

**ALLEGATO 5**  
**DEFINIZIONE DI PMI**  
**Nota informativa**

Ai sensi della [Raccomandazione della Commissione Europea \(2003/361/CE\) del 06/05/2003](#) pubblicata sulla G.U.C.E. L 124 del 20/05/2003 e del [Decreto del Ministero delle Attività Produttive del 18/04/2005](#) pubblicato nella G.U. n. 238 del 12/10/2005, in vigore dal 01/01/2005, le soglie per determinare la dimensione di un'impresa sono le seguenti:

Categoria impresa	Effettivi (ULA)	Fatturato annuo	o	Totale di bilancio annuo
Media	< 250	≤ 50 milioni di EUR	o	≤ 43 milioni di EUR
Piccola	< 50	≤ 10 milioni di EUR	o	≤ 10 milioni di EUR
Micro	< 10	≤ 2 milioni di EUR	o	≤ 2 milioni di EUR
Grandi	PER DIFFERENZA			

Mentre è obbligatorio rispettare le soglie relative agli effettivi, una PMI può scegliere di rispettare alternativamente il criterio del fatturato o il criterio del totale di bilancio; l'impresa non deve soddisfare entrambi i criteri e può superare una delle soglie senza perdere la sua qualificazione.

Tale possibilità di scelta deriva dalla considerazione che il fatturato delle imprese commerciali e di distribuzione è, per sua stessa natura, più elevato che non nel settore manifatturiero. Offrendo l'opportunità di scegliere tra questo criterio e quello del totale di bilancio, che rappresenta il patrimonio

totale dell'impresa, si garantisce che le PMI attive in diversi settori di attività economica siano trattate in modo equo.

La Commissione Europea ha elaborato una [\*“Guida dell'utente per la definizione di PMI”\*](#). Essa serve da orientamento generale per gli imprenditori e altri soggetti interessati nell'applicazione della definizione di PMI; non ha valore legale e non vincola in alcun modo la Commissione. La raccomandazione 2003/361/CE della Commissione, pubblicata nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea L 124 del 20 maggio 2003, pag. 36, costituisce l'unico riferimento autentico per determinare le condizioni relative alla qualifica di PMI.