

Pescara, 14 dicembre 2004  
Lettera aperta ai politici regionali

Questa lettera aperta è indirizzata al politico illuminato, ovvero quel politico sensibile alle problematiche della piccola e media impresa della sua Regione. Serve per aiutare i politici ad individuare e capire le problematiche legate alla Legge Sabatini, Legge più conosciuta in ambito imprenditoriale che politico.

Per il politico illuminato, interessato ai problemi delle imprese della sua Regione

La Legge Sabatini è una bella Legge agevolativa perché:

- **E' conosciuta**

Sono 35 anni che le imprese Italiane la utilizzano e che ne hanno fiducia.

- **E' facile da applicare.**

Le Regioni possono essere affiancate dall'Ente Agevolatore, che ha vasta competenza sull'argomento, riducendo il tempo, i costi ed il personale necessario alla gestione degli incentivi.

- **Costa poco....**

L'incentivo è più o meno pari al 7,7% dell'investimento per il Centro Nord, al 9,4% dell'investimento per le zone intermedie ed al 16,4% dell'investimento per il Sud.

Considerando che le risorse della regione sono comunque scarse, avendo a disposizione 1000 Euro di incentivo da erogare, le Regioni riescono a stimolare investimenti come segue:

Zona	% incentivo	Investimenti sviluppati = Incentivo/percentuale
Centro nord	7,7%	Euro 12987=Euro 1000 / 7,7%
Zone intermedie (87.3.c)	9,4%	Euro 10638=Euro 1000 / 9,4%
Sud	16,4	Euro 6097=Euro 1000 / 16,4*100

- **e accontenta tanti.**

Per quanto sopra, ad esempio, se si suppone un acquisto da parte delle imprese di macchinari del valore medio di 100 Euro, con 1000 Euro di incentivo verranno accontentate circa 130 iniziative nel nord, 106 nelle zone intermedie e 61 nel sud.

Se invece, per lo stesso acquisto di macchinari del valore medio di 100 Euro, viene stanziato un incentivo del 50% in conto capitale (e quindi di Euro 50 per ogni acquisto), con gli stessi 1000 Euro di contributo si riuscirebbero ad accontentare solo 20 imprese, tagliando fuori tutte le altre.

Nota bene: nelle zone del sud, la stessa cifra di contributo accontenta meno iniziative rispetto al nord, in quanto la percentuale di incentivo è maggiore. E' anche vero, però, che le Regioni del sud hanno una maggiore quota di contributi a disposizione, per via della loro necessità di sviluppo.

- **Gli acquisti finanziabili sono solo quelli di macchinari**

Le imprese possono acquistare in qualsiasi momento il macchinario di cui hanno bisogno, modernizzando il loro parco macchine nel momento in cui occorre,

migliorando la produttività e la competitività. E' vero che servono anche gli immobili, ma l'investimento in immobili normalmente non migliora le capacità competitive dell'impresa.

- **Miglioramento dell'occupazione**

Anche se non è vero che per ogni macchinario acquistato occorre un nuovo operaio, un incremento del numero dei macchinari comporta fisiologicamente anche un aumento del numero degli occupati. Quantomeno l'adeguamento tecnologico comporta un miglioramento professionale degli addetti, che devono adeguarsi alle capacità richieste dai nuovi macchinari, soprattutto per quanto riguarda i controlli numerici.

**Qui bisogna fare attenzione ad un punto di difficile comprensione per alcuni politici, quelli che non hanno dimestichezza con la gestione di un'impresa.**

- La Legge Sabatini ha un accesso estremamente facilitato al credito. Chi acquista un macchinario da 100 Euro, deve avere la possibilità di avere 100 Euro a disposizione per pagare il venditore. Le alternative possibili sono:
  - Avere capitale per 100 Euro e staccare un assegno: sono casi rari, come le mosche bianche, e comunque l'impresa distoglie dei fondi che poteva utilizzare per il circolante;
  - Andare in banca a chiedere 100 Euro di prestito. Sono richiesti alcuni requisiti:
    - idonee garanzie, quali ipoteche su immobili, pegno di titoli, firme di garanzia. Spesso queste garanzie possono non esserci, o essere insufficienti;
    - Redditività accertata dell'iniziativa;
  - Fare una operazione di leasing: qui le cose sono un po' più semplici ma sono comunque richiesti alcuni requisiti:
    - Esistenza dell'impresa da alcuni anni;
    - Redditività accertata dell'iniziativa;
    - Fungibilità del bene da acquistare
  - Fare una operazione di Legge Sabatini. Nella operazione di Legge Sabatini, è possibile coinvolgere il venditore nella erogazione del credito, in quanto il venditore si può accollare la responsabilità dell'acquirente nei confronti della banca, facilitando l'acquisto del macchinario.

Spesso, infatti, il venditore conosce la realtà dei propri acquirenti meglio di quanto la possano valutare le banche,

La presenza delle cambiali, inoltre, è un altro punto vincente della Sabatini. Le banche accettano di buon grado di effettuare finanziamenti tramite cambiali, che rappresentano un serio impegno.

I venditori, tutelati dalla cambiale, dal riservato dominio sulle macchine, dalla conoscenza del proprio mercato, riescono a far accedere al credito anche le nuove iniziative, anche chi ha avuto qualche problemino, o chi ha voglia di fare ma non ha le spalle coperte da garanzie.

- **Accontenta tutti 2**

Tra le persone accontentate possiamo quindi anche annoverare i venditori, che hanno la possibilità di vendere di più. Si tenga presente che se il venditore ha la possibilità di concludere la vendita, porta a casa il suo guadagno.

- **A proposito di decambializzata...**

Ridurre il costo dell'operazione è una ottima cosa, e per esempio l'Umbria accetta sia la Sabatini classica che decambializzata. Obbligare la sola forma decambializzata, come fa l'Emilia Romagna, taglia fuori di fatto le piccole imprese che non hanno

possibilità di accedere al credito bancario, e che quindi non possono neanche accedere al credito di fornitura (Sabatini pro solvendo). Il costo dell'operazione può essere identicamente ridotto accettando a contributo le operazioni realizzate con cambiale diretta, come fanno l'Umbria, il Friuli, la Lombardia, Veneto e Piemonte, in attesa che lo Stato defiscalizzi l'imposta sulle cambiali (campa cavallo...).

### **Provare per credere**

Se non credete alla bontà della Legge Sabatini, fate questo tentativo. Prendete un messo del Vostro Ente Regione, e mandatelo in giro tra le banche, le società di leasing ed i venditori di macchinari con questa storiella lacrimevole. "Salve sono Mario Rossi ed ho lavorato per 10 anni nel bar ...(nome di un bar famoso del capoluogo di regione: prendete un messo di almeno 30 anni sennò la storia puzza). Ora vorrei aprire un bar nel centro del mio paese (ed identificate un paesino della Vostra Regione, magari in sviluppo turistico). Mi servirebbe una fornitura completa e chiavi in mano di 50.000 Euro. Purtroppo non ho casa e non ho parenti che possano garantire per me."

Mandatelo a chiedere un prestito a 10 banche, un leasing a 10 società di leasing ed una operazione di Legge Sabatini pro solvendo a 10 venditori di macchinari. Le possibilità di aprire il bar attendendo il credito sono di zero (banche), zero (leasing), tre (riuscirà a trovare tre venditori su dieci contattati, disponibili a fare la fornitura al bar, tramite la Legge Sabatini in pro solvendo).

Il tutto ad un costo per la Vostra Regione di 3.800 Euro, se siete al centro nord, 4.700 Euro se siete nelle zone intermedie e 8.200 Euro se siete nel sud, con un incremento occupazionale netto di una unità, considerando che il posto lasciato nel bar del capoluogo sarà comunque preso da qualcun altro. I contributi sono stati calcolati sui 50.000 Euro necessari per aprire il bar, in base alle percentuali di incentivo su citate.

Prima del quinto anno, le imposte percepite sul reddito del nuovo bar saranno sufficienti a coprire l'incentivo erogato, e lo Stato si troverà ad aver fatto un investimento, piuttosto che ad elargire una regalia. Se al reddito del bar andiamo ad aggiungere il reddito del venditore delle macchine, e le relative imposte, il margine per lo Stato diventa positivo da subito.

Ulteriori vantaggi di carattere morale.. e ci permettiamo di scherzare

Con la velocità e l'automatismo delle procedure per i contributi, il rispetto della cronologia delle domande, e per la stessa pochezza delle cifre, nessuno Vi potrà mai accusare di avere preteso qualcosa o di aver aiutato gli amici degli amici....

### **Concludendo: La Legge Sabatini è una fabbrica di felicità!**

- E' contento l'imprenditore che acquista il macchinario che gli occorre, perché ha una macchina nuova, la paga in 5 anni, ha un piccolo contributo;
- E' contento l'operaio dell'impresa, perché lo hanno assunto o perché utilizza un macchinario nuovo che lo fa crescere professionalmente;
- E' contento il venditore del macchinario, che ha venduto di più ed ha guadagnato di più, e forse prende un nuovo impiegato;
- E' contenta la Banca, che ha fatto un finanziamento tranquillo ad un tasso di interesse remunerativo e se cresce il numero delle operazioni avrà bisogno di qualche laureato;
- E' contento il Notaio che ha fatto più contratti e forse avrà bisogno di una nuova impiegata o si rivolgerà ad un centro servizi giovanili;
- E' contento il professionista che ha fatto più pratiche;

- E' contento lo Stato, che grazie ai redditi prodotti dalle imprese venditrici, acquirenti, banche, notai e professionisti e dai nuovi dipendenti di tutti questi ha recuperato in breve tempo i contributi concessi, ha migliorato la produttività, l'occupazione, la competitività e la redditività delle imprese sul suo territorio;

**Stranamente**, da questa fabbrica di felicità, ci arrivano alcune decine di email al giorno di imprenditori (sia acquirenti che venditori), che ci chiedono come mai nella loro Regione la Legge Sabatini è in ritardo o perché é stata sospesa o come mai i contributi arrivano col contagocce.

Vi assicuro che é difficile, in poche righe, interpretare il disagio, il danno, la beffa subiti dalle aziende venditrici e acquirenti che fiduciose (visto anche le buone esperienze fatte in precedenza e cioè ante decentramento) hanno fatto e continuano a fare investimenti senza percepire alcun incentivo. A differenza di altre aziende che, fortunate loro, ubicate in altre Regioni (magari confinanti) ove la Sabatini è stata ben interpretata, percepiscono in tempi rapidi le relative agevolazioni.

E' strano che i politici Regionali non si accorgano che tanti imprenditori (oserei dire anche elettori), siano scontenti.....

Pertanto, su specifica richiesta degli imprenditori, daremo voce e spazio alle email di protesta rivolte alle rispettive regioni, purché non anonime e riportanti l'autorizzazione alla pubblicazione.

A disposizione di tutti, cordialmente

Dr. Fabio Casavecchia

