

Memoria

alla Commissione X^a “Attività produttive, commercio e turismo” della Camera dei Deputati, nell’ambito dell’Indagine conoscitiva su “Made in Italy: valorizzazione e sviluppo dell’impresa italiana nei suoi diversi ambiti produttivi”

28 febbraio 2023

1 Introduzione

Confprofessioni – Confederazione italiana delle libere professioni – quale principale organizzazione di rappresentanza dei liberi professionisti svolge, tra le altre attività, un’azione di qualificazione e sviluppo del lavoro professionale in Italia e sui mercati internazionali, favorendo la partecipazione dei professionisti alle scelte politiche, economiche e sociali del Paese e il reciproco scambio tra professionisti italiani ed esteri che vogliono approfondire e avviare rapporti con le realtà straniere. In quest’ultima direzione, attraverso **Aprieuropa**, società *in-house*, Confprofessioni supporta i liberi professionisti e le associazioni collegate nelle strategie di sviluppo per l’internazionalizzazione.

Nello scenario attuale, ancor più che in passato, il tradizionale modello di “produrre per esportare” non è più sufficiente a sostenere la sfida del mercato globale e la ripresa post-pandemica, resa oggi ancora più incerta dal conflitto russo-ucraino, dipende in maniera decisiva dallo sviluppo dell’internazionalizzazione delle imprese e dalla capacità dell’Italia di attrarre investimenti e capitali esteri.

2 L’internazionalizzazione delle imprese italiane

Le conseguenze del conflitto russo-ucraino, che ha di fatto congelato le esportazioni di prodotti *made in Italy* verso entrambi i Paesi, impongono all’Italia di cercare nuovi mercati attraverso la collaborazione di diversi organismi, tra cui il Governo, l’ICE, Invitalia, le rappresentanze regionali e le associazioni di promozione dell’Italia all’estero, il sistema

camerale e le grandi confederazioni. Da un lato, occorre rinsaldare i legami con quei Paesi che, anche grazie all'emigrazione italiana, sono nostri partner storici; dall'altro lato bisogna potenziare il dialogo con i Paesi emergenti. In tale ottica, nel 2020 Confprofessioni ha siglato un accordo di **collaborazione con PICE** per l'attuazione di azioni comuni a favore dei professionisti italiani per sostenerli e aiutarli, insieme alle aziende loro clienti, nell'accesso ai mercati esteri.

Per un'impresa, soprattutto se si tratta di una PMI, voler ampliare i propri mercati di riferimento significa avviare un complesso progetto di internazionalizzazione. In tali processi i professionisti hanno compiti fondamentali di **informazione, formazione, promozione e consulenza, segnalazione di nuove opportunità, potenziamento delle relazioni esistenti e creazione di sinergie**. Inoltre, i professionisti **possono facilitare lo sfruttamento economico di nuove idee e promuovere la creazione di nuove imprese**.

Il rilancio dell'*export* nazionale passa dalla **formazione**: se vogliamo che il prodotto italiano sia apprezzato sempre di più, tanto dai mercati maturi quanto dai mercati nuovi, è fondamentale formare adeguatamente i lavoratori e riqualificarne le competenze: assistiamo ad una crescita esponenziale della domanda di profili STEM a cui però non corrisponde un uguale incremento dell'offerta di risorse con un *background* formativo adeguato. Così, in base ai dati diffusi recentemente da una ricerca condotta dalla Fondazione Deloitte, circa un'azienda su quattro, vale a dire il 23% del totale, non riesce a trovare professionisti adeguati a raggiungere gli obiettivi di crescita futuri. E il *gap* è destinato a durare ancora molto, poiché nel nostro Paese oggi solo 1 studente universitario su 4 è iscritto a facoltà Stem e i dati non mostrano incrementi significativi nei prossimi anni. Inoltre, di questi studenti, solo 1 su 10 è iscritto a facoltà che rispondono appieno alle esigenze professionali emergenti.

La risposta al problema va trovata, evidentemente, in un serio e concreto impegno al dialogo che coinvolga scuola, università, aziende e associazioni di categoria. In secondo luogo, in un sostegno mirato finalizzato all'**ingresso in impresa di figure specialistiche**: liberi professionisti dalle competenze diversificate che offrano consulenza ai processi di internazionalizzazione, sul modello dei *Temporary Export Manager*.

Colmare il ritardo nella diffusione delle nuove competenze significa anche dare ai liberi professionisti stessi l'opportunità di sviluppo sui mercati esteri. Contestualmente, occorre un adeguato supporto alla crescita dimensionale, organizzativa e associativa degli studi professionali che li renda competitivi in uno scenario di mercati integrati, complessi e popolati da soggetti economici di dimensioni sempre più ampie. Un supporto che parta dal garantire sempre ai professionisti l'accesso agli incentivi previsti per le imprese, come stabilito

dalle norme europee, e che arrivi a prevedere **azioni mirate di incentivo all'internazionalizzazione** (ad esempio, attraverso appositi *voucher* per la formazione).

Rendere il settore dei servizi professionali più efficiente e competitivo significa contribuire ad accrescere la competitività industriale del nostro Paese e a valorizzare il *made in Italy*, le cui eccellenze – come già sottolineato dal Programma dell'indagine conoscitiva – non si trovano solamente nei settori iconici della moda, dell'agroalimentare e del turismo, ma anche nel *know-how*, nella capacità di innovare e nella creatività del settore libero professionale.

3

3 L'attrazione degli investimenti esteri

Nella nostra esperienza, la difficoltà principale dell'attrarre investimenti è costituita dalla capacità delle imprese straniere di **adattarsi al tessuto locale**, in un Paese come l'Italia altamente eterogeneo, che presenta un marcato dualismo non solo tra nord e sud ma anche tra diversi *cluster* di competitività e produttività. Gli operatori/investitori esteri si aspettano credibilità e professionalità da parte degli interlocutori nazionali; chiedono di conoscere in modo puntuale le aziende e le filiere nelle quali operano, i territori e i sistemi amministrativi, le istituzioni preposte alla formazione del capitale umano e alle azioni di ricerca e trasmissione dell'innovazione, il sistema sanitario e di *welfare* e la disciplina contrattuale; richiedono il coinvolgimento nei finanziamenti, anche per rafforzare i legami e le loro prospettive di investimento nel medio e lungo termine.

Per agevolare l'attrazione degli investimenti, occorre fornire alle imprese **servizi professionali innovativi e avanzati a carattere intersettoriale e trasversale**, che sappiano stare al passo con gli scenari che impattano sugli operatori economici. Una sfida che i liberi professionisti sono in grado di accogliere, assumendo il ruolo, sempre più cruciale, di intermediari tra Pubblica Amministrazione e imprese.

I professionisti **sono bene inseriti nei sistemi produttivi territoriali e affiancano la gran parte delle aziende** che per fatturato e tipologia di prodotto possono essere interessate da investimenti esteri, esprimendo un mix di competenze utili alle necessarie indagini e *due diligence* sia territoriali che aziendali e di filiera. I professionisti conoscono il quadro degli incentivi riservati agli investitori e il contesto autorizzativo nei diversi territori, tra cui le regioni del Sud, con le loro potenzialità ma anche con le loro difficoltà nell'attrarre gli investimenti.

In questo momento storico, anche il **rientro di produzioni realizzate all'estero** – in particolare nei Paesi che, sia a causa della pandemia che per ragioni geopolitiche, hanno

evidenziato difficoltà nella continuità e nella tempestività della *supply chain* – rappresenta una grande opportunità per l'Italia. È già in atto una importante, seppur lenta, attività di *reshoring*: una tendenza che potrebbe crescere in linea con obiettivi di qualità produttiva, ma che esige una attenzione particolare alle esigenze di capitale umano, anche derivante da immigrazione selettiva e di qualità. Il *reshoring* richiede un supporto particolare alle imprese che i professionisti sono in grado di assicurare, già a partire dalla fase di valutazione delle opportunità di rientro.

Nella prospettiva dei liberi professionisti italiani, l'attrazione degli investimenti esteri in Italia (parallelamente al rientro delle produzioni attualmente dislocate all'estero) si dovrebbe strutturare nelle seguenti azioni:

1. In via preliminare, va svolta un'**analisi delle best practices a livello europeo**, che possa fungere da base di partenza per la definizione di azioni future. Confprofessioni offre la propria disponibilità ad avviare uno studio in materia, in collaborazione con enti e Ministeri preposti.
2. È essenziale organizzare un'**attività di formazione**, sulla base del modello *Trainer of Trainers*, a beneficio degli operatori economici coinvolti nell'attrazione degli investimenti (amministrazioni locali, associazioni di settore, liberi professionisti, PMI). Tale fase comporterà lo studio di tutti gli strumenti finanziari messi a disposizione dai vari livelli governativi nazionali ed europei finalizzato alla crescita formativa del capitale umano e professionale a supporto delle imprese. Con specifico riferimento ai liberi professionisti bisognerebbe favorire un'attività formativa di *upskillig* tesa ad allargare e arricchire le loro competenze funzionali e le loro *soft skill* al fine di integrare il loro bagaglio professionale e culturale. Questi corsi di formazione potrebbero essere svolti direttamente dalle Associazioni professionali e dalle rappresentanze delle imprese e dei servizi.
3. Una fase di **comunicazione e divulgazione** con l'organizzazione di eventi istituzionali e campagne mediatiche all'estero per informare le imprese e i liberi professionisti italiani, ma soprattutto stranieri, delle opportunità messe a disposizione per l'attrazione degli investimenti, nel sistema Italia.
4. Una fase di assistenza preliminare e capillare ai potenziali investitori esteri attraverso l'**impiego di networks strutturati**. A tal fine dovrebbero essere istituiti degli sportelli in seno agli enti locali, alle Camere di Commercio e al mondo confederale – sia professionale che delle imprese dei servizi – per garantire un supporto continuativo alle imprese e un dialogo permanente tra le venti Delegazioni territoriali di Confprofessioni, i corrispondenti locali di Confindustria e delle altre confederazioni di imprese.

Per incentivare il ricorso al supporto delle figure professionali è necessario mettere a disposizione delle imprese strumenti finanziari atti a favorirne l'impiego. Riteniamo, pertanto, che lo strumento del **credito di imposta per usufruire dei servizi di accompagnamento da parte dei professionisti all'attrazione degli investimenti** possa essere il modello vincente. Il credito d'imposta come misura agevolativa si caratterizza per una migliore flessibilità rispetto agli altri strumenti a disposizione del legislatore, sia in termini di maggiore rapidità dei tempi di concessione, sia in termini di semplificazione burocratica. Risulta così uno strumento particolarmente apprezzato per l'immediatezza e la facilità di utilizzo da tutti gli operatori economici, che non devono sopportare i ritardi dei provvedimenti concessori da parte delle amministrazioni, ma possono fruirne in misura diretta in compensazione degli altri debiti nei confronti dell'erario. Inoltre, il credito d'imposta consente all'amministrazione fiscale di avere piena contezza dei costi della misura e monitorare l'andamento dei benefici concessi.

L'agevolazione dovrebbe avere i seguenti requisiti:

- (i) Finanziare le spese sostenute dalle imprese che intendono investire nel mercato italiano per i numerosi servizi offerti dai professionisti (ad esempio, i costi notarili per la costituzione della società, la consulenza legale, fiscale e giuslavoristica – apertura partita IVA, stipula dei contratti, etc., e la consulenza tecnica).
- (ii) Prevedere un obbligo per le imprese estere di costituire una sede operativa in Italia. Questo permetterebbe di stabilizzare gli investimenti nel lungo periodo, garantire un gettito fiscale allo Stato ed evitare attività illecite.

4 Conclusioni

Confprofessioni intende essere parte attiva nel processo di internazionalizzazione delle imprese e di attrazione degli investimenti esteri in Italia, a partire dal contributo che i rappresentanti della Confederazione possono offrire nelle sedi istituzionali competenti per la definizione delle strategie di valorizzazione del *made in Italy*. A tal fine Confprofessioni chiede di poter **partecipare alla Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione** che avrà, da ora in avanti, il compito fondamentale di attuare le linee guida definite dal Comitato interministeriale per il *made in Italy* nel mondo (CIMIM). I nostri rappresentanti potranno offrire un contributo fattivo alle attività della Cabina di Regia, esprimendo in tale sede le competenze legali, economiche, tecniche e culturali delle associazioni che compongono la Confederazione. Un contributo consolidato dall'attività promozionale che Confprofessioni svolge da anni grazie ad Aprieuropa, organizzando periodicamente visite di scambio culturale

e professionale, con particolare attenzione alla dimensione commerciale e degli investimenti in Paesi europei ed extraeuropei. Un contributo, infine, che potrà essere favorito dall'impegno di Confprofessioni – con il coinvolgimento delle professioni più interessate al tema (commercialisti, avvocati, notai, consulenti del lavoro, urbanisti, etc.) – a costruire una rete di professionisti legata all'obiettivo “promozione e attuazione degli investimenti esteri”, sia per assicurare un presidio organizzato, sia per alimentare con conoscenze e aggiornamenti questo circuito, in efficace sinergia con le istituzioni ed in particolare con il ministero delle Imprese e del *made in Italy*.