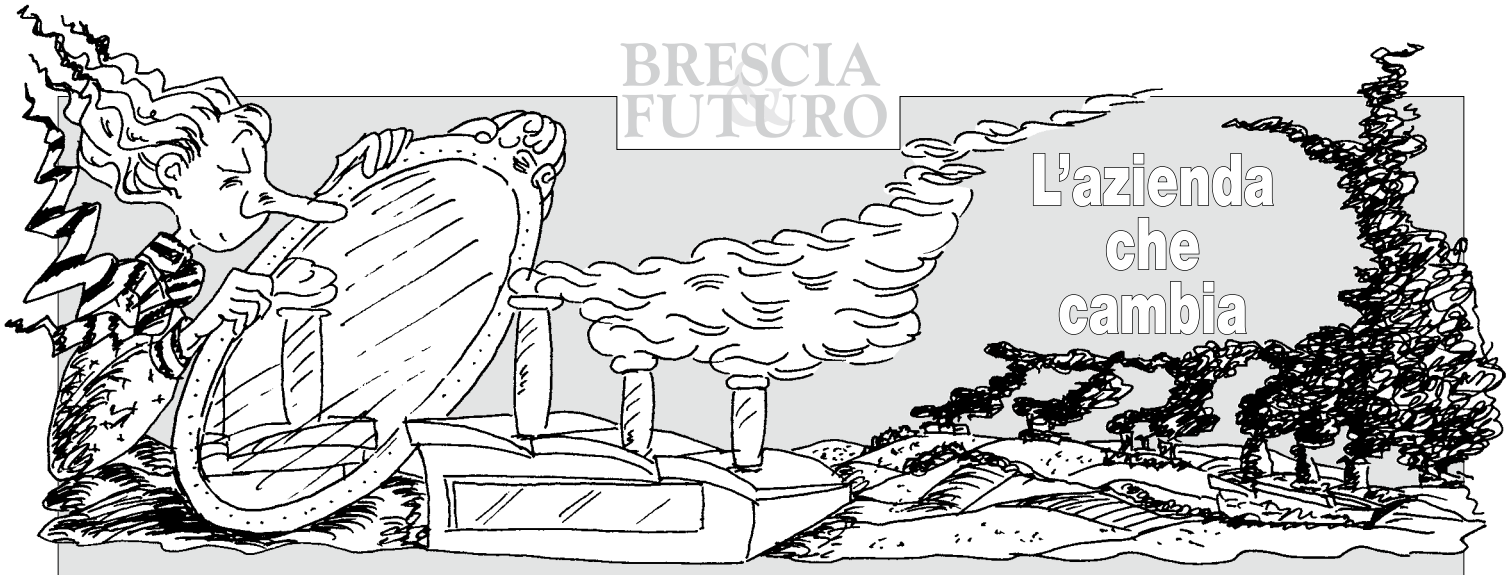

Per la prima volta il legislatore ha voluto disciplinare il nuovo istituto giuridico

Contratto di rete: reale opportunità o vero stimolo alla collaborazione?

di Federico Venturi e Matteo Poletti

Reti d'imprese. Il tema è di grande attualità e sta suscitando grande interesse nel mondo delle istituzioni, delle associazioni di categoria, degli imprenditori e dei professionisti italiani. Una recente norma (legge n. 33 del 2009, di conversione del D.L. n. 5/2009) ha introdotto nell'ordinamento italiano il contratto di rete. Sebbene il tessuto industriale nazionale già conoscesse forme di collaborazione più o meno spontanee tra imprese, quali i distretti, i consorzi, le *joint ventures*, le ATI (Associazione temporanea di imprese) ecc., il Legislatore ha ritenuto opportuno riconoscere formalmente e disciplinare per la prima volta questo istituto giuridico.
Ma perché arricchire ulteriormente il complesso normativo con una forma contrattuale che disciplini configurazioni cooperative tra imprese già ampiamente impiegate e sperimentate nel nostro Paese?
È chiaro che in uno scenario economico globalizzato dove la competitività e le dimensioni delle imprese risultano essere fattori critici per sopravvivere il Legislatore ha ritenuto opportuno formare uno strumento che servisse da volano per stimolare ed incentivare la collaborazione tra imprese e vincere le sfide dei mercati globali.
Nella nostra esperienza professionale abbiamo avuto modo di confrontarci, tra gli altri, con clienti specializzati nel *made in Italy* e operatori tedeschi che svolgono la propria attività d'impresa su scala globale. Al di là delle caratteristiche strutturali che contraddistinguono i due Sistemi molte delle differenze esistenti risiedono nella dimensione, nella qualificazione del capitale umano, nella voglia e nella capacità di internazionalizzarsi in cui le imprese tedesche risultano di norma essere superiori rispetto alle aziende domestiche. Non di rado infatti le imprese italiane che si interfacciano con i mercati globali evidenziano carenze sotto il profilo dell'esperienza professionale, delle dimensioni e delle competenze necessarie per affrontare adeguatamente i mercati internazionali.
Il 98% circa del contesto industriale italiano è infatti costituito da PMI che rappresentano per l'economia domestica aree di eccellenza produttiva in alcune aree del manifatturiero. Tuttavia, molto spesso, tali soggetti non dispongono della solidità finanziaria, delle strutture organizzative e delle competenze adeguate per competere efficacemente in uno

Federico Venturi

Matteo Poletti

scenario globalizzato. Inoltre, per caratteristiche strutturali il sistema economico italiano, contraddistinto da imprenditori "gelosi" e attenti custodi della propria autonomia, poco si presta a forme di collaborazione rigide. Si è posta così l'esigenza di definire forme di interazione flessibili, e in questo senso deve essere letto l'intervento del Legislatore, compatibili con le esigenze di indipendenza degli imprenditori italiani. Oggi, in uno scenario economico caratterizzato da una fase di crescita lenta e disomogenea, il contratto di rete deve essere interpretato non tanto come un mero istituto giuridico quanto come un'occasione ed uno strumento per fronteggiare le crescenti sfide poste dai mercati. L'economia oggi assume connotati ben diversi rispetto al passato; pertanto, ai nostri imprenditori è richiesto un salto culturale che renda gli attori del sistema economico consapevoli dei benefici e dei vantaggi potenziali che deriverebbero dalla collaborazione di più imprese. La cooperazione delle imprese nella rete non vuole pregiudicare l'autonomia delle singole realtà, ma consente di programmare una collaborazione avente come oggetto obiettivi strategici nella massima trasparenza e nel rispetto delle diverse individualità.

Le reti d'impresa rappresentano, almeno nelle ambizioni del Legislatore, lo strumento attraverso il quale le PMI italiane potranno crescere, sopravvivere e competere nel futuro. La collaborazione tra imprese diverrà sempre più un passaggio obbligato per consolidarsi ed affrontare le sfide dei mercati internazionali.

Come anticipato, le aggregazioni di imprese rappresentano un fenomeno dotato di una certa rilevanza economica e di una propria riconoscibilità giuridica nel tessuto industriale italiano, tuttavia le reti d'impresa, nella nuova concezione, consentono di superare, da un lato, il territorialismo dei distretti (che, peraltro, sono sempre stati forme di aggregazione di fatto, dove specifiche norme rivolte agli stessi non hanno purtroppo prodotto il seguito che si sperava), dall'altro, l'obsolescenza e la scarsa rispondenza dei modelli sperimentati nel passato.

Va delineandosi un modello di collaborazione che attraversa le forme di cooperazione già sperimentate ed è caratterizzato dalla stabilità delle relazioni e dal coordinamento delle risorse strategiche. Elementi distintivi del contratto di rete sono il perseguimento di obiettivi strategici, declinati in un programma comune di rete, e la capacità di autoregolazione delle imprese della rete stessa. Il fine di questa forma di collaborazione è la costruzione di ragnatele del valore fondate sulla condivisione di Know-how, competenze, saperi e standard qualitativi che si traducono in una maggiore capacità competitiva ed innovativa per le imprese della rete. A beneficiare di tale forma di cooperazione saranno soprattutto le piccole e le micro imprese che, aggregandosi, potranno superare i vincoli, il nanismo ed il localismo tipico di tali forme di impresa. Il contratto di rete potrà avere come oggetto lo svolgimento di un'attività economica in comune ovvero lo scambio di informazioni o di prestazioni di natura commerciale, tecnica o tecnologica ovvero, ancora, l'esercizio in comune di una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa. La normativa lascia quindi, alle imprese ampia autonomia di configurazione per i termini e i dettagli oggetto della collaborazione. La grande flessibilità connessa al contratto di rete risponde così alle esigenze delle Pmi che, tramite uno strumento altamente configurabile, potranno perseguire progetti sfidanti per accrescere, individualmente e collettivamente, la propria competitività sul mercato.

Sebbene le premesse siano ottimali, l'unico metro per valutare il livello di attrattività di questo istituto giuridico sarà, visto anche il fallimento di istituti analoghi in passato, la risposta concreta delle imprese: stanti le prime iniziative i giudizi ad oggi sembrano essere positivi, ancorché parziali. In questo senso si segnalano già diversi

progetti a partire dall'apripista RaceBo l'iniziativa promossa da Unindustria Bologna che ha visto come protagoniste 11 Pmi della "motor valley emiliana", subfornitrici di grandi imprese operanti nel settore dell'automotive, le quali hanno sottoscritto a Bologna il primo contratto di rete. Sempre a Bologna si rileva una seconda importante iniziativa in cui 15 aziende operanti nel settore meccanico hanno formalizzato, tramite la sottoscrizione di un contratto, una rete che operava *de facto* nell'area emiliana da oltre 20 anni. In Basilicata merita di essere menzionato il progetto, promosso dalla Confindustria locale, che ha visto 32 imprese sottoscrivere un contratto di rete che consentirà alle aziende partecipanti di interfacciarsi con i grandi operatori petroliferi insediati sul territorio; e ancora a Verona è stata formalizzata una rete di 18 aziende operanti nel settore della lavorazione dei funghi destinati alla GDO. Inoltre si registrano molte altre iniziative che si stanno sviluppando sul territorio nazionale.

Un sostegno importante alla promozione di tale forma di collaborazione si è rilevato da parte di Confindustria specialmente nella figura del bresciano Aldo Bonomi, Vicepresidente di Confindustria per le Politiche territoriali e distretti industriali, nonché Presidente di RetImpresa (l'Agenzia di Confindustria nata con l'obiettivo di promuovere le reti d'impresa), il quale è stato recentemente impegnato in una serie di incontri organizzati con le Associazioni di categoria e le Camere di Commercio sul territorio nazionale per sensibilizzare gli attori del sistema economico sulle potenzialità del contratto di rete di imprese.

In questo scenario potrà, peraltro, risultare determinate l'intervento delle istituzioni che dovranno fornire incentivi ed agevolazioni alle imprese, fondati su criteri selettivi di merito.

Ancorché sembri regnare un diffuso entusiasmo ed un ritrovato dinamismo intorno alle diverse iniziative a sostegno dei contratti di rete, pare evidente che la via per il successo di tale forma di collaborazione passerà necessariamente dalla fiducia e dalla motivazione a cooperare degli attori che costituiscono la rete.

La speranza dunque è che tale iniziativa non rimanga confinata sulla carta ma si sostanzi in interventi concreti ed efficaci che possano realmente consentire alle imprese italiane di collaborare e competere con successo sui mercati internazionali. Il contratto di rete deve essere letto come una scelta strategica a medio lungo termine e come una grande opportunità per superare i limiti dimensionali tipici delle imprese italiane.

Risulta, pertanto, fondamentale uno sforzo per superare l'egoismo e il familismo dei singoli imprenditori in quanto fare rete significa sopravvivere e collaborare per costruire il futuro senza rinunciare alla propria autonomia, alla propria storia e alla propria voglia di fare impresa. In questo contesto potrà assumere altresì rilievo il ruolo del Commercialista, in quanto tale figura dovrà innanzitutto informare, poi supportare e sensibilizzare gli attori del sistema economico sulle grandi potenzialità offerte dal contratto di rete.

Contratti di rete: relazioni Banca-Impresa e profili fiscali

Il tessuto industriale italiano caratterizzato da PMI sì creative, ma troppo spesso sottodimensionate e sottocapitalizzate, necessita di nuovi strumenti per essere competitivo. Il contratto di rete può rappresentare l'occasione di crescita per molte realtà italiane permettendo di superare i limiti tipici delle piccole aziende. Tale istituto giuridico quindi è volto a migliorare la posizione competitiva delle imprese della rete in termini di capitale umano, competenze, know-how, tecnologie ma può rappresentare anche uno strumento per facilitare il rapporto con il sistema bancario. Una delle più rilevanti problematicità per le PMI risiede storicamente nelle difficoltà ad accedere a linee di credito presso gli intermediari finanziari. Molte imprese, interfacciandosi con il mercato creditizio, infatti, hanno sofferto la severità delle disposizioni

di Basilea 2 e ancor più soffriranno l'imminente entrata in vigore di Basilea 3. In questo scenario assumono rilievo le agevolazioni procedurali per l'accesso al credito rivolte alle imprese appartenenti alla rete, sebbene non disciplinate espressamente dalla normativa vigente che, genericamente, prevede che alle imprese appartenenti ad una rete di imprese legalmente riconosciuta competono vantaggi amministrativi e finanziari. Da un lato, infatti, le reti d'impresa potranno godere di una revisione dei classici modelli di valutazione quantitativi del rischio di credito, in quanto la natura del soggetto e del progetto pongono la necessità di considerare gli aspetti qualitativi relativi alle prospettive ed al potenziale della rete. In questo senso le aziende che si costituiscono in una rete potranno beneficiare di un *rating* migliore in ragione di un programma strategico condiviso, di un capitale relazionale, di una dimensione considerevole ben superiore a quella della singola impresa e conseguentemente saranno agevolate nell'accesso al credito. La peculiarità soggettiva della rete richiede pertanto, in virtù della propria specificità, nuovi modelli per valutare le dinamiche di accesso al credito e di valutazione del rischio. In tal senso, giova segnalare che nei mesi scorsi è stato stipulato un accordo tra Confindustria, Barclays e l'Associazione Italiana Premio Qualità (Apqi) per la definizione di un nuovo modello di rating aziendale per le reti di imprese in cui si coniugano le classiche valutazioni di natura economica e finanziaria e le analisi di natura qualitativa legate al management e alla capacità di fare rete delle imprese. Dall'altro, alle reti di imprese si aprono soluzioni finanziarie alternative, non esplicitamente disciplinate dalla normativa in commento e ancora tutte da testare ed esplorare, che per caratteristiche strutturali sono precluse a piccole realtà isolate. In questa direzione potranno divenire rilevanti, *inter alia*, strumenti come le forme di prestito partecipativo e i bond di rete.

I primi, prestiti partecipativi, rappresentano un'operazione finanziaria a medio lungo termine che si colloca in una posizione intermedia tra un finanziamento classico e strumenti di partecipazione al capitale di rischio. Alla base dei bond di rete, invece, vi è l'emissione di obbligazioni che derivano dalla cartolarizzazione dei crediti bancari connessi ai prestiti concessi alle PMI che formano la rete.

Oltre a quanto descritto nel paragrafo precedente, in termini di potenzialità di miglior "concorrenzialità", che rappresenta il fulcro del contratto di rete, il Legislatore (in sede di conversione del DL 78/2010) ha previsto anche un'agevolazione fiscale per le imprese che partecipano ad una rete, anche se, per il momento, risulta essere molto limitata. L'agevolazione prevista infatti potrà essere fruita nel limite di 20 milioni per il 2011 e di 14 milioni per ciascuno degli anni 2012 e 2013.

Ai sensi della normativa vigente è disposto che una quota degli utili dell'esercizio (che trovano rispondenza in bilancio in un'apposita riserva di cui viene data informazione in nota integrativa), destinati al fondo patrimoniale comune dalle imprese che sottoscrivono o aderiscono a un contratto di rete, non concorrono alla formazione del reddito delle singole imprese se destinati alla realizzazione, entro l'esercizio successivo, degli investimenti previsti dal programma di rete comune. L'analisi della lettera della norma fornisce ulteriori requisiti necessari per beneficiare di tale agevolazione fiscale. *In primis* il programma di rete deve essere asseverato da organismi espressione dell'associazionismo imprenditoriale muniti dei requisiti previsti con decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze (ovvero da organismi pubblici individuati con il medesimo decreto). Finalità di tale asseverazione è la verifica dell'esistenza effettiva degli elementi fondanti del contratto di rete così da evitare che soggetti carenti dei requisiti disciplinati dalle disposizioni in commento possano fruire dei benefici fiscali connessi al contratto di rete. Accanto all'attività espletata dalle associazioni imprenditoriali vi è il controllo operato da parte dell'Agenzia delle Entrate che vigilerà sui contratti di rete e sulla realizzazione degli investimenti che hanno dato accesso all'agevolazione revocando i benefici indebitamente fruiti. Giova, peraltro, precisare che l'agevolazione è transitoria e può essere usufruita per gli utili realizzati fino al 31 dicembre 2012, nel limite di un milione di euro per singola impresa.

Per esperienza professionale abbiamo avuto modo di interfacciarci sia con Società padronali italiane che con grandi Multinazionali. Le prime, soprattutto quelle più strutturate, hanno ben resistito alla crisi in ragione della propria capacità del fare, di elevati gradi di flessibilità, di un network di relazioni forti. Le seconde, in considerazione del capitale umano e relazionale, di organizzazioni strutturate, di procedure standard consolidate e capacità finanziarie elevate risultano essere, di norma, avvantaggiate rispetto alle prime in un contesto globalizzato ed altamente competitivo. Tuttavia, cambiare il capitalismo familiare italiano, che ha rappresentato e rappresenta tutt'oggi il motore dell'economia italiana, non è né opportuno né conveniente. In questo scenario il contratto di rete potrebbe offrire lo strumento che consentirebbe alle PMI italiane di coniugare i propri punti di forza con i vantaggi dimensionali e la solidità finanziaria tipici delle grandi imprese.

Federico Venturi
Dottore commercialista

Matteo Poletti
Dottore in Economia