



**CONFCOMMERCIO**

FIN  
31-026

**RELAZIONE DI SINTESI  
IL DIBATTITO PUBBLICO SUL LIBRO VERDE  
“L’IMPRENDITORIALITÀ IN EUROPA”**

a cura della

Commissione delle Comunità Europee

Bruxelles, 19 ottobre 2003. [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int).

Riprodotta da Ambrosetti, per gentile concessione dell'autore, per esclusivo uso interno durante il Forum sul tema: “I protagonisti del mercato e gli scenari per gli anni 2000”, Villa d’Este, 26, 27 e 28 marzo 2004.



**Ambrosetti**

# **RELAZIONE DI SINTESI**

## **Il dibattito pubblico sul Libro verde “L’imprenditorialità in Europa”**

### **INDICE**

1.	INTRODUZIONE .....	3
1.1.	Principali caratteristiche delle risposte .....	4
2.	PRINCIPALI TENDENZE NELLE RISPOSTE ALLE DIECI DOMANDE .....	5
2.1.	Principali obiettivi della politica a favore dell’imprenditorialità.....	5
2.2.	Disponibilità di finanziamenti.....	7
2.3.	Fattori che ostacolano la crescita.....	9
2.4.	Formazione e sostegno.....	11
2.5.	Situazione nei Paesi candidati e in fase di adesione.....	12
2.6.	Bilanciamento dei rischi e delle ricompense.....	13
2.7.	Rilevamento di un’impresa .....	14
2.8.	Spin-off .....	16
2.9.	Educazione e formazione all’imprenditorialità.....	17
2.10.	Promozione dell’imprenditorialità .....	18
3.	CONCLUSIONI.....	19
3.1.	Conclusioni generali .....	19
3.2.	Sfide principali .....	20
3.3.	Suggerimenti sull’approccio e sull’attuazione .....	22

Allegato

## 1. INTRODUZIONE

**L'imprenditorialità** è il motore dell'innovazione, della competitività, della creazione di posti di lavoro e della crescita. Essa consente di trasformare le idee innovative in imprese di successo nei settori ad alta tecnologia e di realizzare le potenzialità personali dei soggetti svantaggiati permettendo loro di crearsi un lavoro e di migliorare la propria posizione sociale.

Dati recenti indicano, tuttavia, che l'Europa non sfrutta appieno il suo **potenziale imprenditoriale**. Secondo un'indagine del 2002 dell'Eurobarometro<sup>1</sup>, il numero di americani che hanno avviato una nuova impresa è il triplo del numero di europei che hanno costituito una nuova azienda. Le imprese europee crescono a un ritmo più lento e, negli anni novanta, è stato possibile qualificare come "gazzella" soltanto una PMI su venti, mentre negli Stati Uniti il rapporto è stato di uno a cinque.

Ravvisando la necessità di una radicale trasformazione dell'economia, il **Consiglio europeo** di Lisbona del 2000 ha stabilito una serie di obiettivi ambiziosi per sostenere l'occupazione, le riforme economiche e la coesione sociale. Lo stesso anno, il Consiglio ha approvato la Carta europea per le piccole imprese, che invita gli Stati membri e la Commissione ad adottare delle iniziative a favore delle piccole imprese.<sup>2</sup>

In questo contesto di cambiamenti dinamici, la Commissione ha avviato un **dibattito** sulla politica in materia di imprenditorialità per assicurarsi che quest'ultima continui a concentrarsi sugli obiettivi prioritari. Il primo passo di questo processo è stato rappresentato dalla pubblicazione del **Libro verde** sull'imprenditorialità, che ha segnato l'inizio di una pubblica consultazione su una serie di interrogativi importanti. Il **Libro verde** rivolge alla più ampia platea possibile di soggetti interessati due domande fondamentali: *come aumentare il numero di imprenditori* e *come promuovere la crescita delle imprese*. Partendo dal presupposto che l'imprenditorialità è innanzitutto una forma mentis, il Libro verde allarga il campo d'azione della politica a favore dell'imprenditorialità prevedendo non solo l'eliminazione degli ostacoli che si frappongono allo sviluppo e alla crescita delle imprese ma anche l'obiettivo di accrescere l'interesse delle persone verso l'imprenditoria e di aiutarle ad acquisire le competenze necessarie per diventare imprenditori.

Il Libro verde pone dieci **domande** raggruppate intorno a tre **pilastri** d'intervento:

- Eliminare gli ostacoli allo sviluppo e alla crescita delle imprese
- Bilanciare rischi e ricompense dell'attività imprenditoriale

---

<sup>1</sup> Flash Eurobarometer 134: *Entrepreneurship* (Imprenditorialità), novembre 2002.

<sup>2</sup> La *Carta europea per le piccole imprese*, approvata dal Consiglio europeo di Feira del 19-20 giugno 2000, prevede le seguenti dieci linee d'azione: educazione e formazione all'imprenditorialità; avviamento meno costoso e più veloce; migliore legislazione e regolamentazione; fornire competenze; migliorare l'accesso in linea; maggiori benefici dal mercato interno; tassazione e questioni finanziarie; potenziare la capacità tecnologica delle piccole imprese; modelli di imprenditoria elettronica di successo e sostegno alle piccole imprese più brillanti; rappresentanza più forte e più efficace degli interessi delle piccole imprese, a livello dell'Unione e a livello nazionale.

- Una società che attribuisca il giusto valore allo spirito imprenditoriale

Per rispondere in modo coerente alle esigenze degli imprenditori, il Libro verde propone un **approccio coordinato** tra tutti i responsabili politici a livello europeo, nazionale e regionale.

La Commissione sta attualmente elaborando un **piano d'azione** che prende spunto non solo dalle conclusioni della presente relazione ma anche dalla più ampia raccolta di contributi alla consultazione sul Libro verde e dai risultati del lavoro che essa sta portando avanti.

Il piano d'azione sarà presentato alla fine del 2003. Esso servirà da base di partenza per la prosecuzione dei programmi di sostegno della Commissione a favore delle PMI e dell'imprenditorialità e da punto di riferimento per le attività politiche future che saranno promosse in collaborazione con gli Stati membri, le regioni e le organizzazioni imprenditoriali e professionali.

### 1.1. Principali caratteristiche delle risposte

Il Libro verde è riuscito a stimolare il dibattito nell'ambito di una vasta platea di soggetti interessati ed è stato all'ordine del giorno di tutta una serie di conferenze, seminari e incontri che, in molti casi, sono stati organizzati specificamente su questo tema. Contributi scritti sono stati ricevuti da amministrazioni pubbliche a livello nazionale, regionale e locale, organizzazioni imprenditoriali, fornitori di sostegno alle imprese, università e singoli individui. Sono pervenute circa **240 risposte** da circa 25 paesi che, oltre agli Stati membri dell'UE, comprendono alcuni Paesi candidati, gli Stati Uniti e qualche paese asiatico. Nel complesso, le risposte rappresentano un buon equilibrio tra le diverse aree geografiche e i diversi soggetti interessati.<sup>3</sup>

I risultati della **consultazione pubblica** svolgeranno un ruolo importante nella definizione delle future iniziative politiche in materia di imprenditorialità. Oltre ad indicare le priorità, le risposte contengono un'abbondanza di informazioni sull'imprenditorialità e sulle buone prassi politiche. I rispondenti hanno comunicato le loro esperienze e hanno fornito nuove idee, proposte concrete e insegnamenti sulle politiche da adottare. Mentre le risposte ricevute in forma elettronica sono tutte disponibili on line<sup>4</sup>, la presente relazione offre una sintesi dei contributi ricevuti in risposta a ciascuna domanda.

**La presente relazione passa in rassegna i risultati del dibattito pubblico avviato dal Libro verde sull'imprenditorialità. Non contiene i commenti della Commissione sulle risposte pervenute.**

---

<sup>3</sup> Per i dettagli, si veda l'allegato.

<sup>4</sup> [http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/green\\_paper/index.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/green_paper/index.htm).

## 2. PRINCIPALI TENDENZE NELLE RISPOSTE ALLE DIECI DOMANDE

### 2.1. Principali obiettivi della politica a favore dell'imprenditorialità

Quali sono gli obiettivi principali in tema d'imprenditorialità nell'Unione europea e come si rapportano alle altre finalità politiche? E' possibile creare un modello d'imprenditorialità in un'Europa allargata?

Il tema politico maggiormente trattato nelle risposte a questa domanda è la necessità di ridurre gli **oneri amministrativi e normativi**. Si tratta di obblighi che gravano sulle PMI in modo eccessivo, poiché le piccole e medie imprese non possono permettersi di assumere personale specializzato che si occupi di norme e procedure complesse. Tra le proposte avanzate a tal proposito, va menzionata l'esigenza di migliorare la legislazione mediante valutazioni d'impatto e attraverso il coinvolgimento delle PMI nel processo di definizione delle politiche. Un maggior uso delle TIC migliorerebbe la comunicazione con le amministrazioni pubbliche e semplificherebbe le procedure (ad esempio, quella relativa alla registrazione delle imprese).

**L'accesso ai finanziamenti** da parte delle imprese andrebbe facilitato in tutte le varie fasi dello sviluppo (fasi che precedono la costituzione, avviamento, cessione, crescita, ecc.) e in diversi settori. In particolare, è necessario sviluppare ulteriormente il mercato europeo dei capitali di rischio.

I rispondenti hanno confermato l'effetto frenante delle **imposte** sulla crescita delle imprese. Molti propongono incentivi o tagli fiscali per sostenere l'avviamento e l'espansione delle imprese (per esempio, in caso di reinvestimento degli utili). Le distorsioni fiscali che caratterizzano il mercato interno andrebbero eliminate e occorrerebbe semplificare il recupero dell'IVA all'interno dell'Unione europea.

Il **mercato del lavoro** viene visto come un fattore problematico. La politica deve affrontare la carenza di personale qualificato in taluni settori e rendere più flessibile la normativa sul lavoro per consentire alle imprese di adattarsi all'evoluzione del mercato.

**La formazione e il sostegno**, soprattutto per i nuovi imprenditori, sono considerati condizioni essenziali per acquisire le conoscenze e le competenze necessarie alla gestione di un'azienda. Altrettanta importanza viene attribuita al ruolo degli incubatori durante il difficile periodo iniziale dell'attività delle nuove imprese e, per sostenere queste ultime nella fase di sviluppo, si auspica, inoltre, una maggiore diffusione del tutoraggio ("mentoring").

Tra le altre priorità chiave indicate nelle risposte, va menzionata la necessità di incoraggiare l'**innovazione** e l'**internazionalizzazione** delle imprese. Occorrerebbe, inoltre, agevolare l'accesso delle aziende alla ricerca e alla tecnologia, facilitando, per esempio, l'accesso ai programmi di ricerca europei e riducendo i costi necessari per l'acquisizione e la tutela dei diritti di proprietà intellettuale. I raggruppamenti di imprese ("*clusters*") potrebbero facilitare sia la diffusione delle conoscenze tra i ricercatori e gli imprenditori che l'esplorazione dei mercati esteri attraverso iniziative congiunte.

Dalle risposte emerge che la **previdenza sociale** tende ad essere più favorevole verso i lavoratori dipendenti che verso quelli autonomi, rendendo, di conseguenza, meno interessante la carriera imprenditoriale. Le discriminazioni che esistono attualmente a livello di diritti sociali andrebbero ridotte facilitando, inoltre, il passaggio da uno status all'altro (da dipendente a imprenditore e viceversa). Mentre la paura del fallimento spiega la riluttanza delle persone a diventare imprenditori, la politica può attenuare le conseguenze negative della bancarotta e far sì che gli imprenditori falliti abbiano una seconda possibilità.

Molti avvertono la necessità di promuovere, nell'opinione pubblica, un **atteggiamento più favorevole** verso l'imprenditoria e **un'immagine più realistica del mondo imprenditoriale**, presentando, per esempio, le varie forme di imprenditoria esistenti. Questo potrebbe invogliare un maggior numero di persone con esperienze ed aspirazioni diverse ad avviare un'impresa in una forma che corrisponda alle loro capacità ed aspettative. I rispondenti hanno proposto di dare risalto all'elevato numero di imprenditori responsabili che prendono sul serio le esigenze della società. Accanto a un'"esposizione in vetrina" degli imprenditori di successo come modelli da seguire, si potrebbe offrire un'immagine equilibrata degli imprenditori falliti per attenuare lo stigma sociale del fallimento.

**L'educazione all'imprenditorialità** dovrebbe entrare a pieno titolo nei programmi scolastici, per consentire ai giovani di apprendere nozioni di imprenditorialità, di acquisire competenze imprenditoriali e commerciali e di prendere in considerazione l'opportunità di diventare imprenditori. Tra l'altro, molti considerano le competenze imprenditoriali delle capacità preziose che potrebbero rivelarsi utili anche quando si sceglie un'altra carriera.

In generale, i rispondenti hanno sottolineato la necessità di tener conto delle **diverse esigenze** dei vari tipi di imprenditori (ad esempio, le donne e le minoranze etniche) che operano in settori diversi (imprese innovative, aziende tradizionali, "gazzelle", microaziende, economia sociale). Del resto, la notevole diversità delle infrastrutture economiche comporta delle differenze altrettanto considerevoli tra le esigenze delle singole regioni (ad esempio, le regioni periferiche e le aree urbane).

Per accrescere l'**efficacia della politica**, le PMI andrebbero consultate sistematicamente al momento dell'elaborazione delle leggi e delle politiche che le riguardano. Il ruolo del Rappresentante per le PMI della Commissione Europea e lo strumento per la definizione interattiva delle politiche (interactive policy making) dovrebbero essere rafforzati.

La maggior parte dei rispondenti ha confermato l'opinione della Commissione sul valore aggiunto offerto da **un approccio coordinato**. Ciascun livello politico svolge un ruolo specifico. La Commissione europea si trova in una posizione ideale per la predisposizione di una piattaforma che favorisca lo scambio di buone prassi a livello europeo. Il sostegno e la consulenza possono essere meglio forniti a livello nazionale e regionale, poiché è a questi livelli che si conoscono meglio le esigenze e le sfide specifiche degli imprenditori.

Tra le altre iniziative proposte, occorre menzionare l'organizzazione di riunioni del Consiglio UE sulle PMI, la nomina di un Commissario o Ministro per l'imprenditorialità, l'istituzione di una task force per sviluppare delle sinergie e razionalizzare i vari filoni dell'attività politica e la valutazione d'impatto delle

politiche e dei programmi a favore dell'imprenditorialità. Il metodo di coordinamento aperto potrebbe essere migliorato dando un seguito più coerente alle raccomandazioni attraverso l'uso di obiettivi e di quadri di valutazione dei risultati. Per garantire la definizione delle priorità più adeguate per ogni Stato membro o regione, è necessario prevedere una certa flessibilità. I rapporti sui progressi compiuti nella messa in atto del piano d'azione dovrebbero essere integrati nel meccanismo previsto per l'attuazione della Carta europea delle piccole imprese. L'Unione europea dovrebbe intervenire soltanto quando tale intervento è giustificato dal principio di sussidiarietà.

## 2.2. Disponibilità di finanziamenti

Come migliorare la disponibilità di finanziamenti (provvedimenti fiscali, cooperazione tra settore pubblico e privato, bilanci più sani, garanzie) e quali alternative promuovere ai prestiti bancari (finanziamenti dei "business angel", leasing, factoring e microcrediti di operatori non bancari)? Come sostenere gli imprenditori nell'ottenere finanziamenti esterni?

La maggior parte delle osservazioni riguarda la **tassazione** delle imprese e degli investitori, il **rafforzamento della base di capitale proprio delle aziende** e la promozione delle **garanzie sui prestiti**. Se, da un lato, occorre consentire il funzionamento delle **forze di mercato**, dall'altro, la politica dovrebbe garantire l'assenza di discriminazioni, tra le varie forme di finanziamento, derivanti dall'imposizione fiscale, da oneri vari o dalla burocrazia. Tutti i rispondenti hanno auspicato **una minore pressione fiscale** per le nuove imprese e per i giovani imprenditori. La necessità di semplificare **l'accesso delle PMI al sostegno finanziario** è ampiamente condivisa. Oggetto di interesse sono anche i problemi specifici incontrati dai soggetti svantaggiati.

La necessità di **rafforzare la base di capitale proprio delle aziende** è stata menzionata frequentemente. Alcuni hanno osservato che le imprese a rapida crescita creano sviluppo e posti di lavoro e che, di conseguenza, occorrerebbe dare la precedenza alle loro esigenze. Vi è, tuttavia, una necessità generale di aumentare il capitale netto di tutte le PMI. Una più solida base patrimoniale favorisce la crescita e migliora il posizionamento delle aziende nei sistemi di classamento creditizio utilizzati dalle banche. Gli strumenti che è possibile utilizzare per l'aumento del capitale netto sono gli utili non distribuiti, gli investimenti individuali di tipo informale e i fondi di investimento in capitale di rischio. Molti optano per gli utili non distribuiti, anche se il trattamento fiscale cui sono soggetti rappresenta spesso un ostacolo all'autofinanziamento.

La promozione degli investimenti individuali, in particolare quelli dei **business angel**, è ampiamente condivisa, soprattutto quando è accompagnata da agevolazioni fiscali. Altri investitori informali, quali gli amici e i familiari, investono in qualsiasi tipo di impresa, mentre i **business angel** sono in genere interessati alle aziende a rapida crescita. La carenza di informazioni sui finanziamenti dei **business angel** è una delle questioni da affrontare.

Dalle risposte ricevute emerge la necessità di sviluppare ulteriormente i **mercati europei dei capitali di rischio**, promuovendo, in particolare, la disponibilità di **capitali di avviamento**. È stato osservato che l'efficacia della raccolta di capitali

attraverso i fondi di investimento in capitale di rischio dipende dal perfetto funzionamento di un mercato unico in cui gli investimenti effettuati dai vari investitori istituzionali (ad esempio, i fondi pensione) non siano soggetti a restrizioni arbitrarie. La concessione di garanzie sugli investimenti e l'esistenza di un fondo paneuropeo potrebbero facilitare i finanziamenti e la raccolta di capitali.

La **mancaza di informazioni e la scarsa conoscenza** delle alternative di finanziamento rappresentano un problema serio per le PMI. Un altro problema è l'“asimmetria informativa” che esiste tra investitori e imprenditori. Due strumenti che, secondo i rispondenti, potrebbero aiutare le imprese a tal riguardo sono il classamento creditizio e il rating tecnologico. Le informazioni generali sui finanziamenti (curate, per esempio, da reti imprenditoriali e finanziarie) dovrebbero confluire in punti di accesso unici. Una maggiore disponibilità di informazioni e una maggiore preparazione sui finanziamenti potrebbero anche contribuire a sconfiggere la riluttanza di alcuni imprenditori a cedere il controllo delle proprie aziende ad investitori esterni.

I finanziamenti iniziali possono essere sostenuti ricorrendo a **garanzie e cogaranzie** che facilitino l'accesso al credito bancario. Ad ogni modo, la necessità di semplificare l'accesso degli imprenditori agli strumenti di garanzia è uno dei temi più ricorrenti. In generale, gli strumenti di condivisione dei rischi tra settore pubblico e settore privato sono considerati una buona soluzione per sostenere i finanziamenti iniziali.

I **microcrediti** accompagnati da garanzie pubbliche sono visti da molti come un'ottima soluzione per le prime fasi di sviluppo delle imprese. Alcuni auspicano maggiori agevolazioni sugli interessi e, come alternativa al finanziamento con capitale di rischio, mettono l'accento sui prestiti subordinati. Per sostenere i prestiti bancari alle PMI, è stato proposto, inoltre, il ricorso alla cartolarizzazione.

Benché il ricorso eccessivo al credito bancario sia considerato sfavorevole per le piccole e medie imprese, sono state presentate numerose proposte per colmare il divario informativo che esiste tra banche e PMI. In molti paesi, si avverte la forte necessità di **migliorare la formazione dei funzionari bancari preposti alla concessione dei prestiti**, preparandoli in modo più adeguato sulle questioni riguardanti le PMI. Dal canto loro, gli imprenditori devono essere in grado di presentare meglio i propri progetti tenendo conto delle esigenze delle banche e degli investitori.

Le iniziative dell'Unione europea finalizzate alla costruzione di **un mercato unico dei capitali di rischio e dei servizi finanziari** hanno ricevuto un ampio consenso, così come è stato accolto con largo favore il ricorso alle prassi migliori per indurre gli Stati membri al cambiamento. Secondo quanto suggerito, i futuri progetti della “*Procedura Best*” dovrebbero concentrarsi sui maggiori ostacoli fiscali e normativi che si trovano ad affrontare le PMI.

Una fonte di preoccupazione sono gli effetti delle **nuove regole in materia di adeguatezza patrimoniale delle banche (“Basilea 2”)**. A tal proposito, sono state suggerite la costituzione di partenariati e l'elaborazione di un codice di condotta per le banche e le PMI.

Per sostenere **la ricerca e lo sviluppo**, la spesa destinata alla ricerca andrebbe trattata come un investimento ammortizzabile su più anni. Diversi rispondenti

auspicano una maggiore flessibilità delle **norme europee sugli aiuti di stato** per le imprese innovative e a rapida crescita.

I **mercati regionali dei capitali** sono considerati importanti per la raccolta di finanziamenti e di liquidità a livello locale e per la promozione dell'imprenditorialità nelle regioni periferiche. L'accento è stato posto sull'uso di intermediari locali e di **strumenti adeguati alle esigenze nazionali, regionali e settoriali**. Un esempio utile è rappresentato dal capitale di rischio collettivo regionale o orientato socialmente. I **servizi offerti a livello regionale** andrebbero combinati per far sì che i fornitori di finanziamenti e di consulenza cooperino creando dei punti di accesso unici per il finanziamento e l'assistenza delle imprese.

### 2.3. Fattori che ostacolano la crescita

Quali fattori ostacolano maggiormente la crescita ((l'assenza di) un riconoscimento reciproco e di disposizioni dell'UE o la loro (mancata) applicazione a livello nazionale, i provvedimenti fiscali nazionali o la situazione dei mercati del lavoro)? Quali interventi sono più adeguati a sostenere la crescita e l'internazionalizzazione (missioni commerciali, analisi di mercato, raggruppamenti, reti, servizi d'informazione e di consulenza)?

Le risposte evidenziano un'ampia serie di ostacoli alla crescita che variano da paese a paese. Anche in questo caso, viene sottolineata la necessità di una **semplificazione amministrativa** e di una **consultazione sistematica delle PMI** (soprattutto attraverso le loro organizzazioni rappresentative) prima dell'introduzione di nuove norme. Molti sottolineano l'importanza del principio "pensare prima in piccolo" per garantire un'efficace **valutazione d'impatto** e una **migliore regolamentazione**. Il piano d'azione per il miglioramento della regolamentazione<sup>5</sup> adottato l'anno scorso va attuato in modo completo. È stata proposta la creazione di "unità per il miglioramento della regolamentazione" in seno alle istituzioni comunitarie al fine di coordinare la revisione della normativa e garantire che si tenga pienamente conto delle conseguenze delle proposte legislative per le PMI. Occorre predisporre dei processi che consentano di individuare ed abrogare le norme obsolete o mal formulate.

Alcuni si dichiarano a favore di un maggior uso di **alternative** alla regolamentazione tradizionale quali la formazione e la sensibilizzazione, l'elaborazione di codici di condotta o la definizione di parametri di riferimento (benchmarking). Altri sostengono che la normativa non tiene conto delle **dimensioni delle aziende** ed auspicano un'applicazione coerente del recente "piano d'azione della Commissione per il diritto delle società e il governo societario"<sup>6</sup> che evidenzia la necessità di "operare una corretta distinzione tra categorie di società" nelle future iniziative legislative dell'Unione europea.

---

<sup>5</sup> Comunicazione della Commissione *Piano d'azione "semplificare e migliorare la regolamentazione"*, COM (2002) 278 def. del 05.06.2002.

<sup>6</sup> Comunicazione della Commissione *Modernizzare il diritto delle società e rafforzare il governo societario nell'Unione europea – Un piano per progredire*, COM (2003) 284 def. del 21.5.2003.

Molti ritengono che il mercato interno non sia ancora una realtà per tutte le imprese dell'Unione europea. Il frammentario contesto fiscale e normativo che caratterizza l'Unione comporta elevati costi di transazione per le attività paneuropee. La scorretta applicazione del **principio di riconoscimento reciproco** impedisce alle aziende europee di trarre pieno beneficio dal mercato interno. Inoltre, l'incompleta o mancata attuazione della legislazione relativa al mercato interno distorce la concorrenza ed ostacola le operazioni delle imprese a livello comunitario.

Anche in questo caso, la complessità amministrativa e l'elevata **pressione fiscale** ritardano la crescita delle imprese. La promozione di un'unica (ridotta e standard) **aliquota IVA** in tutta l'Unione europea semplificherebbe le transazioni e il recupero dell'imposta in questione. Analogamente, un'**imposta unica sui trasferimenti** faciliterebbe la cessione transfrontaliera delle imprese.

Alla scarsa flessibilità delle **complesse norme che disciplinano il mercato del lavoro** occorre aggiungere altri fattori che ostacolano la crescita come l'elevato costo del lavoro, la complessità dei contratti e la scarsa mobilità.

Un miglior **accesso delle PMI agli appalti pubblici** favorirebbe la crescita nei mercati nazionali. Le amministrazioni pubbliche dovrebbero garantire un accesso equo delle PMI agli appalti del settore pubblico e adoperarsi per incoraggiare la partecipazione delle stesse alle licitazioni.

Alcuni sottolineano, infine, la crescente importanza del **subappalto** in Europa e la necessità di elaborare degli orientamenti in materia. Le variazioni d'appalto non compensate e i **ritardi di pagamento** sono solo alcuni dei problemi esistenti. Le PMI tendono a risentire eccessivamente dei ritardi di pagamento, soprattutto a livello di subappalto.

Uno dei fattori di sviluppo delle PMI che viene menzionato più di frequente è lo **sfruttamento delle conoscenze e dell'innovazione**. L'interfaccia tra mondo scientifico e PMI andrebbe migliorata. Il documento della Commissione relativo alle "buone prassi nei rapporti tra industria e scienza"<sup>7</sup> dovrebbe essere largamente diffuso nelle università e tra gli intermediari che prestano servizi alle PMI. Il trasferimento di conoscenze e la creazione di opportunità imprenditoriali può essere, inoltre, favorito dallo **sviluppo di reti** (networking).

L'acquisizione di **competenze imprenditoriali** consentirà di trasformare l'innovazione in successo commerciale. Le università potrebbero introdurre moduli didattici sullo sviluppo di competenze imprenditoriali tra gli scienziati. La possibilità di acquisire esperienze di lavoro potrebbe essere offerta a studenti e ricercatori. L'opportunità di sfruttare commercialmente i risultati della ricerca potrebbe essere incoraggiata.

I responsabili politici dovrebbero intensificare gli sforzi tesi a garantire un miglior **accesso ai fondi pubblici per la ricerca e lo sviluppo**. Molti rispondenti si sono dichiarati a favore della proposta della Commissione di introdurre un'esenzione per

---

<sup>7</sup> *Competitiveness and benchmarking - Good practice in industry-science relations* (Competitività e benchmarking – Buone prassi nei rapporti tra industria e comunità scientifica), 2002, 46 pagine, 21 x 29,7cm; ISBN 92-894-3710-3; n. di catalogo: NB-43-02-939-EN-C.

categoria per gli aiuti di Stato alle PMI nel settore della R&S<sup>8</sup>. I problemi e i costi relativi alla **tutela della proprietà intellettuale e dei brevetti** continuano ad essere un grosso ostacolo alla crescita, che, difficilmente, potrà essere superato con il futuro “brevetto comunitario”.

L'**internazionalizzazione delle PMI** può essere promossa attraverso i raggruppamenti. La creazione di **raggruppamenti** di imprese nello stesso settore può consentire agli imprenditori di accrescere la loro capacità di innovazione e di stabilire dei collegamenti strategici all'interno della catena di fornitura. I raggruppamenti vincenti facilitano l'accesso alle informazioni, la creazione di rappresentanze congiunte all'estero, le attività congiunte di marketing e di differenziazione dei prodotti, l'accesso alla formazione e la condivisione di rischi e costi.

Il sostegno sotto forma di **assistenza commerciale** nei mercati extracomunitari viene considerato di fondamentale importanza per la crescita al di fuori del mercato interno. A tal riguardo, sono state proposte varie iniziative: assistenza per le imprese che investono all'estero; strutture di assistenza in loco per importatori ed esportatori; servizi informativi per le aziende che operano all'estero. Per facilitare il commercio transfrontaliero, le PMI dovrebbero poter accedere a un sistema di risoluzione delle controversie efficiente ed economico. Un sistema semplificato, economico ed efficiente di **risoluzione alternativa delle controversie** a livello europeo potrebbe offrire vantaggi considerevoli.

#### 2.4. Formazione e sostegno

Per garantire l'alta qualità delle imprese, che tipo di formazione e di sostegno sono necessari in fase di avviamento (formazione di base – obbligatoria o volontaria, incubatori d'impresa, apprendimento assistito) e di sviluppo (reti, corsi, apprendimento assistito, a distanza, ad esempio per via telematica)? Sono necessari servizi adeguati alle esigenze di gruppi specifici (donne, minoranze etniche, disoccupati o soggetti socialmente svantaggiati) o di particolari imprese (attività basate sulla conoscenza)? La qualità della distribuzione dei servizi di sostegno va migliorata (attraverso l'utilizzo delle TIC, o di norme professionali)?

La qualità dei **servizi di sostegno**, e in particolare del sostegno pubblico, andrebbe migliorata. Il sostegno pubblico dovrebbe essere complementare a quello offerto dal settore privato. Per i casi in cui sia necessario l'intervento pubblico, molti suggeriscono dei partenariati tra pubblico e privato. I servizi devono rispondere alle esigenze specifiche dei singoli clienti (non è possibile prevedere un solo tipo di servizi per tutti) e devono essere oggetto di una valutazione periodica.

L'importanza della **formazione** è stata riconosciuta da tutti. I programmi di formazione per i consulenti aziendali potrebbero migliorare la qualità dei servizi di sostegno. I tutori (“mentor”) possono aiutare ad elaborare i piani aziendali. Alcuni ritengono che la costituzione di una nuova impresa dovrebbe essere accompagnata da una formazione obbligatoria, mentre altri sostengono il contrario, reputando che una

---

<sup>8</sup> Comunicazione della Commissione al Consiglio *Relazione sui progressi in materia di riduzione e riorientamento degli aiuti di Stato*, COM (2002) 555 def. del 16.10.2002.

simile formazione non garantirebbe l'acquisizione di conoscenze sufficienti per la gestione di un'azienda. Le università virtuali e l'apprendimento a distanza potrebbero rappresentare delle valide alternative di formazione.

Gli **sportelli unici** ("one-stop shop") sono considerati lo strumento preferito per la prestazione dei servizi. L'utilizzo di una vasta **rete informativa** come quella degli Euro Info Centre (EIC) può contribuire a risolvere i problemi connessi con le politiche, i programmi e la legislazione dell'Unione europea. La rete può essere, comunque, migliorata attraverso una maggiore cooperazione tra gli EIC e una maggiore informazione sul quadro normativo comunitario.

**Strumenti informativi come le basi dati e le TIC** sono considerati altrettanto utili, ma vanno aggiornati e valutati periodicamente per verificarne l'utilità e la qualità. Una maggiore diffusione delle TIC potrebbe anche essere promossa nell'ambito dei moduli di sostegno.

Per aiutare le PMI ad imparare l'una dall'altra, sono considerate utili **sia le reti formali che quelle informali**, soprattutto in fase di avviamento. I partenariati tra imprese potrebbero servire da punti di incontro per le PMI e i professionisti e da piattaforma per il varo di programmi comuni. Le cooperative rappresentano un valido esempio di collaborazione tra imprese. Gli **incubatori di imprese** sono un altro efficace strumento di sostegno alle imprese che andrebbe ulteriormente rafforzato.

Un'attenzione specifica va riservata a talune **categorie** di imprenditori esistenti e potenziali. Le donne, per esempio, vengono citate spesso e sono diverse le richieste di misure specifiche per le imprenditrici. Analoghe richieste vengono avanzate a favore delle minoranze etniche, degli immigrati e dei giovani imprenditori. Va osservato, tuttavia, che il modo migliore per offrire sostegno a questi gruppi non è da ricercare in meccanismi isolati e specifici quanto in servizi a carattere generale.

## 2.5. Situazione nei Paesi candidati e in fase di adesione

Gli ostacoli e gli incentivi allo sviluppo e alla crescita delle imprese nell'Unione europea sono analoghi per gli imprenditori dei paesi candidati, o il futuro allargamento richiede provvedimenti specifici per i futuri Stati membri?

Le sfide che le **PMI** dei Paesi in fase di adesione si trovano ad affrontare sono simili a quelle che interessano le PMI dell'attuale UE nei settori degli oneri amministrativi, del contesto legislativo e fiscale, del diritto del lavoro e dell'accesso ai finanziamenti. Allo stesso tempo, i Paesi in fase di adesione presentano esigenze specifiche a livello di sostegno alle imprese.

Il **sostegno finanziario** dovrebbe tener conto delle condizioni di sottosviluppo del settore bancario e del mercato delle garanzie nei Paesi in fase di adesione. Gli operatori nazionali (ad esempio, i fondi pensione) dovrebbero essere incoraggiati a partecipare al capitale di rischio privato. Le misure volte al miglioramento dell'accesso ai finanziamenti e agli investimenti andrebbero elaborate con l'ausilio di esperti contabili.

Occorrerebbe favorire la disponibilità di finanziamenti a **tassi di interesse bassi** (concessione alle PMI di maggiori agevolazioni sugli interessi – piani di

finanziamento preferenziali). Si avverte, inoltre, la necessità di microcrediti, incubatori e fondi di investimento in capitale di avviamento, nonché di una migliore capitalizzazione e di un maggior numero di programmi di mutua garanzia dei prestiti. Si dovrebbe, peraltro, procedere al rinnovo del piano d'azione per i capitali di rischio prestando un'attenzione particolare ai Paesi in fase di adesione e sarebbe opportuno prevedere piani di deducibilità dei crediti d'imposta.

Un'altra priorità importante è l'informazione delle PMI dei Paesi candidati/in fase di adesione. Le PMI dei Paesi in fase di adesione necessitano di **informazioni** sull'UE che siano incentrate sulle imprese. A tal riguardo, potrebbe essere particolarmente utile la rete informativa degli EIC. Si dovrebbe promuovere la conoscenza degli obblighi, dei diritti e delle opportunità che caratterizzano il mercato interno e, se necessario, occorrerebbe fornire un'assistenza individuale.

Il fatto che, sulle imprese dei Paesi candidati/in fase di adesione, gravino, eventualmente, meno obblighi non dovrebbe essere fonte di concorrenza sleale. La **cooperazione transfrontaliera** in un'Europa allargata andrebbe rafforzata. Analogamente, il minor **costo del lavoro** che caratterizza i Paesi in fase di adesione dovrebbe rappresentare un'opportunità per valorizzare la disponibilità di personale flessibile e qualificato ma non dar luogo a un "dumping sociale". Nell'UE allargata, l'iniziativa EQUAL andrebbe generalizzata ed estesa oltre il 2006.

Altre aree di intervento specifico sono lo **sviluppo di reti** e lo **scambio di buone prassi**. I collegamenti tra gli attuali e i nuovi Stati membri andrebbero incoraggiati possibilmente attraverso Interreg o tramite reti virtuali. Le reti regionali potrebbe contribuire a dare una risposta positiva alle esigenze di politica e di mercato.

Poiché gli imprenditori dei Paesi in fase di adesione risentono ancora di un'immagine negativa soprattutto nei mezzi di comunicazione, occorrerebbe porre l'accento sulla promozione di un'**immagine e di una cultura imprenditoriale** positive.

Le **organizzazioni imprenditoriali** devono essere sviluppate ulteriormente per rappresentare al meglio gli interessi delle imprese e devono avere degli uffici di collegamento a Bruxelles.

## 2.6. Bilanciamento dei rischi e delle ricompense

Che cosa possono fare gli Stati membri dell'UE per ottenere un equilibrio tra rischi e ricompense favorevole alla promozione dell'imprenditorialità (ridurre gli effetti negativi del fallimento, aumentare i benefici degli imprenditori nell'ambito della sicurezza sociale, ridurre l'onere tributario in termini di spese amministrative o di tasse)?

Diversi contributi evidenziano lo squilibrio tra i rischi e le ricompense legati all'attività imprenditoriale. La propensione al rischio sarebbe maggiore se vi fosse la prospettiva di una ricompensa in caso di successo. Tra le proposte avanzate occorre citare la riduzione del **carico tributario** per i lavoratori autonomi, le nuove imprese, le imprese a bassa redditività e le piccole imprese, nonché la concessione di incentivi fiscali per quelle iniziative imprenditoriali che creano innovazione o posti di lavoro. Un altro fattore fondamentale è costituito dai **finanziamenti**. L'avversione per il rischio potrebbe essere ridotta se gli imprenditori e gli investitori disponessero di maggiori informazioni gli uni sugli altri. Inoltre, i piani aziendali potrebbero essere

collaudati in “parchi imprenditoriali” o forum di discussione, riducendo, in tal modo, il rischio durante la fase di avviamento.

Il **sistema previdenziale** dovrebbe rendere più interessante la carriera imprenditoriale. Per esempio, in alcuni sistemi previdenziali, il passaggio dallo status di dipendente a quello di lavoratore autonomo (e viceversa) non intacca i diritti alle indennità di disoccupazione o ad altri benefici sociali. La previdenza privata potrebbe rappresentare un’alternativa se fosse resa più interessante.

Quanto al **fallimento**, la prevenzione è cruciale. L’assistenza finanziaria, un’adeguata formazione, un idoneo sostegno (per esempio nella valutazione dei rischi) o la tempestiva individuazione dei problemi possono ridurre la probabilità e gli effetti delle crisi temporanee. In caso di insolvenza, la liquidazione dovrebbe rappresentare l’ultima soluzione, al fine di facilitare la ristrutturazione del debito e il salvataggio dell’impresa.

Occorrerebbe riesaminare le **normative nazionali in tema di insolvenza**. Si dovrebbe operare una netta distinzione tra fallimento “onesto” e fallimento “disonesto”. Un trattamento giuridico severo dovrebbe essere giustificato solo in caso di frode o disonestà, mentre agli imprenditori onesti dovrebbe essere concessa la possibilità di proteggere i beni personali (prevedendo un’esenzione della “proprietà familiare” che garantisca all’imprenditore fallito un accettabile tenore di vita) e di **ricominciare daccapo**. Tuttavia, il riesame delle norme sull’insolvenza non deve danneggiare i **creditori**, che spesso sono piccole imprese. In mancanza di un’adeguata tutela dei loro interessi, i creditori sarebbero riluttanti ad investire in nuove imprese.

Lo **stigma del fallimento** potrebbe essere attenuato attraverso l’educazione, facendo in modo che la bancarotta venga vista come un’opportunità di apprendimento. Questo cambiamento culturale consentirebbe di formare l’opinione pubblica alla valorizzazione del ruolo sociale positivo degli imprenditori (capitale umano, sostenibilità, benefici per la comunità, ecc.) e permetterebbe agli imprenditori falliti di avere una seconda possibilità. Il rischio è insito nell’imprenditorialità. L’intera società dovrebbe sviluppare una mentalità positiva che ponga l’accento sull’importanza di “partecipare” piuttosto che sulla necessità di vincere a tutti i costi.

## 2.7. Rilevamento di un’impresa

Come incoraggiare i potenziali imprenditori a prendere in considerazione il rilevamento piuttosto che la costruzione ex novo di un’impresa (basi di dati o borse per acquirenti e venditori, formazioni specifiche per imprese a conduzione familiare, acquisizione d’imprese da parte di dirigenti o dipendenti)?
--

I rispondenti hanno ampiamente confermato la validità della raccomandazione della Commissione del 1994 sulla successione nelle piccole e medie imprese<sup>9</sup> e le conclusioni di un gruppo di esperti<sup>10</sup> che ha elaborato una serie di suggerimenti

---

<sup>9</sup> *Raccomandazione n. 94/1069/CE della Commissione, del 7 dicembre 1994, sulla successione nelle piccole e medie imprese*, GU L 385 del 31.12.1994, pag. 14.

<sup>10</sup> *Relazione finale del gruppo di esperti sulla successione nelle piccole e medie imprese*, maggio 2002.

concreti per facilitare la cessione delle imprese. La questione principale è la **mancanza di successori** e va affrontata urgentemente attraverso una combinazione di misure fiscali, finanziarie e di sostegno.

La salvaguardia delle imprese esistenti è una sfida importante. Un'impresa esistente ha **migliori possibilità di successo e di crescita** di una nuova impresa che non ha ancora superato i tipici "problemi iniziali" che caratterizzano i primi anni di attività. La cessione delle imprese dovrebbe ricevere la stessa attenzione attribuita dai responsabili politici alla costituzione di nuove aziende. Il rilevamento delle imprese è vantaggioso per l'economia: i nuovi imprenditori continuano o espandono ulteriormente le attività delle imprese esistenti, laddove la cessazione delle attività aziendali provoca disoccupazione e perdita di concorrenza.

I potenziali imprenditori non sono sempre consapevoli dei diversi modi in cui si può accedere alla carriera imprenditoriale e non sono a conoscenza, per esempio, della possibilità di rilevare un'azienda esistente. Molti rispondenti propongono l'avvio di una campagna di **sensibilizzazione e informazione** sulla cessione delle imprese. Quest'iniziativa dovrebbe rivolgersi sia ai potenziali cessionari, portandoli a conoscenza di questa possibilità, che ai cedenti, al fine di prepararli adeguatamente e in tempo alla cessione. L'istituzione di **borse** di compratori e venditori di imprese può contribuire all'incontro della domanda e dell'offerta. Tali borse renderebbero non solo più accessibile il mercato delle cessioni ai potenziali cessionari ma lo renderebbero anche più sicuro per i cedenti. Le borse potrebbero essere gestite come imprese pubblico-private nell'ambito di strutture di supporto esistenti che fungano non solo da intermediario ma anche da consulente.

Oltre un terzo dei proprietari di PMI incontra serie **difficoltà a cedere l'impresa** quando decide di andare in pensione. La cessione di un'azienda può essere complessa e stressante per il proprietario. I proprietari-amministratori dovrebbero cominciare a pianificare la successione con netto anticipo, poiché lo sviluppo di un'efficace "strategia di chiusura" che comprenda il trasferimento delle competenze e del know-how può richiedere diversi anni. Ciò può essere realizzato mediante la **formazione** di cedenti e cessionari e attraverso **una consulenza e un sostegno specifici**. Per garantire un sostegno facilmente accessibile che raggiunga in modo efficace i suoi destinatari, alcuni auspicano un maggior coordinamento tra i vari fornitori di sostegno.

Per le cessioni d'impresa, molti propongono **regimi fiscali** più favorevoli. In diversi paesi sono già previste specifiche agevolazioni fiscali, ma si tratta di misure insufficienti. La tassazione delle cessioni d'impresa non dovrebbe compromettere la posizione economica dell'azienda, né dovrebbe essere eccessivamente complicata. Si dovrebbe, quindi, procedere a una semplificazione delle norme in materia.

Poiché le imprese in fase di cessione hanno in genere dimensioni piuttosto rilevanti, l'acquisizione di un'impresa esistente richiede più capitali della costituzione di una nuova azienda. È chiaro, quindi, che, per la cessione delle imprese, occorre sviluppare adeguati **strumenti finanziari**.

Alcuni rispondenti, di fronte al crescente numero di cessioni al di fuori della famiglia, chiedono provvedimenti che **facilitino l'acquisizione da parte dei dirigenti o dei dipendenti**. I dipendenti potrebbero essere senz'altro motivati al rilevamento

dell'impresa visto che, oltre al proprietario (soprattutto nelle piccole imprese), sono probabilmente coloro che conoscono meglio di tutti l'azienda.

## 2.8. Spin-off

Come rendere più interessanti gli spin-off (acquisizione dell'impresa da parte dei dirigenti, campagne d'informazione, consulenza specifica, provvedimenti fiscali o di altro tipo per i dipendenti e datori di lavoro durante la fase di avviamento dell'impresa)?

La promozione degli **spin-off** è una delle questioni che hanno ricevuto meno attenzione; ha presentato, infatti, osservazioni su questo argomento meno della metà dei rispondenti. Dai contributi emergono tre aree di intervento principali per l'incentivazione degli spin-off: un contesto fiscale e finanziario favorevole, infrastrutture e servizi adeguati alle esigenze delle imprese e collegamenti tra le imprese e l'università.

L'**imposizione fiscale** viene vista come un deterrente per le attività di spin-off. I rispondenti propongono la concessione di incentivi fiscali e la revisione degli oneri tributari e dei costi iniziali legati all'avviamento di tali imprese. Un altro provvedimento da prendere in considerazione è la concessione di sgravi fiscali per gli investimenti in nuove imprese da parte di imprese madri, dipendenti e fornitori. In contrasto con l'opinione prevalente, alcuni sostengono, infine, che un sostegno mirato alle nuove imprese potrebbe essere più efficace degli incentivi fiscali.

I **piani finanziari** attualmente disponibili per le nuove imprese vanno rivisti e adattati alle spin-off. Tra le misure suggerite occorre menzionare la riduzione dei rischi per gli investimenti individuali, l'incoraggiamento delle imprese madri a fornire capitali, programmi specifici per sostenere la commercializzazione o piani di finanziamento regionali.

L'accesso a **servizi** specializzati viene considerato essenziale per l'acquisizione, da parte dei nuovi e potenziali imprenditori, delle conoscenze e delle competenze necessarie per la gestione di un'impresa. I programmi di consulenza e di tutoraggio rappresentano uno degli approcci preferiti. I contributi evidenziano l'importanza di offrire la giusta combinazione di conoscenze ed esperienze pratiche.

Partendo dal presupposto che **gli imprenditori imparano meglio da altri imprenditori**, alcuni suggeriscono una formazione interna dei dipendenti al fine di sviluppare competenze imprenditoriali e incoraggiare l'imprenditorialità collettiva. L'impresa madre potrebbe svolgere per le spin-off il ruolo di "tutore" fornendo sostegno e consulenza manageriale. Altri auspicano che le multinazionali consentano alle PMI locali di accedere al loro know-how nell'ambito di pacchetti di trasferimento.

Dai contributi emerge la necessità di **sfruttare le conoscenze e le esperienze acquisite all'interno delle università e degli istituti di istruzione superiore**. I possibili interventi dovrebbero affrontare questioni quali la consulenza in materia di diritti di proprietà intellettuale, l'accesso a spazi adeguati all'interno degli incubatori, lo sviluppo di capacità imprenditoriali e manageriali per i docenti e i ricercatori universitari e un approccio graduale ai finanziamenti. Un aumento della spesa destinata alla ricerca dovrebbe essere accompagnato da investimenti nel marketing e

nella commercializzazione dei risultati della ricerca e dello sviluppo tecnico. Lo sviluppo di reti tra gli “imprenditori universitari” favorirà le opportunità d'affari, mentre dei legami più forti tra industria e mondo accademico consentiranno la creazione di società pubblico-private.

Le università sono spesso riluttanti ad impegnarsi in imprese commerciali, poiché ciò non viene visto come appropriato per le istituzioni accademiche. Inoltre, il rischio di perdere personale prezioso e la prospettiva di rinunciare alla proprietà dei risultati della ricerca possono scoraggiarle dal promuovere una mentalità maggiormente imprenditoriale tra docenti e ricercatori. D'altro canto, se gli accademici vanno incoraggiati a diventare imprenditori, è importante offrire loro **programmi di rientro** al fine di rendere il processo più interessante.

## 2.9. Educazione e formazione all'imprenditorialità

In che modo l'educazione può sostenere lo sviluppo della consapevolezza e delle competenze necessarie a promuovere una cultura imprenditoriale (introduzione della formazione all'imprenditorialità nei programmi scolastici, testimonianze di imprenditori nelle classi, tirocini degli studenti presso imprenditori esperti, più formazione all'imprenditorialità nelle università, più MBA, legami tra la formazione all'imprenditorialità e i programmi di ricerca pubblici)?

La maggior parte dei contributi evidenzia il **ruolo chiave dell'istruzione** nel favorire lo sviluppo di competenze e attitudini e la necessità di cambiare la mentalità per realizzare una società più imprenditoriale. Le proposte d'azione si concentrano su tre principali aree: favorire un contatto diretto con l'imprenditorialità e col mondo delle imprese, promuovere competenze e attitudini imprenditoriali e formare gli insegnanti.

**Il contatto con l'imprenditorialità e il mondo delle imprese** viene visto come un fattore essenziale. Gli strumenti per la realizzazione di questo contatto potrebbero essere l'uso di incubatori e imprese virtuali, l'incontro con gli imprenditori locali, la generalizzazione del modello delle miniazienze (reali o virtuali), i concorsi per giovani imprenditori e l'organizzazione di praticantati e di visite presso le aziende. Le PMI potrebbero essere incentivate ad offrire praticantati o formazione sul posto di lavoro. Gli imprenditori (o imprenditori in pensione) potrebbero essere invitati a parlare della loro esperienza e fungere da modelli positivi che potrebbero influenzare le future scelte degli studenti. Le locali organizzazioni imprenditoriali e camere di commercio dovrebbero essere coinvolte nella progettazione o nello svolgimento di corsi di imprenditorialità e nell'organizzazione di incontri e seminari.

**L'educazione all'imprenditorialità** dovrebbe favorire lo sviluppo di una serie di competenze utili e di tratti della personalità: curiosità, disponibilità all'apprendimento continuo, un atteggiamento proattivo, fiducia in sé stessi e creatività. Altre competenze imprenditoriali menzionate sono la predisposizione alla risoluzione dei problemi (problem solving), il pensiero critico e le capacità interpersonali. Lo sviluppo di queste attitudini dovrebbe iniziare nella **scuola elementare** ed essere sostenuto lungo tutto il periodo di istruzione.

Nella **scuola secondaria** e nell'ambito dell'istruzione superiore e della formazione professionale, gli studenti dovrebbero frequentare **corsi di imprenditorialità** che prevedano l'insegnamento del marketing, dell'amministrazione aziendale e delle capacità di leadership. Questo contatto diretto col mondo dell'imprenditoria aiuterà i

futuri laureati a vedere la carriera imprenditoriale come una valida alternativa. L'imprenditorialità viene quindi considerata una materia da inserire in tutti i percorsi formativi di tipo non commerciale. La combinazione di scuola e lavoro può essere particolarmente utile.

Nell'ambito dell'**istruzione universitaria**, occorrerebbe includere sistematicamente **corsi di imprenditorialità e di amministrazione aziendale** nei programmi di studi non economici. Per incoraggiare quest'iniziativa, ci si potrebbe servire di una classificazione annuale per valutare le prestazioni delle università dell'Unione europea a livello di formazione all'imprenditorialità e all'innovazione. Qualcun altro suggerisce di introdurre un'esperienza americana di successo che ha visto lavorare gli studenti di scienze insieme agli studenti di economia. Dai contributi emerge la necessità di rafforzare i legami tra ricerca pubblica, studenti e imprenditoria.

La formazione all'imprenditorialità è importante, ma deve essere sempre preceduta dal rafforzamento delle conoscenze classiche e delle **competenze specialistiche**. Per combinare l'insegnamento delle competenze imprenditoriali con quelle specifiche o tecniche, i rispondenti suggeriscono un approccio che unisca l'apprendimento basato sui progetti al contatto diretto con gli imprenditori.

**La formazione degli insegnanti**, soprattutto a livello di scuola elementare, viene considerata una condizione essenziale per l'educazione all'imprenditorialità. Per insegnare le materie inerenti all'imprenditorialità, i docenti devono ricevere formazione e materiale didattico, devono entrare in contatto con il mondo imprenditoriale e devono poter fare riferimento ad esempi concreti di corsi già svolti. Per migliorare la conoscenza dei formatori, sono state proposte, inoltre, la concessione di un anno sabbatico per consentire agli insegnanti di lavorare nell'industria e l'agevolazione dei passaggi di carriera tra università e imprese.

## 2.10. Promozione dell'imprenditorialità

Che ruolo possono svolgere le organizzazioni d'impresa, i mezzi di comunicazione e le amministrazioni pubbliche nel promuovere l'imprenditorialità (modelli da seguire, campagna d'informazione, "porte aperte" nelle imprese, l'assegnazione di premi per imprenditori) e a quale livello (europeo, nazionale, regionale o locale)?

La maggior parte dei rispondenti ritiene che la promozione dell'imprenditorialità dovrebbe mirare a cambiare l'immagine dell'imprenditore e a riconoscere il contributo degli imprenditori alla prosperità dell'Europa. Le proposte d'azione si concentrano sulla sensibilizzazione e sull'incoraggiamento, a diversi livelli, di atteggiamenti più positivi verso l'imprenditorialità.

**Le campagne di sensibilizzazione** possono promuovere una migliore immagine e una migliore comprensione degli imprenditori evidenziando i vantaggi dell'imprenditorialità. Potrebbero comprendere tutta una serie di attività come l'assegnazione di premi, iniziative a livello di stampa, visite nelle aziende e *road show* sotto forma di "giornate dell'imprenditorialità" o di "settimane imprenditoriali".

Il **ruolo dei mezzi di comunicazione** è fondamentale per la sensibilizzazione dell'opinione pubblica e per il cambiamento degli atteggiamenti verso l'imprenditorialità e verso l'assunzione di rischi imprenditoriali. I mezzi di comunicazione, soprattutto la stampa e la televisione regionali, dovrebbero veicolare

un'immagine degli imprenditori più positiva e realistica ed offrire programmi pedagogici per far sì che la gente familiarizzi con le problematiche imprenditoriali. Il cambiamento della mentalità non può avvenire da un giorno all'altro. Tra le proposte d'azione, occorre menzionare la formazione dei giornalisti, l'istituzione di premi per gli imprenditori, una maggiore copertura mediatica di fiere ed eventi commerciali, l'individuazione dei modelli e delle storie di successo che possono essere interessanti per la stampa.

Le campagne di sensibilizzazione andrebbero incoraggiate o **coordinate a livello europeo**, mentre le azioni vere e proprie dovrebbero essere promosse a **livello nazionale, regionale o locale**. L'Unione europea potrebbe conferire una dimensione europea alle varie iniziative intraprese e favorire lo scambio di idee e prassi migliori. In tali campagne, occorre coinvolgere anche le aziende, le camere di commercio e le associazioni imprenditoriali. La messa in rete dei diversi soggetti interessati è senz'altro un fattore di successo.

Alcuni suggeriscono di indirizzare le azioni di sensibilizzazione verso **determinate categorie di popolazione**, ad esempio, verso gli insegnanti e i soggetti che fungono da moltiplicatori nei confronti delle giovani generazioni. Altri destinatari potrebbero essere specifici segmenti di popolazione (ad esempio, i soggetti svantaggiati) che risultano sottorappresentati nel mondo imprenditoriale (donne, giovani, minoranze etniche). Alcuni ritengono, infine, che le **amministrazioni pubbliche** dovrebbe essere caratterizzate da un maggior spirito imprenditoriale e che occorrerebbe sensibilizzare all'imprenditorialità anche i dipendenti pubblici.

È importante, inoltre, presentare **i vari tipi di impresa** (artigiani, imprese sociali, cooperative) e i vari tipi di **imprenditori** sia dal punto di vista culturale che dal punto di vista geografico. Gli imprenditori apportano un prezioso **contributo alla società**. Le imprese che forniscono servizi sociali e che operano in modo responsabile verso i propri dipendenti, l'ambiente e la comunità meritano un'attenzione e un riconoscimento speciali. Un buon esempio di questo tipo di comportamento è dato non solo dalle imprese dell'economia sociale come le cooperative ma anche da un crescente numero di imprese commerciali.

### 3. CONCLUSIONI

#### 3.1. Conclusioni generali

La stragrande maggioranza dei rispondenti condivide l'approccio e le priorità del Libro verde. I contributi contengono, in genere, **osservazioni costruttive** che, oltre ad indicare le future priorità politiche e le possibili soluzioni da adottare, indicano, molto spesso, anche proposte d'azione concrete.

Da un lato, i rispondenti hanno confermato ampiamente la strategia e le azioni della Commissione a favore dell'imprenditorialità e delle PMI sviluppate negli ultimi anni nell'ambito del programma pluriennale a favore dell'impresa e dell'imprenditorialità<sup>11</sup>. Molti suggeriscono il miglioramento o il perfezionamento di

---

<sup>11</sup> *Decisione n. 2000/819/CE del Consiglio, del 20 dicembre 2000, relativa ad un programma pluriennale a favore dell'impresa e dell'imprenditorialità, in particolare per le piccole e medie imprese (PMI) (2001-2005).*

taluni programmi o iniziative politiche sulla base della propria esperienza e dei risultati della ricerca.

Dall'altro lato, i rispondenti hanno sollevato, tuttavia, anche **nuove questioni**, per le quali ritengono che siano necessarie maggiori iniziative comunitarie volte a stimolare l'imprenditorialità in Europa. In alcuni casi, i rispondenti hanno fornito un **contributo inferiore** al previsto. Ad esempio, sono state formulate poche osservazioni in merito alla domanda n. 5 sull'allargamento sia da parte degli attuali Stati membri UE che da parte dei Paesi candidati e in fase di adesione. Una spiegazione può essere ricercata nell'incertezza relativa agli effetti dell'allargamento sul dinamismo imprenditoriale.

Le sfide più importanti che sono emerse dalla pubblica consultazione sono elencate nel prossimo paragrafo. Esse contribuiranno a definire la futura agenda della politica a favore dell'imprenditorialità.

## 3.2. Sfide principali

### I. Prosecuzione del lavoro avviato

**I rispondenti hanno evidenziato la necessità di continuare il lavoro avviato** nelle aree sottoelencate formulando suggerimenti specifici che consentiranno di procedere in modo più efficace.

- **Amministrazione e regolamentazione**
  - Razionalizzare le procedure amministrative e ridurre la burocrazia.
  - Migliorare la qualità e la chiarezza della legislazione.
  - Migliorare la valutazione d'impatto della regolamentazione.
  - Completare il mercato interno e migliorarne l'attuazione a livello nazionale.
- **Accesso ai finanziamenti**
  - Promuovere le garanzie sui prestiti, in particolare per le nuove imprese e i microcrediti.
  - Rafforzare la base di capitale proprio delle aziende mediante una tassazione più favorevole degli utili non distribuiti e un migliore accesso ai capitali di rischio.
  - Promuovere gli investimenti da parte di singoli individui (amici e familiari, *business angel*).
- **Servizi di sostegno e formazione**
  - Migliorare la qualità globale dei servizi di sostegno.
  - Adeguare i servizi alle esigenze degli utenti rendendoli più accessibili.
  - Promuovere il sostegno, la formazione e/o l'innovazione per l'espansione nell'ambito e al di fuori del mercato interno, ricorrendo al tutoraggio, a partenariati o a reti di apprendimento.
  - Razionalizzare e rendere più accessibili le strutture di sostegno (sportelli unici).
- **Innovazione**
  - Promuovere una cultura dell'innovazione nel contesto imprenditoriale.
  - Proteggere la proprietà intellettuale e garantire il rispetto dei relativi diritti.
  - Favorire l'accesso ai programmi di ricerca e ai relativi risultati.

- Promuovere gli spin-off.
- **Facilitazione della cessione delle imprese**
  - Istituire delle borse per favorire l'incontro di domanda e offerta.
  - Aumentare la consapevolezza della possibilità di rilevare un'impresa come alternativa alla creazione di una nuova azienda.
  - Promuovere lo sviluppo di un contesto fiscale e finanziario più favorevole.
  - Adottare specifiche misure di sostegno e formazione.
- **Educazione e formazione all'imprenditorialità**
  - Garantire un'ampia disponibilità di strumenti di formazione all'imprenditorialità nelle scuole e nelle università.
  - Offrire formazione e sostegno agli insegnanti.
  - Mettere in contatto gli studenti con il mondo imprenditoriale (ricorrendo, per esempio, alla creazione di "miniazienze").
- **Atteggiamento verso l'imprenditorialità, verso l'assunzione di rischi e verso il fallimento**
  - Promuovere delle campagne di sensibilizzazione verso l'imprenditorialità (modelli, mezzi di comunicazione).
  - Attenuare le conseguenze negative del fallimento.
  - Favorire la possibilità di ricominciare per gli imprenditori falliti "onesti".
  - Mettere in evidenza il contributo dell'imprenditoria alla soddisfazione delle nuove esigenze della società.

## **II. Necessità di ulteriori iniziative**

**I rispondenti hanno anche sollevato questioni che, nell'ambito dell'agenda per l'imprenditorialità, richiedono ulteriori iniziative.** A tal fine, è necessaria un'analisi più approfondita che consenta di acquisire una buona conoscenza della portata dei problemi e che permetta di elaborare misure adeguate. Le questioni più urgenti sono le seguenti:

- **Protezione sociale degli imprenditori**

Benché l'obiettivo non sia quello di adottare un sistema previdenziale che sia identico a quello dei lavoratori dipendenti (lo status dell'imprenditore e del lavoratore dipendente sono intrinsecamente diversi), occorre riesaminare i diritti sociali dei lavoratori autonomi per individuare gli eventuali effetti discriminatori che caratterizzano i regimi previdenziali dell'Unione europea. Qualora si ravvisi la mancanza di un accettabile livello di protezione sociale per gli imprenditori, dovrebbe essere prevista quantomeno un'alternativa ragionevole (ad esempio, la previdenza volontaria).

- **Appalti pubblici**

Le PMI dovrebbero poter accedere agli appalti pubblici in modo equo. Attualmente, gli appalti **pubblici sembrano essere meno accessibili** alle PMI a causa della dimensione e della lunghezza dei contratti, della scarsa conoscenza delle procedure e della complessità, in particolare, delle procedure di licitazione.

- **Aiuti di Stato**

L'attuale normativa in tema di aiuti di Stato mira ad assicurare una concorrenza leale. In taluni casi, le restrizioni in materia di finanziamenti e sostegno possono, tuttavia, ostacolare lo sviluppo delle nuove imprese e delle imprese a rapida crescita (in particolare quelle innovative).

- **Fiscalità**

Per consentire alle aziende di realizzare le proprie potenzialità di crescita, è necessario riesaminare gli effetti dell'imposizione fiscale sui bilanci. Un'altra questione da affrontare è quella relativa alla complessità delle procedure fiscali vigenti nel mercato interno (prevedendo, ad esempio, aliquote IVA uniche).

- **Complessità e inflessibilità della legislazione in materia di lavoro**

La complessità e l'inflessibilità della normativa sul lavoro ostacolano la crescita. Tra le questioni da affrontare vi sono l'alto costo del lavoro e l'esistenza di procedure di assunzione e di ristrutturazione lunghe e inflessibili.

- **Internazionalizzazione**

L'internazionalizzazione delle imprese è essenziale per la crescita. Per sostenere gli sforzi di internazionalizzazione delle imprese, occorrerebbe prendere in esame una serie di misure che favoriscano i raggruppamenti, lo sviluppo di reti e l'assistenza alle aziende nella costituzione di partenariati strategici con soggetti quali i "tutori", gli investitori o i ricercatori.

- **Dimensione regionale**

Le regioni vanno incoraggiate a svolgere un ruolo importante nella promozione delle attività imprenditoriali, poiché probabilmente si trovano in una condizione migliore per fornire infrastrutture e servizi di sostegno ben mirati. Occorre comprendere meglio i motivi della diversità prestazionale delle regioni e adottare iniziative adeguate per sostenere le regioni meno brillanti.

### **3.3. Suggerimenti sull'approccio e sull'attuazione**

La Commissione deve tener conto della **diversità** di esigenze. Il dinamismo imprenditoriale varia fortemente all'interno dell'Unione europea, così come variano le esigenze di imprenditori con esperienze e imprese diverse.

Molti rispondenti condividono la proposta del Libro verde di adottare **un approccio coordinato**, soprattutto rafforzando il metodo coordinamento aperto<sup>12</sup>. Alcuni propongono l'uso di parametri di riferimento affiancati da indicatori per la misurazione dei progressi compiuti, in Europa, a livello di imprenditorialità. La

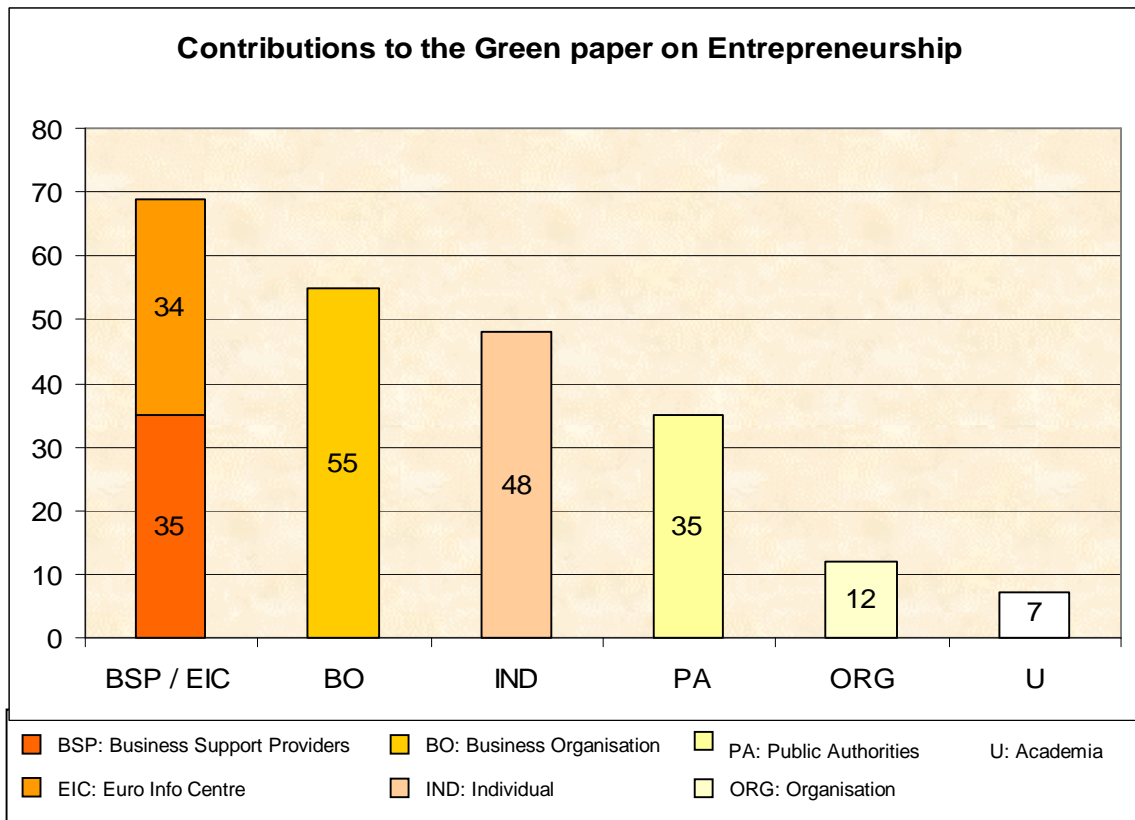
---

<sup>12</sup> Nell'ambito di tale metodo, la Commissione offre agli Stati membri una piattaforma per lo scambio di conoscenze ed esperienze su questioni di interesse comune, consentendo loro di riesaminare e migliorare le rispettive politiche.

natura pluridimensionale dell'imprenditorialità richiede un processo di decisione politica coordinato in diversi settori di attività.

La consultazione delle PMI è fondamentale a tutti i livelli del processo di elaborazione delle politiche. I responsabili politici dovrebbero intrattenere un **sistematico ed attivo dialogo con le PMI** e i loro rappresentanti e valutare adeguatamente l'impatto delle iniziative legislative sulle piccole e medie imprese. Occorre esaminare, inoltre, attentamente, la pertinenza della legislazione esistente. All'interno della Commissione, si potrebbe, infine, rafforzare, il ruolo del Rappresentante per le PMI.

**Ripartizione dei contributi alla consultazione sul Libro verde per tipo di organizzazione**



Contributions to the Green paper on Entrepreneurship	Contributi al Libro verde sull'imprenditorialità
BSP (Business Support Providers)	FSI (Fornitori di sostegno alle imprese)
EIC (Euro Info Centre)	EIC (Euro Info Centre)
BO (Business Organisation)	OI (Organizzazioni imprenditoriali)
IND (Individual)	SI (Singoli individui)
PA (Public Authorities)	AP (Amministrazioni pubbliche)
ORG (Organisation)	ORG (Organizzazioni)
U (Accademia)	U (Università)

**Ripartizione per paese dei contributi alla consultazione sul Libro verde**

Contributions by Countries	Contributi per paese
AT	A
BE	B
CHINE	CINA
CY	CY
CZ	CZ
DE	D
DK	DK
EE	EE
EL	GR
ES	E
EUR	EUR
FI	FIN
FR	F
HU	H
IE	IRL
INCO	INCO
IT	I
LT	LT
LU	LUX
LV	LV
NO	N
NL	NL
PT	P
SE	S
SL	SL
UK	UK

