



PUBBLICAZIONI DELLA DIREZIONE GENERALE
PER LE IMPRESE E L'INDUSTRIA

La nuova **definizione** **di PMI**

Guida dell'utente e modello di dichiarazione



Commissione
europea



**La presente guida
contiene:**

- ★ particolari e spiegazioni sulla nuova definizione di PMI entrata in vigore l'1 gennaio 2005.
- ★ un modello di dichiarazione che le singole imprese possono completare al fine di determinare la loro condizione di PMI nel momento in cui presentano una domanda nel quadro di un programma di assistenza alle PMI.

© Comunità europee, 2006
http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_it.htm

CLAUSOLA DI ESCLUSIONE DI RESPONSABILITÀ

La presente *Guida dell'utente PMI* serve da orientamento generale per gli imprenditori nell'applicare la nuova definizione di PMI. Non ha valore legale e non vincola in alcun modo la Commissione.

La raccomandazione della Commissione 2003/361/CE pubblicata sulla *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* L 124 del 20 maggio 2003, pag. 36, costituisce l'unico riferimento autentico per determinare le condizioni relative alla qualifica di PMI.



«Le microimprese e le piccole e medie imprese (PMI) costituiscono il motore dell'economia europea. Sono una fonte essenziale di lavoro, generano spirito imprenditoriale e innovazione nell'UE e sono quindi essenziali per favorire la competitività e l'occupazione. La nuova definizione di PMI, entrata in vigore il 1° gennaio 2005, rappresenta un importante passo verso il miglioramento dell'ambiente operativo delle PMI e ha lo scopo di promuovere l'imprenditorialità, gli investimenti e la crescita. La definizione è stata elaborata dopo ampie consultazioni con le parti interessate coinvolte e ciò prova che l'ascolto delle PMI è un elemento fondamentale per la realizzazione efficace degli obiettivi di Lisbona»

Günter Verheugen
Membro della Commissione europea
responsabile per le Imprese e l'industria

Introduzione	5
Importanza di una definizione europea di PMI	6
Obiettivi della presente guida	6
1. Perché una nuova definizione?	8
Per aggiornare le soglie	8
Per promuovere le microimprese	9
Per migliorare l'accesso al capitale	9
Per promuovere l'innovazione e migliorare l'accesso alla R&S	10
Per tenere conto dei vari rapporti tra le imprese	10
2. Applicazione della nuova definizione di PMI	11
2.1 Sono un'impresa?	12
2.2 Quali sono le nuove soglie?	12
2.2.1 Il criterio degli effettivi	15
2.2.2 I criteri del fatturato annuo e del totale di bilancio	15
2.3 Di cos'altro devo tenere conto nel calcolare i miei dati?	16
2.3.1 Sono un'impresa autonoma?	16
2.3.2 Sono un'impresa associata?	20
2.3.3 Sono un'impresa collegata?	23
Conclusioni	26
Allegati	27
I — Esempi illustrativi	28
II — Testo della raccomandazione	32
III — Modello di dichiarazione	40
IV — Misure per prevenire l'abuso della definizione	50

Introduzione

«La categoria delle microimprese, delle piccole imprese e delle medie imprese (PMI) è costituita da imprese che occupano meno di 250 persone, il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di euro oppure il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di euro»

Estratto dell'articolo 2 dell'allegato alla raccomandazione 2003/361/CE

Le microimprese, le piccole imprese e le medie imprese (PMI) svolgono un ruolo centrale nell'economia europea. Sono tra le più importanti fonti di competenze imprenditoriali, d'innovazione e di occupazione. Nell'Unione europea allargata composta da 25 paesi, circa 23 milioni di PMI forniscono intorno a 75 milioni di posti di lavoro e rappresentano il 99 % di tutte le imprese.

Esse devono tuttavia spesso affrontare le imperfezioni del mercato. Le PMI hanno di frequente difficoltà ad ottenere capitali o crediti, in particolare all'inizio della fase di avvio. La limitatezza delle risorse può ridurre a sua volta l'accesso alle nuove tecnologie o all'innovazione.

Il sostegno alle PMI è pertanto una delle priorità della Commissione europea per conseguire la crescita economica, la creazione di posti di lavoro e la coesione economica e sociale.



Quale sostegno comunitario esiste per le PMI?

Per una visione generale delle principali opportunità di finanziamento disponibili per le PMI europee, consultate la seguente pagina Internet:

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/index.htm



© Photos.com



© Photos.com

Importanza di una definizione europea di PMI

In un mercato unico senza frontiere interne, è essenziale che le misure a favore delle PMI siano basate su una definizione comune per migliorare la loro coerenza ed efficacia e limitare le distorsioni della concorrenza. Ciò è tanto più necessario se si considera l'ampia interazione esistente tra le misure nazionali e quelle comunitarie destinate ad assistere le PMI in aree quali lo sviluppo regionale e il finanziamento della ricerca.

Nel 1996 è stata adottata dalla Commissione una raccomandazione ⁽¹⁾ che stabiliva una prima definizione comune di PMI. Questa definizione è stata estensivamente applicata in tutta l'Unione europea. Il 6 maggio 2003, la Commissione ha adottato una nuova raccomandazione ⁽²⁾ al fine di tenere conto degli sviluppi economici realizzati sin dal 1996 (per il testo completo, cfr. allegato II, pag. 32, della presente guida). La nuova definizione è entrata in vigore il 1° gennaio 2005 e si applicherà a tutte le politiche, programmi e misure posti in essere dalla Commissione per le PMI.

Per gli Stati membri l'utilizzazione della definizione è volontaria ma la Commissione, insieme alla Banca europea per gli investimenti (BEI) e al Fondo europeo per gli investimenti (FEI), li invita ad applicarla quanto più estensivamente possibile.

Obiettivi della presente guida

In questa guida si riflettono i cambi introdotti dalla nuova definizione e i loro motivi (cfr. capitolo 1, pag. 8). La guida spiega quindi, seguendo un approccio graduale, come determinare se un'impresa può essere considerata una PMI (cfr. capitolo 2, pag. 11).

(1) Raccomandazione della Commissione 96/280/CE, del 3 aprile 1996, relativa alla definizione delle piccole e medie imprese (testo rilevante ai fini del SEE), GU L 107 del 30 aprile 1996, pagg. 4-9.

(2) Raccomandazione della Commissione 2003/361/CE, del 6 maggio 2003, relativa alla definizione delle microimprese, piccole e medie imprese (testo rilevante ai fini del SEE), GU L 124 del 20 maggio 2003, pagg. 36-41.



© Photos.com

Dal momento che l'impresa media europea non impiega più di sei persone, la maggior parte può essere considerata PMI. La nuova definizione tiene conto tuttavia dei possibili rapporti con altre imprese. In alcuni casi tali rapporti, soprattutto se creano significativi legami finanziari con altre imprese, possono comportare il fatto che un'impresa non sia una PMI.

Questa guida è rivolta soprattutto a due tipi di destinatari.



© Photos.com

Il primo è costituito dagli imprenditori responsabili di microimprese, piccole e medie imprese che siano interessati a richiedere sovvenzioni o prestiti destinati alle PMI. È possibile che questi imprenditori vogliano anche sapere se soddisfano i criteri per beneficiare di specifiche disposizioni legislative relative alle PMI.

Il secondo pubblico è costituito dai responsabili europei, nazionali, regionali e locali incaricati di elaborare e attuare i vari piani e procedimenti e di trattare le domande degli interessati, garantendo che le imprese soddisfino i criteri di ammissibilità ai vari tipi di assistenza.

Vengono inoltre compiuti sforzi per facilitare il trattamento delle richieste di assistenza finanziaria o di partecipazione a specifici programmi da parte delle PMI. È stato a tal fine messo a punto un **modello di dichiarazione di autovalutazione** ⁽³⁾ che le stesse imprese possono riempire (una copia è inserita nell'allegato III, pag. 40). La dichiarazione può essere inviata alle strutture amministrative che hanno la competenza di stabilire se un'impresa può essere classificata PMI nel momento in cui presenta una domanda. L'uso della dichiarazione è volontario sia per le imprese sia per le amministrazioni degli Stati membri e il suo contenuto può essere adattato agli abituali usi nazionali.

³ Comunicazione della Commissione. Esempio di dichiarazione recante informazioni che qualificano un'impresa come PMI, GU C 118 del 20.5.2003, pagg. 5-15.

1. Perché una nuova definizione?



La nuova definizione è il risultato di approfondite discussioni fra la Commissione, gli Stati membri, le organizzazioni imprenditoriali e gli esperti, nonché di due consultazioni aperte su Internet.

I cambi introdotti riflettono gli sviluppi economici generali verificatisi dal 1996 e una crescente consapevolezza degli ostacoli specifici che devono affrontare le PMI. La nuova definizione è più adeguata alle varie categorie di PMI e tiene meglio conto dei vari tipi di rapporti tra le imprese. Essa aiuta a promuovere l'innovazione e a favorire le partnership, garantendo al tempo stesso che i programmi pubblici si concentrino solo sulle imprese che hanno realmente bisogno di assistenza.

Per aggiornare le soglie

I cambi dei prezzi e della produttività hanno reso necessario l'adeguamento delle soglie finanziarie (*). Questi significativi aumenti consentiranno ad un notevole numero di imprese di conservare il loro status di PMI e di mantenere in tal modo la loro ammissibilità a beneficiare delle misure di assistenza. Le soglie relative agli effettivi rimangono ai livelli precedenti, poiché un loro incremento avrebbe diluito le misure destinate specificamente alle PMI.

(* Le soglie degli effettivi e le soglie finanziarie introdotte dalla nuova definizione rappresentano dei massimi. Gli Stati membri, la BEI e il FEI possono fissare limiti inferiori se intendono orientare le misure verso una specifica categoria di PMI.



© Photos.com

Per promuovere le microimprese

In tutta l'Unione europea si stanno creando sempre più **microimprese**. La nuova definizione tiene conto di questo sviluppo fissando soglie finanziarie adeguate. Lo scopo è di incoraggiare l'adozione di misure destinate a risolvere gli specifici problemi che incontrano le microimprese, specialmente durante la fase di avvio.

Per migliorare l'accesso al capitale

L'accesso al capitale è un problema costante per le PMI, dovuto nella maggior parte dei casi al fatto che esse non sono in grado di fornire le garanzie richieste dai finanziatori tradizionali. Per contribuire a risolverlo, la nuova definizione facilita il finanziamento di capitale per le PMI concedendo un trattamento favorevole ad alcuni investitori, quali i **fondi regionali, le società di capitali di rischio e i «business angels»** ⁽³⁾, senza che l'impresa perda la sua condizione di PMI (ulteriori particolari alle pagg. 18-19).

Lo stesso vale per le **autorità locali autonome** minori aventi un bilancio annuale inferiore a 10 milioni di euro e meno di 5 000 abitanti, che possono investire in una PMI sino ad una certa percentuale senza che l'impresa in questione debba subire svantaggi al momento di richiedere finanziamenti.

(3) I «business angels» possono essere definiti come persone fisiche o gruppi di persone fisiche che esercitano regolare attività di investimento in capitali di rischio, che investono fondi propri in imprese non quotate [cfr. articolo 3, paragrafo 2, lettera a) dell'allegato alla raccomandazione 2003/361/CE relativa alla definizione delle microimprese, piccole e medie imprese, inserita alla fine della presente guida].



© Photos.com

Per promuovere l'innovazione e migliorare l'accesso alla ricerca e allo sviluppo (R&S)

Disposizioni specifiche si applicano ora alle università e ai centri di ricerca senza scopo di lucro per consentire loro di detenere una partecipazione finanziaria in una PMI.

Questa collaborazione andrà a vantaggio di entrambe le parti poiché, da un lato, rafforza un'impresa fornendole un socio finanziario forte e la possibilità di accedere alla ricerca e allo sviluppo mentre, dall'altro, offre alle università e ai centri di ricerca una via per applicare in pratica i risultati delle loro attività innovative.

Cosa accade con gli aiuti finanziari alle PMI concessi prima del 1° gennaio 2005?

Come misura transitoria, i programmi comunitari che impiegano attualmente la definizione di PMI elaborata nel 1996 continueranno ad essere applicati a vantaggio delle imprese che erano considerate PMI al momento dell'adozione di questi programmi. Gli impegni legalmente vincolanti assunti dalla Commissione sulla base di questi programmi rimarranno inalterati (cfr. articolo 8, paragrafo 2, della definizione, pag. 37).

Per tenere conto dei vari rapporti tra le imprese

Uno dei principali obiettivi della nuova definizione è di garantire che le misure di assistenza siano concesse solo alle imprese che ne hanno realmente bisogno. Per questo motivo, la definizione introduce alcuni metodi per calcolare gli effettivi e le soglie finanziarie al fine di ottenere un'immagine più realistica della situazione economica di un'impresa. A tale scopo, viene introdotta una distinzione tra i vari tipi di imprese: autonome, associate e collegate (cfr. capitolo 2 alla pagina seguente). La nuova definizione contiene inoltre garanzie per prevenire l'abuso dello status di PMI (cfr. allegato IV, pag. 50).

Vengono impartite chiare istruzioni su come trattare particolari rapporti tra una PMI e altre imprese o investitori al momento di calcolare le cifre relative alla situazione finanziaria e agli effettivi di un'impresa. La nuova definizione tiene conto essenzialmente della capacità di una PMI di ottenere finanziamenti esterni. Ad esempio, le imprese collegate ad altre imprese che dispongono a loro volta di notevoli risorse finanziarie potrebbero superare le soglie e non ottenere la qualifica di PMI.

2. Applicazione della nuova definizione di PMI



La nuova definizione introduce tre diverse categorie di imprese, ciascuna delle quali corrisponde a un tipo di rapporto che si può stabilire tra imprese. Questa distinzione è necessaria per elaborare un'immagine realistica della situazione economica di un'impresa ed escludere quelle che non sono vere e proprie PMI.

In generale, la maggior parte delle PMI sono **autonome** poiché o sono completamente indipendenti o hanno una o più partecipazioni di minoranza (ciascuna inferiore al 25 %) con altre imprese, (cfr. 2.3.1, pag. 16). Se questa partecipazione non supera il 50 %, si considera che il rapporto è tra imprese **associate** (cfr. 2.3.2, pag. 20). Al di sopra di questo tetto, le imprese sono **collegate** (cfr. 2.3.3, pag. 23).

A seconda della categoria nella quale rientra la vostra impresa, dovrete eventualmente inserire i dati di una o più altre imprese al momento di calcolare i vostri valori. Il risultato di questo calcolo vi consentirà di verificare se rientrate nelle soglie finanziarie e di effettivi stabilite dalla definizione (cfr. 2.3, pag. 16). Le imprese che superano queste soglie perdono la loro condizione di PMI.



© PhotoDisc

2.1. Sono un'impresa? (articolo 1) (1)

Il primo passo per ottenere la qualifica di PMI è essere considerati un'impresa.

Secondo la nuova definizione, un'impresa è «ogni entità, a prescindere dalla forma giuridica rivestita, che eserciti un'attività economica».

La formulazione non è nuova e riflette la terminologia utilizzata dalla Corte di giustizia delle Comunità europee nelle sue decisioni. Il suo formale inserimento nella raccomandazione fa sì che la portata della nuova definizione di PMI sia ora chiaramente precisata. In tal modo possono essere considerati imprese i lavoratori autonomi, le imprese familiari, le partnership e le associazioni che esercitano regolarmente un'attività economica.

Il fattore determinante è l'attività economica, non la forma giuridica.

2.2. Quali sono le nuove soglie? (articolo 2)

Una volta che avrete verificato di essere un'impresa, dovrete definire i valori della vostra impresa secondo i seguenti tre criteri:

- **effettivi,**
- **fatturato annuo,**
- **totale di bilancio annuo.**

Il confronto dei vostri dati con le soglie stabilite per i tre criteri vi consentirà di determinare se siete una microimpresa, una piccola o una media impresa.

(1) I numeri degli articoli si riferiscono all'allegato alla raccomandazione della Commissione europea del 6 maggio 2003 (cfr. allegato II, pag. 32).

Quali dati devo utilizzare?

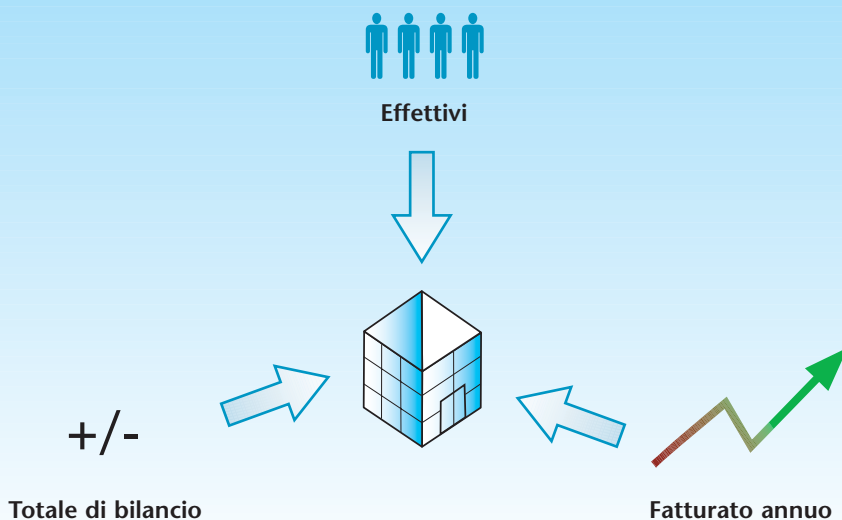
Nell'effettuare i calcoli relativi agli effettivi e alla situazione finanziaria, devono essere utilizzati i dati contenuti negli ultimi conti annuali regolarmente approvati. Per le imprese di recente creazione, che non dispongono ancora di conti annuali approvati, deve essere fatta una stima realistica bona fide dei dati pertinenti all'esercizio in corso (cfr. articolo 4, pag. 36).

È opportuno notare che, mentre è obbligatorio rispettare le soglie relative agli effettivi, una PMI può scegliere di rispettare il criterio del fatturato o il criterio del totale di bilancio. L'impresa **non deve** soddisfare **entrambi** i criteri e può superare una delle soglie senza perdere la sua qualificazione.

La nuova definizione offre questa possibilità di scelta poiché il fatturato delle imprese commerciali e di distribuzione è per sua stessa natura più elevato che non nel settore manifatturiero. Offrendo l'opportunità di scegliere tra questo criterio e quello del totale di bilancio, che rappresenta il patrimonio totale dell'impresa, si garantisce che le PMI attive in diversi settori di attività economica siano trattate in modo equo.

Come mostra la tabella a pagina 14, la categoria delle microimprese, delle piccole e delle medie imprese comprende imprese che impiegano meno di 250 persone e il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di euro o il cui totale di bilancio non supera i 43 milioni di euro.

PER DEFINIRE LE PMI



All'interno di questa categoria

Le piccole imprese sono definite come imprese che impiegano meno di 50 persone e il cui fatturato annuo o totale di bilancio non supera i 10 milioni di euro.

Le microimprese sono definite come imprese che impiegano meno di 10 persone e il cui fatturato annuo o totale di bilancio non supera i 2 milioni di euro.

LE NUOVE SOGLIE (articolo 2)

Categoria d'impresa	Effettivi: unità lavorative-anno (ULA)	Fatturato annuo	o	Totale di bilancio annuo
Medie	< 250	≤ 50 milioni di EUR (nel 1996: 40 milioni di EUR)	o	≤ 43 milioni di EUR (nel 1996: 27 milioni di EUR)
Piccole	< 50	≤ 10 milioni di EUR (nel 1996: 7 milioni di EUR)	o	≤ 10 milioni di EUR (nel 1996: 5 milioni di EUR)
Micro	< 10	≤ 2 milioni di EUR (precedentemente non definito)	o	≤ 2 milioni di EUR (precedentemente non definito)

Qual è la definizione di «dipendente»?

Si applicano le norme nazionali di diritto del lavoro. Le definizioni variano da paese a paese, ad esempio per quanto riguarda il personale temporaneo che lavora a titolo indipendente o è collocato da un'agenzia di lavoro temporaneo. È bene contattare le autorità del vostro paese per stabilire come la vostra legislazione nazionale definisce il termine «lavoratore dipendente».

I contatti con le autorità nazionali sono indicati al seguente indirizzo: europa.eu.int/comm/employment_social/esf2000/contacts-en.htm

2.2.1 Il criterio degli effettivi (articolo 5)

Il criterio degli effettivi è il criterio iniziale essenziale per determinare in quale categoria rientri una PMI. Esso riguarda il personale impiegato a tempo pieno, a tempo parziale o su base stagionale e comprende le seguenti categorie:

- i dipendenti;
- le persone che lavorano per l'impresa, ne sono dipendenti e, secondo la legislazione nazionale, sono considerati come gli altri dipendenti dell'impresa;
- i proprietari-gestori;
- i soci che svolgono un'attività regolare nell'impresa e beneficiano di vantaggi finanziari da essa forniti.

Gli apprendisti con contratto di apprendistato e gli studenti con contratto di formazione **non** sono considerati come facenti parte degli effettivi. Non è inoltre contabilizzata la durata dei congedi di maternità o parentali.

Gli effettivi sono espressi in unità lavorative-anno (ULA). Chiunque abbia lavorato nella vostra impresa, o per suo conto, durante l'intero anno di riferimento conta come una unità. I dipendenti che hanno lavorato a tempo parziale, i lavoratori stagionali e coloro che non hanno lavorato tutto l'anno devono essere contabilizzati in frazioni di unità.

2.2.2 I criteri del fatturato annuo e del totale di bilancio (articolo 4)

Il fatturato annuo viene determinato calcolando il reddito che la vostra impresa ha ricavato durante l'anno di riferimento dalla vendita di prodotti e dalla prestazione di servizi, dopo il pagamento degli eventuali oneri. Il fatturato non comprende l'imposta sul valore aggiunto (IVA) o altre imposte indirette ⁽⁶⁾.

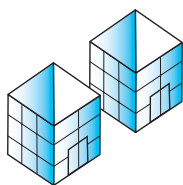
Il bilancio generale annuo si riferisce al valore dei principali attivi della vostra società ⁽⁷⁾.

⁽⁶⁾ Cfr. articolo 28 della direttiva 78/660/CEE del Consiglio, del 25 luglio 1978, basata sull'articolo 54, paragrafo 3, lettera g), del trattato e relativa ai conti annuali di alcuni tipi di società, GU L 222 del 14.8.1978, pagg. 11-31.

⁽⁷⁾ Per ulteriori particolari, cfr. l'articolo 12, paragrafo 3, della direttiva citata alla nota precedente.

Cosa succede se supero una delle soglie?

Se la vostra impresa supera durante l'anno di riferimento i tetti finanziari o di effettivi previsti, questa circostanza non modifica la sua situazione. Conserverete la condizione di PMI con la quale avete iniziato l'anno. Perderete tuttavia questa condizione se supererete i tetti previsti per due esercizi consecutivi. D'altro canto, acquisirete la condizione di PMI se la vostra impresa era precedentemente considerata grande, ma è ricaduta al di sotto dei tetti stabiliti per due esercizi consecutivi (cfr. articolo 4.2, pag. 36) ()*



2.3. Di cos'altro devo tenere conto nel calcolare i miei dati?

Nell'elaborare i vostri dati individuali, dovrete stabilire se la vostra impresa è **autonoma** — di gran lunga la categoria più comune —, **associata** o **collegata**. A questo proposito, dovrete tenere conto degli eventuali rapporti con altre imprese. A seconda della categoria alla quale appartiene la vostra impresa, dovrete eventualmente aggiungere alcuni o tutti i dati delle altre imprese a quelli della vostra. I calcoli per ciascuno di questi tre tipi di impresa sono diversi e consentono di determinare se rispettate i vari tetti previsti dalla definizione di PMI.

Le imprese che redigono conti consolidati o che sono riprese nei conti di un'impresa che redige conti consolidati sono di solito considerate collegate.

2.3.1 Sono un'impresa autonoma? (articolo 3.1)

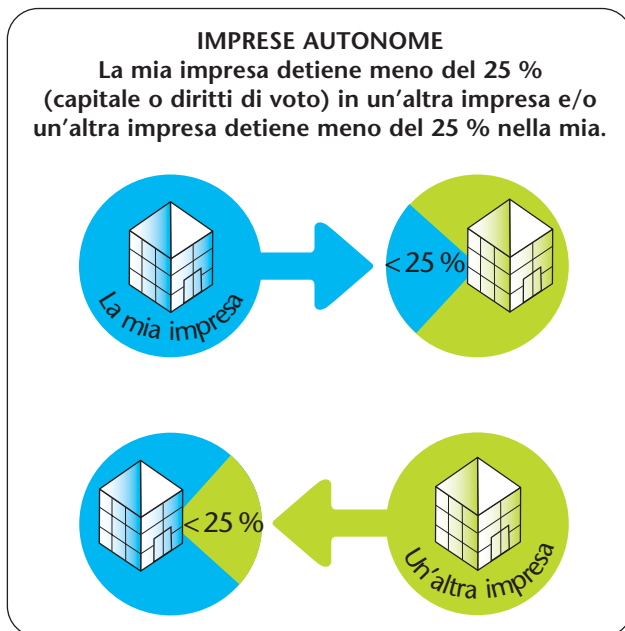
Definizione

Siete autonomi:

- se siete totalmente indipendenti, vale a dire non avete alcuna partecipazione in altre imprese e nessuna altra impresa ha una partecipazione nella vostra;
- se detenete una partecipazione inferiore al 25 % del capitale o dei diritti di voto (qualunque sia il più alto dei due) in una o più altre imprese e/o non vi sono soggetti esterni che detengono una quota del 25 % o più del capitale o dei diritti di voto (qualunque sia il più alto dei due) nella vostra impresa.

Se la vostra impresa è autonoma, ciò significa che non è impresa associata o collegata ad un'altra impresa (cfr. articolo 3.1, pag. 35).

(*) Nel riempire il modello di dichiarazione, dovrete indicare se i vostri dati hanno subito, rispetto ai precedenti esercizi, modifiche tali da giustificare un cambio di categoria della vostra impresa (microimpresa, piccola e media impresa o grande impresa) (cfr. modello di dichiarazione alla fine della presente guida).



NB: È possibile per voi cumulare più investitori ciascuno dei quali detiene una quota inferiore al 25 % nella vostra impresa e rimanere nonostante tutto autonomi, purché questi investitori non siano collegati tra di loro nel senso indicato al punto 2.3.3 («imprese collegate»). Se gli investitori sono collegati, potrete essere considerati come impresa associata o collegata, a seconda della vostra situazione individuale (cfr. il grafico a pag. 30).

Determinazione dei dati della mia impresa *(articolo 6.1)*

Se la vostra impresa è autonoma, utilizzerete solo il numero di dipendenti e i dati finanziari contenuti nei vostri conti annuali per verificare se rispettate le soglie indicate al punto 2.2, pag. 12.

Cosa s'intende per investitori istituzionali?

La Commissione europea non definisce formalmente il concetto di «investitori istituzionali». Questi ultimi sono di solito considerati come investitori che negoziano notevoli quantità di valori per conto di un gran numero di piccoli investitori individuali e che non sono direttamente coinvolti nella gestione delle imprese nelle quali investono. Possono essere considerati investitori istituzionali, ad esempio, i fondi comuni d'investimento o i fondi pensione.

Eccezioni (articolo 3.2, lettere a-d)

Potete essere considerati autonomi, e quindi privi di imprese associate, anche se questa soglia del 25 % è raggiunta o superata da uno dei seguenti investitori:

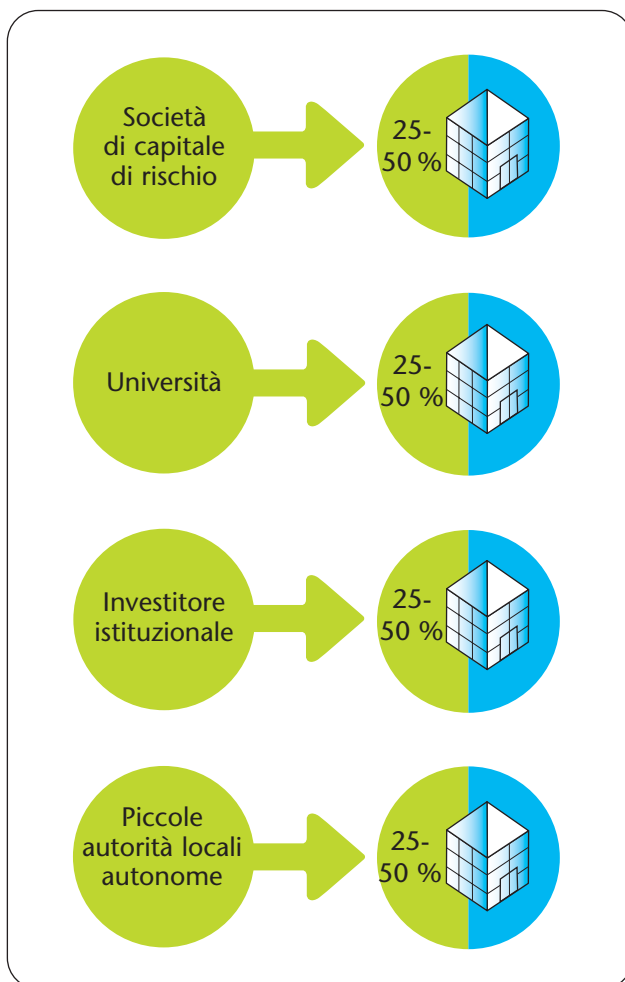
- società pubbliche di partecipazione, società di capitale di rischio e «business angels»^(*);
- università o centri di ricerca senza scopo di lucro;
- investitori istituzionali, compresi i fondi di sviluppo regionale;
- autorità locali autonome aventi un bilancio annuale inferiore a 10 milioni di euro e meno di 5 000 abitanti.

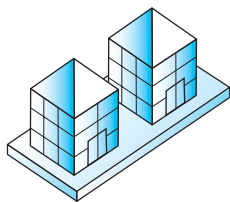
È possibile rimanere autonomi malgrado la presenza di uno o più degli investitori sopra elencati.

Ciascuno di essi può avere una partecipazione non superiore al 50 % nella vostra impresa, purché non sia collegato agli altri (cfr. 2.3.3, pag. 23, per la nozione di impresa collegata).

Naturalmente ciascun investitore esercita i suoi diritti in quanto azionista, ma non può oltrepassarli ed influenzare la gestione dell'impresa, nel senso della definizione contenuta nell'articolo 3.3 («impresa collegata»).

^(*) Cfr. la nota 5 a pag. 9 per una definizione di «business angel». Il coinvolgimento finanziario di un «business angel» in un'impresa deve essere inferiore a 1 250 000 euro.





2.3.2 Sono un'impresa associata? (articolo 3.2)

Questo tipo di rapporto rappresenta la situazione di imprese che stabiliscono importanti associazioni economiche con altre imprese, senza che una di esse eserciti un controllo effettivo, diretto o indiretto, sull'altra. Sono associate le imprese che non sono né autonome né collegate le une alle altre.

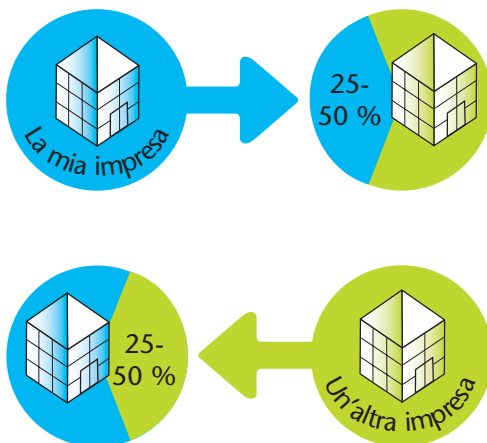
Definizione

Siete un'impresa associata se:

- detenete una partecipazione uguale o superiore al 25 % del capitale o dei diritti di voto di un'altra impresa e/o un'altra impresa detiene una partecipazione uguale o superiore al 25 % nella vostra;
- non siete collegati ad un'altra impresa (cfr. punto 2.3.3, pag. 23). Ciò significa, tra l'altro, che i vostri diritti di voto in un'altra impresa (o viceversa) non superano il 50 %.

IMPRESE ASSOCIATE

La mia impresa detiene almeno il 25 % ma non più del 50 % in un'altra e/o un'altra detiene almeno il 25 % ma non più del 50 % nella mia.



Che fare dei dati delle imprese associate alla mia associata?

Per evitare calcoli complessi e interminabili, la definizione prevede la seguente regola: se la vostra impresa associata ha altre imprese associate, dovrete aggiungere solo i dati dell'impresa o delle imprese associate situate immediatamente a monte o a valle della vostra (cfr. articolo 6.2, pag. 37 e il grafico di pag. 29).

Cosa accade se l'impresa a me associata è collegata ad un'altra?

In questo caso, il 100 % dei dati dell'impresa collegata devono essere inseriti nei dati dell'impresa a voi associata (cfr. punto 2.3.3, pag. 23). Dovrete quindi inserire nei vostri dati una percentuale uguale alla partecipazione della vostra impresa associata (cfr. articolo 6.3, pag. 37 e i grafici alle pagg. 28-30).

Determinazione dei dati della mia impresa (articoli 6.2, 6.3 e 6.4)

Se siete un'impresa associata, dovete aggiungere ai vostri dati una proporzione del calcolo degli effettivi e degli elementi finanziari dell'altra impresa al fine di determinare la vostra ammissibilità alla condizione di PMI. Questa proporzione rifletterà la percentuale di quote o di diritti di voto — quale dei due sia il più alto — che è detenuta.

Pertanto, se avete una partecipazione del 30 % in un'altra impresa, dovrete aggiungere il 30 % dei suoi effettivi, del suo fatturato e del totale di bilancio ai vostri dati. Se vi sono più imprese associate, lo stesso tipo di calcolo deve essere effettuato per ciascuna impresa associata situata immediatamente a monte o a valle della vostra.

Il caso degli organismi pubblici (articolo 3.4)

Un'impresa non è una PMI secondo la nuova definizione se il 25 % o più del suo capitale o dei suoi diritti di voto è controllato direttamente o indirettamente da uno o più organismi collettivi pubblici o enti pubblici, a titolo individuale o congiuntamente. Il motivo di questa disposizione è che la proprietà pubblica può offrire a queste imprese alcuni vantaggi, in particolare di carattere finanziario, sulle altre finanziate da capitali privati. Inoltre, spesso non è possibile calcolare gli effettivi e i dati finanziari degli organismi pubblici.

Agli investitori elencati alle pagine 18 e 19, quali le università o le autorità locali autonome, che sono considerati organismi pubblici dalla legislazione nazionale, non si applica questa regola. Tali organismi possono detenere una partecipazione pari o superiore al 25 %, ma non superiore al 50 %, di un'impresa senza che questa perda la sua condizione di PMI.

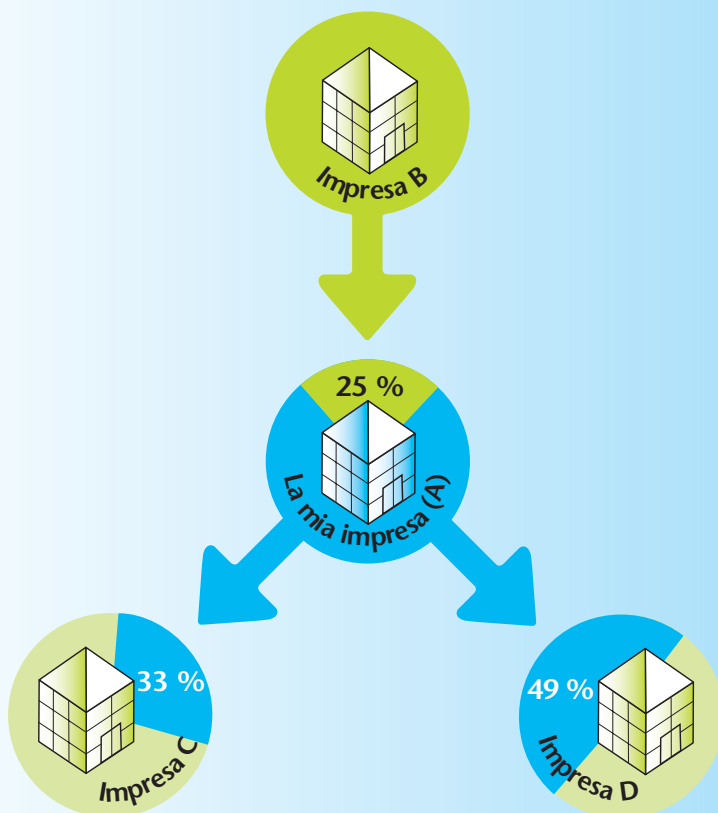
Come calcolare i dati delle imprese associate

(Le percentuali fornite di seguito sono puramente illustrative. Per altri esempi, cfr. allegato I)

L'impresa A possiede il 33 % di C e il 49 % di D, mentre B detiene una quota del 25 % della mia impresa.

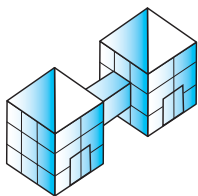
Per calcolare i miei effettivi e i miei dati finanziari, aggiungo le percentuali relative dei dati B, C e D ai miei dati totali.

IL MIO TOTALE = 100 % di A + 25 % di B + 33 % di C + 49 % di D.



2.3.3 Sono un'impresa collegata?

(articolo 3.3)



Questo tipo di rapporto corrisponde alla situazione economica delle imprese che costituiscono un **gruppo** mediante il controllo diretto o indiretto della maggioranza dei diritti di voto di un'impresa da parte di un'altra o attraverso la capacità di esercitare un'**influenza dominante** su un'impresa. Questi casi sono pertanto molto meno frequenti rispetto alle categorie precedenti.

Definizione

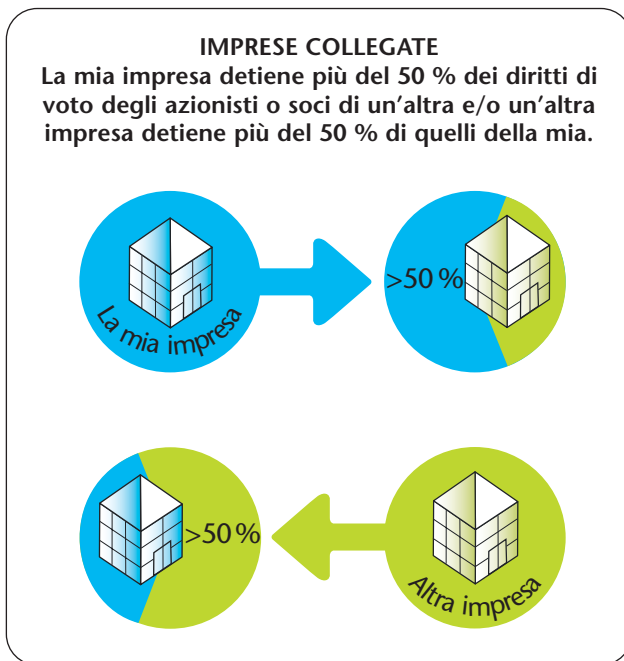
Due o più imprese sono collegate se esiste tra loro uno dei seguenti rapporti:

- un'impresa detiene la maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o dei soci di un'altra impresa;
- un'impresa ha il diritto di nominare o revocare la maggioranza dei membri del consiglio di amministrazione, di direzione o di sorveglianza di un'altra impresa;
- un contratto tra imprese, o una disposizione nello statuto di un'impresa, conferisce ad una di esse il diritto di esercitare un'influenza dominante su un'altra;
- un'impresa, in virtù di un accordo, è in grado di esercitare da sola il controllo sulla maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o soci di un'altra impresa.

Un esempio tipico di impresa collegata è la filiale controllata al 100 %.

Cosa avviene nei casi di franchising

Due imprese che hanno un rapporto di franchising non sono necessariamente collegate. Ciò dipende dalle condizioni di ciascun accordo di franchising. Le imprese sono da considerare collegate solo se quest'ultimo comprende uno dei quattro rapporti elencati alla pagina precedente.



Determinazione dei dati della mia impresa (articoli 6.2, 6.3 e 6.4)

Per decidere se la vostra impresa rispetta le soglie di effettivi e le soglie finanziarie stabilite dalla definizione, dovrete aggiungere ai dati della vostra impresa il 100 % dei dati dell'impresa collegata.

Generalmente un'impresa sa immediatamente se è collegata, dal momento che nella maggior parte degli Stati membri la legge richiede che siano elaborati conti consolidati o che essa sia ripresa, mediante consolidamento, nei conti di un'altra impresa.

Se la vostra impresa non redige conti consolidati e l'impresa con la quale la vostra è collegata costituisce a sua volta una catena di collegamenti con altre imprese, dovrete aggiungere il 100 % dei dati di tutte queste imprese collegate ai dati della vostra.

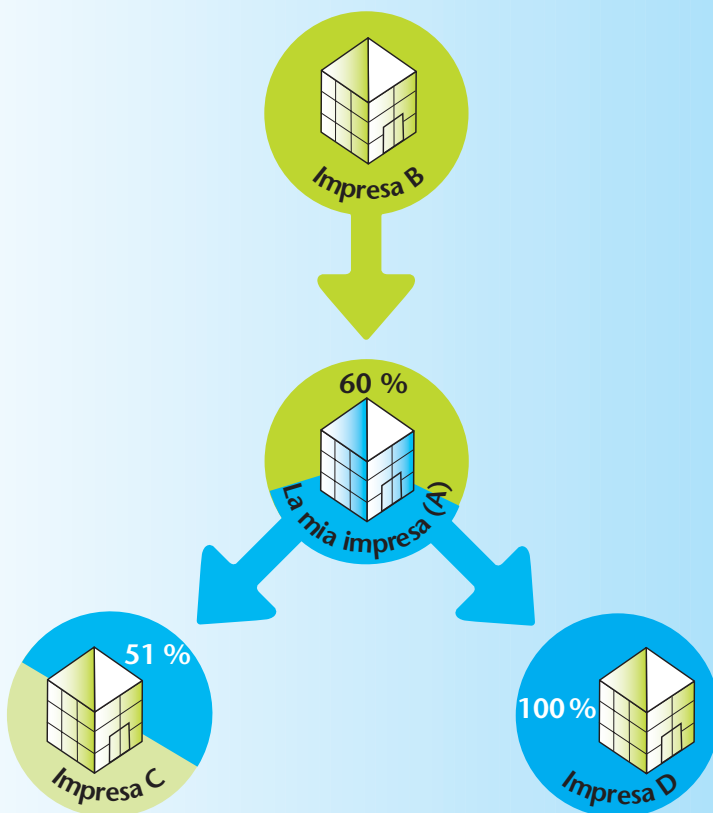
Come calcolare i dati delle imprese collegate

(Le percentuali fornite qui di seguito sono puramente illustrative. Per altri esempi, cfr. allegato I)

La mia impresa A possiede il 51 % di C e il 100 % di D, mentre B detiene una partecipazione del 60 % nella mia impresa.

Dal momento che le partecipazioni sono in ciascun caso superiori al 50 %, prendo in considerazione il 100 % dei dati di ognuna delle quattro imprese al momento di calcolare le mie soglie finanziarie e di effettivi.

IL MIO TOTALE = 100 % di A + 100 % di B + 100 % di C + 100 % di D.



Conclusione

La definizione costituisce uno strumento importante per l'applicazione di misure e programmi efficaci volti a sostenere lo sviluppo e a favorire il successo delle PMI. Gli Stati membri sono pertanto invitati, insieme alla Banca europea per gli investimenti e al Fondo europeo per gli investimenti, ad applicare tale definizione in modo quanto più ampio possibile.

Speriamo che questa guida sia utile alle PMI che intendono beneficiare delle misure poste in essere dalle autorità europee, nazionali, regionali e locali sulla base della nuova definizione.

La nuova definizione potrà essere ulteriormente perfezionata e la Commissione la adeguerà se necessario nei prossimi anni, per tenere conto delle esperienze acquisite e degli sviluppi economici che si verificheranno all'interno dell'Unione europea.

Il testo della raccomandazione della Commissione del 2003 e il modello di dichiarazione possono essere consultati a partire dalla pag. 32.



Allegati

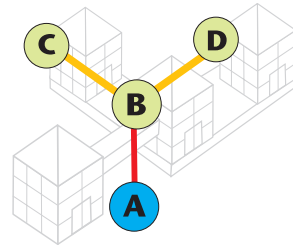
- I — Esempi illustrativi
- II — Testo della raccomandazione
- III — Modello di dichiarazione
- IV — Misure per prevenire l'abuso della definizione

Una comunicazione contenente un modello di dichiarazione è stata pubblicata sulla *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* C 118 del 20 maggio 2003. Da allora vi sono state due modifiche.

La versione consolidata contenuta nell'allegato è stata elaborata appositamente per la presente guida.

Esempio 1

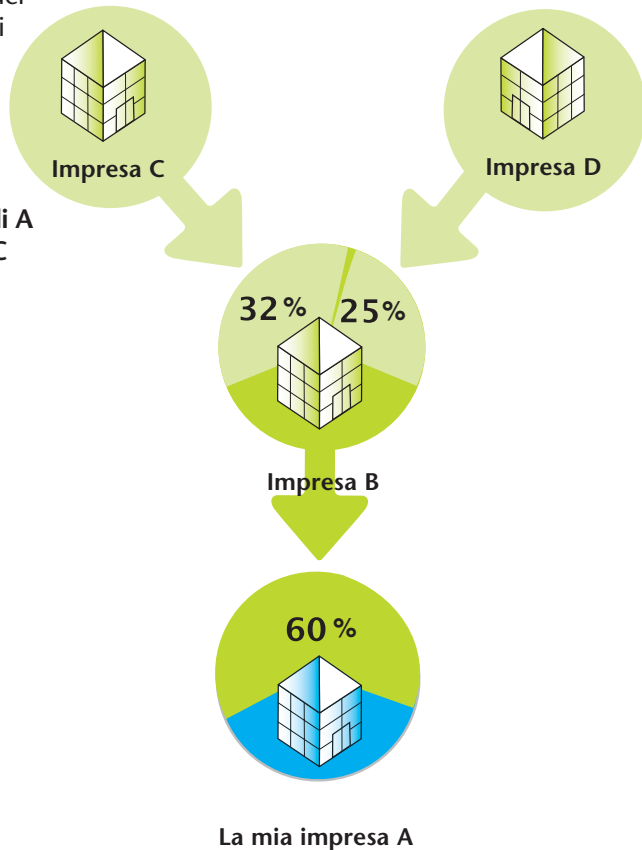
La mia impresa A è **collegata** all'impresa B mediante la partecipazione del 60 % che B detiene nella mia impresa. Ma B ha anche due imprese **associate**, le imprese C e D, che possiedono rispettivamente il 32 % e il 25 % di B.



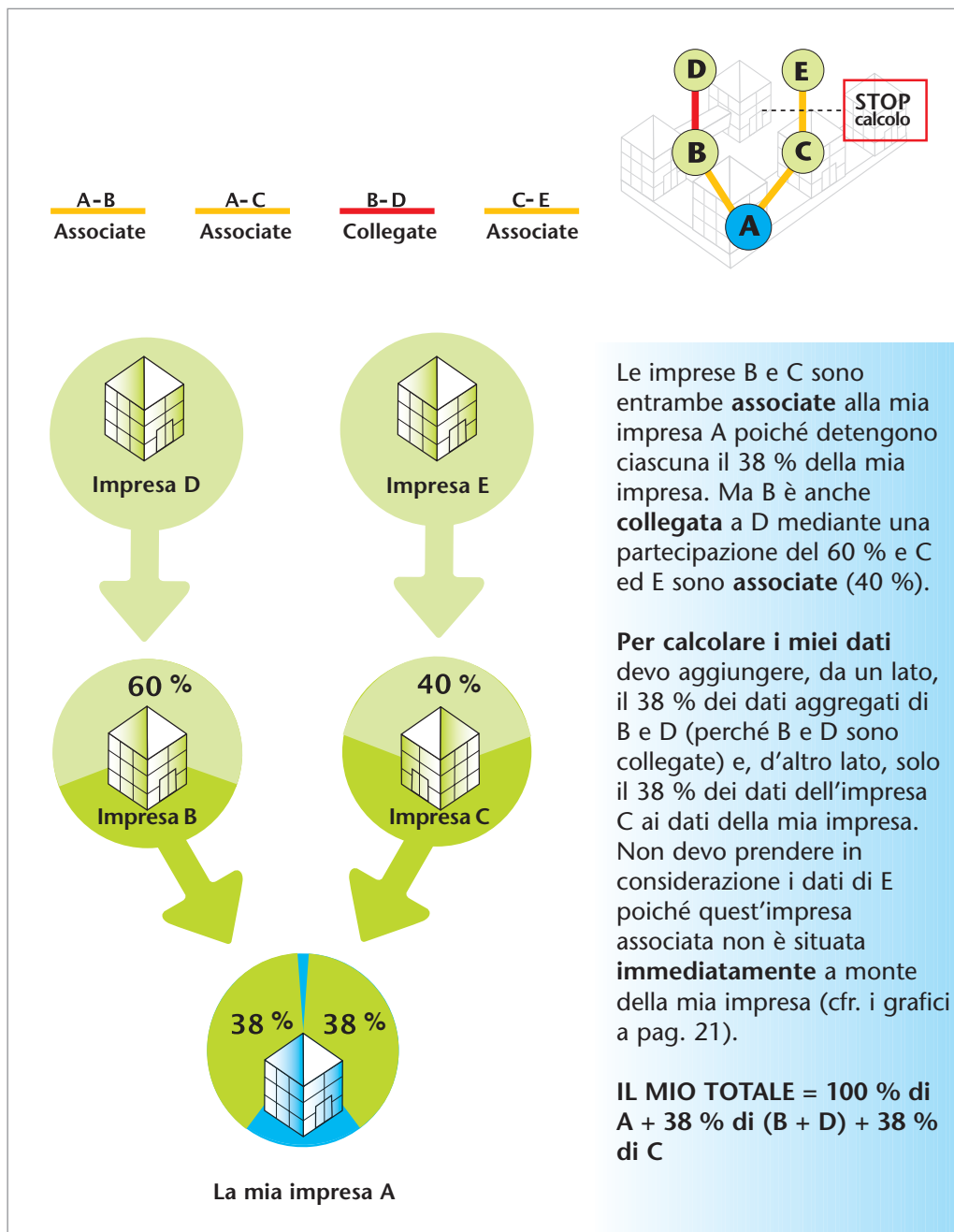
A-B Collegata B-C Associate B-D Associate

Per calcolare i miei dati devo aggiungere il 100 % dei dati di B, più il 32 % dei dati di C e il 25 % dei dati di D ai dati della mia impresa.

**IL MIO TOTALE = 100 % di A
+ 100 % di B + 32 % di C
+ 25 % di D.**

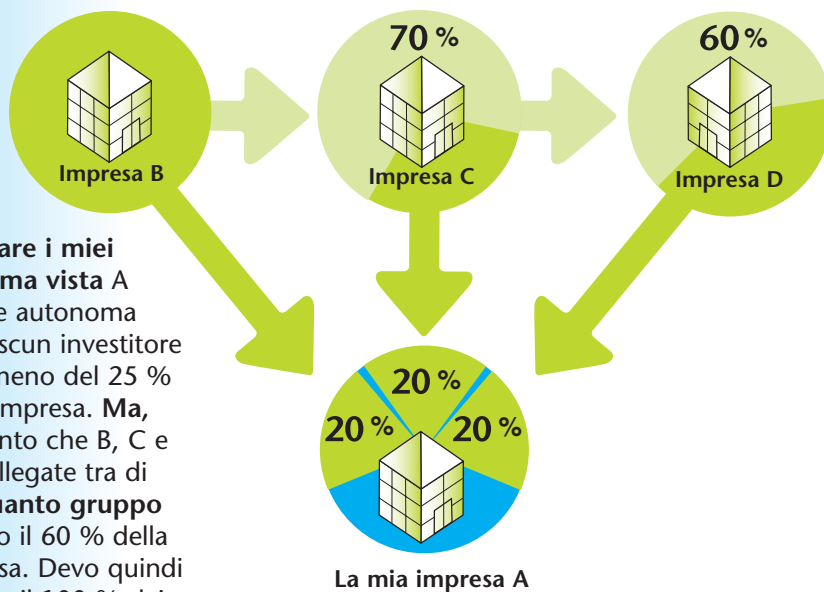
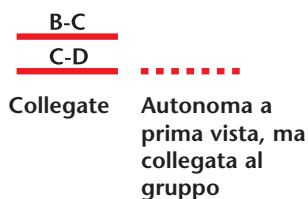
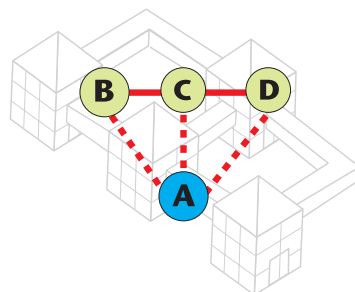


Esempio 2



Esempio 3

La mia impresa A ha tre investitori B, C e D, ciascuno dei quali possiede il 20 % del mio capitale o dei miei diritti di voto. Questi investitori sono essi stessi collegati l'uno all'altro, formando **un gruppo di imprese collegate**: B detiene il 70 % di C che a sua volta ha una partecipazione del 60 % in D.



Per calcolare i miei dati, a prima vista A rimarrebbe autonoma poiché ciascun investitore possiede meno del 25 % della mia impresa. Ma, dal momento che B, C e D sono collegate tra di loro, **in quanto gruppo** possiedono il 60 % della mia impresa. Devo quindi aggiungere il 100 % dei dati di B, C e D ai dati della mia impresa.

IL MIO TOTALE = 100 % di A + 100 % di B + 100 % di C + 100 % di D.

- II — Testo della raccomandazione
- III — Modello di dichiarazione
- IV — Misure per prevenire l'abuso della definizione

COMMISSIONE

RACCOMANDAZIONE DELLA COMMISSIONE

del 6 maggio 2003

relativa alla definizione delle microimprese, piccole e medie imprese

[notificata con il numero C(2003) 1422

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2003/361/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea, e in particolare l'articolo 211, secondo trattino,

considerando quanto segue:

- 1) In una relazione presentata al Consiglio nel 1992 su richiesta del Consiglio «Industria» del 28 maggio 1990, la Commissione aveva proposto di limitare la proliferazione delle definizioni di piccole e medie imprese in uso a livello comunitario. La raccomandazione 96/280/CE della Commissione del 3 aprile 1996 riguardante la definizione delle piccole e medie imprese ⁽¹⁾, era fondata sull'idea che l'esistenza di definizioni diverse a livello comunitario e a livello nazionale potesse essere fonte di incoerenza. Nell'ottica del mercato unico privo di frontiere interne si era già considerato che il trattamento delle imprese dovesse essere fondato su una base costituita da regole comuni. La conferma di tale approccio è tanto più necessaria se si tiene conto delle numerose interazioni tra provvedimenti nazionali e comunitari di sostegno alle microimprese, alle piccole e alle medie imprese (PMI), ad esempio in materia di fondi strutturali e di ricerca, e per evitare che la Comunità indirizzi le sue azioni ad un certo tipo di PMI e gli Stati membri ad un altro. Inoltre il rispetto della stessa definizione da parte della Commissione, degli Stati membri della Banca europea per gli investimenti (BEI) e del Fondo europeo per gli investimenti (FEI) può rendere più coerenti ed efficaci tutte le politiche a favore delle PMI, limitando i rischi di distorsione della concorrenza.
- 2) La raccomandazione 96/280/CE è stata ampiamente applicata dagli Stati membri e la definizione contenuta nel suo allegato è stata ripresa in particolare nel regolamento (CE) n. 70/2001 della Commissione, del 12 gennaio 2001, relativo all'applicazione degli articoli 87 e 88 del trattato CE agli aiuti di Stato a favore delle piccole e medie imprese ⁽²⁾. Oltre che provve-

dere al necessario adeguamento agli sviluppi economici, come previsto dall'articolo 2 dell'allegato di suddetta raccomandazione, vanno anche considerate talune difficoltà di interpretazione emerse nel corso della sua applicazione, nonché le osservazioni provenienti dalle imprese. Viste le modificazioni da apportare alla raccomandazione 96/280/CE e per motivi di chiarezza, è opportuno sostituire detta raccomandazione.

- 3) Occorre precisare che, conformemente agli articoli 48, 81 e 82 del trattato, come interpretati dalla Corte di giustizia delle Comunità europee si deve considerare impresa qualsiasi entità, a prescindere dalla forma giuridica rivestita, che svolga un'attività economica, incluse in particolare le entità che svolgono un'attività artigianale o altre attività a titolo individuale o familiare, le società di persone o le associazioni che svolgono regolarmente un'attività economica.
- 4) Il criterio del numero degli occupati (in prosieguo «il criterio degli effettivi») rimane senza dubbio tra i più significativi e deve imporsi come criterio principale; tuttavia l'introduzione di un criterio finanziario costituisce il complemento necessario per apprezzare la vera importanza di un'impresa, i suoi risultati e la sua situazione rispetto ai concorrenti. Non sarebbe però auspicabile prendere in considerazione come criterio finanziario solo il fatturato, dato che il fatturato delle imprese nel settore del commercio e della distribuzione è normalmente più elevato di quello del settore manifatturiero. Il criterio del fatturato deve quindi essere considerato unitamente a quello del totale di bilancio, che riflette l'insieme degli averi di un'impresa, ed uno dei due criteri può essere superato.
- 5) Per quanto concerne le soglie per il fatturato, esse riguardano imprese che svolgono attività economiche estremamente diverse. Per non ridurre indebitamente il vantaggio derivante dall'applicazione della definizione è opportuno procedere ad un'attualizzazione, tenendo conto dell'andamento sia dei prezzi che della produttività.

⁽¹⁾ GU L 107 del 30.4.1996, pag. 4.

⁽²⁾ GU L 10 del 13.1.2001, pag. 33.

- 6) Per quanto concerne le soglie per il totale di bilancio, in mancanza di elementi nuovi è opportuno confermare l'approccio che consiste nell'applicare alle soglie del fatturato un coefficiente basato sul rapporto statistico esistente tra queste due variabili. L'andamento statistico osservato implica un aumento più rilevante della soglia del fatturato. Essendo tale andamento diverso a seconda della dimensione delle imprese, per riflettere il più fedelmente possibile l'andamento economico e non penalizzare le microimprese e le piccole imprese rispetto a quelle di dimensioni medie è opportuno anche modulare il suddetto coefficiente. Per le microimprese e le piccole imprese il coefficiente è molto vicino a 1. Pertanto, in un'ottica di semplificazione, per tali categorie va mantenuta la stessa cifra per la soglia del fatturato e per la soglia del totale di bilancio.
- 7) Come espresso nella raccomandazione 96/280/CE, le soglie finanziarie e quelle relative al personale occupato rappresentano limiti massimi e gli Stati membri, la BEI ed il FEI possono stabilire soglie più basse di quelle comunitarie per orientare i loro interventi a una categoria precisa di PMI. Per motivi legati alla semplificazione amministrativa si deve anche consentire la selezione di un solo criterio, quello degli effettivi, per l'attuazione di determinate politiche, eccetto per i settori regolati dal diritto della concorrenza, che richiedono l'impiego e il rispetto di determinati criteri finanziari.
- 8) A seguito dell'approvazione, della Carta europea delle piccole imprese da parte del Consiglio europeo di Santa Maria da Feira, svoltosi nel giugno 2000, è inoltre opportuno definire con maggiore precisione le microimprese, che costituiscono una categoria di piccole imprese particolarmente importante per lo sviluppo dell'imprenditorialità e per la creazione di posti di lavoro.
- 9) Per meglio valutare la realtà economica delle PMI ed escludere dalla definizione i gruppi di imprese il cui potere economico supera quello di una PMI, è necessario distinguere i vari tipi di imprese: autonome, con partecipazioni che non implicano posizioni di controllo (imprese associate), oppure collegate ad altre imprese. Il livello del 25 % di partecipazione quale soglia, indicata dalla raccomandazione 96/280/CE, al di sotto della quale l'impresa è considerata autonoma, rimane immutato.
- 10) Per promuovere la costituzione di imprese, il finanziamento delle PMI con fondi propri e lo sviluppo locale e rurale, le imprese devono poter essere considerate autonome anche in presenza di una partecipazione uguale o superiore al 25 %, di determinate categorie di investitori che svolgono un ruolo positivo per tali finanziamenti e tali costituzioni. È tuttavia opportuno precisare le condizioni applicabili a tali investitori. Le persone fisiche o gruppi di persone fisiche che svolgono attività regolare di investimento in capitali di rischio («business angels») sono menzionate in modo specifico poiché, rispetto agli altri investitori in capitale di rischio, la loro funzione di fornire appropriata consulenza ai nuovi imprenditori rappresenta un contributo prezioso. Il loro investimento in capitale proprio fornisce anche un complemento all'attività delle società di capitale di rischio, fornendo importi più limitati in stadi precoci dell'esistenza dell'impresa.
- 11) Ai fini della semplificazione, in particolare per gli Stati membri e per le imprese, nella definizione delle imprese collegate è opportuno riprendere, quando sono riferibili all'oggetto della presente raccomandazione, le condizioni stabilite dall'articolo 1 della direttiva 83/349/CEE del Consiglio, del 13 giugno 1983, fondata sull'articolo 54, paragrafo 3, lettera g), del trattato e riguardante i conti consolidati ⁽¹⁾, modificata da ultimo dalla direttiva 2001/65/CE del Parlamento europeo e del Consiglio ⁽²⁾. Per rafforzare le misure di promozione degli investimenti di fondi propri nella PMI è stata inserita una presunzione *juris tantum* che non vi sia un'influenza dominante sull'impresa in questione, riprendendo i criteri dell'articolo 5, paragrafo 3, della direttiva 78/660/CEE del Consiglio, del 25 luglio 1978, fondata sull'articolo 54, paragrafo 3, lettera g), del trattato e riguardante i conti annuali di talune forme societarie ⁽³⁾, modificata da ultimo dalla direttiva 2001/65/CE.
- 12) Per riservare alle imprese che ne hanno veramente bisogno i vantaggi derivanti da varie regolamentazioni o misure a loro favore, si possono anche prendere in considerazione, se del caso, le relazioni esistenti tra le imprese tramite persone fisiche. Al fine di ridurre allo stretto necessario l'esame di tali relazioni è opportuno limitare l'esame stesso alle relazioni delle società che svolgono attività sullo stesso mercato o su mercati contigui riferendosi, se necessario, alla definizione del mercato in questione che è stata oggetto della comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato in questione ai fini del diritto comunitario della concorrenza ⁽⁴⁾.
- 13) Al fine di evitare distinzioni arbitrarie tra i vari enti pubblici di uno Stato membro e a fini di certezza del diritto, è necessario confermare che un'impresa in cui almeno il 25 % dei diritti di capitale o di voto è controllato da un organismo collettivo pubblico o da un ente pubblico non è una PMI.

⁽¹⁾ GU L 193 del 18.7.1983, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 283 del 27.10.2001, pag. 28.

⁽³⁾ GU L 222 del 14.8.1978, pag. 11.

⁽⁴⁾ GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5.

- 14) Per alleviare l'onere amministrativo gravante sulle imprese, agevolare e accelerare il trattamento amministrativo di dossier per i quali è richiesta la qualifica di PMI, è opportuno prevedere la possibilità a dichiarazioni sull'onore delle imprese stesse, che attestino determinate caratteristiche dell'impresa in questione.
- 15) È opportuno precisare chi debba essere compreso tra il personale pertinente ai fini della definizione di PMI. Per incentivare lo sviluppo della formazione professionale e della formazione in alternanza è auspicabile non tenere conto, nel calcolo del numero di dipendenti, degli apprendisti e degli studenti con contratto di formazione professionale. Non dovrebbero essere contabilizzati nemmeno i dipendenti in congedo di maternità o in congedo parentale.
- 16) I vari tipi di imprese definiti in funzione delle relazioni con altre imprese corrispondono a gradi di integrazione oggettivamente diversi. Di conseguenza è opportuno applicare modalità diverse a ogni tipo di impresa per effettuare il calcolo dei dati quantitativi relativi alla loro attività e al loro potere economico,

- b) di adottare i provvedimenti necessari in vista dell'impiego delle classi di dimensioni di cui all'articolo 7 dell'allegato, in particolare per elaborare un bilancio dell'impiego degli strumenti finanziari comunitari.

Articolo 2

Le soglie indicate all'articolo 2 dell'allegato costituiscono valori massimi. Gli Stati membri, la BEI e il FEI possono stabilire, in taluni casi, soglie inferiori. Essi possono anche decidere di impiegare unicamente il criterio degli effettivi per l'attuazione di determinate politiche, eccetto nei settori disciplinati dalle varie normative in materia di aiuti pubblici.

Articolo 3

La presente raccomandazione sostituisce la raccomandazione 96/280/CE a decorrere dal 1° gennaio 2005.

FORMULA LA SEGUENTE RACCOMANDAZIONE:

Articolo 1

1. La presente raccomandazione riguarda la definizione delle microimprese, delle piccole imprese e delle medie imprese utilizzata nelle politiche comunitarie applicate all'interno della Comunità e dello Spazio economico europeo.
2. Si raccomanda agli Stati membri, alla Banca europea per gli investimenti (BEI) e al Fondo europeo per gli investimenti (FEI):
 - a) di uniformarsi al titolo I dell'allegato per tutti i loro programmi destinati alle microimprese, alle imprese medie o alle piccole imprese;

Articolo 4

Essi sono invitati a comunicare alla Commissione, entro il 31 dicembre 2004, le misure adottate per conformarvisi, nonché, entro il 30 settembre 2005, i primi risultati della sua applicazione.

Fatto a Bruxelles, il 6 maggio 2003.

Per la Commissione
Erkki Liikanen
Membro della Commissione

ALLEGATO

TITOLO I

DEFINIZIONE DELLE MICROIMPRESE, PICCOLE IMPRESE E MEDIE IMPRESE
ADOTTATA DALLA COMMISSIONE

Articolo 1

Impresa

Si considera impresa ogni entità, a prescindere dalla forma giuridica rivestita, che eserciti un'attività economica. In particolare sono considerate tali le entità che esercitano un'attività artigianale o altre attività a titolo individuale o familiare, le società di persone o le associazioni che esercitino un'attività economica.

Articolo 2

Effettivi e soglie finanziarie che definiscono le categorie di imprese

1. La categoria delle microimprese, delle piccole imprese e delle medie imprese (PMI) è costituita da imprese che occupano meno di 250 persone, il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di euro oppure il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di euro.
2. Nella categoria delle PMI si definisce piccola impresa un'impresa che occupa meno di 50 persone e realizza un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a 10 milioni di euro.
3. Nella categoria delle PMI si definisce microimpresa un'impresa che occupa meno di 10 persone e realizza un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiori a 2 milioni di euro.

Articolo 3

Tipi di imprese considerati ai fini del calcolo degli effettivi e degli importi finanziari

1. Si definisce «impresa autonoma» qualsiasi impresa non identificabile come impresa associata ai sensi del paragrafo 2 oppure come impresa collegata ai sensi del paragrafo 3.
2. Si definiscono «imprese associate» tutte le imprese non identificabili come imprese collegate ai sensi del paragrafo 3 e tra le quali esiste la relazione seguente: un'impresa (impresa a monte) detiene, da sola o insieme a una o più imprese collegate ai sensi del paragrafo 3, almeno il 25 % del capitale o dei diritti di voto di un'altra impresa (impresa a valle).

Un'impresa può tuttavia essere definita autonoma, dunque priva di imprese associate, anche se viene raggiunta o superata la soglia del 25 %, qualora siano presenti le categorie di investitori elencate qui di seguito, a condizione che tali investitori non siano individualmente o congiuntamente collegati ai sensi del paragrafo 3 con l'impresa in questione:

- a) società pubbliche di partecipazione, società di capitale di rischio, persone fisiche o gruppi di persone fisiche, esercitanti regolare attività di investimento in capitali di rischio («business angels») che investono fondi propri in imprese non quotate, a condizione che il totale investito da suddetti «business angels» in una stessa impresa non superi 1 250 000 euro;
 - b) università o centri di ricerca senza scopo di lucro;
 - c) investitori istituzionali, compresi i fondi di sviluppo regionale;
 - d) autorità locali autonome aventi un budget annuale inferiore a 10 milioni di euro e meno di 5 000 abitanti.
3. Si definiscono «imprese collegate» le imprese fra le quali esiste una delle relazioni seguenti:
 - a) un'impresa detiene la maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o soci di un'altra impresa;
 - b) un'impresa ha il diritto di nominare o revocare la maggioranza dei membri del consiglio di amministrazione, direzione o sorveglianza di un'altra impresa;
 - c) un'impresa ha il diritto di esercitare un'influenza dominante su un'altra impresa in virtù di un contratto concluso con quest'ultima oppure in virtù di una clausola dello statuto di quest'ultima;
 - d) un'impresa azionista o socia di un'altra impresa controlla da sola, in virtù di un accordo stipulato con altri azionisti o soci dell'altra impresa, la maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o soci di quest'ultima.

Sussiste una presunzione *juris tantum* che non vi sia influenza dominante qualora gli investitori di cui al paragrafo 2, secondo comma, non intervengano direttamente o indirettamente nella gestione dell'impresa in questione, fermi restando i diritti che essi detengono in quanto azionisti o soci.

Le imprese fra le quali intercorre una delle relazioni di cui al primo comma tramite una o più altre imprese, o con degli investitori di cui al paragrafo 2, sono anch'esse considerate imprese collegate. Le imprese fra le quali sussiste una delle suddette relazioni attraverso una persona fisica o un gruppo di persone fisiche che agiscono di concerto sono anch'esse considerate imprese collegate, a patto che esercitino le loro attività o una parte delle loro attività sullo stesso mercato in questione o su mercati contigui.

Si considera mercato contiguo il mercato di un prodotto o servizio situato direttamente a monte o a valle del mercato in questione.

4. Salvo nei casi contemplati al paragrafo 2, secondo comma, un'impresa non può essere considerata PMI se almeno il 25 % del suo capitale o dei suoi diritti di voto è controllato direttamente o indirettamente da uno o più organismi collettivi pubblici o enti pubblici, a titolo individuale o congiuntamente.

5. Le imprese possono dichiarare il loro status di impresa autonoma, associate o collegata nonché i dati relativi alle soglie di cui all'articolo 2. Tale dichiarazione può essere resa anche se la dispersione del capitale non permette l'individuazione esatta dei suoi detentori, dato che l'impresa può dichiarare in buona fede di supporre legittimamente di non essere detenuta al 25 %, o più, da una o più imprese collegate fra di loro o attraverso persone fisiche o un gruppo di persone fisiche. La dichiarazione non ha alcun influsso sui controlli o sulle verifiche previsti dalle normative nazionali o comunitarie.

Articolo 4

Dati necessari per il calcolo degli effettivi e degli importi finanziari e periodo di riferimento

1. I dati impiegati per calcolare gli effettivi e gli importi finanziari sono quelli riguardanti l'ultimo esercizio contabile chiuso e vengono calcolati su base annua. Essi sono presi in considerazione a partire dalla data di chiusura dei conti. L'importo del fatturato è calcolato al netto dell'imposta sul valore aggiunto (IVA) e di altri diritti o imposte indirette.

2. Se un'impresa, alla data di chiusura dei conti, constata di aver superato, nell'uno o nell'altro senso e su base annua, le soglie degli effettivi o le soglie finanziarie di cui all'articolo 2 essa perde o acquisisce la qualifica di media, piccola o microimpresa solo se questo superamento avviene per due esercizi consecutivi.

3. Se si tratta di un'impresa di nuova costituzione, i cui conti non sono ancora stati chiusi, i dati in questione sono oggetto di una stima in buona fede ad esercizio in corso.

Articolo 5

Gli effettivi

Gli effettivi corrispondono al numero di unità lavorative-anno (ULA), ovvero al numero di persone che, durante tutto l'anno in questione, hanno lavorato nell'impresa o per conto di tale impresa a tempo pieno. Il lavoro dei dipendenti che non hanno lavorato tutto l'anno oppure che hanno lavorato a tempo parziale, a prescindere dalla durata, o come lavoratori stagionali, è contabilizzato in frazioni di ULA. Gli effettivi sono composti:

- a) dai dipendenti che lavorano nell'impresa;
- b) dalle persone che lavorano per l'impresa, ne sono dipendenti e, per la legislazione nazionale, sono considerati come gli altri dipendenti dell'impresa;
- c) dai proprietari gestori;
- d) dai soci che svolgono un'attività regolare nell'impresa e beneficiano di vantaggi finanziari da essa forniti.

Gli apprendisti con contratto di apprendistato o gli studenti con contratto di formazione non sono contabilizzati come facenti parte degli effettivi. La durata dei congedi di maternità o parentali non è contabilizzata.

Articolo 6

Determinazione dei dati dell'impresa

1. Per le imprese autonome i dati, compresi quelli relativi agli effettivi, vengono dedotti dai conti dell'impresa stessa.

2. Per le imprese associate o collegate, i dati, inclusi quelli relativi agli effettivi, sono determinati sulla base dei conti e di altri dati dell'impresa oppure, se disponibili, sulla base dei conti consolidati dell'impresa o di conti consolidati in cui l'impresa è ripresa tramite consolidamento.

Ai dati di cui al primo comma si aggregano i dati delle eventuali imprese associate dell'impresa in questione, situate immediatamente a monte o a valle di quest'ultima. L'aggregazione è effettuata in proporzione alla percentuale di partecipazione al capitale o alla percentuale di diritti di voto detenuti (si sceglie la percentuale più elevata fra le due). Per le partecipazioni incrociate si applica la percentuale più elevata.

Ai dati di cui al primo e al secondo comma si aggiunge il 100 % dei dati relativi alle eventuali imprese direttamente o indirettamente collegate all'impresa in questione che non siano già stati ripresi nei conti tramite consolidamento.

3. Ai fini dell'applicazione del paragrafo 2 i dati delle imprese associate dell'impresa in questione risultano dai conti e da altri dati, consolidati se disponibili in tale forma, ai quali si aggiunge il 100 % dei dati relativi alle imprese collegate a tali imprese associate, a meno che i loro dati non siano già stati ripresi tramite il consolidamento.

Ai fini dell'applicazione del paragrafo 2 i dati delle imprese collegate all'impresa in questione risultano dai loro conti e da altri dati, consolidati se disponibili in tale forma. Ad essi vengono aggregati in modo proporzionale i dati delle eventuali imprese associate di tali imprese collegate situate immediatamente a monte o a valle di queste ultime, se non sono già stati ripresi nei conti consolidati in proporzione almeno equivalente alla percentuale definita al paragrafo 2, secondo comma.

4. Se dai conti consolidati non risultano gli effettivi di una data impresa, il calcolo di tale dato si effettua aggregando in modo proporzionale i dati relativi alle imprese di cui l'impresa in questione è associata e aggiungendo quelli relativi alle imprese con le quali essa è collegata.

TITOLO II DISPOSIZIONI VARIE

Articolo 7

Statistiche

La Commissione adotta le misure necessarie per presentare le statistiche da essa elaborate in base alle classi di imprese seguenti:

- a) da 0 a 1 persona;
- b) da 2 a 9 persone;
- c) da 10 a 49 persone;
- d) da 50 a 249 persone.

Articolo 8

Riferimenti

1. Tutte le normative comunitarie o programmi comunitari che saranno modificati o adottati e che facciano menzione dei termini «PMI», «microimpresa», «piccola impresa» o «media impresa», o di termini simili dovrebbero fare riferimento alla definizione di cui alla presente raccomandazione.

2. Gli attuali programmi comunitari, che utilizzano la definizione di PMI della raccomandazione 96/280/CE, continueranno, a titolo transitorio, a produrre effetti e ad essere applicati alle imprese che, all'atto della loro adozione, erano considerate PMI. Gli obblighi giuridici assunti dalla Commissione sulla base di tali programmi resteranno immutati.

Senza pregiudizio al primo comma, in suddetti programmi non potrà essere apportata alcuna modifica alla definizione di PMI se non adottando la definizione contenuta nella presente raccomandazione, in conformità al paragrafo 1.

Articolo 9

Revisione

Sulla base di un bilancio relativo all'applicazione della definizione di cui alla presente raccomandazione, elaborato entro il 31 marzo 2006 e prendendo in considerazione le eventuali modificazioni dell'articolo 1 della direttiva 83/349/CEE riguardante la definizione delle imprese collegate ai sensi di tale direttiva, la Commissione adegua, per quanto necessario, la definizione di cui alla presente raccomandazione, in particolare le soglie relative al fatturato e al totale di bilancio, al fine di tenere conto dell'esperienza acquisita e dell'andamento economico all'interno della Comunità.

Comunicazione della Commissione

Esempio di dichiarazione recante informazioni che qualificano un'impresa come PMI (versione consolidata)

La presente comunicazione intende promuovere l'applicazione della raccomandazione 2003/361/CE ⁽¹⁾ della Commissione concernente la definizione di PMI, che sostituisce la raccomandazione 96/280/CE del 3 aprile 1996.

Le micro, piccole e medie imprese rappresentano circa venti milioni di imprese nello Spazio economico europeo. Grandi creatrici di occupazione, esse svolgono un ruolo importante anche nell'ambito della concorrenza. La loro capacità di identificare nuove esigenze, sia dei consumatori finali che degli operatori industriali, il loro potenziale di assorbimento delle nuove tecnologie e il loro contributo alla formazione di apprendisti, alla formazione professionale e allo sviluppo locale, sono determinanti per i futuri incrementi di produttività dell'insieme dell'Unione europea e per la sua capacità di raggiungere gli obiettivi stabiliti dal Consiglio europeo di Lisbona. La responsabilità delle amministrazioni locali, nazionali e comunitarie per la definizione di politiche dell'impresa che tengano conto delle esigenze e dei punti forti specifici di tali categorie d'impresa riveste quindi un'importanza cruciale.

Favorire lo sviluppo di tali politiche costituisce l'obiettivo principale della nuova raccomandazione della Commissione sulla definizione delle PMI. Una definizione più precisa fornirà maggiore sicurezza a livello giuridico. Essendo più adeguata alle varie categorie di PMI e tenendo conto dei diversi tipi di relazioni tra le imprese, essa favorirà l'investimento e l'innovazione nelle PMI e agevolerà i partenariati tra imprese. Questi vantaggi dovrebbero essere assicurati evitando che imprese che non presentano le caratteristiche economiche o non vivono le difficoltà delle vere PMI beneficino indebitamente delle azioni destinate a queste ultime.

La raccomandazione è stata oggetto di una concertazione estremamente approfondita con le organizzazioni imprenditoriali, con gli Stati membri e con gli esperti del mondo imprenditoriale in seno al «gruppo politica delle imprese» ⁽²⁾. Il progetto preliminare è stato inoltre oggetto di due consultazioni su Internet. Dopo oltre un anno di lavori è stato possibile raggiungere un «quasi» consenso, malgrado la diversità degli obiettivi perseguiti.

Coloro che sono intervenuti nel processo di concertazione ritengono all'unanimità che, oltre a rafforzare la certezza giuridica e ad adeguarsi meglio alla realtà economica sia necessario un impegno delle amministrazioni per semplificare e accelerare l'iter burocratico dei dossier per i quali è richiesta la qualifica di micro, piccola o media impresa. A tal fine offrire alle imprese che lo desiderano la possibilità di redigere autonomamente dichiarazioni concise, compilabili all'occorrenza online, è un sistema moderno e comodo, che rappresenta per di più una sorta di guida pratica alle «istruzioni per l'uso».

Il documento allegato alla presente comunicazione è un modello per suddetta dichiarazione. Esso non ha carattere obbligatorio, né per l'impiego né per il contenuto, né per le imprese né per le amministrazioni degli Stati membri, ma è concepito come un possibile esempio tra i tanti. Le dichiarazioni di questo tipo non pregiudicano i controlli o verifiche previsti in virtù delle normative nazionali o comunitarie.

Nella misura in cui gli Stati membri che utilizzeranno la definizione di PMI desiderano accelerare l'iter burocratico dei dossier amministrativi, sarebbe evidentemente auspicabile che tale dichiarazione non aggravi l'onere amministrativo globale delle imprese, ma sostituisca il più spesso possibile altre richieste di informazioni precedenti e venga integrata ai dossier relativi alle domande di partecipazione ad azioni per le quali è richiesta la qualifica di PMI.

(1) GU L 124 del 20.5.2003, pag. 36.

(2) Decisione 2000/690/CE della Commissione, dell'8 novembre 2000, relativa all'istituzione di un «gruppo politica delle imprese» (GU L 285 del 10.11.2000, pag. 24).

A tal fine il modello può essere utilizzato così come si trova nell'allegato. Può anche essere completato, semplificato o modificato per tenere conto delle consuetudini nazionali in materia amministrativa. Per ottimizzare l'effetto di semplificazione sarebbe auspicabile che il modello di dichiarazione stabilito da uno Stato membro venga poi impiegato per tutte le pratiche amministrative di tale Stato membro per le quali si richiede la qualifica di PMI.

Poiché l'obiettivo della raccomandazione è quello di fornire un quadro di riferimento comune in materia di definizione delle PMI, sarebbe controproducente che il ricorso ad un modello di dichiarazione conduca ad interpretazioni divergenti di tale definizione. Di conseguenza si attira l'attenzione sul fatto che qualsiasi altro modello di dichiarazione avente lo stesso oggetto dovrà tenere conto di tutte le disposizioni del testo della raccomandazione per determinare, per l'impresa richiedente, la qualifica di micro, piccola o media impresa ai sensi di tale raccomandazione. Il testo che stabilisce le condizioni relative alla qualifica di PMI è infatti quello della raccomandazione e non quello della dichiarazione.

A tal proposito, va osservato che il modello di dichiarazione proposto fa riferimento alla settima direttiva 83/349/CEE del Consiglio relativa ai conti consolidati. Le imprese che soddisfano una delle condizioni di cui all'articolo 1 di tale direttiva sono infatti collegate ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 3, della definizione delle PMI tenuto conto della natura di tali condizioni. Per le imprese che sono tenute ad elaborare conti consolidati a titolo di tale direttiva del Consiglio è quindi comodo sapere automaticamente di essere anche collegate ai sensi della definizione delle PMI. In caso di ulteriori modifiche alla settima direttiva, che portassero ad una divergenza tra le due definizioni, sarebbe comunque opportuno adeguare il modello di dichiarazione per tenerne conto.

Tenuto conto dei termini di entrata in vigore di tali eventuali modifiche, l'adeguamento potrebbe probabilmente essere contemporaneo all'eventuale futura modifica della raccomandazione relativa alla definizione delle PMI, in applicazione dell'articolo 9 del suo allegato.

MODELLO DI DICHIARAZIONE
INFORMAZIONI RELATIVE ALLA QUALIFICA DI PMI

Nome o ragione sociale

Indirizzo della sede sociale

Adresse (til virksomhetens registrerte kontor)

N. di registro o di partita IVA ⁽¹⁾Nome e qualifica del o dei dirigenti principali ⁽²⁾**Tipo di impresa (cfr. nota esplicativa)**

Indicare con una croce in quale caso si trova l'impresa richiedente:

- Impresa autonoma In tal caso i dati indicati nella tabella seguente risultano dai conti dell'impresa richiedente. Compilare solo la dichiarazione, senza allegato.
- Impresa partner Compilare e aggiungere l'allegato (ed eventuali schede supplementari), poi compilare la dichiarazione indicando il risultato del calcolo nella tabella seguente.
- Impresa collegata

Dati che determinano la categoria d'impresa

Calcolati secondo l'articolo 6 dell'allegato alla raccomandazione 2003/361/CE della Commissione sulla definizione delle PMI.

Periodo di riferimento (*)

Effettivi (ULA)	Fatturato (**)	Totale di bilancio (**)

(*) Tutti i dati devono riguardare l'ultimo esercizio contabile chiuso e vengono calcolati su base annua. Per le imprese di costituzione recente, i cui conti non sono ancora stati chiusi, i dati vengono stimati in buona fede ad esercizio in corso.

(**) In migliaia di euro.

Importante:

rispetto all'esercizio contabile precedente c'è un cambiamento dei dati tale da provocare un cambiamento di categoria dell'impresa richiedente (micro, piccola, media o grande impresa)?

 No Sì [in tal caso compilare e allegare una dichiarazione riguardante l'esercizio precedente ⁽³⁾].**Firma**

Nome e qualifica della persona che firma, autorizzata a rappresentare l'impresa:

.....

Attesto sull'onore la veridicità della presente dichiarazione e degli eventuali allegati.

Fatto a

Firma:

⁽¹⁾ A scelta degli Stati membri, a seconda delle necessità.⁽²⁾ Presidente («Chief executive»), direttore generale o equivalente.⁽³⁾ Definizione, articolo 4, paragrafo 2, dell'allegato alla raccomandazione 2003/361/CE della Commissione.

NOTA ESPLICATIVA
RELATIVA AI TIPI D'IMPRESE PRESI IN CONSIDERAZIONE PER IL CALCOLO DEGLI
EFFETTIVI E DEGLI IMPORTI FINANZIARI

I. TIPI D'IMPRESE

La definizione delle PMI ⁽¹⁾ distingue tre tipi d'impresa a seconda del tipo di relazione in cui si trovano con altre imprese in termini di partecipazione al capitale, ai diritti di voto o per quanto riguarda il diritto di esercitare un influsso dominante ⁽²⁾.

Tipo 1: L'impresa autonoma

Si tratta del caso di gran lunga più frequente. Questa categoria comprende tutte le imprese che non appartengono a nessuno degli altri due tipi d'impresa (associate o collegate).

L'impresa richiedente è autonoma se:

- non possiede partecipazioni del 25 % o più in un'altra impresa;
- e non è detenuta direttamente al 25 % o più da un'impresa o un ente pubblico o congiuntamente da più imprese collegate o enti pubblici, escluse talune eccezioni ⁽³⁾;
- e non elabora conti consolidati, non è ripresa nei conti di un'impresa che redige conti consolidati e, quindi, non è un'impresa collegata ⁽⁴⁾.

Tipo 2: L'impresa partner

Questo tipo corrisponde alla situazione delle imprese che agiscono in cooperazione finanziaria con altre imprese, senza che un'impresa eserciti un controllo effettivo diretto o indiretto sull'altra. Sono definite partner le imprese che non sono autonome, ma che non sono nemmeno collegate tra loro.

L'impresa richiedente è partner di un'altra impresa se:

- possiede una partecipazione o diritti di voto pari o superiori al 25% in tale impresa, oppure l'altra impresa detiene una partecipazione o diritti di voto pari o superiori al 25% nell'impresa richiedente,
- le imprese non sono imprese collegate nel senso definito qui di seguito, il che significa, tra l'altro, che i diritti di voto dell'una nell'altra non sono superiori al 50%,
- e l'impresa richiedente non redige conti consolidati che riprendono l'altra impresa tramite consolidamento e non è ripresa tramite consolidamento nei conti di quest'ultima o di un'impresa ad essa collegata ⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ Nel seguito del testo il termine «definizione» si riferisce all'allegato della raccomandazione della Commissione 2003/361/CE sulla definizione delle PMI.

⁽²⁾ Definizione, articolo 3.

⁽³⁾ Un'impresa può continuare ad essere considerata autonoma se tale soglia del 25 % è raggiunta o superata ma si è in presenza delle seguenti categorie di investitori (a patto che questi ultimi non siano imprese collegate con l'impresa richiedente):

- a) società pubbliche di partecipazione, società di capitale di rischio, persone fisiche o gruppi di persone fisiche che svolgono regolarmente un'attività d'investimento in capitale di rischio («business angels») che investono fondi propri in imprese non quotate, a condizione che il loro investimento totale in una stessa impresa non ecceda 1 250 000 euro;
- b) università o centri di ricerca senza scopo di lucro;
- c) investitori istituzionali, compresi i fondi di sviluppo regionale.
- d) autorità locali autonome con un bilancio annuale inferiore a 10 milioni di euro e meno di 5 000 abitanti.

(Definizione, articolo 3, paragrafo 2, secondo comma).

⁽⁴⁾ Se la sede sociale dell'impresa si trova in uno Stato membro che ha previsto una deroga all'obbligo di compilare tali conti a titolo della settima direttiva del Consiglio 1983/349/CEE del 13 giugno 1983, l'impresa dovrebbe tuttavia verificare in modo specifico di non soddisfare nessuna delle condizioni di cui all'articolo 3, paragrafo 3 della definizione.

— In alcuni casi molto rari un'impresa può essere considerata collegata ad un'altra impresa tramite una persona o un gruppo di persone fisiche che agiscono di concerto (definizione, articolo 3, paragrafo 3).

— In casi rarissimi invece un'impresa compila volontariamente conti consolidati senza esservi tenuta in virtù della succitata direttiva. In tal caso l'impresa non è necessariamente collegata e può ritenere di essere solamente partner.

Per determinare se l'impresa sia o meno collegata è necessario verificare, in ognuna delle tre situazioni appena esposte, se l'impresa soddisfa le condizioni di cui all'articolo 3, paragrafo 3, della definizione, se del caso tramite una persona o un gruppo di persone fisiche che agiscono di concerto.

Tipo 3: L'impresa collegata

Questo tipo corrisponde alla situazione economica delle imprese che fanno parte di un gruppo in cui vi è controllo diretto o indiretto della maggioranza dei diritti di voto (anche in virtù di accordi o in taluni casi tramite persone fisiche azioniste), o la capacità di esercitare un influsso dominante su un'impresa. Si tratta quindi di casi meno frequenti dei precedenti.

Per evitare alle imprese difficoltà di interpretazione la Commissione europea ha definito questo tipo d'impresе riprendendo, quando sono adeguate all'oggetto della definizione, le condizioni di cui all'articolo 1 della direttiva 1983/349/CEE del Consiglio riguardante i conti consolidati, che si applica da numerosi anni.

Un'impresa sa quindi di solito automaticamente di essere «collegata», dato che è già tenuta in virtù della suddetta direttiva a redigere conti consolidati ⁽⁵⁾ o è ripresa tramite consolidamento nei conti di un'impresa che è tenuta a redigere conti consolidati.

Gli unici due casi, peraltro poco frequenti, in cui un'impresa può essere considerata collegata benché non sia già tenuta ad elaborare conti consolidati, sono descritti dalla nota 5, ai primi due trattini, alla fine della presente nota esplicativa. In tali casi l'impresa deve verificare se soddisfa le condizioni di cui all'articolo 3, paragrafo 3, della definizione.

II. GLI EFFETTIVI E LE UNITÀ DI LAVORO-ANNO ⁽⁷⁾

Gli effettivi di un'impresa corrispondono al numero di unità di lavoro-anno (ULA).

Chi fa parte degli effettivi?

- I dipendenti dell'impresa in questione;
- chi lavora per l'impresa in questione con un rapporto di dipendente e, per la legislazione nazionale, è considerato come lavoratore dipendente;
- i proprietari gestori;
- i soci che esercitano un'attività regolare nell'impresa e beneficiano di vantaggi finanziari concessi dall'impresa.

Gli apprendisti o studenti con contratto di formazione professionale o di apprendista non sono compresi nel calcolo del numero di persone occupate.

Come si calcolano gli effettivi?

Un'ULA corrisponde ad una persona che ha lavorato nell'impresa o per conto dell'impresa a tempo pieno durante tutto l'anno considerato. Gli effettivi sono espressi in ULA.

Il lavoro delle persone che non hanno lavorato tutto l'anno, oppure hanno lavorato a tempo parziale, a prescindere dalla durata, o come lavoratori stagionali, è calcolato in frazioni di ULA.

La durata dei congedi di maternità o parentali non è inclusa nel calcolo.

⁽⁵⁾ Settima direttiva 83/349/CEE del Consiglio, del 13 giugno 1983, fondata sull'articolo 54, paragrafo 3, lettera g), del trattato e riguardante i conti consolidati (GU L 193 del 18.7.1983, pag. 1), modificata da ultimo dalla direttiva 2001/65/CE del Parlamento europeo e del Consiglio (GU L 283 del 27.10.2001, pag. 28).

⁽⁶⁾ Definizione, articolo 5.

ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE
CALCOLO PER LE IMPRESE PARTNER O COLLEGATE

Allegati da accludere se necessario

- Allegato A se l'impresa ha almeno un'impresa partner (ed eventuali schede supplementari)
- Allegato B se l'impresa ha almeno un'impresa collegata (ed eventuali schede supplementari)

Calcolo dei dati per le imprese collegate o partner ⁽¹⁾ (cfr. nota esplicativa)

Periodo di riferimento ⁽²⁾ :			
	Effettivi (ULA)	Fatturato (*)	Totale di bilancio (*)
1. Dati ⁽²⁾ dell'impresa richiedente o dei conti consolidati [<i>riporto dalla tabella B(1) dell'allegato B ⁽³⁾</i>]			
2. Dati ⁽²⁾ aggregati in modo proporzionale di tutte le (eventuali) imprese associate [<i>riporto dalla tabella A dell'allegato A</i>]			
3. Somma dei dati ⁽²⁾ di tutte le imprese collegate (eventuali) non ripresi tramite consolidamento alla riga 1 [<i>riporto dalla tabella B(2) dell'allegato B</i>]			
Totale			

^(*) In migliaia di euro.

⁽¹⁾ Definizione, articolo 6, paragrafi 2 e 3.

⁽²⁾ Tutti i dati devono riguardare l'ultimo esercizio contabile chiuso e sono calcolati su base annua. Per le imprese di recente costituzione, i cui conti non sono ancora stati chiusi, i dati vengono stimati in buona fede ad esercizio in corso (definizione, articolo 4).

⁽³⁾ I dati dell'impresa, compresi quelli relativi agli effettivi, vengono determinati in base ai conti e ad altri dati dell'impresa oppure, se disponibili, in base ai conti consolidati dell'impresa o a conti consolidati in cui l'impresa è ripresa tramite consolidamento.

I risultati della riga «Totale» vanno riportati nella tabella «dati che determinano la categoria d'impresa» della dichiarazione.

ALLEGATO A
Impresa partner

Per ogni impresa per la quale è stata compilata la «scheda di partenariato» [una scheda per ogni impresa partner dell'impresa richiedente e per le imprese partner delle eventuali imprese collegate, i cui dati non sono ancora ripresi nei conti consolidati ⁽¹⁾], i dati della corrispondente tabella «partenariato» vanno riportati nella tabella riassuntiva seguente:

Tabella A

Impresa partner (indicare nome/identificazione)	Effettivi (ULA)	Fatturato	Totale di bilancio (*)
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
Totale			

(*) In migliaia di euro.

(Se necessario, aggiungere pagine o ingrandire la tabella)

NB:

Questi dati risultano da un calcolo proporzionale effettuato nella «scheda di partenariato» compilata per ogni impresa partner diretta o indiretta.

I dati indicati nella riga «Totale» della tabella di cui sopra vanno riportati alla riga 2 (riguardante le imprese partner) della tabella dell'allegato alla dichiarazione.

⁽¹⁾ Se i dati relativi ad un'impresa sono ripresi nei conti consolidati ad un tasso inferiore a quello di cui all'articolo 6, paragrafo 2, è opportuno applicare comunque la percentuale stabilita da tale articolo (definizione, articolo 6, paragrafo 3, secondo comma).

SCHEDA DI PARTENARIATO

1. Identificazione precisa dell'impresa PARTNER

Nome o ragione sociale

Indirizzo della sede sociale.....

N. di registro o di partita IVA ⁽¹⁾.....

Nome e qualifica del o dei dirigenti principali ⁽²⁾

2. Dati relativi all'impresa PARTNER

Periodo di riferimento:

	Effettivi (ULA)	Fatturato (*)	Totale bilancio (*)
Dati lordi			

(*) In migliaia di euro.

NB: I dati lordi risultano dai conti e da altri dati dell'impresa partner, consolidati se disponibili in tale forma, ai quali si aggiungono al 100 % i dati delle imprese collegate all'impresa partner, salvo se i dati delle imprese collegate sono già ripresi tramite consolidamento nella contabilità dell'impresa partner ⁽³⁾. In caso di necessità aggiungere «schede di collegamento» per le imprese collegate non riprese tramite consolidamento.

3. Calcolo proporzionale

- a) Indicare con precisione il tasso della partecipazione ⁽⁴⁾ detenuta dall'impresa dichiarante (o dall'impresa collegata attraverso la quale esiste la relazione con l'impresa partner), nell'impresa partner oggetto della presente scheda:

.....

Indicare anche il tasso della partecipazione detenuta dall'impresa partner oggetto della presente scheda nell'impresa dichiarante (o nell'impresa collegata):

.....

- b) Tra i due tassi di cui sopra va scelto il più elevato: tale percentuale si applica ai dati lordi indicati nella tabella precedente. Il risultato del calcolo proporzionale va riportato nella tabella seguente:

Tabella «partenariato»

Percentuale:	Effettivi (ULA)	Fatturato (')	Totale di bilancio (')
Risultati proporzionali			

(*) In migliaia di euro.

I dati di cui sopra vanno riportati nella tabella A dell'allegato A.

⁽¹⁾ A scelta degli Stati membri, a seconda delle esigenze.

⁽²⁾ Presidente («Chief executive»), direttore generale o equivalente.

⁽³⁾ Definizione, articolo 6, paragrafo 3, primo comma.

⁽⁴⁾ Va preso in considerazione il tasso più elevato in termini di quota del capitale o dei diritti di voto. Ad esso va aggiunto il tasso della partecipazione detenuta sulla stessa impresa da qualsiasi altra impresa collegata (definizione, articolo 3, paragrafo 2, primo comma).

ALLEGATO B
Imprese collegate

A) DETERMINARE IL CASO IN CUI SI TROVA L'IMPRESA RICHIEDENTE

- Caso 1:** l'impresa richiedente redige conti consolidati oppure è inclusa tramite consolidamento nei conti consolidati di un'altra impresa collegata [tabella B(1)]
- Caso 2:** l'impresa richiedente o una o più imprese collegate non redigono conti consolidati oppure non sono riprese tramite consolidamento [tabella B(2)].

NB: i dati delle imprese collegate all'impresa richiedente risultano dai loro conti e da altri dati, consolidati se disponibili in tale forma. A questi vengono aggregati proporzionalmente i dati delle eventuali imprese associate a tali imprese collegate, situate immediatamente a monte o a valle dell'impresa richiedente, qualora non siano già stati ripresi tramite consolidamento ⁽¹⁾.

B. I METODI DI CALCOLO A SECONDA DEI CASI

Nel caso 1: I conti consolidati servono da base di calcolo. Compilare la tabella B(1)

Tabella B(1)

	Effettivi (ULA) (*)	Fatturato (**)	Totale di bilancio (**)
Totale			

(*) Quando gli effettivi di un'impresa non risultano dai conti consolidati, essi vengono calcolati sommando tutti gli effettivi di tutte le imprese con le quali essa è collegata.

(**) In migliaia di euro.

I dati indicati nella riga «Totale» della tabella B(1) vanno riportati alla riga 1 della tabella dell'allegato alla dichiarazione.

Identificazione delle imprese riprese tramite consolidamento

Impresa collegata (nome/identificazione)	Indirizzo della sede sociale	N. di registro o di partita IVA (*)	Nome e qualifica del o dei dirigenti principali (**)
A.			
B.			
C.			
D.			
E.			

(*) A scelta degli Stati membri, a seconda delle esigenze.

(**) Presidente («Chief executive»), direttore generale o equivalente.

NB: le eventuali imprese partner di un'impresa collegata non riprese tramite consolidamento vanno trattate come partner dirette dell'impresa richiedente. All'allegato A vanno quindi aggiunti i loro dati e una «scheda di partenariato».

Nel caso 2: Per ogni impresa collegata (inclusi i collegamenti tramite altre imprese collegate), compilare una «scheda di collegamento» e procedere all'aggiunta dei conti di tutte le imprese collegate compilando la tabella B(2) qui di seguito.

⁽¹⁾ Definizione, articolo 6, paragrafo 2, secondo comma

Tabella B (2)

Impresa n.:	Effettivi (ULA)	Fatturato (**)	Totale di bilancio (**)
1. (*)			
2. (*)			
3. (*)			
4. (*)			
5. (*)			
Totale			

(*) Aggiungere una «scheda di collegamento» per ogni impresa.

(**) In migliaia di euro.

I dati indicati alla riga «Totale» della tabella di cui sopra vanno riportati alla riga 3 (riguardante le imprese collegate) della tabella dell'allegato alla dichiarazione.

SCHEDA DI COLLEGAMENTO — N. ...

(solo per ogni impresa collegata, non ripresa tramite consolidamento nella tabella B)

1. Identificazione precisa dell'impresa

Nome o ragione sociale

Indirizzo della sede sociale

N. di registro o di partita IVA ⁽¹⁾Nome e qualifica del o dei dirigenti principali ⁽²⁾**2. dati relativi all'impresa**

Periodo di riferimento:

	Effettivi (ULA)	Fatturato (*)	Totale di bilancio (*)
Totale			

(*) In migliaia di euro.

I dati vanno riportati nella *tabella B(2)* dell'allegato B.

NB: i dati delle imprese collegate all'impresa richiedente risultano dai loro conti e da altri dati, consolidati se disponibili in tale forma. A questi si aggregano proporzionalmente i dati delle eventuali imprese partner delle imprese collegate, situate immediatamente a monte o a valle di quest'ultime, se non sono già stati ripresi nei conti consolidati ⁽³⁾.

Tali imprese partner vanno trattate come partner diretti dell'impresa richiedente. All'allegato A vanno quindi acclusi i loro dati e una «scheda di partenariato».

⁽¹⁾ A scelta degli Stati membri, a seconda delle esigenze⁽²⁾ Presidente («Chief executive»), direttore generale o equivalente⁽³⁾ Se i dati relativi ad un'impresa sono ripresi nei conti consolidati ad un tasso inferiore a quello di cui all'articolo 6, paragrafo 2, è opportuno applicare comunque la percentuale stabilita da tale articolo (definizione, articolo 6, paragrafo 3, secondo comma)

Misure per prevenire l'abuso della definizione

Uno dei principali obiettivi della nuova definizione è di garantire che le misure di assistenza siano concesse solo alle imprese che ne hanno realmente bisogno. È importante sottolineare che la definizione integra alcune misure antielusive volte a riservare i vantaggi dei programmi di sostegno alle vere PMI. A tale riguardo, l'approccio semplificato della presente guida non deve essere utilizzato per giustificare strutture societarie artificiali volte ad eludere la definizione.

Pertanto, un'impresa che ha tre investitori ciascuno dei quali possiede il 20 % del suo capitale o dei suoi diritti di voto non sarà considerata autonoma ma collegata a un gruppo di imprese se i tre investitori sono collegati tra loro direttamente o mediante una o più imprese (cfr. articolo 3 della definizione e l'esempio a pag. 30).

Anche i rapporti tra imprese attraverso persone fisiche sono presi in considerazione al momento di calcolare i dati di un'impresa:

- se le imprese in questione sono collegate alla persona fisica nel senso dell'articolo 3.3 della definizione;
- se le imprese sono attive sullo stesso mercato o su mercati contigui (cfr. articolo 3.3 per la definizione di «mercato contiguo»).

Nell'UE-25 vi sono

- circa 23 milioni di PMI,
- che rappresentano il 99 % di tutte le imprese comunitarie,
- e che impiegano circa 75 milioni di persone.

Soglie PMI

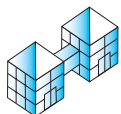
Micro-impresa	Effettivi: < 10
	Fatturato: ≤ 2 milioni di EUR
	Bilancio annuale: ≤ 2 milioni di EUR
Piccola impresa	Effettivi: < 50
	Fatturato: ≤ 10 milioni di EUR
	Bilancio annuale: ≤ 10 milioni di EUR
Media impresa	Effettivi: < 250
	Fatturato: ≤ 50 milioni di EUR
	Bilancio annuale: ≤ 43 milioni di EUR



Imprese
autonome



Imprese
partner



Imprese
collegate

Abbreviazioni comuni

- BEI: Banca europea per gli investimenti
FEI: Fondo europeo per gli investimenti
UE: Unione europea
ULA: Unità lavorative/anno
R&S: Ricerca e sviluppo
PMI: Piccola e media impresa



ISBN 92-894-7911-6



9 789289 479110