

PROGETTO C E A GRUPPO SERVIZI – RETE DI IMPRESE

Reti di imprese. (Art.3, co.4-ter-4 quinquies del decreto legge 10 febbraio 2009 n.5 conv. legge 9 aprile 2009 n.33, mod.art.1, co.1, L.23 luglio 2009, n.99; art.42, co.2 bis, decreto legge n.78/10 conv. Legge 30.07.2010 n.122).

Tema: dalla Rete spontanea alla Rete progettata.

Aspetto strategico.**Le reti di imprese.**

Si definiscono reti di imprese i contratti di aggregazione tra imprese con lo scopo di assumere forme organizzative tali da reggere alla pressione competitiva dei mercati globali.

Risulta essere "rete" quella moltitudine di rapporti che si possono instaurare tra imprese diverse, anche con dislocazioni geografiche differenti, nel presupposto però che tali imprese, coordinandosi tra loro, creino una massa critica operativa e funzionale superiore a quella espressa da ogni singola impresa della rete.

Gli esperti, ritengono che questa modalità possa "traghetare" le piccole e medie imprese (PMI) dall'attuale assetto, definito dagli studiosi "distrettuale" con imprenditori caratterizzati da un individualismo marcato, ad un "mercato globale della conoscenza" dove chi riuscirà a reggere le sfide sempre più cruciali dovrà necessariamente modificare la propria struttura a favore di "sistemi aziendali integrati".

Lavorando in rete, le singole competenze diventano un valore spendibile e dall'effetto moltiplicatore, grazie al sistema di rete, ogni soggetto è parte di un organismo più grande e complesso che può affrontare le istituzioni, i mercati esteri e le altre sfide che il mercato globale lancia e che una piccola e media impresa da sola non può affrontare.

Infatti l'innovazione che conta non si fa più da soli. Sempre più spesso bisogna muoversi verso l'obiettivo mobilitando alleati e risorse esterne, in aggiunta alle proprie.

Il tema delle reti, intesa come aggregazione e come forma di collaborazione tra imprese, in realtà, ha popolato il nostro sistema produttivo da secoli senza un riconoscimento giuridico specifico. Il legislatore nel 2009, *sentendo forte il vento della crisi economica globale e recessiva*, ha introdotto nell'ambito di una legge a sostegno dell'imprenditoria, un nuovo modello di contratto tra imprese, come se i precedenti e noti schemi fossero insufficienti. La norma è stata più volte oggetto d'integrazioni e ha subito il vaglio della Comunità Europea nell'ambito degli aiuti di Stato, ora la norma pur con strumenti normativi ancora da emanare, è disponibile.

CEA, forte di un'imprenditorialità lungimirante, ha creato già negli anni novanta una rete capillare di Centri di Assistenza con lo scopo di sviluppare strategie di differenziazione centrate sulla qualità del servizio e sulla formazione di un network italiano della sicurezza.

Gli obiettivi, in particolare, sono stati quelli di:

- migliorare la qualità del servizio di assistenza definendo procedure, standard e tecniche di erogazione;
- migliorare la preparazione delle figure professionali attraverso l'organizzazione di Corsi di formazione per fornire strumenti e metodologie necessarie allo svolgimento del lavoro quotidiano;
- promuovere l'immagine del Centro Assistenza sul mercato attraverso il marchio CENTRO ASSISTENZA QUALIFICATO CEA ESTINTORI;
- istituire il CENTRO TECNICO.

Oggi, occorre essere consapevoli che le reti aziendali sono una risposta tangibile ai mercati, sempre più difficili da presidiare, conquistare e mantenere.

La presenza di imprese low-cost sempre più forti e aggressive impone alle nostre aziende di investire, molto di più che in passato, in innovazione, qualità, marchi, significati, vendita di servizi.

Ecco l'opportunità di trasformare il nostro sistema di rete aziendale "spontanea", in un vero e proprio contratto giuridico, utile ad usufruire di tutti i vantaggi che lo strumento legislativo può fornire in tema fiscale, amministrativo e finanziario, nonché la possibilità di accedere al credito a condizioni vantaggiose.

Aspetto giuridico.

Il contratto di rete.

L'articolo 3, comma 4-ter del D.L. n. 5/2009, definisce il contratto di rete come quel contratto con cui:

"più imprenditori perseguono con lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato e a tal fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa".

Il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo comune incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso. Il contratto di rete è soggetto all'iscrizione nella sezione del Registro delle Imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante, l'efficacia del contratto inizia a decorrere da quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico di tutti coloro che ne sono stati sottoscrittori originari. Ai fini degli adempimenti pubblicitari, il contratto deve essere redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata e deve contenere, tra gli altri dati, anche gli obiettivi strategici di innovazione e innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti.

Quello che è importante comprendere è che il contratto di rete non costituisce necessariamente una nuova società, non ha un'entità giuridica propria, ma è un'alleanza che esce dall'ambito privatistico e che con la redazione e registrazione del contratto ottiene ufficiale riconoscimento e facilita le aziende collegate in vari ambiti.

Il contratto di rete può avere il compito di far apparire grandi i piccoli, attraverso lo strumento contrattuale e senza dover adottare forme più impegnative di integrazione strutturale, tipo fusioni, che determinano perdita di individualità e autonomia delle singole imprese.

E' necessario prendere atto che "apparentandosi" giuridicamente con un contratto di rete di imprese, si mantiene autonomia ed è altro rispetto ai consorzi aventi attività esterna, ed altro anche rispetto alle ATI, associazioni temporanee di imprese, che come suggerisce la definizione, sono temporanee.

Infatti si prevede che la rete possa:

- ⊕ intrattenere rapporti con le Pubbliche Amministrazioni e con enti pubblici, anche economici. Le domande, le richieste e le istanze e qualsiasi altro atto idoneo ad avviare ed eseguire il rapporto che si è instaurato, si intendono, per quanto riguarda gli effetti, riferiti alle imprese aderenti al contratto di rete;
- ⊕ inviare mediante un procedimento collettivo le richieste per l'accesso ad eventuali contributi di natura regionale, nazionale e comunitaria;
- ⊕ provvedere, se necessario, alla stipula di convenzioni, anche collettive, con istituti di credito ed intermediari finanziari;
- ⊕ stipulare, per conto delle imprese aderenti al contratto, negozi di diritto privato secondo le norme del mandato.

Inoltre in tema di ricerca e sviluppo, è prevista, al fine di accrescere la competitività delle PMI, nuove disposizioni per la diffusione delle tecnologie per l'innovazione.

Le forme contrattuali delle reti sono di molteplici tipologie: dalle reti cosiddette "leggere", ovvero utili al coordinamento strategico delle imprese aderenti, a quelle con un struttura giuridica più articolata, vere e proprie figure organizzative e con la necessità di un fondo comune per lo sviluppo del programma di rete.

In allegato, in sintesi, la formulazione di un contratto di rete, contratto tipico in quanto giuridicamente riconosciuto (allegato 1).

Aspetto fiscale.

Il fondo patrimoniale.

Anche in tema fiscale la normativa fiscale con gli ultimi provvedimenti, in particolare la Circolare n. 15/E del 14 aprile 2011 dell'Agenzia delle Entrate, ha messo a punto alcune agevolazioni cui hanno diritto le imprese che partecipano ad un contratto di rete.

Condizione imprescindibile per usufruire delle agevolazioni fiscali è la costituzione di un fondo patrimoniale comune della rete, comunque non obbligatorio.

L'agevolazione consiste in una sospensione da imposta per gli utili accantonati, relativi ai periodi di imposta 2011-2012, che vengano destinati al fondo comune per lo sviluppo della rete.

A tal fine è necessario soddisfare alcuni requisiti:

- l'imprenditore deve aver aderito alla rete e tale presupposto trova il suo perfezionamento con la pubblicità tramite l'iscrizione al Registro Imprese di appartenenza;
- l'utile dovrà essere destinato ad un'apposita riserva che recherà il nome della legge agevolativa;
- l'asseverazione del programma comune di rete da parte degli organismi individuati con il D.M. del 25 febbraio 2011, quali CNEL, espressioni di interessi generali di una pluralità di categorie e territori;
- gli investimenti risultati dal programma comune di rete asseverato devono essere eseguiti "entro l'esercizio successivo".

È importante, inoltre, sottolineare che ai fini del calcolo del termine ultimo per effettuare gli investimenti si deve prendere in considerazione non l'anno di maturazione degli utili accantonati, bensì quello in cui si è avuta la delibera con cui tale accantonamento è stato deciso.

L'agevolazione incontra il limite soggettivo massimo di 1.000.000,00 di euro su base annua, indipendentemente dal numero di reti alle quali aderisce l'imprenditore.

Questo non vuol significare che quello è il limite massimo di "investimento" ammissibile nella rete; infatti, il singolo può accantonare anche un importo superiore, ma in tal caso la sospensione d'imposta si applica comunque fino ad 1.000.000,00 di euro. In questo caso i vincoli di utilizzo vigono solamente fino a tale importo.

Possono verificarsi degli eventi interruttivi se:

- la riserva viene utilizzata per fini diversi (distribuzione ai soci, copertura di perdite di esercizio pregresse);
- viene meno l'adesione alla rete.

Al verificarsi di una di tali fattispecie, la riserva deve essere portata a tassazione nell'esercizio in cui si è verificato l'evento.

Importante precisazione è che al completamento del programma di rete la riserva resterà comunque in sospensione fino a quando non sarà utilizzata per scopi differenti dalla copertura delle perdite.

La sospensione vale per le imposte Ires ed Irpef, non per l'imposta Irap.

Aspetto commerciale.**Il mercato. Il mercato elettronico.**

CEA Gruppo Servizi Rete d'Imprese per la Sicurezza si propone di rivolgersi insieme al mercato con i seguenti obiettivi:

- ☉ diminuzione dei costi commerciali e ottimizzazione dei tempi di manutenzione
- ☉ concorrenzialità nella Pubblica Amministrazione

CEA Gruppo Servizi Rete d'Imprese per la Sicurezza si propone di entrare nel mercato digitale in cui le amministrazioni abilitate possono acquistare, per valore inferiore alla soglia comunitaria, i servizi offerti dalla Rete, con i seguenti obiettivi:

- ☉ leva per il rinnovamento dei processi di vendita
- ☉ accesso al mercato della Pubblica Amministrazione
- ☉ concorrenzialità e confronto diretto
- ☉ diminuzione dei costi commerciali e ottimizzazione dei tempi di vendita
- ☉ valorizzazione delle imprese in rete anche se di piccole dimensioni

Aspetto finanziario.**Il ruolo delle banche.**

E' sorprendente per certi aspetti, come la realtà delle reti di impresa sia finora complessivamente sfuggita al mondo bancario, la valutazione del merito di credito viene calcolata dalle banche soprattutto sulla base dei bilanci delle singole aziende, non vengono prese in considerazione le complesse relazioni che l'impresa presenta con il tessuto produttivo in cui si trova inserita.

Reperimento risorse bandi.

La normativa prevede, altresì, che debbano essere riservate alle reti di impresa risorse finanziarie agevolate, ancora in fase di definizione, provenienti da istituti di credito e dalla Comunità Europea.

In tema di aiuti regionali, per la Regione Emilia-Romagna è stato appena pubblicato il bando - 24 Maggio 2011 - a supporto del cambiamento tecnologico ed organizzativo: "Sostegno a progetti e servizi per la creazione di reti di imprese, per l'innovazione tecnologica e organizzativa nelle PMI" con scadenza il 01 Agosto 2011.

Potere negoziale con il sistema creditizio.

Per finalizzare l'argomento è necessario studiare le singole imprese, redigere il piano industriale di sviluppo complessivo, conseguentemente sarà possibile determinare tutti i vantaggi competitivi compreso i valori dell'incentivazione che in ogni caso sono assolutamente positivi.

Aspetto tecnologico.**Rete informatica.**

Per impattare fortemente sull'organizzazione della Rete verrà realizzato un portale Web con tecnologia CMS (Content Management System) per la condivisione dinamica di informazioni comuni e necessarie allo svolgimento delle attività. Gli accessi al portale saranno regolati da utenza e password per la gestione delle autorizzazioni alle varie funzionalità. Le informazioni potranno, con opportune interfacce, essere recuperate direttamente dai rispettivi software gestionali esistenti. Nel caso in cui la realtà non abbia a disposizione un proprio gestionale o

nel caso in cui i dati non siano accessibili, verrà realizzata un'interfaccia sul portale che permetta l'inserimento manuale dei dati da parte degli utenti.

Il portale Web sarà raggiungibile anche dai clienti finali che potranno così verificare lo stato avanzamento delle prestazioni erogate da CEA Gruppo Servizi Rete d'Imprese per la Sicurezza.

Aspetto comunicativo.
Pubblicità sociale.

CEA, azienda di riferimento nel settore della sicurezza e dell'antincendio, azienda moderna ed evoluta, crede che pur essendo il contratto di rete perfezionabile dalla normativa, sia un passaggio obbligato per affacciarsi ad una fase avanzata di imprenditorialità.

In Italia i contratti di rete di impresa sono circa cinquanta, in Emilia Romagna, ove esiste il fenomeno imprenditoriale delle microimprese di filiera nel settore della meccanica, si è prodotto il primo contratto di rete e la nostra regione ad oggi vanta il maggior numero di aziende collegate in rete.

CEA ritiene che il contratto di rete possa disciplinare i rapporti esistenti, dando attraverso la pubblicità camerale l'immagine di un gruppo coeso, interlocutore, titolato a dialogare con le istituzioni, la Pubblica Amministrazione, gli istituti di credito e possa accedere a bandi su base comunitaria.

Brand.

E' un'indicazione consigliata quella di assumere la denominazione:

C E A GRUPPO SERVIZI – RETE di IMPRESE per la SICUREZZA



Bibliografia.

Il Contratto di rete Cafaggi ed. Il Mulino.

Fare reti d'impresa Rullani ed. Il Sole 24 ore.

Rivista "il Fisco" 17/2011.

La Circolare Tributaria

Circolare mensile per l'impresa di Euroconference.