a livello internazionale;
- maggiori sono le dimensioni dell'azienda, più essa tenderà ad acquisire una dimensione internazionale;
- le esportazioni e le importazioni aumentano con la maturità dell'impresa;
- pochissime PMI non attive sul piano internazionale hanno effettivamente in programma di avviare attività internazionali nell'immediato futuro.

L'internazionalizzazione determina una maggiore crescita del fatturato, registra una maggiore crescita dell'occupazione, favorisce l'innovazione.

Un sostegno efficace deve basarsi sul rafforzamento delle capacità manageriali all'interno della PMI; in tale contesto l'accesso a servizi di formazione e consulenza svolge un ruolo centrale.

Recentemente, la Commissione Europea ha individuato nella erogazione di servizi di consulenza sui mercati internazionali e sull'innovazione uno dei driver più importanti per lo sviluppo delle PMI nei contesti internazionali. I Commercialisti, principali interlocutori delle MPMI, tramite l'azione propulsiva del CNDCEC, hanno da tempo intrapreso la strada della specializzazione professionale in materia di internazionalizzazione delle imprese.

Durante lo svolgimento delle varie fasi di un processo di internazionalizzazione, le imprese, in particolare quelle di piccola dimensione, pongono uno sforzo maggiore, economico e di risorse, principalmente in corrispondenza delle fasi operative piuttosto che di quelle iniziali, mentre, sulla base della nostra esperienza, si ottengono risultati molto più efficaci dedicando maggiore impegno alle fasi di pianificazione delle attività da compiere.

Per questo motivo, il supporto consulenziale appare oltremodo necessario per tale categoria di imprese per problemi principalmente legati alle difficoltà di acquisizione del personale e le competenze interne all'azienda, oltre ad ostacoli di tipo amministrativo e burocratico, uniti alle difficoltà di accesso al credito.

Quello della consulenza specialistica appare il tema chiave che permetterà alle imprese italiane di essere più competitive in relazione sia al mercato interno che a quello internazionale.

Ulteriore supporto i Commercialisti possono offrirlo agli Enti pubblici che si interessano di finanziamenti alle imprese, assumendo il ruolo di certificatori dei progetti di internazionalizzazione al fine di attestare la congruità economica, finanziaria e di mercato delle richieste di finanziamento presentate.

Ulteriore elemento che si ritiene di evidenziare è la necessità che le misure per il supporto finanziario per i progetti di internazionalizzazione siano rese maggiormente stabili, al fine di consentire una programmazione delle attività di ingresso ed espansione sui mercati internazionali.

## **3. Favorire i processi di aggregazione imprenditoriale**

Attraverso i percorsi di aggregazione le PMI, mettendo a fattor comune le proprie conoscenze e competenze, oltre che le proprie risorse finanziarie ed organizzative, hanno la possibilità di superare alcune barriere all'ingresso nei mercati internazionali, siano essi, ad esempio, di natura commerciale e organizzativa (difficoltà d'intercettazione dei segmenti di clientele, inadeguati assetti organizzativi, ecc.) e sia essi di natura finanziaria (bassa patrimonializzazione, difficoltà di accesso al credito, ecc.).

---

Entrando nel merito, tra le forme di aggregazione, i consorzi per l'internazionalizzazione sono stati istituiti con l'art. 42 del d.l. 22 giugno 2012, n. 83, rubricato "Sostegno all'internazionalizzazione delle imprese e consorzi per l'internazionalizzazione". L'oggetto del consorzio deve essere incentrato sulla diffusione internazionale dei prodotti e dei servizi delle PMI, oltre al supporto per agevolarne la presenza nei mercati esteri, servendosi della collaborazione e il partenariato di imprese estere. Nello specifico il decreto stabilisce che le attività principali dei consorzi devono essere finalizzate:

- all'importazione di materie prime e di prodotti semilavorati;
- alla formazione specialistica per l'internazionalizzazione;
- alla qualità, alla tutela e all'innovazione dei prodotti e dei servizi commercializzati nei mercati esteri, anche servendosi di marchi in contitolarietà o collettivi;
- alla tutela contro la contraffazione a salvaguardia del *Made in Italy*.

Parlando di forme di aggregazione, analogo discorso può essere fatto, per le reti d'impresa, quale strumento nel processo di internazionalizzazione che potrebbe vedere il coinvolgimento di micro e piccole imprese. Il contratto di rete così come disciplinato dalla legge all'art. 3, comma 4-ter, del d.l. 10 febbraio 2009, n. 5, convertito dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, favorisce la realizzazione di un programma di sviluppo comune ed è un modello contrattuale "ibrido" cui possono prendere parte imprese e professionisti, nel rispetto dell'autonomia imprenditoriale e professionale, tentando di realizzare progetti condivisi lavorando insieme per il raggiungimento di obiettivi specifici e dettagliati, incrementando capacità innovativa e competitività di tutti i partecipanti. Le reti di impresa superano la dimensione della territorialità, della localizzazione e della specializzazione, nel tentativo di elaborare sinergie, pur senza annullare la specificità della singola impresa.

Il tutto a maggior ragione se si parla di reti verticali o di filiera (supply chain), con cui si potrebbero meglio curare e valorizzare l'intera filiera produttiva del *Made in Italy*.

Inoltre, coerentemente con le riflessioni appena esposte e in linea con la filosofia dei processi di aggregazione, vi è sicuramente da trattare la definizione del piano di investimenti e finanziamenti. Infatti, tra le principali prerogative che possono garantire il successo di una qualsiasi iniziativa atta a sviluppare export delle imprese del *Made in Italy*, vi è indubbiamente la fase di un'attenta pianificazione, ovvero gli step da realizzare oltre alla proiezione dei risultati reddituali, patrimoniali e finanziari. Pertanto, sarebbe necessario procedere con:

- l'analisi dei fabbisogni, per verificare attraverso un vero e proprio studio di fattibilità, la validità dell'iniziativa da porre in essere;
- l'analisi della domanda e dell'offerta, per comprendere meglio l'aspetto dimensionale, la localizzazione, ovvero i mercati in cui operare, e così via;
- la valutazione delle modalità dell'organizzazione e della gestione dell'intera iniziativa;
- la definizione di un piano economico, finanziario e patrimoniale, a cui fa seguito una verifica sui possibili scenari e sui risultati in termini di remunerazione del capitale investito e del capitale proprio;
- l'analisi di scenario e di sensitività, per valutare l'impatto di eventuali variazioni rispetto alle ipotesi base.

L'evidenza dei presupposti sopra riportati assicurerebbe un migliore utilizzo delle misure di sostentamento fiscale e di finanziamento. Pertanto, ci si focalizzerebbe su forme di aggregazione che permetterebbero anche alle PMI di affacciarsi verso mercati esteri con una maggiore efficacia.

Detto ciò, per stimolare le forme dei contratti di rete e i consorzi di sviluppo, facendo richiamo ad alcune vecchie misure già adottate in passato, si ritiene che si possano riproporre in modo più strutturato i contratti di sviluppo per l'export.

---

In tal senso, per rendere più efficace le misure a sostegno dei consorzi industriali e/o le reti d'impresa, attraverso i contratti di sviluppo per l'export, si potrebbe condizionare l'erogazione degli aiuti al rispetto di alcuni elementi base quali:

- la presenza di una capofila con comprovate esperienze nell'export o comunque nei processi di internazionalizzazione, preferibilmente con un bilancio soggetto a revisione legale;
- ciascuna richiesta di accesso alla misura di finanziamento potrebbe essere supportata, prevedendo eventualmente un meccanismo di premialità, da un programma di sviluppo con attestazione di congruità e di coerenza da parte di un esperto iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili rispetto alla richiesta di accesso. Il supporto di un professionista abilitato potrebbe rappresentare una garanzia per la validità del business plan a supporto del progetto.

#### **4. Promuovere la sussidiarietà per favorire la semplificazione amministrativa**

L'indagine conoscitiva pone in evidenza come tra gli elementi che frenano la crescita delle nostre PMI vengono segnalati gli oneri amministrativi e burocratici e l'accesso al credito (con un'incidenza del 30 per cento o superiore). Sempre l'indagine conoscitiva chiarisce come i dati della Banca mondiale vedono l'Italia al centoventottesimo posto al mondo a causa della burocrazia e delle complicazioni del sistema economico fiscale. È da anni noto come l'imponente burocrazia italiana rallenti la nascita e lo sviluppo delle nostre imprese anche sui mercati stranieri. Si tratta di impedimenti strutturali che si frappongono alla crescita della produttività e costituiscono un freno agli investimenti.

Sarebbe opportuno, dunque, intraprendere un effettivo percorso di semplificazione amministrativa attraverso interventi normativi, amministrativi, organizzativi e tecnologici finalizzati a ridurre il peso della burocrazia su cittadini e imprese. Una pubblica amministrazione eccessivamente lenta e incentrata su passaggi burocratici strutturati nell'organizzazione, poco incline, secondo alcuni studi degli anni più recenti, a utilizzare strumenti digitali rappresenta un costo per le PMI stimabile all'incirca nel 4% del fatturato e in un numero non trascurabile di ore spese (da 500 a 1200 ore annue).

Oltre a ciò, un assetto normativo farraginoso e mal coordinato, a causa di ripetute stratificazioni intervenute negli anni, genera incertezze e rallenta lo sviluppo delle imprese, così come degli investimenti stranieri.

Nei confronti dell'Italia, è stato più volte reiterato l'invito ad intervenire in sede legislativa attraverso riforme volte a migliorare l'efficienza della pubblica amministrazione (cfr. Consiglio dell'Unione europea Raccomandazione del 9 luglio 2019 sul PNR 2019 dell'Italia, CSR. n. 3) e a rimuovere gli eccessivi ostacoli burocratici amministrativi per le imprese (cfr. Commissione Europea, Relazione per Paese relativa all'Italia 2020 - cd. Country Report 2020 - del 26 febbraio 2020).

In considerazione di ciò, il Piano nazionale di ripresa e resilienza mira, tra l'altro, a ridurre i tempi e i costi dei procedimenti amministrativi garantendo servizi di qualità per cittadini e imprese attraverso una revisione della disciplina dei procedimenti inerenti alle attività economiche, per sopprimere gli adempimenti non più necessari e ridurre i tempi e i costi. Si prevede, in particolare, un censimento dei procedimenti; la velocizzazione delle procedure per il rilancio, la prosecuzione della semplificazione e della digitalizzazione delle procedure per l'edilizia e le attività produttive.

In questa prospettiva, andrebbe valutato l'importante ruolo che gli Ordini professionali potrebbero fornire in funzione di sussidiarietà alla pubblica amministrazione nello sviluppo di procedure e regolamenti interni, dando



---

vita a un sistema di relazioni stabili e strategiche tra attori istituzionali per costruire una strategia evolutiva congiunta e condivisa di lungo periodo.

Al contempo, la funzione di sussidiarietà potrebbe essere riconosciuta anche ai singoli professionisti iscritti agli Albi – in particolare a quello dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili considerate le specifiche competenze tecniche che questi ultimi vantano ex lege rispetto all’ambito della consulenza alle imprese - attribuendo ai Commercialisti il compito di certificare progetti di internazionalizzazione con specifica attestazione della congruità economica, finanziaria e di mercato delle richieste di finanziamento presentate, ovvero di attestare il progetto comune di sviluppo delle imprese in rete, come in precedenza illustrato.

Inoltre, considerato il ritardo della pubblica amministrazione in ordine alla diffusione delle tecniche di digitalizzazione, il ruolo del consulente - professionista potrebbe diventare strategico per sviluppare e rafforzare le competenze dei funzionari pubblici specie sulle innovazioni e sui temi di maggior impatto degli ultimi anni (blockchain, cyber security), anche tramite la creazione di convenzioni gestite con gli Ordini e i professionisti che su queste materie vantano competenze specifiche.

Specifica attenzione, come accennato, andrà rivolta all’attività di revisione e razionalizzazione della normativa sui controlli pubblici di attività private in occasione dei quali ai professionisti potrebbe essere riconosciuto un ruolo determinante.

## **5. Altre misure a sostegno a supporto delle PMI *export oriented***

In base alle considerazioni fin qui svolte, appare evidente come il tessuto delle PMI italiane, pur registrando già, in alcuni casi, performance positive in termini di export, mostri ancora potenzialità da sfruttare in termini di sviluppo internazionale, soprattutto su mercati extra UE che presentano ampi margini per collocare i nostri prodotti, quali a titolo d’esempio i mercati africani.

### **5.1. Altre misure di sostegno finanziario**

Come in precedenza sottolineato, soprattutto in una fase come quella attuale, in cui le imprese, dopo la crisi connessa al Covid, stanno fronteggiando le difficoltà connesse all’incremento dei costi energetici e delle materie prime, diventa fondamentale rafforzare il supporto finanziario, soprattutto a favore dei soggetti di piccola e media dimensione.

A tale proposito, sarebbe opportuno mantenere sempre aperti e disponibili i principali strumenti di finanziamento offerti da SIMEST, che in alcuni casi potrebbero anche essere rafforzati e ampliati.

Per ciò che concerne, ad esempio, la misura relativa ai programmi di inserimento nei mercati esteri, potrebbe essere opportuno elevare il limite massimo del finanziamento erogabile (calcolati in base ai ricavi), oltre a una estensione della durata<sup>1</sup>, al fine di consentire maggiore flessibilità finanziaria alle imprese per il pagamento delle rate di ammortamento del prestito.

Si potrebbe rafforzare l’efficacia dello strumento rendendo strutturali alcune modifiche introdotte dai provvedimenti normativi volti a contrastare la crisi economica connessa all’emergenza pandemica da Covid-19, quali, a titolo d’esempio:

- la previsione di una quota di contributo a fondo perduto da affiancare al finanziamento;
- l’incremento dei limiti massimi di spese finanziabili;

---

<sup>1</sup> Attualmente pari a 6 anni (2 di preammortamento e 4 di ammortamento).

- 
- la possibilità di non prestare la garanzia.

Un aumento degli importi massimi finanziabili sarebbe auspicabile anche in relazione al voucher internazionalizzazione destinato all'impiego di un *temporary export manager*, la cui durata potrebbe essere estesa rispetto ai 12 mesi attuali. Inoltre, potrebbero essere diminuite le soglie da raggiungere ai fini dell'ottenimento del contributo aggiuntivo. In maniera simile, anche gli importi connessi al bonus export digitale (attualmente € 4.000 per impresa singola e € 22.500 per reti di impresa) dovrebbero essere oggetto di incremento per essere realmente efficaci.

Poiché, come in precedenza evidenziato, una delle maggiori criticità delle PMI italiane riguarda un basso livello di patrimonializzazione, va guardata con favore la misura gestita da SIMEST "Miglioramento e salvaguardia della solidità patrimoniale delle imprese esportatrici". Proprio per l'importanza di tale strumento, appare opportuno ampliare leggermente le condizioni di accesso (ad esempio in termini di fatturato e solidità), i limiti di importo finanziabili e la tempistica di restituzione del finanziamento. Ad ogni modo, lo strumento potrebbe essere rimodulato al fine di non rappresentare ulteriore indebitamento ma configurando gli apporti di SIMEST come incrementi di veri e proprie *equity injections* o come strumenti di quasi *equity*, al fine di rafforzare la struttura del capitale delle imprese e di affiancarsi ad altri strumenti simili.

Sul punto anche per gli altri strumenti di patrimonializzazione già definiti (prestito partecipativo e fondo di venture capital) si auspica un utilizzo più ampio, snello ed agevole per le imprese, soprattutto quelle di piccola e media dimensione.

Pur reputando positive le misure relative alle partecipazioni a eventi fieristici (bonus fiere, voucher) sia nazionali che internazionali e gli strumenti (quali il bonus export digitale) destinati a supportare investimenti in digitalizzazione orientati all'internazionalizzazione, in molti casi è necessario aumentare la dotazione finanziaria e rendere più agevoli i meccanismi di erogazione.

In ultimo, non va sottovalutata un'ulteriore criticità che emerge dal mondo delle imprese, anche e soprattutto in relazione ad azioni di export e di espansione sui mercati internazionali, vale a dire la difficoltà di accesso al credito. Tale elemento rappresenta in molti casi un elemento di ritardo dell'intero sistema rispetto ai nostri competitor di altri paesi e va certamente affrontato in maniera adeguata, ad esempio rafforzando le apposite Sezioni speciali del Fondo di Garanzia e garantendo un percorso agevolato, anche in termini di valutazione, a imprese che intendono finanziare progetti di internazionalizzazione.

Per sintetizzare, la nostra vicinanza alle imprese ci porta ad affermare che le principali esigenze su cui lavorare, e gli strumenti da mettere a punto riguardano:

- strumenti di finanziamento snelli (di importo contenuto) a supporto di studi di fattibilità, indagini di mercato, ecc.;
- meccanismi di finanziamento a sostegno degli investimenti orientati all'internazionalizzazione (rete di agenti, apertura di show-room, corner, marketing, ecc.), da modulare con modalità sostenibili di rimborso dei prestiti e inserendo una componente di fondo perduto, almeno per le PMI;
- azioni di rafforzamento patrimoniale, attraverso strumenti di *equity* o quasi *equity*, che rendano più solida la struttura del capitale dell'impresa, in vista di progetti che spesso sono complessi e onerosi;
- accompagnamento sui mercati esteri, non solo attraverso contributi per la partecipazione a fiere ma anche attraverso l'organizzazione di momenti di incontro con buyer e imprese estere, rafforzando gli interventi di ICE e SIMEST.

Ad ogni modo, come in precedenza sottolineato, in alcuni casi tali obiettivi possono essere perseguiti attraverso il ricorso a misura già definite, ancorché migliorabili in diversi aspetti. Tuttavia, non può sottacersi una grave criticità in tal senso, rappresentata spesso da un andamento "a singhiozzo" di tali strumenti, che crea forti

---

incertezze nel tessuto imprenditoriale (molti degli strumenti gestiti da SIMEST sopra menzionati sono attualmente non operativi).

Le imprese hanno bisogno di certezze e di programmazione, soprattutto in ambito internazionale (fiere, accordi commerciali, partnership, azioni di marketing, aspetti logistici, spesso si definiscono in anticipo di mesi se non di anni). Un meccanismo che vede le principali misure agevolative oggetto di bandi, sportelli, aperture temporanee e chiusure per lassi di tempo indefinito non consentono alle imprese (soprattutto quelle di minori dimensioni) una pianificazione adeguata sia in termini strategici, che operativi e finanziari.

Di conseguenza, oltre a rafforzare e rendere più agevoli gli strumenti cui si è fatto cenno (ad esempio irrobustendo le erogazioni in anticipazione rispetto a quelle a consuntivo), è necessario renderli strutturali, dotarli di risorse adeguate almeno per un periodo pluriennale, superando la logica di bandi, scadenze e “*click day*”, che troppo spesso caratterizzano il mondo delle agevolazioni alle imprese.

### **5.2 Misure sul personale e capitale umano**

Come accennato, un ulteriore elemento spesso indicato dalle imprese come criticità rispetto allo sviluppo internazionale riguarda il grado di preparazione del personale. Sul punto, dunque, è necessario intervenire con azioni strutturate ed organiche, che possono prendere ispirazione da alcune esperienze già realizzate, quale il piano *Smart Export*. Anche le iniziative di formazione e specializzazione per il personale di aziende che intendono internazionalizzarsi dovrebbero essere permanenti.

Per sostenere le imprese in tali percorsi virtuosi, appare ipotizzabile applicare ai temi in questione strumenti già esistenti, che dovrebbero essere solo rimodulati: si pensi, ad esempio, al credito d'imposta formazione 4.0, che potrebbe essere ampliato anche alle attività formative relative ai temi dell'internazionalizzazione.

Azioni di empowerment del capitale umano, soprattutto per le PMI, risulteranno decisive per consentire alle imprese il “salto di qualità” culturale e di competenze necessario per affrontare al meglio i mercati esteri, come in precedenza accennato.

### **5.3 Misure fiscali**

In ultimo, si evidenzia la possibilità di ipotizzare ulteriori misure, anche di tipo fiscale, a supporto delle imprese che intendono internazionalizzarsi.

Si potrebbe pensare, ad esempio, a una defiscalizzazione (parziale o totale) dei ricavi incrementali realizzati dall'impresa tramite esportazioni, eventualmente anche in un lasso di tempo limitato. In alternativa, sarebbe plausibile riproporre l'agevolazione prevista per i contratti di rete per gli utili reinvestiti da parte di aggregazioni di imprese realizzate per dare vita ad azioni di penetrazione sui mercati internazionali.

Altro intervento sui cui si può lavorare parte dalle azioni intraprese dai governi precedenti in materia di “industria 4.0”, laddove gli investimenti delle imprese in nuove tecnologie sono stati stimolati, ad esempio, attraverso meccanismi quali super/iper ammortamento o l'attuale credito d'imposta: adottando una prospettiva simile, sarebbe auspicabile definire misure di sostegno agli investimenti rivolti all'internazionalizzazione.

Tali strumenti, da modulare adeguatamente in relazione ad elementi quali aliquote, limiti di importo e così via, avrebbero il pregio di essere automatici e snelli dal punto di vista procedurale e, di conseguenza, rappresenterebbero un elemento di certezza su cui le imprese possono contare per le loro strategie di internazionalizzazione.