



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

Comunicato stampa

MADE IN ITALY: COMMERCIALISTI, PUNTARE SU AGGREGAZIONI IMPRENDITORIALI E SEMPLIFICAZIONE AMMINISTRATIVA

Un documento del Consiglio nazionale

consegnato alla commissione attività produttive della Camera.

De Nuccio: “La nostra professione pronta a svolgere la funzione di attestatore anche in questo ambito”

Roma, 1 marzo 2023 – Favorire i processi di aggregazione imprenditoriale, promuovere la sussidiarietà e la semplificazione amministrativa, introdurre misure fiscali e finanziarie a sostegno delle PMI export oriented. Sono le principali linee di intervento proposte dal Consiglio nazionale dei commercialisti nel documento inviato alla Commissione attività produttive, commercio e turismo della Camera nell’ambito dell’indagine conoscitiva su “Made in Italy: valorizzazione e sviluppo dell’impresa italiana nei suoi diversi ambiti produttivi”.

“La valorizzazione e lo sviluppo delle PMI che operano nei settori del *Made in Italy* – spiega il presidente della categoria, **Elbano de Nuccio** – 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. Ambiti nei quali il ruolo dei commercialisti potrebbe essere determinante se si attribuisse loro la funzione di attestatori”.

Il ruolo dei commercialisti nelle aggregazioni imprenditoriali

I commercialisti sottolineano come 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 di natura commerciale e organizzativa o di natura finanziaria. Secondo i professionisti andrebbero riproposti 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 delle reti d’impresa, attraverso i contratti di sviluppo per l’export, si potrebbe condizionare l’erogazione degli aiuti al rispetto di alcuni elementi base come la presenza di una capofila con comprovate esperienze nell’export o comunque nei processi di internazionalizzazione, preferibilmente con un bilancio soggetto a revisione legale. Altra proposta è quella di supportare le richieste di accesso alla misura di finanziamento con un programma di sviluppo con attestazione di congruità e di coerenza da parte di un esperto iscritto all’albo dei commercialisti 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.

La sussidiarietà per favorire la semplificazione amministrativa

Tra gli elementi che frenano la crescita delle PMI ci sono gli oneri amministrativi e burocratici e l’accesso al credito. Per i commercialisti bisognerebbe intraprendere un effettivo percorso di semplificazione amministrativa. Un ruolo significativo potrebbe essere svolto dagli Ordini professionali in funzione di sussidiarietà alla pubblica amministrazione nello sviluppo di procedure e regolamenti interni. La funzione di sussidiarietà potrebbe essere riconosciuta anche ai singoli professionisti iscritti agli Albi, in particolare a quello dei Commercialisti, considerate le specifiche competenze tecniche che questi ultimi vantano ex lege rispetto all’ambito della consulenza alle imprese. A loro, secondo il Consiglio nazionale, potrebbe essere attribuito il compito di certificare progetti di internazionalizzazione con specifica attestazione della congruità economica, finanziaria e di mercato delle richieste di finanziamento presentate.



Misure fiscali e di sostegno finanziario

Tra le proposte dei commercialisti ve ne sono alcune anche in ambito fiscale e finanziario. I professionisti pensano a una defiscalizzazione 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 proposto è quello che parte dalle azioni 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.

Sul piano finanziario sarebbe opportuno mantenere sempre aperti 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 (calcolato in base ai ricavi), oltre a una estensione della durata, 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.

In sintesi, in ambito finanziario 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.

In alcuni casi, tali obiettivi possono essere perseguiti attraverso il ricorso a misura già definite, ancorché migliorabili in diversi aspetti. Tuttavia, secondo il Consiglio nazionale, non può sottacersi "una grave criticità in tal senso, rappresentata da un andamento spesso "a singhiozzo" di tali strumenti, che crea forti incertezze nel tessuto imprenditoriale".