



insieme per il
WEDDING

Il settore del wedding/cerimonie/eventi in ITALIA: la crisi in tempo di COVID-19 e i possibili interventi di politica economica

Sommario

<u>Obiettivi del documento</u>	2
<u>Il contesto di riferimento</u>	2
<u>Il settore del wedding/cerimonie/event e I suoi dati</u>	3
<u>Le specificità della crisi del settore del wedding/cerimonie/event durante l'emergenza da COVID-19</u>	6
<u>Sempre meno coppie sposate e sempre meno figli</u>	7
<u>Importanza per il settore wedding di investire in Internazionalizzazione e Ricerca e Sviluppo</u>	8
<u>Importanza della tutela delle lavoratrici e dei lavoratori del comparto wedding</u>	9
<u>Alcune proposte di intervento normativo (nazionale e/o regionale) a sostegno del settore del wedding/cerimonie/event</u>	11



insieme per il
WEDDING

• **Obiettivi del documento**

Il presente documento si propone di analizzare il **settore del wedding/cerimonie/event** evidenziando la profonda crisi che le aziende in esso operanti stanno affrontando a causa del Covid-19 e delle conseguenti ripercussioni determinate dai vari provvedimenti emanati a livello nazionale dal Governo.

Detto documento coinvolge l'insieme di operatori economici, **imprese** e **liberi professionisti**, il cui lavoro rende possibile organizzare, realizzare, ospitare, documentare e conservare i matrimoni, civili e religiosi.

Anche se il presente documento si concentra sulla dimensione economica dei matrimoni, strettamente intesi, buona parte dei suoi contenuti possono estendersi anche al giro d'affari generato più ampiamente da varie tipologie di cerimonie e ricorrenze che ovviamente include e tocca molti altri ambiti economici (turistico, immobiliare ecc).

• **Il contesto di riferimento e la programmazione dell'evento.**

L'emergenza da COVID-19 ha avuto impatti molto significativi sull'economia mondiale. Per quanto riguarda il settore del wedding/cerimonie/event varie stime collocano tra l'**80%** e il **90%** il calo del fatturato riferito al 2020 rispetto al 2019. Calo di fatturato che persiste anche nei mesi dell'anno 2021 e che, presumibilmente, permarrà anche per buona parte dell'anno in corso ed avrà delle gravi ripercussioni per diverse categorie del settore anche per l'anno 2022.

Ricordiamo che il settore wedding/cerimonie/event è un settore che richiede molti mesi di programmazione. I matrimoni si svolgono prevalentemente nei mesi che vanno da Marzo a Settembre.

Gli Atelier programmano gli acquisti un anno prima e dal ricevimento delle merci alla vendita dei prodotti trascorrono ulteriori mesi prima che gli stessi incassino a saldo. I pagamenti delle merci decorrono, comunque, dal periodo della consegna delle stesse. A loro volta, ad esempio anche per gli agenti d'intermediazione l'incasso delle provvigioni delle vendite fatte 12/18 mesi prima avviene solo sui pagamenti dei propri clienti alle aziende andati a buon fine, con conseguente esposizione di cassa.



Insieme per il WEDDING

Sappiamo come si è chiuso l'anno 2020: gran parte dei matrimoni sono stati spostati al 2021 e gli atelier hanno chiuso la stagione con gran parte della merce in casa da pagare alle aziende, e gli ordini per le nuove merci 2021 sono stati acquisiti in misura del 15/20% rispetto alla normale programmazione. Nel 2021, non essendo consentiti i matrimoni o cerimonie, assistiamo ad una serie di ulteriori rinvii e spostamenti

La necessità di programmazione riguarda, ovviamente, tutta la filiera, dalle società di catering per l'ingaggio del personale e gli approvvigionamenti, ai produttori di abiti da sposo, sposa e cerimonia, alle dimore e tutte le altre categorie rappresentate dall'associazione insieme per il wedding, che abbiano subito una crisi così profonda.

- **Il settore del wedding/cerimonie/event e I suoi dati**

Nel 2019, in Italia si sono svolti oltre **360.000 eventi privati di medio-grandi dimensioni** (ossia, con almeno 40 partecipanti).

Questo comparto si compone di **90.000 imprese e partite IVA connesse alla filiera**, per un totale di 1 milione di lavoratrici e lavoratori **stabili (assunti stabilmente)** e **oltre 150.000 lavoratori stagionali** durante i mesi più richiesti nei quali si celebrano più cerimonie (da metà primavera a inizio autunno)

Una filiera estremamente professionale e interamente italiana che ha un valore, **Indotto Globale di oltre 67 Mld di Euro.**

Se in passato gli eventi erano principalmente svolti per clienti italiani, negli ultimi anni è cresciuta molto la capacità del settore di attrarre il mondo del *Destination Event* internazionale, ovvero eventi svolti in Italia da clienti stranieri di alta e altissima fascia, con una fortissima crescita in particolare del *Destination wedding/cerimonie/event*. Sempre nel 2019, sono circa **10.000 i Destination Event realizzati da clienti privati, che hanno attratto in Italia 1,5 Mln di presenze, senza contare il turismo nazionale. Deve essere evidenziato che si tratta di eventi/matrimoni di imprenditori, personaggi dello sport e dello spettacolo che, oltre a portare in Italia migliaia di persone, producono anche un grosso ritorno sui Social e sulla stampa come beneficio di ritorno anche per il Made in Italy e per il turismo.**



insieme per il WEDDING

- Nell'ultimo decennio è anche cresciuta la sofisticazione del prodotto complessivo e della filiera che lo supporta, accrescendone di molto la professionalità. Il comparto wedding/cerimonie/event è uno dei pochi che supporta il prodotto Made in Italy e la artigianalità, che sono fortemente penalizzati.

Con il presente documento intendiamo individuare e delimitare il settore del wedding/cerimonie/event utilizzando i criteri di seguito esposti per le seguenti ragioni:

- in primo luogo per poter **identificare** e quantificare la sua dimensione economica e sociale;
- inoltre e soprattutto per poter identificare i **potenziali beneficiari** di specifici interventi di politica economica, nazionale.
- I criteri sono, in sintesi, due, non necessariamente connessi :
- un elenco di **codici Ateco**, a diversi livelli (gruppo, classe, categoria e sottocategoria) corrispondenti alle attività coinvolte in misura significativa nella filiera del wedding/cerimonie/event;
- un'autocertificazione di appartenenza al comparto wedding specificando la quota di fatturato derivante dallo stesso pena accertamento e verifica da parte della Agenzia delle entrate di appartenenza al comparto.

La **tabella** che segue riporta un elenco dei codici Ateco rilevanti ai fini del presente documento.

CODICI ATECO	MESTIERE / ATTIVITA'
10.71.2	Pasticcerie – Produzione di pasticceria fresca
14.13 / 14.14 / 14.19.1	Sartorie abbigliamento su misura
14.13 / 74.10.1	Stilisti designer moda
15.2	Calzaturieri
18.12 / 18.14	Tipografie stampa arti grafiche
32.12	Oreficeria gioielleria orologeria
32.99.90	Fabbricazione di cesti floreali, bouquet e corone di fiori artificiali o secchi, ecc.



insieme per il
WEDDING

46.19.01 / 46.16.01	Agenti e rappresentanti di vari prodotti / Agenti rappresentanti di vestiario e accessori di abbigliamento
47.59.2	Commercio al dettaglio di utensili per la casa, cristallerie e vasellame
47.71.1	Commercio al dettaglio di confezioni per adulti
47.71.3	Commercio al dettaglio di biancheria personale, maglieria, camicie
47.71.5	Commercio al dettaglio di cappelli, ombrelli, guanti e cravatte
47.72	Commercio al dettaglio di calzature e articoli in pelle in esercizi specializzati
47.76.10	Fioristi / commercio al dettaglio di fiori e piante
47.77.00	Commercio al dettaglio di orologi e articoli di gioiellerie in esercizi specializzati
47.78.35 (commercio)	Bomboniere e composizioni floreali
49.32.2	Trasporto mediante noleggio di autovetture da rimessa con conducente
56 (56.1-56.2-56.3)	Attività dei servizi di ristorazione
74.20 (in dett. 74.20.19)	Audio video
74.20 (in dett. 74.20.19)	Fotografi
74.20	Laboratori fotografici
74.90.99	Altre attività professionali NCA
79.1	Attività delle agenzie di viaggio e dei tour operator
90.01.09	Altre rappresentazioni artistiche (musicisti, cantanti, disc-jockey)
90.02.01 e 77.39.99	Noleggio con e senza operatore di strutture ed attrezzature per manifestazioni e spettacoli e attrezzature nca.
96.02	Acconciatori
96.02	Trattamenti estetici
96.09.03	Agenzie matrimoniali e d'incontro
96.09.05	Organizzazione di feste e cerimonie / wedding/cerimonie/ event planner
97.00.00	Servizi specifici (cuochi, camerieri, giardinieri, ecc.)
56.21.00	Sale Ricevimento, Catering
82.30	Eventi e fiere di settore
77.39.94	Noleggio strutture



insieme per il
WEDDING

- **Le specificità della crisi del settore del wedding/cerimonie/event durante l'emergenza da COVID-19**

Il settore wedding è uno tra i comparti più colpiti, se non il più colpito, dalla crisi collegata all'emergenza da COVID-19 vista l'immediata chiusura di tutto ciò che generava assembramento e/o raggruppamento di persone imposta dal Governo. Il successivo restringimento numerico di presenze (per i matrimoni) ha bloccato le celebrazioni per il 90%.

Il settore del wedding evidenzia **una elevata incertezza** sulle tempistiche di ripresa dovuta a diversi aspetti :

- **gli operatori di questa filiera riprenderanno a fatturare non prima di otto/dodicimesi dalla conclusione della fase emergenziale, incassando solo esigui depositi cauzionali, il cui saldo verrà corrisposto a distanza di tempo, in occasione della cerimonia.** Infatti le persone che ordinano un abito per il matrimonio, civile o religioso, riservano una location, prenotano un servizio fotografico, ecc.

non effettuano un pagamento integrale al momento della prenotazione, ma versano solo una piccola parte del prezzo, pari solitamente al 20% rinviando il saldo a pochi giorni prima della cerimonia;

- una parte della popolazione, e quindi delle coppie interessate a contrarre matrimonio, civile o religioso, sta subendo una **contrazione consistente del reddito disponibile** oppure aumenta la propria propensione al risparmio e al rinvio delle spese di rilevante entità per effetto della crescente incertezza sul futuro, anche oltre il breve termine;
- più in generale la percezione dei rischi di contagio e l'incertezza sull'evoluzione e la durata dell'emergenza sanitaria portano larga parte della popolazione quantomeno a **rinvviare la celebrazione di matrimoni** e altre ricorrenze anche per mettere al riparo le persone più fragiltra cui gli anziani;
- complessivamente le misure di contenimento del contagio che si sono via via succedute hanno determinato **limitazioni** agli spostamenti e al raggruppamento di persone incompatibili con la celebrazione dei matrimoni e di altre ricorrenze e cerimonie.



Insieme per il WEDDING

Come tutti i comparti turistico/ristorativi e alberghieri, e ancor più per le specificità proprie descritte sopra, il settore **ha subito una perdita senza precedenti**.

Questo sta creando problemi che il comparto non è in grado né di sopportare né di assorbire. **Migliaia di aziende hanno già dichiarato la liquidazione o hanno iniziato le procedure fallimentari**, e migliaia di nuovi fallimenti sono attesi nei prossimi mesi. Questi fallimenti non riguardano unicamente le singole aziende ed i propri dipendenti, ricordiamo che circa **l'ottanta per cento delle occupate nella filiera sono donne**, ma l'intera catena.

Vengono quindi a mancare decine di fornitori consolidati, distruggendo una filiera che poi non si ricostruirà **se non si interverrà immediatamente**.

Va sottolineato che i vari **provvedimenti**, nazionali e regionali, che hanno introdotto ristori e altre misure di sostegno economico e finanziario a favore degli operatori economici maggiormente colpiti dall'emergenza e dalle misure di contenimento in larghissima parte **non hanno incluso gli operatori del settore wedding/cerimonie/event tra i beneficiari**. Ciò è dovuto, probabilmente, anche alla difficoltà di percepire l'entità e le caratteristiche peculiari dei problemi sofferti da questo settore; l'identificazione dei beneficiari delle agevolazioni tramite i rispettivi codici Ateco si è rivelata inapplicabile in questo contesto.

- **Sempre meno coppie sposate e sempre meno figli**

E' un argomento molto importante e sempre trascurato che consentirebbe di avere un ritorno economico per lo stato italiano fondamentale.

Gli ultimi dati Istat riportano un incremento della denatalità.

Nel 2018 sono stati iscritti in anagrafe per nascita 439.747 bambini, un nuovo minimo storico dall'Unità d'Italia. La popolazione residente in Italia è diminuita di 124.427 unità nel 2018 pari al -0,2%. Per il settimo anno consecutivo, nel 2019 c'è un nuovo superamento, al ribasso, del record di denatalità. **A diminuire sono soprattutto le nascite all'interno del matrimonio**, pari a 279.744 nel 2019, 18 mila in meno rispetto al 2018 e 184 mila in meno nel confronto con il 2008.

A diminuire sono soprattutto le nascite all'interno del matrimonio, pari a 279.744 nel 2019, 18 mila in meno rispetto al 2018 e 184 mila in meno nel confronto con il 2008.

Ciò è dovuto anche al forte calo dei matrimoni che si è protratto fino al 2014, anno in cui sono state celebrate appena 189.765 nozze (rispetto, ad esempio, al 2008 quando erano 246.613) per poi proseguire con un andamento altalenante.



insieme per il WEDDING

“Solamente il 33% dei figli nasce da rapporti di convivenza, nonostante il numero sia in continua crescita questo sottolinea come nei 2/3 dei casi la nascita di un figlio avviene a seguito di un matrimonio.

Il family act approvato lo scorso 11 giugno dal Consiglio dei Ministri non ha inserito nessun benefit per le coppie che decidono di sposarsi, piccole iniziative su base regionale hanno dato qualche segnale positivo per le coppie che hanno deciso di celebrare le nozze.

Riteniamo necessario;

- Avviare una campagna mediatica per la promozione del matrimonio, in uno stato cristiano e cattolico come il nostro parrebbe una iniziativa scontata, prendendo ad esempio come la Legge Cirinnà per le Unioni Civili ha generato una comunicazione che ancora oggi è presente in tutti i media.
- Attivare un bonus matrimonio per le coppie avviando un programma di lungo periodo per incentivare le celebrazioni (attivare dei crediti di imposta o meglio ancora dei voucher di facile ottenimento potrebbe essere un incentivo fondamentale).

Il conseguente statistico aumento delle nascite consentirebbe nel lungo periodo di avere un abbassamento dell'anzianità con il ricorso inferiore alle prestazioni sanitarie pubbliche ed una diminuzione dei pensionati nel futuro.

Questi dati, minano la tenuta del sistema previdenziale italiano. Questo perché la spesa pensionistica non è compensata dalle entrate contributive dei giovani lavoratori che sono esarano, se non vi si pone rimedio, sempre meno.

Crediamo che lo sviluppo di idee che incentivino l'unione matrimoniale sia un progetto facilmente attuabile, non particolarmente costoso che darebbe contestualmente respiro alle migliaia di aziende che operano nella filiera del wedding che a causa della pandemia si trovano in grave crisi.

• **Importanza per il settore wedding di investire in Internazionalizzazione e Ricerca e Sviluppo**

Al perdurare della situazione attuale della pandemia, è ormai ampiamente diffusa la consapevolezza che nell'ambito delle grandi sfide che l'Italia deve necessariamente superare per difendere la propria competitività e il proprio patrimonio aziendale, quelle sul fronte della RICERCA E SVILUPPO e della INTERNAZIONALIZZAZIONE abbiano rilievo essenziale. In mancanza di ciò le nostre aziende non saranno in grado di mantenere alta la capacità produttiva e quindi di non poter coprire i costi fissi, con tutte le conseguenze negative che inducono ad un inevitabile “fallimento”.



insieme per il WEDDING

Per quanto riguarda in particolare l'internazionalizzazione c'è bisogno che riceva un'adeguata considerazione da parte del Governo per fare in modo che le aziende WEDDING possano porre in atto strategie aziendali concrete.

Ciò permetterebbe di aumentare la capacità di negoziazione, di stabilizzare le aziende, di migliorare la capacità di innovazione e di facilitare la ripresa economica di ogni singola azienda.

Maggior tutela e attenzione da parte del Governo verso questo settore e verso l'internazionalizzazione, garantirebbe maggior sicurezza degli investimenti e dei relativi ritorni economici.

Le imprese che girano intorno al WEDDING sono tantissime ma sono di non grandi dimensioni, tradizionalmente radicate nei nostri distretti industriali, ed essendo il patrimonio di competenze manifatturiere un punto di forza dei nostri sistemi locali, andrebbe valorizzato e incentivato maggiormente per competere nell'arena internazionale.

Altrettanto importanti sono gli investimenti nel campo della ricerca, del design e dell'innovazione.

L' R&S (RICERCA E SVILUPPO) rappresenta una direzione sulla quale occorre intensificare l'impegno, al fine di innalzare il tasso di creatività, di originalità, di perfezione tecnica e prestazionale dei prodotti WEDDING. In mancanza di ciò, non sarà possibile esercitare una difesa attiva nei confronti dei prodotti provenienti dai paesi esteri, compromettendo sempre di più la ripresa. L'incremento degli sforzi in materia di ricerca e sviluppo non è però sufficiente se poi non si riesce a far fluire verso il mercato i risultati della ricerca.

- **Pertanto, R&S e INTERNAZIONALIZZAZIONE devono essere argomenti fondamentali e di attenta valutazione per permettere all'intero settore WEDDING una ripresa più rapida ed efficiente.**

- **Importanza della tutela delle lavoratrici e dei lavoratori del comparto wedding**

Non è più applicabile il divieto di effettuare licenziamenti per giustificato motivo oggettivo e licenziamenti collettivi. **Con ogni probabilità sarà prevista un'ultima proroga** temperata dal prolungamento della cassa integrazione COVID-19 secondo percorsi differenziati in base ai diversi settori produttivi. Le aziende devono però iniziare a prepararsi studiando una strategia che consenta, da un lato, di ridurre i costi e dall'altro di proteggere le professionalità indispensabili per una prosecuzione del proprio business.



insieme per il WEDDING

- Questa proroga, a differenza di quello che è stato finora contemplato, prevederà con tutta probabilità, percorsi differenziati a seconda dei diversi settori produttivi e del diverso impatto che la pandemia ha avuto su di essi. Parliamo, principalmente, dei settori del commercio, dello spettacolo, del turismo e di altri comparti produttivi che hanno subito una importante riduzione del fatturato in questi mesi. Vogliamo evidenziare che la crisi da Coronavirus investe inesorabilmente anche tutto il settore del wedding e che non deve essere dimenticato in questa voce di aiuto. Un giro d'affari che in Italia si assesta sui 15 miliardi di euro l'anno (solo per il wedding puro), con 83mila aziende coinvolte e 1 milione di lavoratori dell'indotto. Uno stop alle cerimonie che colpisce, oltre a tanti artigiani, anche liberi professionisti e lavoratori stagionali come stilisti, truccatori, parrucchieri, camerieri, chef, fioristi, fotografi, videomaker, musicisti, animatori e attrezzisti.

E' stata prevista la concessione di **ulteriori 12 settimane** dei trattamenti di **cassa integrazione ordinaria e in deroga, di assegno ordinario e FSBA** previsti in conseguenza dell'emergenza epidemiologica da Covid-19. Tali 12 settimane senza addizionale a carico dei datori di lavoro devono essere collocate nel periodo ricompreso tra:

- il **1° gennaio 2021 e il 31 marzo 2021** per i trattamenti di **cassa integrazione ordinaria**; Per l'assegno ordinario ed **FSBA (AZIENDE ARTIGIANE)**
- **le 12 settimane vanno fruite tra il 1° gennaio 2021 e il 30 giugno 2021**

Le 12 settimane costituiscono la **durata massima** che può essere richiesta con **causale Covid-19**.

I **periodi di integrazione precedentemente richiesti e autorizzati** in base al **decreto Ristori** (D.L. 137/2020, convertito) collocati, anche parzialmente, in periodi successivi al 1° gennaio 2021 sono **imputati**, ove autorizzati, alle 12 settimane aggiuntive previste.

Viene mutuato dai precedenti decreti un **esonero parziale** dal versamento dei **contributi previdenziali** a carico dei datori di lavoro che non accedono alle integrazioni salariali previste dalla norma. L'esonero spetta per un **periodo massimo di 8 settimane**, fruibile **entro il 31 marzo 2021** per un importo pari alle ore di integrazione salariale riconosciute nei mesi di **maggio e giugno 2020**.

- **ATTENZIONE: quanto sopra è riconosciuto in favore dei lavoratori assunti dopo il 25 marzo 2020 e in ogni caso in forza al 1° gennaio 2021 (data di entrata in vigore della Legge di Bilancio 2021).**



insieme per il WEDDING

Tutto questo per le aziende operanti nel wedding non può essere considerato sufficiente. Questo comparto si compone di **90.000 imprese e partite IVA connesse alla filiera**, per un totale di 1 milione di lavoratrici e lavoratori stabili (assunti stabilmente) in prevalenza donne che rischiano se non aiutati di rimanere senza lavoro e tutti noi rischiamo di perdere per sempre la loro preziosa competenza.

Viene tassativamente richiesta la copertura fino a giugno 2022 per conservare l'importante forza lavoro delle aziende del settore.

- **Alcune proposte di intervento normativo (nazionale e/o regionale) a sostegno del settore del wedding/cerimonie/event**

Alla luce di quanto precede, il presente documento cerca di individuare alcuni possibili interventi di politica economica, attivabili a livello nazionale, finalizzati a **sostenere** le imprese e i professionisti del settore del wedding/cerimonie/event durante il periodo dell'emergenza sanitaria da COVID-19, nonché di **garantire la continuità** della loro attività fino al superamento della stessa e consentire successivamente una **tempestiva ripresa**, tenuto conto delle specificità che contraddistinguono questo particolare ambito di attività lavorativo e professionale.

In via preliminare si reputa corretto ed efficace stabilire un parametro di accesso generale ai benefici e agli interventi di seguito elencati.

Per poter **beneficiare degli interventi** quivi richiesti le aziende dovrebbero dimostrare :

- di aver subito nel corso del 2020 un calo di fatturato di almeno il 30% rispetto al 2019; nel caso di imprese costituite nel 2020 queste ultime andrebbero risarcire in misura di un importo pari a 5.000,00 euro
- in caso di start up un sostegno in linea alla media nazionale della tipologia di attività stessa
- (nel caso di imprese), di essere iscritte all'apposito Registro con uno dei codici Ateco indicati nella tabella sopra esposta riferito all'attività primaria;
- di dichiarare con autocertificazione sotto la propria responsabilità che almeno il 60% del proprio fatturato deriva dal settore wedding/cerimonie/event.



Insieme per il WEDDING

L'appartenenza al comparto wedding :

- A. quelli che operano “**sul lato dell’offerta**”, ossia che riconoscono agevolazioni, ristori o altri benefici a favore delle imprese e dei professionisti che operano in questa filiera e
- B. quelli che riguardano “**il lato della domanda**”, ovvero tali da prevedere incentivi a favore delle coppie che decidono di sposarsi (e in via estensiva di coloro che intendono organizzare altre tipologie di cerimonie).

In via esemplificativa, per quanto riguarda la precedente lettera “**A**” si possono ipotizzare:

A1. il riconoscimento di **ulteriori contributi a fondo perduto**, oltre a quelli già stanziati nel primo decreto Sostegni (**davvero esigui**) fino al raggiungimento del 30% della diminuzione di fatturato calcolata come differenza tra il fatturato del 2020 e quello del 2019, così da colmare in modo più congruo le gravose perdite subite. Nel caso di imprese costituite o avviate nel corso del 2019 o 2020 l’importo del contributo potrebbe corrispondere a un importo forfettario, moltiplicato per il numero medio di addetti (pari alle ULA, Unità di lavoro, medie annue desumibili dalle fonti istituzionali [Inps/Inail]);

A2. Esclusione di tutti i Codici ATECO, indicati nelle pagine 4 e 5 del presente documento, dalle pagelle fiscali (cosiddette ISA) a riguardo le dichiarazioni annuali 2021 (redditi 2020), 2022 (redditi 2021) e 2023 (redditi 2022), poiché visti i reali quando vistosi cali di fatturato che interessano le varie categorie appartenenti al wedding, nessun contribuente del nostro comparto risulterebbe congruo, per le motivazioni già ampiamente descritte.

A3. Vista la particolare natura del nostro settore, che vive di programmazione e pertanto non otterrà il riallineamento dei fatturati in coincidenza con le riaperture (si calcola che lo stesso potrà ottenersi nel 2022 per gli esercenti diretti e addirittura nel 2023 per chi si occupa dei servizi intermediari, come gli agenti di commercio), prevedere fin d’ora la possibilità di ottenere anche per l’esercizio 2021, a chiusura dello stesso ulteriori sostegni a fondo perduto e/o crediti di imposta erariali, sempre in relazione alle perdite subite in riferimento all’ultimo esercizio pre-pandemia, ovvero il 2019.

A4. Per gli stessi motivi già citati nel paragrafo precedente (A3), prevedere sostanziali quanto mirati sgravi e incentivi fiscali per l’anno 2021 e a scalare anche per il 2022 - 2023, che permettano la sopravvivenza delle varie attività del settore fino all’uscita dalla crisi.



insieme per il WEDDING

A5. il riconoscimento di un **credito d'imposta** – ad esempio pari al 70% - commisurato alle spese sostenute, distintamente, nel corso del 2021 e del 2022, **per la partecipazione ad eventi fieristici** di settore, anche realizzate in formato virtuale/digitale, per inserzioni o campagne pubblicitarie realizzate su riviste e/o portali di settore, informato cartaceo e/o digitale, per campagne di social e web advertising e investimenti in digitalizzazione;

A6. l'introduzione di un'**esenzione temporanea** dall'IMU, dalla TARI e dall'IRES per due annualità oppure - in alternativa - di uno **sgravio** non inferiore al 70% delle suddette imposte, sempre per due annualità. Soppressione degli oneri fiscali per gli anni 2021, 2022 e 2023;

A7. l'erogazione di **prestiti bancari**, fino ad un importo corrispondente al fatturato del 2019 oppure alla media del fatturato nel triennio 2017-2019, assistiti da una garanzia statale del 100%, di durata compresa tra i 15 e i 20 anni, a tasso zero;

A8. un contributo nazionale finalizzato a sostenere la realizzazione e la **promozione di eventi fieristici di settore sia regionali che nazionali** nel corso del 2021 e 2022.

Il contributo avrebbe la finalità di supportare la promozione degli operatori del wedding/cerimonie/event - e degli eventi fieristici stessi - durante un periodo temporale particolarmente delicato nonché di consentire un contenimento delle quote di partecipazione agli stessi eventi.

A9. un contributo nazionale a fondo perso pari al 50% volto a garantire la partecipazione ad eventi fieristici italiani ed esteri senza limitazione di numero per gli anni 2021, 2022, 2023 contributo che consideri Spese ammissibili

- a) affitto area espositiva;
- b) quote di iscrizione, quote per servizi assicurativi e altri oneri obbligatori previsti dalla manifestazione;
- c) allestimento stand;
- d) allacciamenti (energia elettrica, acqua, internet, ecc.) e pulizia stand;
- e) iscrizione al catalogo della manifestazione;
- f) hostess e interpreti impiegati allo stand.

A10 Finanziamenti stanziati con la copertura totale dei costi per la realizzazione di incontri di business tra operatori internazionali selezionati e le **imprese del wedding/cerimonie/event**. Sia con presenze di gruppo a fiere internazionali estere dedicate al settore, sia con giornate complessive di eventi in Italia o all'estero che coinvolgano buyer provenienti dall'estero non necessariamente legati alla partecipazione alle fiere. L'obiettivo è quello di incentivare il processo di **internazionalizzazione** delle imprese del wedding/cerimonie/event verso i Paesi esteri più



insieme per il WEDDING

recettivi verso il settore e più difficilmente raggiungibili singolarmente Cina, Stati Uniti, Medio Oriente (comprendendo quindi Israele, Turchia e Iran). Questo consentirà di realizzare un progetto attraverso cui le piccole e medie imprese del wedding/cerimonie/event possano valutare la propria propensione all'export o sviluppare ulteriormente il proprio processo di internazionalizzazione in modo semplice e comodo, attraverso incontri "one to one" mirati sul proprio territorio o all'estero con buyer selezionati e realmente interessati ai loro prodotti, o con partecipazione a fiere internazionali di settore in gruppo. Questo consentirà anche di sviluppare molto il mondo del *Destination Event* internazionale, ovvero eventi svolti in Italia da clienti stranieri, con una fortissima crescita in particolare del *Destination wedding/cerimonie/event*. Che già nel 2019 ha contato per **10.000 i Destination Event** realizzati da clienti privati, che hanno attratto in **Italia 1,5 Mln di presenze, senza contare il turismo nazionale.**

A11. Una linea di contributo individuale a fondo perduto* per ogni impresa per le possibili attività digitali:

Creazione account social in italiano e lingua straniera
Creazione e/o potenziamento siti web.

Creazione chatbot.

Product placement online su siti internazionali. Creazione sezione ecommerce su sito web ove assente. Investimenti pubblicitari sui social in lingua straniera.

Azioni di leading generation.

Azioni di funnel marketing con supporto di foto video e Mailing list. Acquisto vetrine digitali su app moda estere.

Organizzazione webinar promozionali collezioni location. Video pubblicitari in varie lingue.

Organizzazione incontri BTB digitali e *off Line* in Paesi Target.

A12. Una linea di contributo collettivo per comparto In collaborazione con (istituzioni e partner pubblico privato) per

1) Creazione di un portale web estero comune e relativi profili social di comparto
2) Formazione social media manager e corsi di aggiornamento per la formazione continua del personale dipendente

1) O Assunzione di nuovo personale esperto
4) Formazione digital export manager
attivazione e-commerce e azioni promozionali

A13. il credito di imposta design e ideazione estetica per la concezione e realizzazione dei nuovi prodotti e campionari nei settori tessile, della moda e/o del manifatturiero per il comparto wedding portato al 30% invece che al 6%.



insieme per il WEDDING

A14. Prolungamento delle misure CIG e FIS fino alla ripresa dell'attività operativa prevista non prima di giugno 2022. Il pacchetto di misure a sostegno del lavoro, volte a favorire la conservazione della potenzialità produttiva delle imprese nel periodo dell'emergenza, è fondamentale proprio per il settore wedding/cerimonie/event che potrà tornare a regime solo dopo otto-dodici mesi dalla data certa di risoluzione della pandemia. Si creeranno tra gli addetti altrimenti tantissimi disoccupati, ricordiamo inoltre che circa l'ottanta per cento degli occupati del settore è di sesso femminile con specifiche competenze quindi di ancora più difficile ricollocazione.

A15 Una ulteriore moratoria di tutti i mutui fino a giugno 2022 con quota interessi per il primo semestre dell'anno 2022 coperta all'80% anziché il 50%

A16 credito d'imposta del 60% dell'ammontare mensile del canone di locazione, di leasing o di concessione di immobili ad uso non abitativo destinati allo svolgimento dell'attività industriale, commerciale, artigianale, o all'esercizio abituale e professionale dell'attività di lavoro autonomo. Sempre in via esemplificativa, per quanto riguarda la precedente lettera "B" si possono ipotizzare:

B1. il riconoscimento a favore degli sposi, per i matrimoni, civili o religiosi, celebrati nel corso del 2021 di un "**Bonus Matrimoni**" pari al 60% delle spese documentate sostenute dagli sposi per l'organizzazione e la realizzazione della cerimonia nuziale. Il bonus corrisponderebbe ad un credito d'imposta il cui valore può essere variamente ripartito tra gli sposi; **ciò al fine di incentivare la conferma delle date di matrimonio nel 2021**

B2. valutare il mantenimento del bonus già citato nel paragrafo B1, come pure di altre forme mirate di sostenimento, anche per gli anni successivi, nell'ottica del fondamentale incentivo alla formazione delle famiglie e del conseguente impulso alla natalità (problema gravissimo che porterà conseguenza gravose a tutto il sistema economico)

B3. per ciascuno degli anni 2021, 2022 e 2023, il riconoscimento di un **contributo** forfettario a fondo perduto, di importo pari a € 5.000,00, per ciascuno degli **sposi dinazionalità straniera e non residenti** in Italia, nel caso in cui la celebrazione del matrimonio, civile o religioso, abbia luogo sul territorio italiano al fine di incrementare l'indotto del Destination Event internazionale, ovvero eventi svolti in Italia da clienti stranieri, con una fortissima crescita in particolare del Destination wedding/cerimonie/event

Il Presidente
Stefania Vismara
tel 3927875600