Commissione europea

Guida dell'utente alla definizione di PMI

Mercato interno, industria, imprenditoria e PMI

CLAUSOLA DI ESCLUSIONE DELLA RESPONSABILITÀ

La presente guida dell'utente PMI serve da orientamento generale per gli imprenditori e altri soggetti interessati nell'applicazione della definizione di PMI. non ha valore legale e non vincola in alcun modo la Commissione. La raccomandazione 2003/361/CE della Commissione, pubblicata nella *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.

La presente guida contiene:

- particolari e spiegazioni sulla definizione di PMI entrata in vigore il 1° gennaio 2005;
- un modello di dichiarazione che le singole imprese possono compilare 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.

© Immagine di copertina: Gettyimages
© Immagini: Thinkstock

Manoscritto completato nel settembre 2019.

La Commissione europea non può essere considerata responsabile per qualsiasi conseguenza derivante dal riutilizzo di questa pubblicazione.

Lussemburgo: Ufficio delle pubblicazioni dell'Unione europea, 2020

© Unione europea, 2020

Riutilizzo autorizzato con citazione della fonte.

La politica della Commissione europea in materia di riutilizzo si basa sulla decisione 2011/833/UE (GU L 330 del 14.12.2011, pag. 39).

Per utilizzare o riprodurre foto o altro materiale libero da copyright dell'Unione europea, occorre l'autorizzazione diretta del titolare del copyright.

Print	ISBN 978-92-79-69921-4	doi:10.2873/142224	ET-01-17-660-IT-C
PDF	ISBN 978-92-79-69929-0	doi:10.2873/35676	ET-01-17-660-IT-N

INDICE

Introduzione 3

Perché una definizione europea di PMI? 4

Obiettivi di questa guida 6

Applicare la definizione di PMI 7

quadro generale del processo di identificazione delle PMI 8

Fase 1: Sono un'impresa? (articolo 1) 9

Fase 2: Quali criteri devono essere verificati e quali sono le soglie? (articolo 2) 10

Fase 3: Cosa coprono questi criteri? 12

Criterio 1: Effettivi (articolo 5). 12

Criteri 2 e 3: Fatturato annuo e totale di bilancio (articolo 4) 13

Fase 4: Come calcolo questi dati? 15

Sono un'impresa autonoma? (articolo 3, paragrafo 1) 16

Sono un'impresa associata? (articolo 3, paragrafo 2) 18

Sono un'impresa collegata? (articolo 3, paragrafo 3). 21

Conclusioni 24

Esempi 25

Contesto dell'attuale definizione di PMI e guida dell'utente 32

Glossario 34

Allegati 39

Testo della raccomandazione. 40

Modello di dichiarazione. 46

INTRODUZIONE

«La categoria delle microimprese, delle piccole imprese e delle medie imprese (PMI) è costituita da imprese con meno di 250 occupati, 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 della raccomandazione 2003/361/CE

«Nove imprese su dieci sono una PMI e le PMI creano 2 posti di lavoro su 3».

Il rilancio dell'occupazione, della crescita e degli investimenti costituisce la principale priorità del presidente della Commissione Juncker.

«L'occupazione, la crescita e gli investimenti in Europa sono subordinati all'istituzione di un contesto normativo adeguato e alla promozione dell'imprenditorialità e della creazione di posti di lavoro. Non possiamo permetterci di soffocare l'innovazione e la competitività con normative troppo prescrittive e troppo dettagliate, in particolare nei confronti delle piccole e medie imprese (PMI). Le PMI sono la colonna portante della nostra economia e creano l'85 % dei nuovi posti di lavoro in Europa. Abbiamo il dovere di sgravarle da regolamentazioni onerose».

Jean-Claude Juncker,
presidente della Commissione europea

PMI: il motore dell'economia europea

Le micro, le piccole e le medie imprese (PMI) costituiscono il motore dell'economia europea. Sono essenziali per la creazione di posti di lavoro e per la crescita economica e assicurano la stabilità sociale. Nel 2013, più di 21 milioni di PMI hanno offerto 88,8 milioni di posti di lavoro in tutta l'Unione europea (UE). Nove imprese su dieci sono una PMI e le PMI creano 2 posti di lavoro su 3. Inoltre, le PMI stimolano lo spirito imprenditoriale e l'innovazione in tutta l'UE e sono per questo fondamentali per la promozione della competitività e dell'occupazione.

Data la loro importanza per l'economia europea, le PMI costituiscono una delle priorità della politica dell'UE. La Commissione europea mira a promuovere l'imprenditorialità e a migliorare il contesto imprenditoriale per le PMI, per consentire loro di esprimere appieno il loro potenziale nell'economia globale.

Individuare le vere PMI

Le PMI si presentano in molte forme e dimensioni, tuttavia, nel complesso contesto imprenditoriale attuale, esse possono sviluppare stretti rapporti finanziari, operativi o di governance con altre imprese. Questi rapporti spesso rendono difficile distinguere una PMI da un'impresa più grande. La definizione di PMI è uno strumento pratico concepito per aiutare le PMI a identificarsi in modo da poter ricevere appieno il sostegno dell'Unione europea e dei suoi Stati membri.

PERCHÉ UNA DEFINIZIONE EUROPEA DI PMI?

Uno dei principali obiettivi della raccomandazione sulle PMI è di garantire che a beneficiare delle misure di assistenza siano solo le imprese che ne hanno realmente bisogno. Per questo motivo, la definizione di PMI si applica a tutte le politiche, i programmi e le misure che la Commissione europea elabora e gestisce per le PMI. Si applica inoltre a quegli aiuti di Stato per i quali non esistono orientamenti ad hoc applicabili ([1]). Tuttavia, stabilire se un'impresa sia o meno una PMI non è semplice come sembra.

([1]) Non tutte le norme sugli aiuti di Stato aderiscono alla rigida interpretazione della definizione di PMI. Alcune sono direttamente basate su di essa, altre applicano la definizione di PMI solo in parte, ed esistono specifici orientamenti che si applicano in determinati casi. È dunque sempre necessario verificare attentamente la rispettiva base giuridica nel caso in cui un'impresa riceva un sostegno dello Stato.

Quale sostegno per le PMI esiste a livello di UE?

Per un quadro generale delle principali opportunità di finanziamento disponibili per le PMI europee, consultare il seguente sito:

http://europa.eu/!RT38Ny

Le dimensioni non sono l'unico fattore che conta

Al momento di determinare se un'impresa sia o meno una PMI, le sue dimensioni (numero di dipendenti, fatturato e totale di bilancio) non sono l'unico fattore da tenere in considerazione. In realtà un'impresa può essere molto piccola in questi termini, ma se ha accesso a ulteriori risorse significative (ad esempio perché è posseduta, collegata o associata a un'impresa più grande), potrebbe non essere ammissibile alla qualifica di PMI. Di conseguenza, per le imprese con una struttura più complessa, potrebbe essere richiesta un'analisi caso per caso per assicurare che solo le imprese che rientrano nello «spirito» della raccomandazione sulle PMI siano considerate piccole e medie imprese.

«Se un'impresa ha accesso a ulteriori risorse significative potrebbe non essere ammissibile alla qualifica di PMI».

PMI e non-PMI: i criteri principali

DIMENSIONE	E	RISORSE
• numero di dipendenti		• proprietà
• fatturato		• associazioni
• totale di bilancio		• collegamenti

Contribuire ad evitare la distorsione della concorrenza

In un mercato unico senza frontiere interne e in un contesto imprenditoriale sempre più globalizzato, è fondamentale che le misure a favore delle PMI siano basate su una definizione comune. La mancanza di una definizione comune potrebbe portare a un'applicazione non uniforme delle politiche e di conseguenza a una distorsione della concorrenza tra gli Stati membri. Un'impresa in uno Stato membro, ad esempio, potrebbe essere ammissibile agli aiuti, mentre un'impresa in un altro Stato membro avente le stesse dimensioni e una struttura analoga potrebbe non esserlo. La definizione comune contribuisce a migliorare la coerenza e l'efficacia della politica in materia di PMI in tutta l'UE. Ciò è tanto più necessario se si considera l'ampia interazione esistente tra le misure nazionali e quelle dell'UE destinate ad assistere le PMI in settori quali lo sviluppo regionale e il finanziamento della ricerca.

«Le PMI necessitano di un'assistenza di cui le altre imprese non hanno bisogno».

Una serie di problemi unica

È altresì importante individuare quali imprese siano davvero delle PMI, perché queste ultime richiedono un tipo di assistenza diversa dalle altre imprese. Rispetto ad altre imprese, le PMI si trovano ad affrontare una serie di problemi unica:

- **Fallimenti del mercato:** le vere PMI affrontano spesso fallimenti del mercato che rendono più complesso il contesto nel quale operano e competono con altri soggetti. I fallimenti del mercato possono verificarsi in settori quali i finanziamenti (soprattutto in relazione al capitale di rischio), la ricerca, l'innovazione o i regolamenti in materia di ambiente; le PMI potrebbero non essere in grado di accedere ai finanziamenti o di investire nella ricerca e nell'innovazione o potrebbero non disporre delle risorse necessarie per rispettare i regolamenti in materia di ambiente.
- **Barriere strutturali:** spesso le PMI devono superare barriere strutturali, come la mancanza di capacità di gestione e tecniche, rigidità nel mercato del lavoro e una limitata conoscenza delle opportunità di espansione internazionale.

Data la relativa scarsità di fondi, è importante riservare alle PMI vere e proprie i vantaggi dei programmi di sostegno alle PMI. Tenuto conto di ciò, la definizione include diverse misure antielusione. L'approccio semplificato della presente guida non dovrebbe essere utilizzato per giustificare la creazione di strutture aziendali artificiali che mirano ad aggirare la definizione.

Per gli Stati membri, l'utilizzo della definizione è volontario, ma la Commissione, insieme alla Banca europea per gli investimenti (BEI) e al Fondo europeo per gli investimenti (FEI), li invita ad applicarla nella misura maggiore possibile.

OBIETTIVI DI QUESTA GUIDA

Le informazioni contenute in questa guida sono rivolte soprattutto a due tipi di destinatari:

- **imprenditori:** imprenditori responsabili di microimprese, piccole o medie imprese, 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 o di tariffe ridotte per le PMI;
- **funzionari governativi:** funzionari europei, nazionali, regionali e locali incaricati di elaborare e gestire i vari regimi, di esaminare le domande e di assicurare che le imprese soddisfino i criteri di ammissibilità al sostegno.

La guida spiega, passo per passo, **come determinare se un'impresa può essere considerata una PMI.** Contiene inoltre un **glossario di termini** utilizzati nella definizione o nella sua attuazione pratica, nonché un **modello di modulo di autovalutazione**. Il modulo offre un quadro generale dei dati che un'impresa deve fornire quando presenta una domanda di sostegno alle PMI e può essere utilizzato dagli uffici amministrativi per stabilire se un'impresa può essere considerata una PMI. Dal momento che l'utilizzo del modulo è su base volontaria, le amministrazioni degli Stati membri sono libere di adattarne il contenuto agli usi nazionali.

Registrarsi come PMI: diversi punti di ingresso

Non esiste un solo punto di ingresso per registrare un'impresa come una PMI. A seconda del programma di finanziamento e dell'autorità di gestione (europea, nazionale, regionale) cui si fa domanda, ci saranno procedure di registrazione separate. Si sta facendo il possibile per offrire sempre più spesso la possibilità di registrarsi online.

Il sito web «La tua Europa» fornisce informazioni sui programmi di finanziamento e indirizza ai punti di registrazione appropriati ove applicabili e disponibili:

http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_it.htm

Un esempio in tal senso è il «beneficiary register», ovvero il registro dei beneficiari sul portale dei partecipanti a Orizzonte 2020:

http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/organisations/register.html

Avete bisogno di ulteriori informazioni?

Tutte le versioni linguistiche disponibili di questa guida possono essere scaricate dal sito Internet:
https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_it
Le PMI possono inoltre inviare eventuali domande sul tema al seguente indirizzo:
GROW-SME-DEFINITION@ec.europa.eu

APPLICARE LA DEFINIZIONE DI PMI

L'impresa europea media non ha più di sei occupati e, senza approfondire ulteriormente la sua situazione, sarebbe considerata una PMI. La definizione qui applicata, tuttavia, tiene in considerazione possibili rapporti con altre imprese. In alcuni casi tali rapporti, soprattutto se creano collegamenti di proprietà importanti o danno accesso a ulteriori risorse finanziarie o di altro tipo, possono comportare il fatto che un'impresa non sia una PMI.

Le PMI: 3 categorie

La definizione di PMI opera una distinzione fra tre diverse categorie di imprese. Ciascuna categoria corrisponde a un tipo di rapporto che si può stabilire tra un'impresa e un'altra. Questa distinzione è necessaria per avere un'immagine realistica della situazione economica di un'impresa ed escludere quelle che non sono vere e proprie PMI.

Le categorie sono le seguenti:

- **impresa autonoma:** se l'impresa è completamente indipendente o ha una o più partecipazioni di minoranza (ciascuna inferiore al 25 %) con altre imprese (cfr. pag. 16: «Sono un'impresa autonoma?»);
- **impresa associata:** se la partecipazione con altre imprese arriva almeno al 25 %, ma non supera il 50 %, si considera che il rapporto sia tra imprese associate (cfr. pag. 18: «Sono un'impresa associata?»);
- **impresa collegata:** se la partecipazione con altre imprese supera il tetto del 50 %, le imprese sono considerate collegate (cfr. pag. 21: «Sono un'impresa collegata?»).

Controllo

Un'importante nozione nella definizione di PMI è il concetto di controllo, giuridico e de facto. Il controllo determina se un'impresa sia o meno considerata associata o collegata. Non devono essere valutati solo il capitale o le quote azionarie, ma anche il controllo che un'impresa esercita su un'altra.

Fare un calcolo per la PMI

A seconda della categoria cui appartiene un'impresa, potrebbe essere necessario includere dati da una o più altre imprese al momento del calcolo relativo alla PMI. Il risultato di questo calcolo consentirà all'impresa di verificare se soddisfa il criterio del numero di effettivi e almeno una delle soglie finanziarie stabilite dalla definizione (cfr. pag. 10: «Quali criteri devono essere verificati e quali sono le soglie?» e pag. 15: «Come calcolo questi dati?»). Le imprese che superano queste soglie non sono considerate PMI.

Dalla pagina 25 in poi, alcuni esempi utili chiariranno i possibili rapporti tra le imprese e fino a che punto questi debbano essere presi in considerazione per il calcolo relativo alla PMI.

QUADRO GENERALE DEL PROCESSO DI IDENTIFICAZIONE DELLE PMI

Il processo che determina se un'impresa sia o meno una PMI comprende quattro fasi:

Fase 1. Sono un'impresa?

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

Fase 2. Quali criteri devono essere verificati e quali sono le soglie?

Il secondo passo è identificare i criteri di ammissibilità e le soglie da applicare.

Fase 3. Cosa coprono questi criteri?

Il terzo passo consiste nell'interpretare il significato dei vari criteri e nell'applicarli correttamente.

Fase 4. Come calcolo questi dati?

Il quarto passo consiste nell'identificare quali dati devono essere considerati e valutati rispetto alle soglie e in che quantità o proporzioni. A tal fine, un'impresa deve prima stabilire se è un'impresa **autonoma**, **associata** o **collegata**.

Sono un'impresa? (articolo 1)

Fase 1

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

Secondo la definizione, si considera impresa «ogni entità, a prescindere dalla forma giuridica, che eserciti un'attività economica». Questa formulazione riflette la terminologia utilizzata dalla Corte di giustizia europea nelle sue sentenze.

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

In pratica, ciò significa che possono essere considerate imprese i lavoratori autonomi, le imprese familiari, le società di persone e le associazioni o altre entità che esercitano regolarmente un'attività economica.

Un'attività economica solitamente è definita come «la vendita di prodotti o servizi a un determinato prezzo, su un mercato determinato/diretto».

Quali criteri devono essere verificati e quali sono le soglie? (articolo 2)

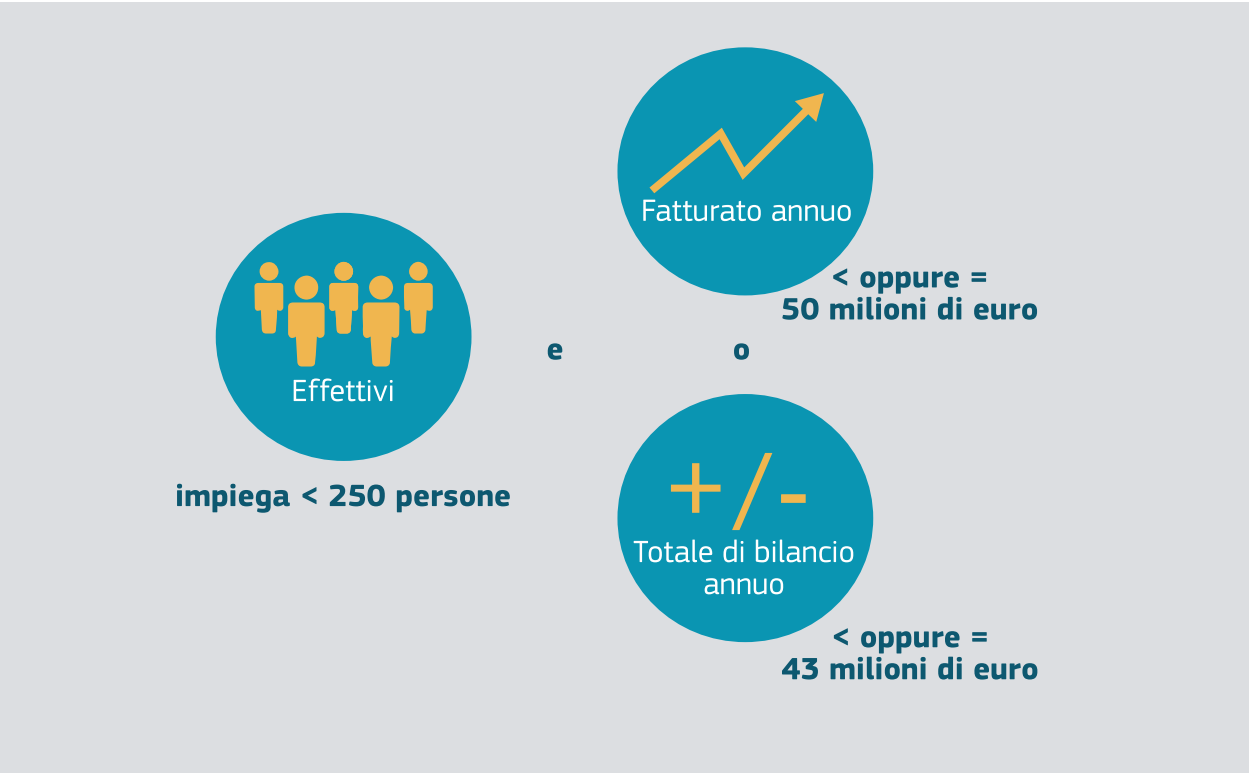
Fase 2

La definizione di PMI prende in considerazione i tre criteri seguenti:

- effettivi;
- fatturato annuo;
- totale di bilancio annuo.

La categoria delle micro, piccole e medie imprese è costituita da imprese che:

- hanno meno di 250 occupati; e
- 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.



Per essere considerata una PMI, è obbligatorio soddisfare il criterio del numero di effettivi. Tuttavia, un'impresa può scegliere di soddisfare il criterio del fatturato **o** il criterio **del** totale di bilancio. L'impresa **non** deve soddisfare entrambi i requisiti e **può superare una delle soglie** senza perdere la sua qualifica di PMI.

Quali dati devo utilizzare?

Al momento di effettuare i calcoli, devono essere utilizzati i dati contenuti negli ultimi conti annuali approvati. Le imprese di recente istituzione che non dispongono ancora di conti annuali approvati dovrebbero rendere una dichiarazione che includa una stima in buona fede ([2]) (sotto forma di piano aziendale) effettuata nel corso dell'esercizio finanziario. Questo piano aziendale dovrebbe coprire l'intero periodo (esercizi finanziari) fino a che l'entità non realizzerà un fatturato (cfr. l'articolo 4 dell'allegato della raccomandazione a pag. 44).

([2]) Cfr. il glossario per ulteriori informazioni sui documenti giustificativi.

La definizione offre questa possibilità di scelta poiché il fatturato delle imprese che operano nel settore del commercio e della distribuzione, per la loro stessa natura, è più elevato di quelle del settore manifatturiero. L'opportunità di scegliere tra questo criterio e quello del totale di bilancio, che rappresenta il patrimonio totale di un'impresa, consente di trattare in modo equo le PMI che svolgono diversi tipi di attività economica.

Confrontando i suoi dati con le soglie stabilite per i tre criteri, un'impresa può determinare se è una microimpresa, una piccola o una meda impresa.

- **Le microimprese** sono definite come imprese con meno di 10 occupati e che realizzano un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 2 milioni di euro.
- **Le piccole imprese** sono definite come imprese con meno di 50 occupati e che realizzano un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 10 milioni di euro.
- **Le medie imprese** sono definite come imprese con meno di 250 occupati e che realizzano un fatturato annuo non superiore a 50 milioni di euro oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 43 milioni di euro.

SOGLIE *(articolo 2)*

Categoria di impresa	Effettivi: unità lavorative-anno (ULA)	Fatturato annuo	o	Totale di bilancio annuo
Medie imprese	< 250	≤ 50 milioni di euro	o	≤ 43 milioni di euro
Piccole imprese	< 50	≤ 10 milioni di euro	o	≤ 10 milioni di euro
Microimprese	< 10	≤ 2 milioni di euro	o	≤ 2 milioni di euro

Cosa coprono questi criteri?

Fase 3

Criterio 1: Effettivi (articolo 5)

Quello relativo agli effettivi è un criterio obbligatorio per determinare se un'impresa può essere considerata una PMI, e, se del caso, a quale categoria di PMI appartiene. Se un'impresa non lo soddisfa, non può essere considerata una PMI.

Inclusi negli effettivi

Il **criterio** degli effettivi riguarda il personale impiegato a tempo pieno, a tempo parziale, su base temporanea e stagionale e comprende le seguenti categorie:

- i dipendenti;
- le persone che lavorano per l'impresa, ne sono dipendenti e, secondo la legislazione nazionale, sono considerate come gli altri dipendenti (possono essere inclusi anche i lavoratori su base temporanea o ad interim);
- i proprietari-gestori;
- i soci che svolgono un'attività regolare nell'impresa e beneficiano di vantaggi finanziari da essa offerti.

Non inclusi negli effettivi

- gli apprendisti con contratto di apprendistato o gli studenti con contratto di formazione professionale;
- i dipendenti in congedo di maternità o parentale.

Qual è la definizione di «dipendente»?

Si applicano le norme nazionali del 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».

Calcolare gli effettivi

Gli effettivi di base sono espressi in unità lavorative-anno (ULA). Chiunque abbia lavorato in un'impresa, o per suo conto, durante l'intero anno di riferimento conta come un'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.

Criteri 2 e 3: Fatturato annuo e totale di bilancio (articolo 4)

Fatturato annuo

Il fatturato annuo viene determinato calcolando il reddito che un'impresa ha ricavato durante l'anno di riferimento dalla vendita di prodotti e dalla prestazione di servizi che ricadono nelle attività ordinarie dell'impresa, dopo aver dedotto gli eventuali sconti. Il fatturato non comprende l'imposta sul valore aggiunto (IVA) o altre imposte indirette ([3]).

Totale di bilancio annuo

Il totale di bilancio annuo si riferisce al valore dei principali attivi di un'impresa ([4]).

([3]) Cfr. l'articolo 28 della direttiva 78/660/CEE del Consiglio, del 25 luglio 1978, basato sull'articolo 54, paragrafo 3, lettera g), del trattato e relativo ai conti annuali di taluni tipi di società (GU L 222 del 14.8.1978, pag. 11).

([4]) Per maggiori dettagli, cfr. articolo 12, paragrafo 3, della direttiva 78/660/CEE del Consiglio, del 25 luglio 1978, basato sull'articolo 54, paragrafo 3, lettera g), del trattato e relativo ai conti annuali di taluni tipi di società (GU L 222 del 14.8.1978 pag. 11).

Cosa succede se supero una delle soglie?

L'articolo 4, paragrafo 2, garantisce stabilità e certezza alle imprese vicine alle soglie e che corrono il rischio di superarle temporaneamente in un anno particolare e/o in mercati volatili. Pertanto se l'impresa durante l'anno di riferimento supera i tetti finanziari o di effettivi previsti, questa circostanza non modifica la sua situazione. Conserverà la condizione di PMI con la quale ha iniziato l'anno. Perderà tuttavia questa condizione se supererà i tetti previsti per due esercizi consecutivi.

D'altro canto, un'impresa acquisirà la condizione di PMI se era precedentemente considerata grande, ma è ricaduta al di sotto dei tetti stabiliti per due esercizi consecutivi.

Caso n.	N (anno di riferimento) ([5])	N-1	N-2	Condizione di PMI
1	PMI	non-PMI	non-PMI	non-PMI
2	PMI	PMI	non-PMI	PMI
3	PMI	PMI	PMI	PMI
4	PMI	non-PMI	PMI	PMI
5	non-PMI	PMI	PMI	PMI
6	non-PMI	non-PMI	PMI	non-PMI
7	non-PMI	PMI	non-PMI	non-PMI
8	non-PMI	non-PMI	non-PMI	non-PMI

([5]) Ultimo periodo contabile approvato.

Scopo dell'articolo 4, paragrafo 2, della definizione di PMI è garantire che le imprese che registrano una crescita non vengano penalizzate con la perdita della condizione di PMI a meno che non superino le soglie pertinenti per un periodo continuativo. In linea con questa intenzione, l'articolo 4, paragrafo 2, non si applica alle imprese che superano le soglie pertinenti per le PMI in seguito a un cambiamento di proprietà conseguente a una fusione o a un'acquisizione, situazione che di solito non è considerata temporanea e non è soggetta a volatilità.

Le imprese oggetto di un cambiamento di proprietà devono essere valutate sulla base della loro struttura azionaria al momento della transazione, non al momento della chiusura degli ultimi conti ([6]). Pertanto, la perdita della condizione di PMI potrebbe essere immediata.

([6]) Cfr. sezione 1.1.3.1, punto 6, lettera e), della decisione 2012/838/UE della Commissione del 18 dicembre 2012.

Come calcolo questi dati?

Fase 4

Per elaborare i dati di cui tener conto e valutarli in rapporto alle soglie, occorre prima stabilire se l'impresa è:

- un'impresa **autonoma** (di gran lunga la categoria più comune);
- un'impresa **associata**; o
- un'impresa **collegata**.

I calcoli per ciascuno di questi tre tipi di imprese sono diversi e consentono alla fine di determinare se l'impresa rispetta i vari tetti previsti nella definizione di PMI. A seconda della situazione, un'impresa può dover considerare:

- i suoi dati;
- una parte dei dati, nel caso di un'impresa associata; o
- tutti i dati di ogni impresa considerata collegata ad essa.

Ogni tipo di rapporto che un'impresa ha con altre imprese (diretto o indiretto) deve essere preso in considerazione. L'origine geografica (all'interno o all'esterno dell'UE) o il settore di attività commerciale di queste imprese non è rilevante ([7]). Gli esempi illustrati in questa guida illustrano fino a che punto questi rapporti devono essere presi in considerazione.

Occorre osservare che le imprese che redigono conti consolidati o che sono incluse, mediante consolidamento totale, nei conti consolidati di un'altra impresa sono di solito considerate collegate ([8]).

([7]) Tuttavia, nel caso in cui il collegamento avvenga tramite persone fisiche, i mercati in cui l'impresa opera diventano un fattore determinante.

([8]) Cfr. il glossario per ulteriori informazioni sul consolidamento.

Sono un'impresa autonoma? (articolo 3, paragrafo 1)

Definizione

Un'impresa è autonoma se:

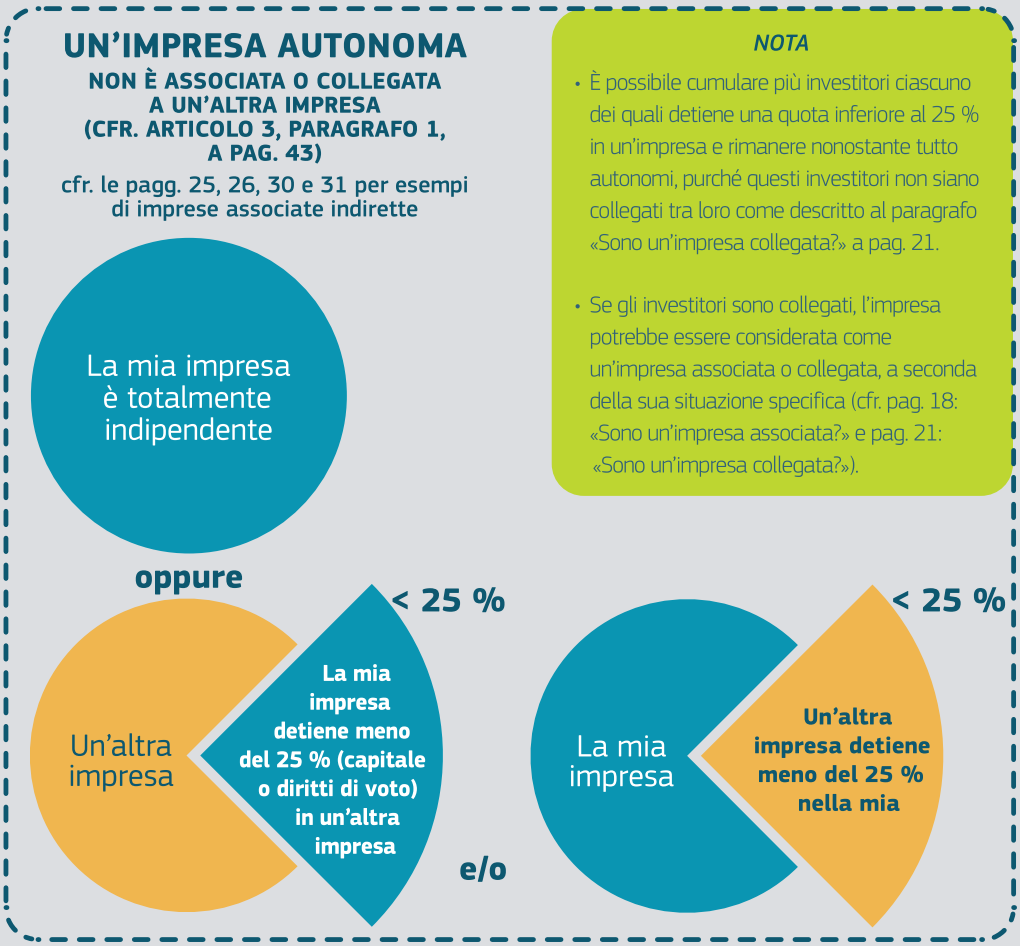
- è totalmente indipendente; vale a dire se non ha alcuna partecipazione in altre imprese; e
- nessun'altra impresa ha una partecipazione in essa.

Oppure

- Detiene 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
- soggetti esterni detengono una quota non superiore al 25 % del capitale o dei diritti di voto (qualunque sia il più alto dei due) nell'impresa.

Oppure

- Non è collegata a un'altra impresa tramite una persona fisica nel senso indicato all'articolo 3, paragrafo 3.



Dati da tenere in considerazione (articolo 6, paragrafo 1)

Se un'impresa è autonoma, utilizzerà solo il numero di dipendenti e i dati finanziari contenuti nei suoi conti annuali per verificare se rispetta le soglie indicate all'articolo 2 della definizione.

Eccezioni [articolo 3, paragrafo 2, lettere a)-d)]

Un'impresa può ancora essere considerata autonoma, e quindi priva di imprese associate, anche se questa soglia del 25 % è raggiunta o superata da uno dei seguenti tipi di investitori:

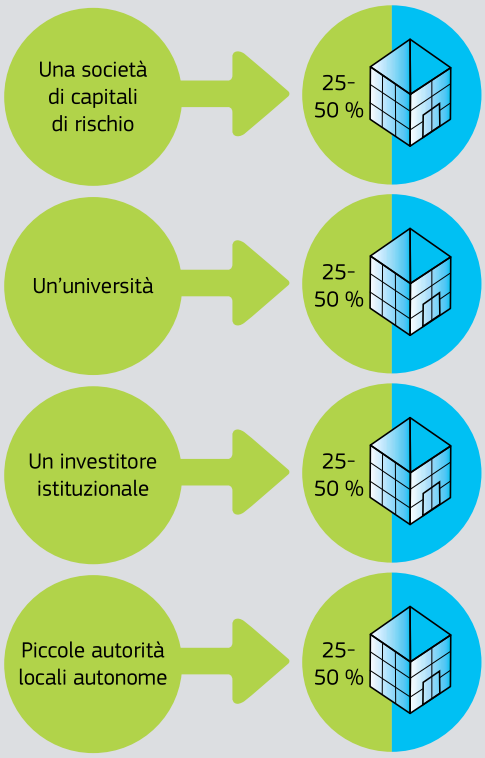
- società pubbliche di partecipazione, società di capitali di rischio e «business angels» ([9]);
- università e centri di ricerca senza scopo di lucro;
- investitori istituzionali, compresi i fondi di sviluppo regionale;
- autorità locali autonome aventi un bilancio annuale inferiore a 10 milioni di euro e meno di 5 000 abitanti.

Uno o più degli investitori sopraelencati possono avere una partecipazione fino al 50 % in un'impresa, purché non siano collegati, a titolo individuale o congiuntamente, all'impresa oggetto della valutazione per determinare se sia qualificabile come PMI («valutazione PMI») (cfr. pag. 21: «Sono un'impresa collegata?» per la nozione di impresa collegata).

([9]) Cfr. il glossario. Il coinvolgimento finanziario dei «business angels» nella stessa impresa deve essere inferiore a 1 250 000 euro.

ECCEZIONE

UN'IMPRESA PUÒ ANCORA ESSERE CONSIDERATA AUTONOMA SE UNO DEI SEGUENTI INVESTITORI DETIENE DAL 25 AL 50 % DEI SUOI CAPITALI O DIRITTI DI VOTO



Sono un'impresa associata? (articolo 3, paragrafo 2)

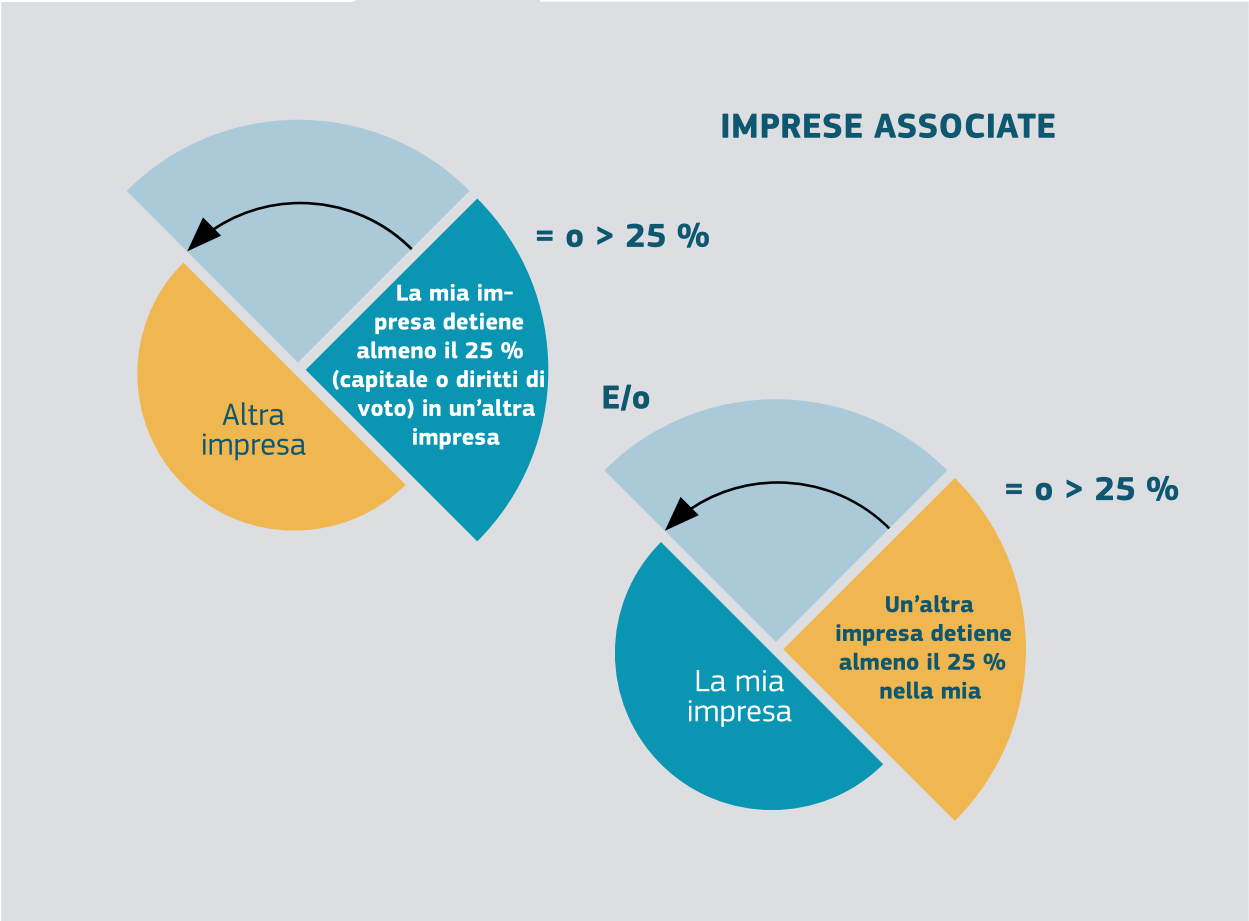
Questo tipo di rapporto rappresenta la situazione di imprese che stabiliscono determinate associazioni economiche con altre imprese, senza che una di esse eserciti un controllo effettivo, diretto o indiretto, sull'altra. Sono associate le imprese che non sono né autonome né collegate le une alle altre.

Definizione

Un'impresa è associata se:

- l'impresa detiene 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 % nell'impresa oggetto di valutazione PMI; e
- l'impresa non è collegata a un'altra (cfr. pag. 21: «Sono un'impresa collegata?»). Ciò significa, tra l'altro, che i diritti di voto dell'impresa in un'altra impresa (o viceversa) non superano il 50 %.

Esempi che coinvolgono imprese associate indirette sono forniti a pag. 25.



Dati da tenere in considerazione (articolo 6, paragrafi 2, 3 e 4)

Per quanto riguarda le imprese associate, l'impresa oggetto di valutazione PMI deve aggiungere ai suoi dati una proporzione del calcolo degli effettivi e degli elementi finanziari dell'impresa associata al momento di determinare la propria 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.

Ad esempio, se un'impresa ha una partecipazione del 30 % in un'altra impresa, essa deve aggiungere il 30 % degli effettivi dell'impresa associata, del suo fatturato e del suo totale di bilancio ai propri 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 dell'impresa oggetto di valutazione PMI.

Inoltre, devono essere presi in considerazione i dati proporzionati di ogni impresa collegata a qualsiasi associata all'impresa oggetto di valutazione PMI. Tuttavia, non devono essere considerati i dati di un'impresa associata a un'impresa associata (cfr. gli esempi 2, 6 e 7).

Possono essere richiesti ulteriori dati su una base caso per caso (per es. consolidamento tramite capitale proprio) per determinare i rapporti tra un'impresa da valutare e le potenziali imprese associate o collegate.

Il caso degli organismi pubblici (articolo 3, paragrafo 4)

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

Alle tipologie di investitori elencate a pagina 17, quali le università o le autorità locali autonome, che sono considerate organismi pubblici dalla legislazione nazionale, non si applica questa regola. Tali investitori possono detenere una partecipazione totale non superiore al 50 % dei diritti di voto di un'impresa. Oltre il 50 %, l'impresa non può essere considerata una PMI.

Come calcolare i dati delle imprese associate

(Le percentuali fornite di seguito sono puramente illustrative. Per ulteriori esempi, cfr. le pagg. 25-31).

La mia impresa A possiede il 33 % di C e il 49 % di D, mentre B detiene una partecipazione del 25 % nella mia impresa.

Per calcolare i miei effettivi e i miei dati finanziari, aggiungo le percentuali relative dei dati di B, C e D ai dati del mio totale.

Il mio totale = 100 % di A + 25 % di B + 33 % di C + 49 % di D

Sono un'impresa collegata? (articolo 3, paragrafo 3)

Le imprese collegate sono quelle 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.

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. Tuttavia, se l'accordo di franchising crea uno dei quattro rapporti elencati precedentemente, le imprese sono da considerarsi collegate.

Definizione

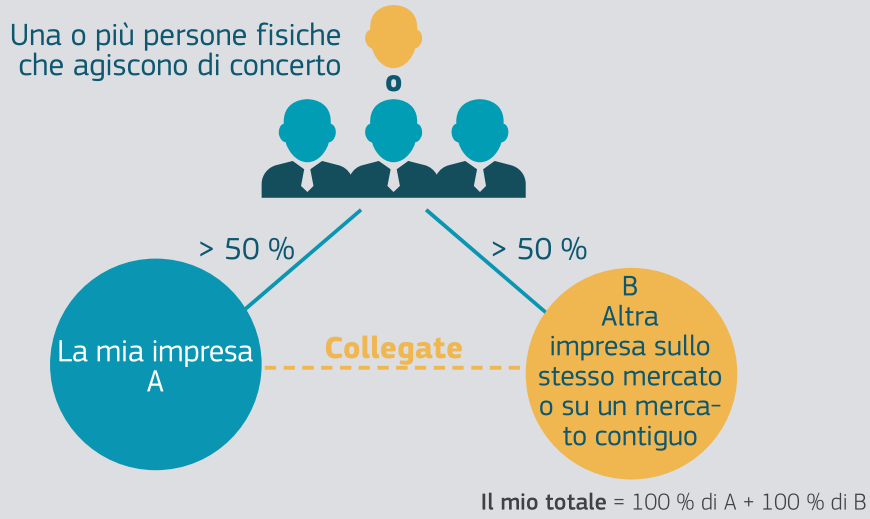
Due o più imprese sono collegate se esiste tra loro uno dei seguenti rapporti:

- 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 %.

Nel caso in cui un rapporto di questo tipo si crei tramite la proprietà di uno o più individui (che agiscono congiuntamente), le imprese coinvolte sono considerate collegate se operano sullo stesso mercato o su mercati contigui ([10]).

([10]) Cfr. il glossario per ulteriori informazioni.



Dati da tenere in considerazione (articoli 6, paragrafi 2, 3 e 4)

Per quanto riguarda le imprese collegate, occorre aggiungere ai dati dell'impresa oggetto di valutazione PMI il 100 % dei dati dell'impresa collegata per determinare se essa rispetta le soglie di effettivi e le soglie finanziarie stabilite dalla definizione.

Nella maggior parte degli Stati membri, la legge richiede alle imprese di elaborare conti consolidati o che esse siano riprese, mediante consolidamento, nei conti di un'altra impresa.

Quando un'impresa non redige i conti consolidati e l'impresa alla quale è collegata si relaziona a sua volta con altre imprese (associata di collegata), l'impresa oggetto di valutazione PMI deve aggiungere il 100 % dei dati di tutte le imprese collegate e la percentuale pro rata delle imprese associate.

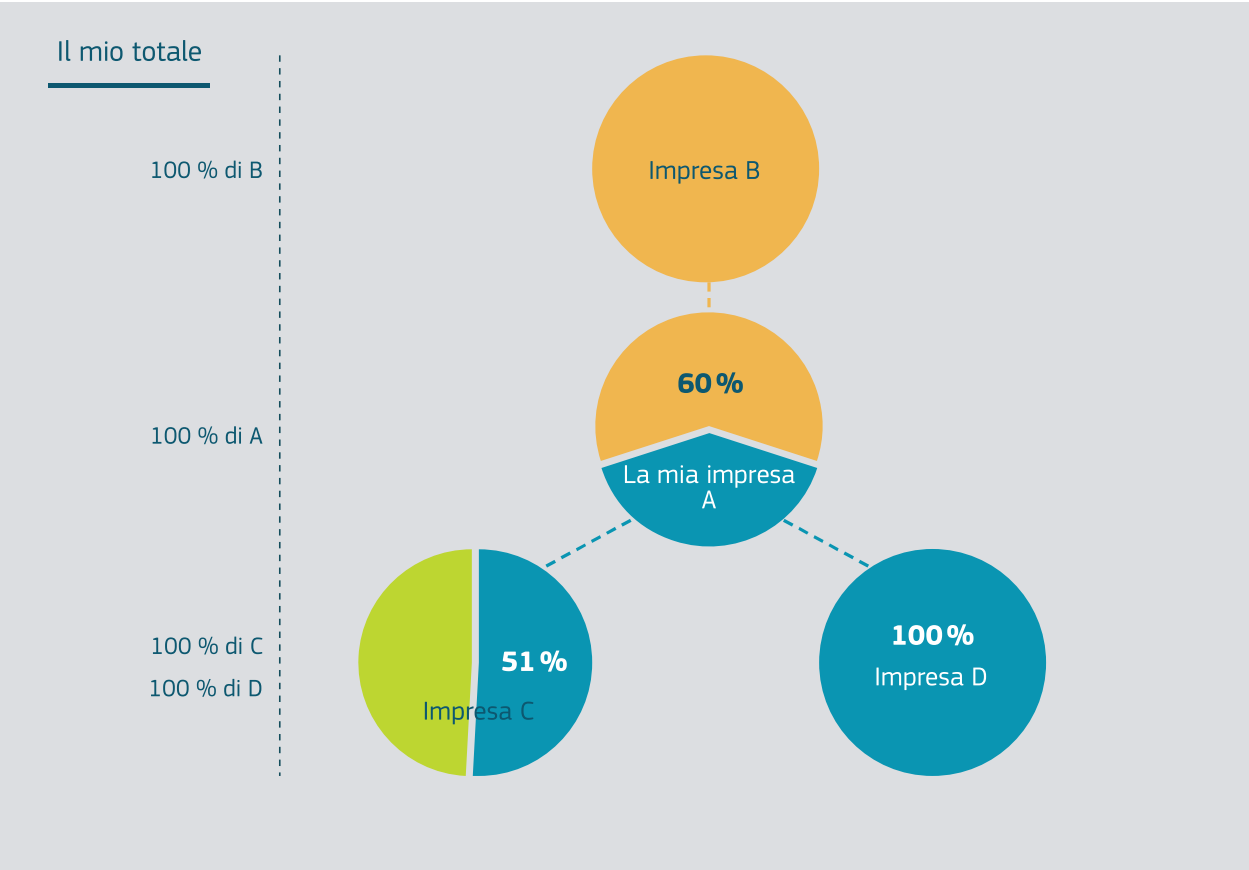
Come calcolare i dati delle imprese collegate

(Le percentuali fornite di seguito sono puramente illustrative. Per ulteriori esempi, cfr. le pagg. 25-31).

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 %, nel calcolare i miei effettivi e le mie soglie finanziarie prendo in considerazione il 100 % dei dati di ognuna delle quattro imprese interessate.

Il mio totale = 100 % di A + 100 % di B + 100 % di C + 100 % di D



Sintesi: quali dati?

Che un'impresa rediga o meno i conti consolidati, i dati finali da tenere in considerazione dovrebbero includere i dati di:

- qualsiasi impresa associata all'impresa oggetto di valutazione PMI,
- qualsiasi impresa collegata all'impresa oggetto di valutazione PMI,
- qualsiasi impresa collegata a un'associata all'impresa oggetto di valutazione PMI,
- qualsiasi impresa collegata a un'impresa collegata all'impresa oggetto di valutazione PMI,
- qualsiasi impresa associata ad un'impresa collegata all'impresa oggetto di vautazione.

I rapporti tra imprese associate non vanno tenuti in considerazione.

Gli esempi alle pagine 25-31 illustrano il calcolo in situazioni più complesse.

Che fare dei dati delle imprese associate a un'impresa associata?

Per evitare calcoli complessi e interminabili, la definizione prevede la regola secondo cui, se l'impresa associata ha altre imprese associate, è necessario tenere in considerazione solo i dati dell'impresa o delle imprese associate **situate immediatamente a monte o a valle** (cfr. articolo 6, paragrafo 2, pag. 43, e l'esempio 2 di pag. 26).

Che cosa succede se un'associata all'impresa oggetto della valutazione PMI è collegata a un'altra impresa?

In questo caso nei dati dell'impresa associata all'impresa oggetto di valutazione PMI deve essere incluso il 100 % dei dati dell'impresa collegata (cfr. pag. 21: «Sono un'impresa collegata?).

Dev'essere usata la percentuale pari alla partecipazione dell'impresa associata (cfr. articolo 6, paragrafo 3, a pag. 43, e pag. 22: «Come calcolare i dati delle imprese collegate»).

CONCLUSIONI

La Commissione europea ritiene che la definizione di PMI costituisca uno strumento importante per l'applicazione di misure e programmi efficaci volti a sostenere lo sviluppo e il successo delle PMI. Pertanto, gli Stati membri sono invitati, insieme alla Banca europea per gli investimenti e al Fondo europeo per gli investimenti, ad applicare tale definizione nella misura maggiore possibile.

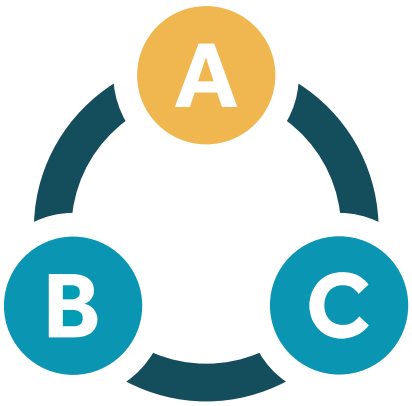
La Commissione auspica che questa guida rivista sia utile alle PMI e che molte imprese riescano a beneficiare delle misure poste in essere dalle autorità europee, nazionali, regionali e locali sulla base di questa definizione.

La vostra impresa non è una PMI? Esistono altre opportunità di sostegno

Sebbene questa guida sia focalizzata sulle PMI, sono disponibili numerose misure finanziarie e programmi di sostegno per le imprese che non godono della qualifica di PMI.

Il sito web «La tua Europa» fornisce informazioni sui programmi di finanziamento e indirizza al sito di registrazione appropriato ove applicabile e disponibile.

http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_it.htm



La definizione potrà essere ulteriormente perfezionata e, nei prossimi anni, la Commissione la adeguerà, se necessario, per tenere conto delle esperienze acquisite e degli sviluppi economici nell'Unione europea.

Il testo della raccomandazione del 2003 della Commissione e il modello di dichiarazione possono essere consultati da pagina 40 in poi.

Esempio 1

Un collegamento con due associate

Situazione:

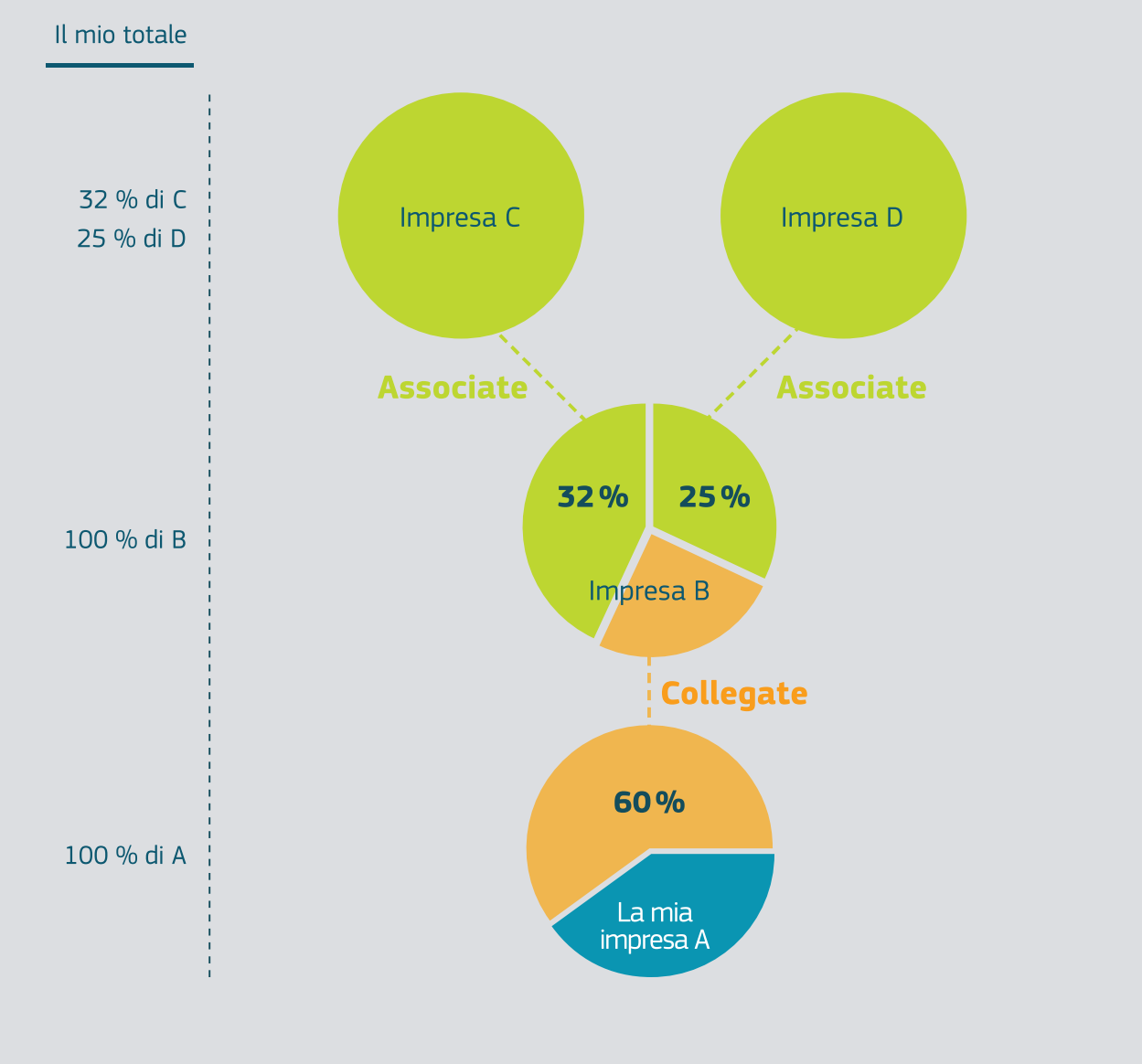
La mia impresa A è collegata all'impresa B mediante la partecipazione del 60 % che B detiene nella mia impresa.

Ma B ha anche due imprese associate, le imprese C e D, che possiedono rispettivamente il 32 % e il 25 % di B.

Calcolo:

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

Impresa associata indiretta e collegata

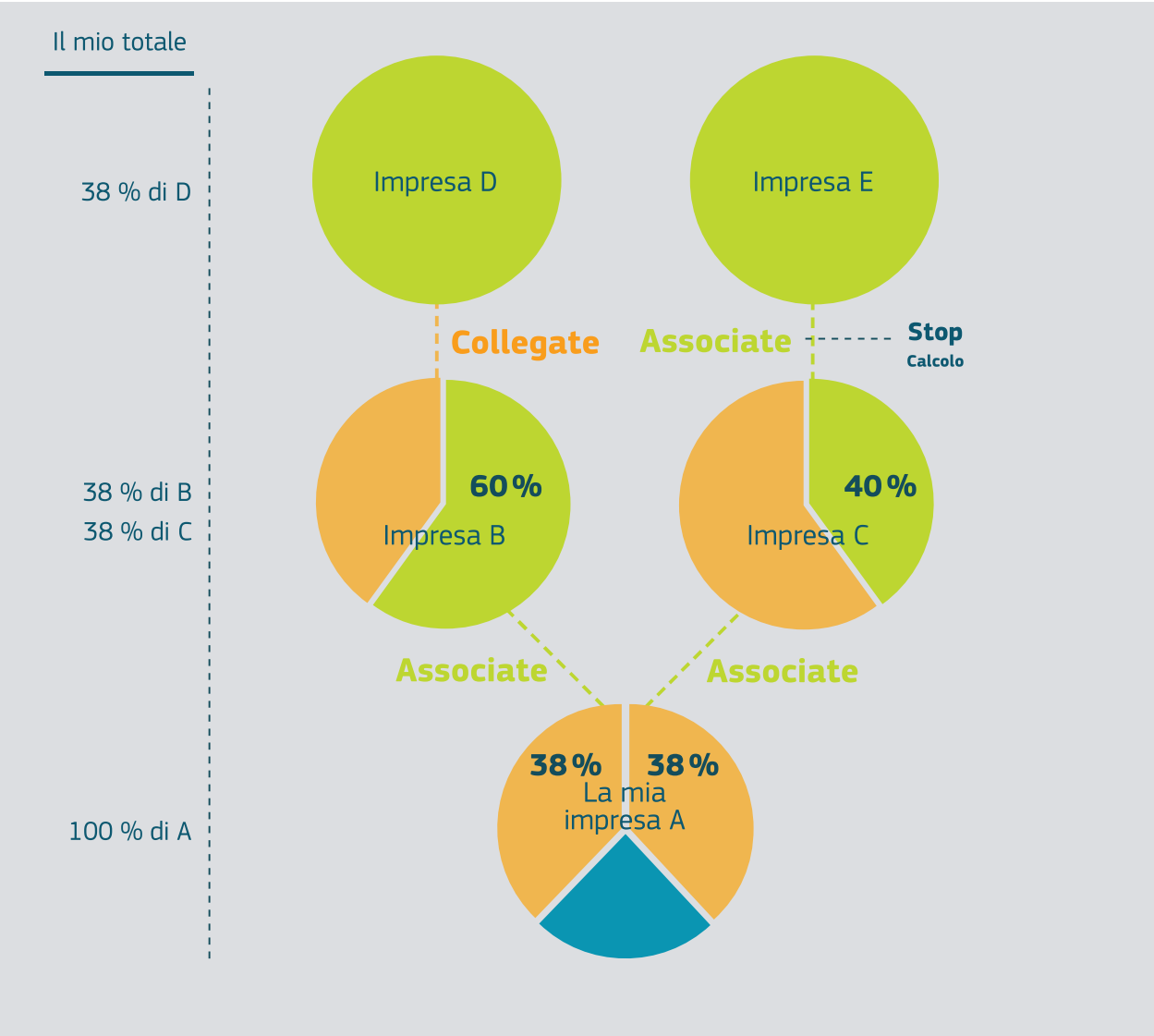
Situazione:

Le imprese B e C sono entrambe associate alla mia impresa A poiché detengono una quota del 38 % nella mia impresa. Ma B è anche collegata a D mediante una partecipazione del 60 % e C ed E sono associate (40 %).

Calcolo:

Per calcolare i miei dati, devo aggiungere ai dati della mia impresa, da un lato, il 38 % dei dati aggregati di B e D (perché B e D sono collegate) e, dall'altro, solo il 38 % dei dati dell'impresa C. Non devo prendere in considerazione i dati di E, poiché questa impresa associata **non è situata immediatamente a monte della mia impresa** (cfr. pag. 19: «Dati da tenere in considerazione»).

Il mio totale = 100 % di A + 38 % di (B + D) + 38 % di C



Esempio 3

Gruppo di imprese collegate

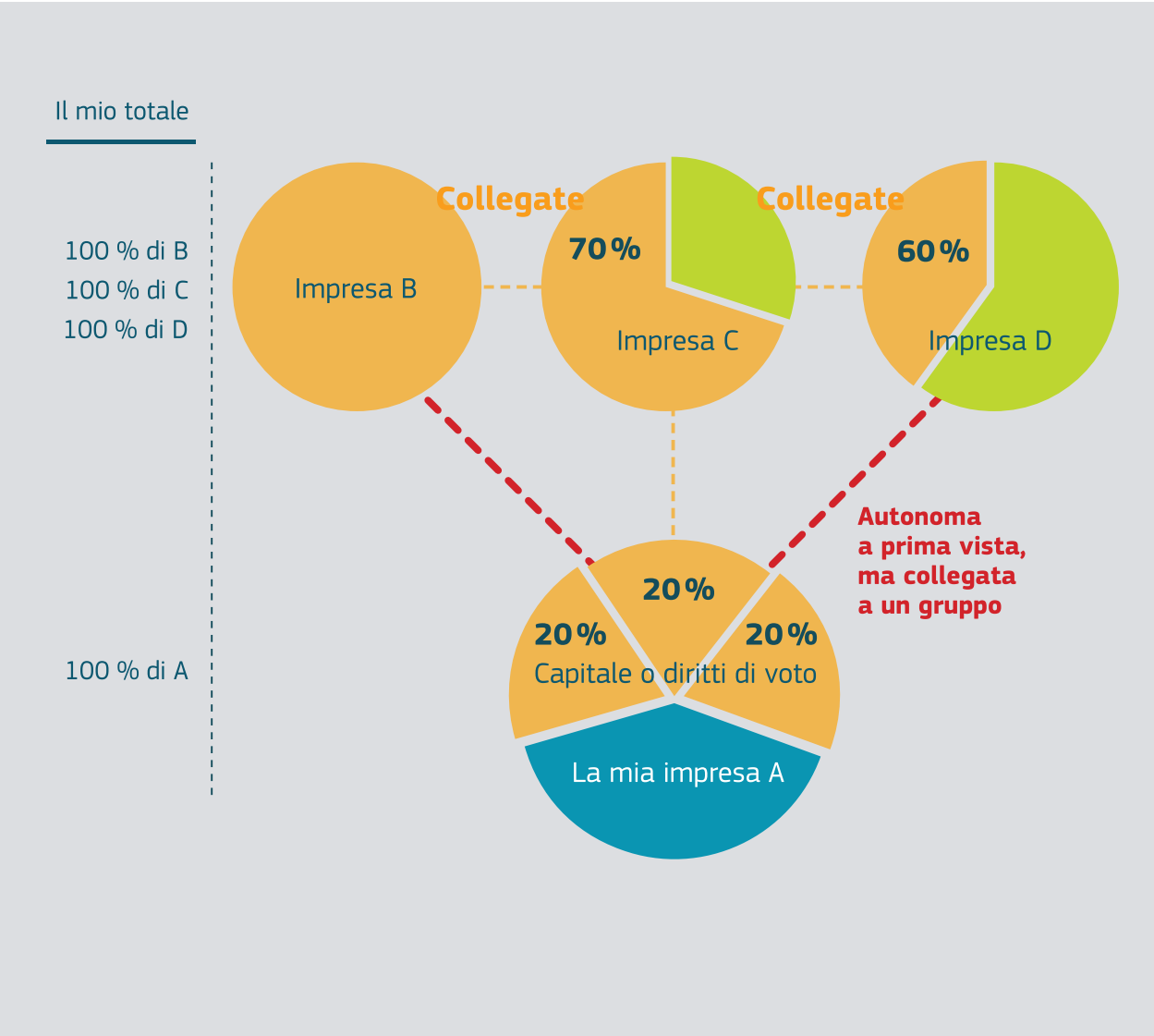
Situazione:

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 collegati gli uni agli altri e formano un gruppo di imprese collegate: B detiene una quota del 70 % in C, che a sua volta ha una partecipazione del 60 % in D.

Calcolo:

Per calcolare i miei dati, a prima vista la mia impresa A rimarrebbe autonoma, perché ciascun investitore detiene meno del 25 % della mia impresa. Ma dal momento che B, C e D sono collegate tra loro, in quanto gruppo possiedono il 60 % della mia impresa. Pertanto, devo 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.



Esempio 4

Associate pubbliche e/o istituzionali esenti dal calcolo

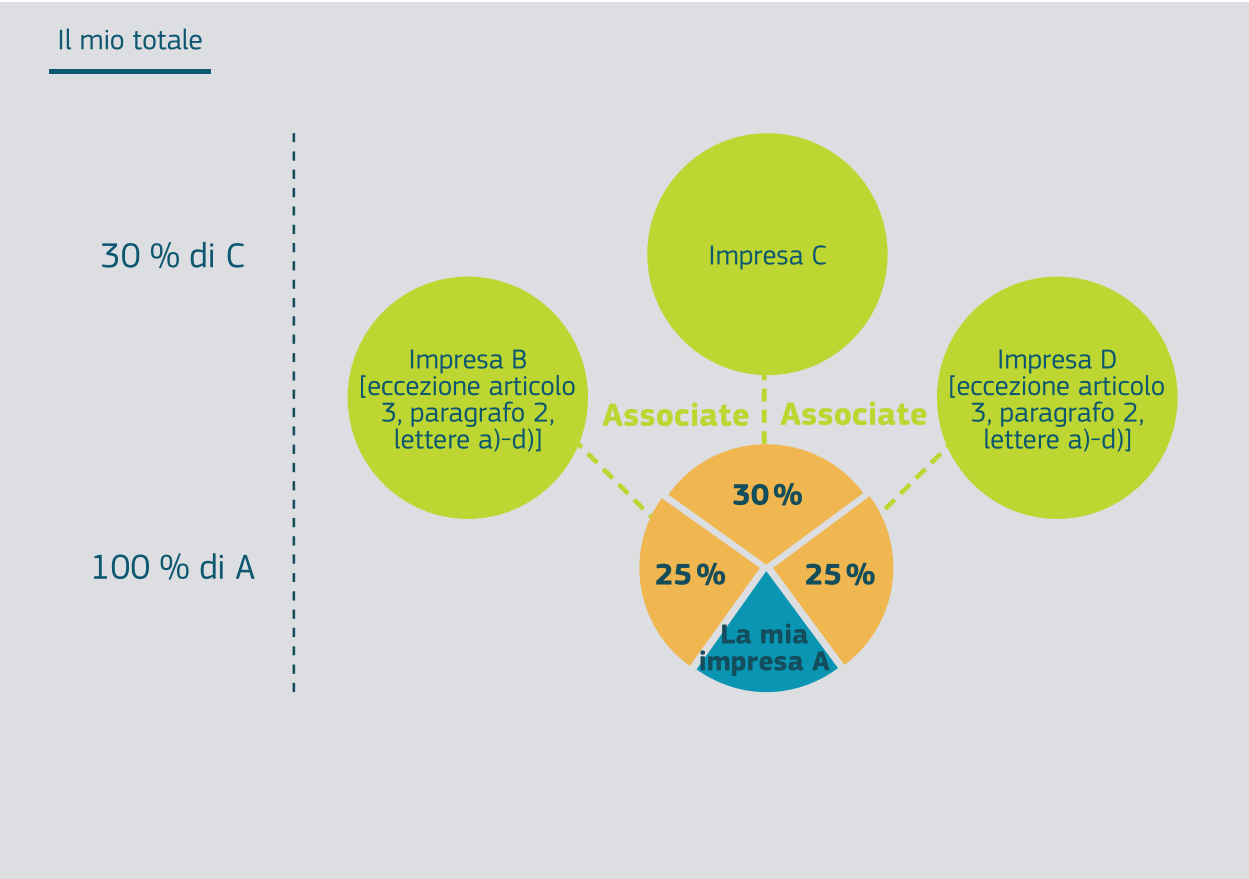
Situazione:

B, C e D sono tutte associate alla mia impresa A, mediante quote del 25 %, 30 % e 25 % rispettivamente. Tuttavia, B e D sono un'università e un investitore istituzionale, non sono collegate le une alle altre e la loro singola partecipazione nei diritti di voto non supera il 50 %. Sono incluse nell'elenco delle eccezioni [articolo 3, paragrafo 2, lettere a)-d), della raccomandazione] e dunque i loro dati non sono inclusi nel calcolo.

Calcolo:

Per calcolare i miei dati, ho solo bisogno di includere il 100 % dei miei dati e il 30 % dei dati dell'impresa C.

Il mio totale = 100 % di A + 30 % di C



Esempio 5

Associate pubbliche e/o istituzionali collegate non esenti dal calcolo

Situazione:

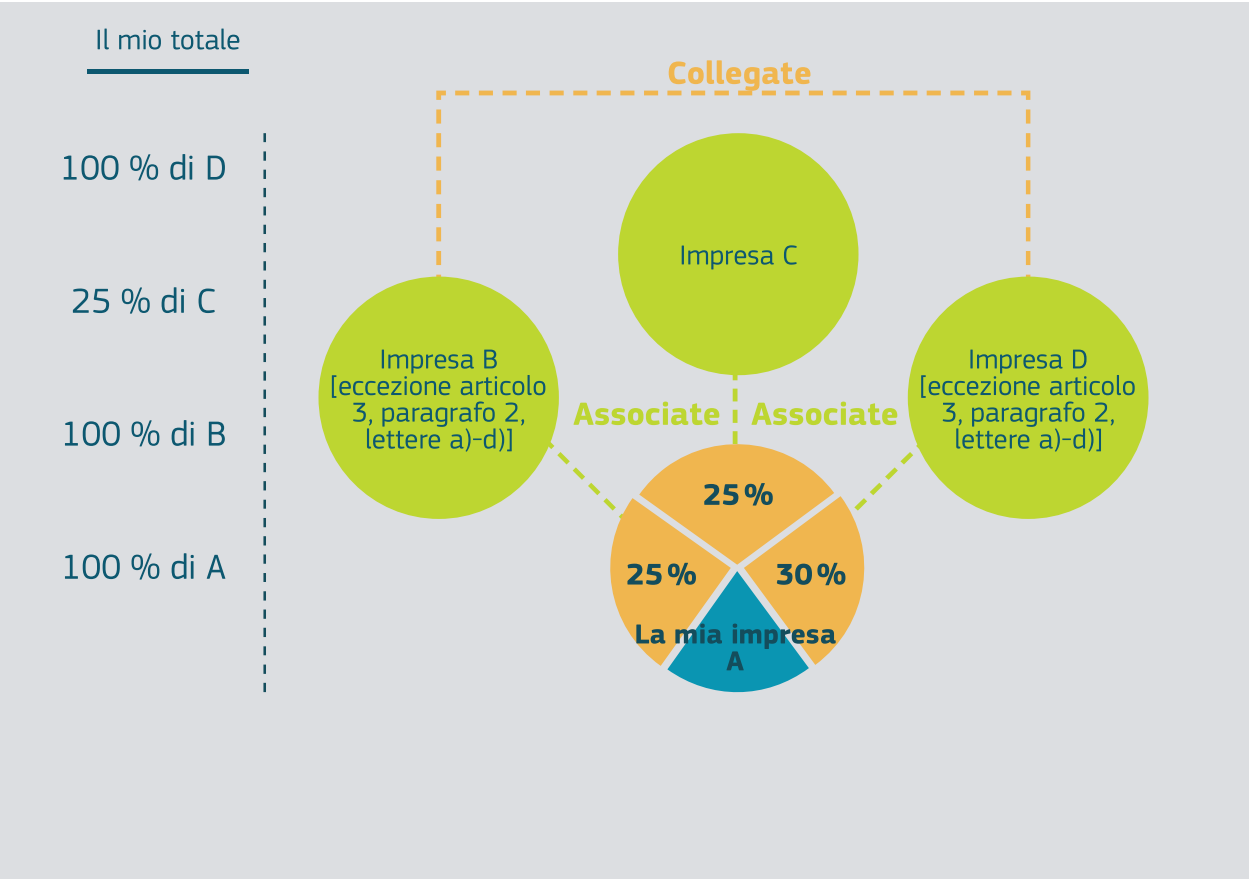
B, C e D sono tutte associate alla mia impresa A, mediante quote del 25 %, 25 % e 30 % rispettivamente. Sebbene siano rispettivamente un'università e una società di investimento pubblica, B e D sono collegate tra loro e la loro partecipazione combinata ai diritti di voto è pari al 55 % e supera così la soglia del 50 % applicabile per le eccezioni. I loro dati devono, dunque, essere inclusi nel calcolo.

Calcolo:

Per calcolare i miei dati, devo includere il 100 % dei miei dati, il 25 % dei dati di C, nonché la quota detenuta congiuntamente da B e D del 55 % delle azioni/diritti di voto. Tuttavia, poiché B e D congiuntamente detengono il 55 % dei diritti di voto, devo aggregare il 100 % dei loro dati.

Nota: se le imprese collegate sono organismi pubblici o sono collegate ad organismi pubblici, allora la mia impresa non si qualifica come PMI (si applica invece l'articolo 3, paragrafo 4, dell'allegato della raccomandazione).

Il mio totale = 100 % A + 100 % B + 25 % C + 100 % D



Esempio 6

Associate e associate a imprese collegate

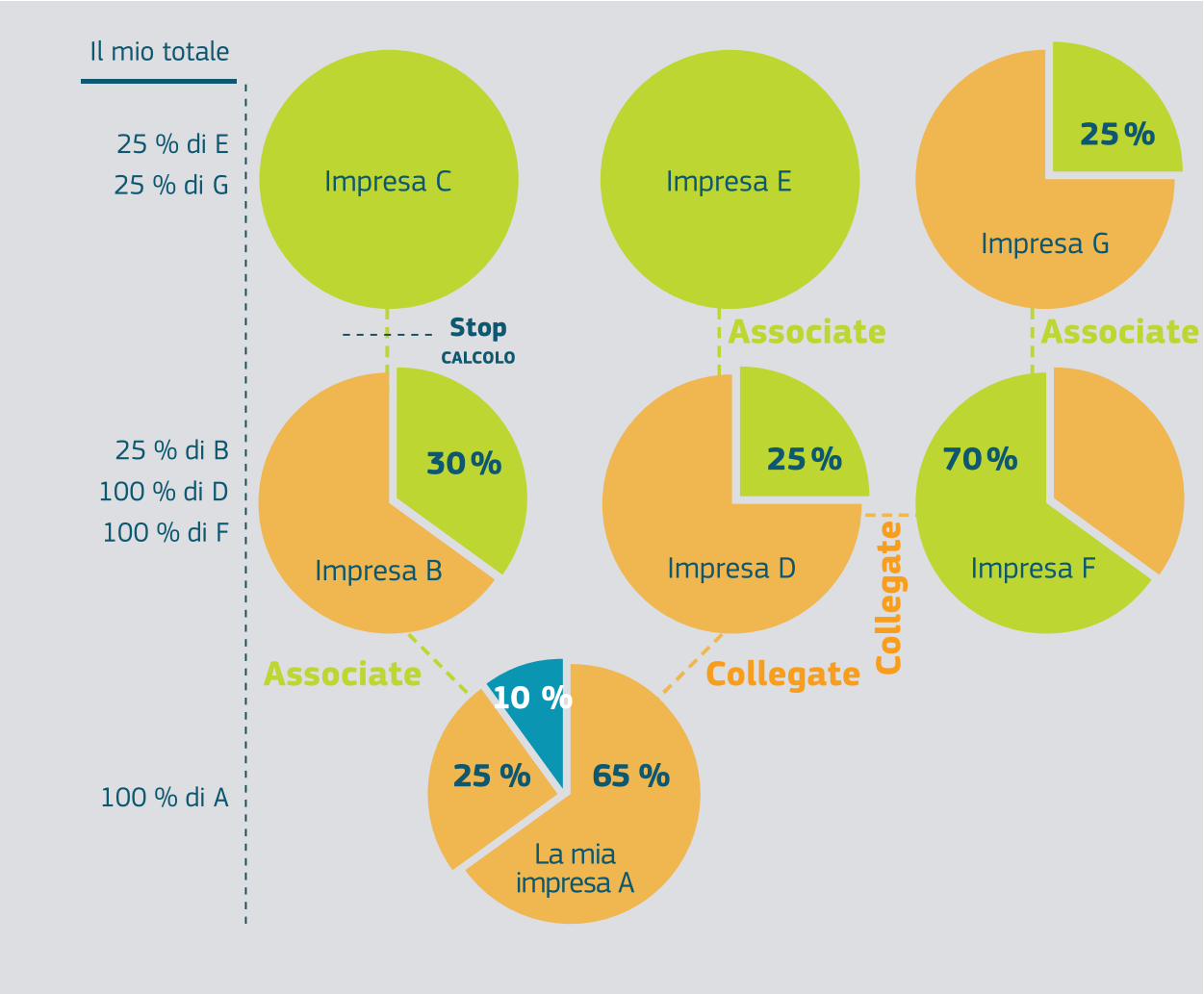
Situazione:

L'impresa B è associata alla mia impresa A mediante una quota del 25 %. L'impresa C è associata all'impresa B mediante una quota del 30 %. Inoltre, l'impresa A è collegata all'impresa D attraverso una partecipazione del 65 %. L'impresa E è associata all'impresa D mediante una quota del 25 %. L'impresa D possiede un'impresa collegata che a sua volta possiede un'associata.

Calcolo:

Devono essere tenuti in considerazione i dati proporzionati di tutti le imprese associate all'impresa da valutare nonché le associate a qualsiasi impresa collegata. Tuttavia, non devono essere tenuti in considerazione i dati di un'associata a un'associata dell'impresa da valutare.

Il mio totale = 100 % di A + 25 % di B + 100 % di D + 25 % di E + 100 % di F + 25 % di G



Esempio 7

Un assetto proprietario più complesso

Situazione:

La mia azienda ha imprese associate e collegate, che a loro volta hanno imprese associate e collegate.

Calcolo:

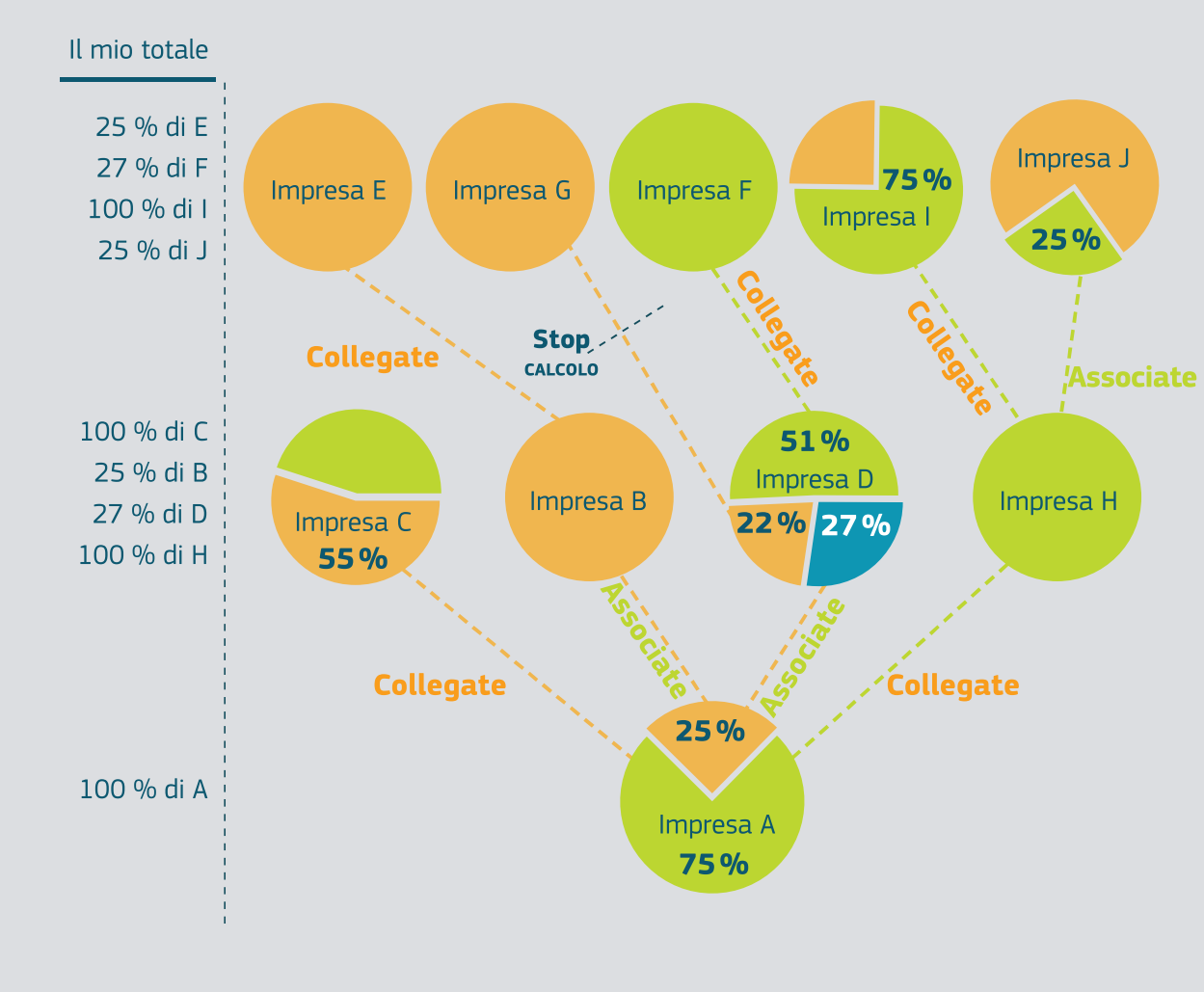
I dati relativi alle imprese collegate alla mia sono contabilizzati al 100 %.

I dati relativi alle imprese associate alla mia, o quelli delle imprese associate a un'impresa collegata alla mia, sono contabilizzati in modo proporzionale alla proprietà dell'impresa associata in questione.

I dati delle imprese legate ad una delle mie imprese collegate o partner devono altresì essere presi in considerazione.

I dati relativi alle società associate a un'associata non devono invece essere contabilizzati.

Il mio totale = 100 % A + 100 % C + 27 % (D + F) + 25 % (B + E) + 100 % (H + I) + 25 % J



CONTESTO DELL'ATTUALE DEFINIZIONE DI PMI E GUIDA DELL'UTENTE

Una prima definizione di PMI a livello di UE è stata introdotta nel 1996 (*raccomandazione della Commissione 96/280/CE, del 3 aprile 1996, relativa alla definizione delle piccole e medie imprese*).

Nel 2003 essa è stata rivista per far sì che rispecchiasse gli sviluppi economici generali e affrontasse gli ostacoli specifici cui devono far fronte le PMI. Dopo un ampio dibattito tra la Commissione, gli Stati membri, le organizzazioni di imprese e gli esperti e due consultazioni aperte, che hanno contribuito e sostenuto la revisione, è stata adottata l'*attuale versione della definizione di PMI*.

La definizione del 2003 è più adeguata alle varie categorie di PMI e tiene meglio conto dei vari tipi di rapporti tra le imprese. Contribuisce a promuovere l'innovazione e a favorire le associazioni, garantendo al tempo stesso che i programmi pubblici si rivolgano solo alle imprese che hanno realmente bisogno di assistenza.

Le revisioni del 2003 della definizione di PMI hanno riguardato principalmente i seguenti aspetti:

- un aggiornamento delle soglie per adeguarsi alle modifiche dei prezzi e della produttività;
- la creazione di soglie finanziarie per il numero sempre crescente di microimprese, in modo da incoraggiare l'adozione di misure destinate a risolvere i problemi specifici che esse incontrano, specialmente durante la fase di avvio;
- l'agevolazione dei finanziamenti azionari per le PMI concedendo un trattamento favorevole ad alcuni investitori, quali i fondi regionali, le società di capitali di rischio e i «business angels», nonché alle piccole autorità autonome locali (per ulteriori informazioni, cfr. pag. 17);
- la promozione dell'innovazione e il miglioramento dell'accesso alla ricerca e allo sviluppo (R&S) consentendo alle università e ai centri di ricerca senza scopo di lucro di detenere una partecipazione finanziaria in una PMI (per ulteriori informazioni, cfr. pag. 17);
- la necessità di considerare i vari rapporti tra le imprese.

Essenzialmente, l'attuale definizione tiene conto 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 superano le soglie e non potrebbero ottenere la qualifica di PMI.

La direzione generale del Mercato interno, dell'industria, dell'imprenditoria e delle PMI realizza un monitoraggio periodico dell'attuazione della definizione di PMI. Sulla base dei risultati delle valutazioni condotte nel 2006 e nel 2009, nel 2012 è stato realizzato uno studio indipendente sull'applicazione pratica della definizione di PMI.

Poiché i cambiamenti relativamente di poco conto nell'andamento demografico delle PMI dal 2003, la politica ispirata al principio di «aiuti di Stato meno numerosi e più mirati» e l'opinione della maggioranza delle parti interessate non avrebbero giustificato le perturbazioni che sarebbero potute derivare da una modifica significativa della definizione, lo studio del 2012 ha concluso che, in quel momento, una revisione sostanziale della definizione di PMI non era necessaria.

Ciononostante, nelle sue raccomandazioni, lo studio suggeriva di chiarire l'applicazione di determinate norme, ad esempio mediante ulteriori orientamenti o aggiornando la guida dell'utente alla definizione di PMI esistente. A tal fine, nel 2013-2014 è stata condotta una valutazione della guida dell'utente.

Le conclusioni e le proposte di tale valutazione si riflettono in questo documento.

GLOSSARIO

Agire di concerto: nell'ambito dei legami mediante persone fisiche di cui all'articolo 3, paragrafo 3, dell'allegato della raccomandazione sulle PMI, i legami familiari sono stati considerati sufficienti per concludere che le persone fisiche agiscono di concerto ([11]). Inoltre, le persone fisiche che lavorano insieme per esercitare un'influenza sulle decisioni commerciali delle imprese interessate che preclude la possibilità che tali imprese siano considerate come economicamente indipendenti le une dalle altre, devono essere considerate come operanti congiuntamente ai fini del quarto comma dell'articolo 3, paragrafo 3, dell'allegato, indipendentemente dall'esistenza di relazioni contrattuali tra tali persone ([12]).

Attività economica: ai sensi dell'articolo 1 della raccomandazione, la condizione di PMI dipende in primo luogo dall'attività economica esercitata, a prescindere dalla forma giuridica rivestita. Di conseguenza, una PMI può essere costituita da lavoratori autonomi, imprese a conduzione familiare impegnate in attività di artigianato o di altro tipo, nonché società di persone o associazioni impegnate in un'attività economica su base regolare. In generale, ogni attività che consiste nell'offerta di beni o servizi su un determinato mercato a fronte di una remunerazione o di un interesse finanziario è considerata attività economica.

Non sono considerate attività economiche:

- le attività che non implicano un qualche tipo di compenso pecuniario (per es. sussidi, sovvenzioni e donazioni);
- le attività per cui non esiste un mercato certo/diretto; o
- le attività per cui il profitto generato non è diverso dal reddito personale dei suoi membri o azionisti ([13]).

Business angels: i «business angels» sono soggetti privati che investono unicamente il loro denaro nelle PMI o alternativamente investono in consorzi dove in genere un investitore («angel») del consorzio assume la leadership. I «business angels» non hanno alcun legame familiare precedente con l'impresa e prendono le loro decisioni di investimento autonomamente invece che mediante un dirigente indipendente. L'investitore (angel) leader del consorzio o quello che investe da solo seguirà in genere l'investimento dopo la sua realizzazione osservando e fornendo le proprie conoscenze, esperienze e il proprio sostegno all'impresa oggetto dell'investimento mediante tutoraggio ([14]).

Capitale di rischio:

il ***capitale di rischio*** o venture capital serve a finanziare imprese, generalmente molto piccole, nelle fasi iniziali della propria esistenza societaria e che mostrano forti potenzialità di crescita ed espansione. Inoltre, i fondi di venture capital forniscono alle imprese competenze e conoscenze preziose, contatti d'affari e consulenza strategica e sul valore del marchio. Fornendo finanziamenti e consulenza a queste imprese, i fondi di venture capital stimolano la crescita economica, contribuiscono alla creazione di posti di lavoro e alla mobilitazione di capitali, favoriscono la creazione

([11]) Caso C-8 — *Nordbrandenburger Umesterungs* Werke NUW, GU L 353 del 13.12.2006, pag. 60.

([12]) C-110/13 *HaTeFo GmbH/Finanzamt Haldensleben*, GU C 112 del 14.4.2014, pag. 15.

([13]) 20 regole di partecipazione al 7° PQ, *http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32012D0838&from=IT*

([14]) *Report of the chairman of the expert group on the cross-border matching of innovative firms with suitable investors* [Relazione del presidente del gruppo di esperti sulla corrispondenza transfrontaliera delle imprese innovative con gli investitori adatti], pag. 15 — *http://bookshop.europa.eu/en/report-of-the-chairman-of-the-expert-group-on-the-cross-border-matching-of-innovative-firms-with-suitable-investors-pbNB3212296/;pgid=Iq1Ekni0.1lSR000K4Myc09B0000Ir_0dQ4I;sid=Plq_3KyOL3q_1fhMLz4he86rOYm5D6tdOIk=?CatalogCategoryID=C5gKABstvcoAAAEjZJEY4e5L*

e lo sviluppo di imprese innovative, incrementano i loro investimenti in ricerca e sviluppo e favoriscono l'imprenditorialità, l'innovazione e la competitività ([15]).

Società di capitale di rischio: un fondo di private equity o di capitale di rischio è un veicolo per permettere investimenti collettivi da parte di diversi investitori in capitale proprio e titoli connessi a capitale di rischio (come il quasi capitale) di imprese (imprese oggetto di investimento). Si tratta in genere di imprese private le cui azioni non sono quotate in nessuna borsa. Il fondo può assumere la forma di un'impresa o di un accordo privo di responsabilità giuridica come una società in accomandita semplice. In sostanza, un'impresa privata di capitale proprio o di capitale di rischio può essere un'impresa o una società in accomandita semplice: alcune sono quotate in borsa ([16]). Le imprese di capitale di rischio investono con l'intenzione di partecipare alla crescita del valore dell'azionista realizzando un profitto (vale a dire la vendita delle azioni). Questo aspetto può essere incluso nello statuto della società.

Le società di capitale di rischio di tipo corporativo sono considerate imprese ordinarie (per es. nel settore farmaceutico, dei trasporti, dell'energia ecc.) che scelgono come attività secondaria di investire denaro in un'altra impresa (in genere una start-up) continuando la loro attività principale. Non sono quindi il tipo di investitori considerati nel contesto dell'articolo 3, paragrafo 2, lettere a)-d). Questa linea di pensiero è sostenuta dal regolamento (UE) n. 345/2013 ([17]) relativo ai fondi europei per il venture capital, in cui il venture capital societario non sarebbe ammissibile alla denominazione EuVECA.

Consolidamento:

consolidamento totale — le imprese che sono incluse nei conti consolidati di un'altra impresa mediante consolidamento totale sono in genere trattate come imprese collegate.

Metodo del consolidamento proporzionato — di solito usato per il consolidamento di un'entità controllata congiuntamente. Il bilancio di ciascuna parte consolidante include la sua quota di attivi che controlla congiuntamente e la sua quota di passivi per cui è congiuntamente responsabile. Il conto economico include la sua quota di ricavi e costi dell'entità congiuntamente controllata. Quelle imprese che sono incluse nei conti consolidati di un'altra impresa mediante il consolidamento proporzionato sono in genere trattate come imprese associate. Devono essere forniti i loro singoli rendiconti finanziari.

Metodo di consolidamento del patrimonio netto — un investimento azionario viene inizialmente iscritto al costo e successivamente rettificato per rispecchiare la quota dell'investitore nei profitti e nelle perdite nette dell'associato. Quelle imprese che sono incluse nei conti consolidati di un'altra impresa mediante il criterio del patrimonio netto sono in genere trattate come imprese associate e per loro è necessario altresì fornire i singoli rendiconti finanziari.

Influenza dominante: nell'ambito dell'articolo 3, paragrafo 3, l'esercizio di un'influenza

([15]) Regolamento (UE) n. 345/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 aprile 2013, relativo ai fondi europei per il venture capital — *http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0345&from=IT*

([16]) Cfr. *http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52007SC1719:EN:HTML*

([17]) *http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=CELEX:32013R0345*

dominante sussiste ogniqualvolta le politiche operative e finanziarie di un'impresa sono influenzate in base ai desideri di un'altra impresa.

La nozione di «impresa» che esercita un'influenza dominante include organismi pubblici, enti privati (indipendentemente dalla loro forma giuridica) nonché persone fisiche.

Tra gli esempi di relazioni che potrebbero conferire un'influenza dominante figurano i seguenti [sulla base della comunicazione consolidata della Commissione a norma del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese]:

- un azionista ha diritti di veto sulle decisioni strategiche dell'impresa, sebbene non abbia da solo il potere di imporre tali decisioni. I diritti di veto devono essere collegati alle decisioni strategiche sulla politica commerciale/finanziaria e dunque devono andare oltre i diritti di veto normalmente accordati agli azionisti di minoranza al fine di proteggere i loro interessi finanziari quali investitori nell'impresa. I diritti di veto che potrebbero conferire un controllo includono in genere decisioni su questioni quali bilancio, piano aziendale, principali investimenti o nomina dei dirigenti senior;
- anche in caso di un azionista di minoranza, il solo controllo può verificarsi su una base giuridica in situazioni in cui vengano associati a tale partecipazione diritti specifici (ossia azioni preferenziali a cui sono associati diritti speciali che consentono all'azionista di minoranza di determinare il comportamento commerciale strategico dell'impresa destinataria, come il potere di nominare più della metà dei componenti del consiglio di supervisione o del consiglio di amministrazione);
- potere che, acquisito sulla base di contratti a lungo termine, conduce al controllo della gestione e delle risorse dell'impresa, come nel caso dell'acquisizione di azioni o attivi (come contratti di organizzazione nell'ambito del diritto societario nazionale o altri tipi di contratti, per esempio accordi per la locazione dell'attività, che danno all'acquirente il controllo sulla gestione e sulle risorse nonostante il mancato trasferimento di diritti di proprietà o azioni);
- anche contratti di fornitura a lungo termine molto importanti o crediti concessi da fornitori o clienti, insieme a collegamenti strutturali, possono conferire un'influenza decisiva.

Investitori istituzionali: la Commissione europea non definisce formalmente il concetto di «investitori istituzionali». Tuttavia, essi sono generalmente considerati come investitori che trattano ampi volumi di titoli per conto di un gran numero di singoli piccoli investitori e che non hanno alcun coinvolgimento diretto nella gestione delle imprese in cui investono. Il termine «investitore istituzionale» si riferisce soprattutto alle società di assicurazioni, ai fondi pensione, alle banche e alle società di investimento che raccolgono i risparmi e forniscono fondi ai mercati, ma il termine si applica anche ad altri tipi di ricchezza istituzionale (per es. i fondi di dotazione, le fondazioni ecc.). In genere posseggono attivi notevoli e sono investitori esperti ([18]).

Mercato contiguo/rilevante: i mercati contigui o i mercati confinanti strettamente collegati sono mercati in cui i prodotti o servizi sono complementari gli uni agli altri o appartengono a una serie di prodotti generalmente acquistata dal medesimo gruppo di clienti per lo stesso uso ([19]). Anche le relazioni verticali in una catena di valore dovrebbero essere prese in considerazione. Un mercato rilevante comprende «tutti i prodotti e/o servizi che sono considerati intercambiabili o sostituibili dal consumatore, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati». Anche le considerazioni dal lato dell'offerta possono svolgere un ruolo importante e il risultato dell'esercizio dipende dalla natura della questione relativa alla concorrenza in esame. Ogni caso deve essere pertanto rivisto in base ai propri meriti e al proprio contesto particolare ([20]).

Stima dei dati pertinenti: una dichiarazione che comprenda una stima in buona fede (sotto

([18]) Cfr. COM(2007) 853 definitivo.

([19]) Cfr. anche «Orientamenti relativi alla valutazione delle concentrazioni non orizzontali» (GU C 265 del 18.10.2008, pag. 6).

([20]) Comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza (cfr. GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5).

forma di piano aziendale) effettuata nel corso dell'esercizio finanziario. Il piano aziendale deve coprire l'intero periodo (esercizi finanziari) fino a che l'entità non generi un fatturato.

Si dovrebbero considerare come requisiti minimi del piano aziendale le proiezioni finanziarie relative al conto profitti e perdite, al bilancio e al numero di effettivi previsti dell'impresa e a una parte narrativa che descriva l'attività centrale dell'impresa e la sua posizione di mercato attesa. Il documento dovrebbe essere datato e sottoscritto da una persona autorizzata a prendere impegni per conto dell'impresa.

ALLEGATI

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.

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 provvedere 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 nelle 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,

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;

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.

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'imprese 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'imprese 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'imprese (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'imprese 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 [*riporto dalla tabella B(1) dell'allegato B* (3)]			
2. Dati (2) aggregati in modo proporzionale di tutte le (eventuali) imprese associate *(riporto dalla tabella A dell'allegato A)*			
3. Somma dei dati (2) di tutte le imprese collegate (eventuali) non ripresi tramite consolidamento alla riga 1 [*riporto dalla tabella B(2) dell'allegato B*]			
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'addizione 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)

Per contattare l'UE

Di persona
I centri di informazione Europe Direct sono centinaia, disseminati in tutta l'Unione europea.
Potete trovare l'indirizzo del centro più vicino sul sito *https://europa.eu/european-union/contact_it*

Telefonicamente o per email
Europe Direct è un servizio che risponde alle vostre domande sull'Unione europea. Il servizio è contattabile:

— al numero verde: 00 800 6 7 8 9 10 11 (presso alcuni operatori queste chiamate possono essere a pagamento),
— al numero +32 22999696, oppure
— per e-mail dal sito *https://europa.eu/european-union/contact_it*

Per informarsi sull'UE

Online
Il portale Europa contiene informazioni sull'Unione europea in tutte le lingue ufficiali:
https://europa.eu/european-union/index_it

Pubblicazioni dell'UE
È possibile scaricare o ordinare pubblicazioni dell'UE gratuite e a pagamento dal sito
http://publications.europa.eu/it/publications
Le pubblicazioni gratuite possono essere richieste in più esemplari contattando Europe Direct o un centro di informazione locale (cfr. *https://europa.eu/european-union/contact_it*).

Legislazione dell'UE e documenti correlati
La banca dati Eur-Lex contiene la totalità della legislazione UE dal 1952 in poi in tutte le versioni linguistiche ufficiali: *http://eur-lex.europa.eu*

Open Data dell'UE
Il portale Open Data dell'Unione europea (*http://data.europa.eu/euodp/it*) dà accesso a un'ampia serie di dati prodotti dall'Unione europea. I dati possono essere liberamente utilizzati e riutilizzati per fini commerciali e non commerciali.

ET-01-17-660-IT-N

Ufficio delle pubblicazioni
dell'Unione europea