

Commissione “Commissione Finanza Agevolata”

Unione Giovani Dottori Commercialisti ed
Esperti Contabili di Cosenza



LE RETI D'IMPRESA

FRANCESCA RISO

Delegato del Consiglio Direttivo UGDCEC di Cosenza

STEFANIA NITTI	Presidente
GIOVANNA CHIARELLI	Segretario
ANDREA BARATTA	Componente
PATRIZIA BORDINA	Componente
FRANCESCO GALLUCCI	Componente
VIRGINIA GROSSO	Componente
LANFRANCO IAZZOLINO	Componente
VALENTINA LE PIANE	Componente
MONICA MERIGO	Componente
ALBA ROSA PORCO	Componente
RESY SALERNO	Componente
DANIELA SCAGLIONE	Componente
DANIELA SEMERARO	Componente
VINCENZO SORRENTINO	Componente
ADRIANO TANCREDI	Componente



Sommario

INTRODUZIONE.....	2
IL CONTRATTO DI RETE: OBBLIGHI E ADEMPIMENTI CIVILISTICI	3
COME CREARE E/O ADERIRE A UNA RETE DI IMPRESA	12
MEMORANDUM PER LE IMPRESE.....	20
AGEVOLAZIONE E FINANZIAMENTI A FAVORE DEGLI ADERENTI ALLA RETE	27
INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE RETI D'IMPRESA	47
IL CASO: RETI D'IMPRESA E START UP INNOVATIVE	50

INTRODUZIONE

Il mercato italiano è caratterizzato da micro, piccole e medie imprese per le quali risulta difficile la ricerca ed il mantenimento di un equilibrio tra appartenenza al territorio, innovazione e partecipazione ai mercati internazionali.

Le reti d'impresa possono rappresentare lo strumento giuridico adatto ad ottenere la dimensione necessaria per competere sui mercati globali, lasciando allo stesso tempo ad ogni impresa il mantenimento della sua indipendenza ed identità.

In linea generale, le reti riproducono una forma di aggregazione di imprese attorno ad un progetto comune od, in forma più strutturata, possono portare alla stipulazione di contratti di rete maggiormente vincolanti e garantiti.

Per ovviare alle carenze ed alle limitazioni che frenano lo sviluppo e la competitività del Made in Italy, le reti d'impresa – in un clima di rispetto e fiducia reciproca fra i partecipanti – possono rappresentare uno strumento importante per l'ulteriore crescita del settore.

IL CONTRATTO DI RETE: OBBLIGHI E ADEMPIMENTI CIVILISTICI

Perché la Rete: *“Quando due uomini si incontrano e si scambiano un dollaro, ciascuno va via con un dollaro. Se due uomini si incontrano e si scambiano un’idea, ciascuno va via con due idee.”* (T. Jefferson)

1. DEFINIZIONE DEL CONTRATTO DI RETE E FINALITA’

L’art. 42 della Legge n. 122/2010, al comma 2 bis definisce il contratto di rete come un accordo tra più imprenditori al fine di perseguire lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato.

A tal fine essi 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 tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune uno o più attività rientranti nell’oggetto della propria impresa.

Il contratto di rete può essere visto come una risposta del legislatore alla necessità di normare una realtà organizzativa, già presente nel territorio italiano da diversi anni e che sembrava rispondere efficacemente alle esigenze aggregative delle imprese in risposta alla crisi economica ed alle nuove sfide dettate dalla globalizzazione economica.

Tuttavia il discorso sul contratto di rete non può proseguire senza un opportuno excursus normativo, visti i diversi interventi del legislatore in materia nel corso degli anni.

2. IL RIFERIMENTO NORMATIVO: EXCURSUS STORICO

Nella gestazione del disposto normativo si sono avvicinati cinque diversi interventi legislativi, tutti mossi dalla costante volontà di promuovere lo sviluppo delle imprese italiane.

La prima normativa in materia di reti di imprese si registra con l'art. 6- bis D.L. n.112 del 2008, convertito dalla L. 6 agosto 2008, n. 133. Tale norma introduceva positivamente le categoria delle reti di imprese e della catena di fornitura, fornendone una prima definizione di base nell'ambito di taluni obiettivi di politica economica e stabilendone la disciplina attraverso il rinvio ad un successivo, mai emanato, decreto di individuazione delle singole fattispecie. Le reti di imprese venivano ivi definite al comma 2 dell'art. 6- bis L. 133 del 2008, quali ***“libere aggregazioni di singoli centri produttivi coesi nello sviluppo unitario di politiche industriali, anche al fine di migliorare la presenza nei mercati internazionali”*** finalizzate allo sviluppo del sistema industriale rafforzando ***“le misure organizzative, l'integrazione per filiera, lo scambio e la diffusione delle migliori tecnologie, lo sviluppo di servizi di sostegno e forme di collaborazione tra realtà produttive”***.

Nel 2009, il Legislatore ha ripreso l'argomento introducendo, nel nostro Ordinamento, la previsione del contratto di rete con il D.L. n. 5/2009 (conv. con L. n. 33/2009). L'art. 3, comma 4-ter della predetta legge definisce il contratto di rete come ***“il contratto con cui due o più imprese si obbligano ad esercitare in comune una o più attività economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato.”***

A breve distanza di tempo, la disciplina è stata modificata con legge n. 99 del 23 luglio 2009, (“Disposizioni per lo sviluppo e l'internazionalizzazione delle imprese, nonché in materia di energia”). Fin dalle prime modifiche introdotte con la Legge n. 99/2009, l'impianto normativo è parso assumere maggior definizione, venendo introdotta la previsione che in contratto siano indicati gli obiettivi strategici atti a dimostrare il miglioramento della capacità innovativa e della competitività sul mercato.

Si è introdotta la previsione che in contratto siano indicate le modalità di adesione di altre imprese, conferendo così al contratto la configurazione di contratto **“a struttura aperta”**. Il legislatore ha previsto, inoltre, in maniera esplicita che al fondo comune si applichino, in quanto compatibili, le norme sul fondo consortile di cui agli artt. 2614 e 2615 c.c.. Il testo è stato corredato di una serie (commi 4 ter.1 e 4-ter 2.) di previsioni volte a disciplinare e agevolare l’attuazione di procedure di programmazione negoziata con la P.A., procedure di interventi di garanzia per l’accesso al credito, per l’utilizzazione di strumenti e tutela dei prodotti italiani ed allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione.

A meno di un anno dall’introduzione delle modifiche sopramenzionate, l’attività del nostro legislatore è tornata a concentrarsi sul contratto di rete e con l’art. 42, rubricato **“Reti di imprese”**, del D.L n.78 / 2010 (conv. con L. n. 122/2010), è stato riformato e modificato il testo delle disposizioni disciplinanti il contratto di rete.

L’art. 42 del d. l. 78/2010, con i suoi sette commi, ha riscritto il dettato normativo dei commi 4-ter e 4-quater del D.L. n. 5/2009 e s.m.i. e, sempre in un’ottica incentivante, oltre ai benefici già esistenti in materia di **“Distretti Produttivi”** sopra menzionati, ha riconosciuto ulteriori vantaggi fiscali, amministrativi e finanziari, nonché la possibilità di stipulare convenzioni con l’A.B.I.

In particolare, alle imprese sottoscrittrici di un contratto di rete, che abbiano destinato utili alla realizzazione delle attività previste nel programma comune, è stato riconosciuto un beneficio fiscale, sotto forma di una sospensione di imposta, per gli utili maturati nel triennio 2010-2012.

Le modifiche introdotte con l’intervento del 2010 hanno inciso profondamente sulle caratteristiche di struttura della fattispecie, ridisegnando l’istituto nei suoi profili essenziali: sono stati diversamente e più attentamente disciplinati alcuni profili attinenti all’oggetto, al fondo patrimoniale, alla governance ed alla rappresentanza, nonché al diritto di recesso.

Questo era l’assetto delle disposizioni normative che, sommariamente, poteva esser descritto fino all’estate del 2012, quando il legislatore, con la L. n. 134 /2012 di

conversione del D.L. n.83/2012 (cd. **Decreto Sviluppo**) è nuovamente intervenuto sull'intero impianto del testo normativo. Con la novella de qua, il legislatore ha previsto espressamente che la rete (dotata di fondo) possa acquisire soggettività giuridica, collegando questa opzione ad una mera differenziazione sul piano degli adempimenti pubblicitari da eseguirsi per iscrivere il contratto al Registro Imprese. Nel contempo, con il medesimo intervento legislativo, è stato previsto un regime di responsabilità limitata al fondo patrimoniale per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma comune; e, come corollario di questa previsione, è stato introdotto l'obbligo di redazione e deposito annuale di una situazione patrimoniale.

A due mesi di distanza, con successivo intervento (D.L. n. 179/ 2012 cd. "**Decreto Sviluppo Bis**"), questo particolare aspetto è stato fatto oggetto di una precisazione: il legislatore ha chiarito che l'acquisto di soggettività giuridica consegue ad una scelta che le parti devono effettuare, giacché il contratto di rete, in assenza di volontà delle parti contraenti (volontà che si esprime con l'iscrizione in apposito posizione nel Registro Imprese), di per sé, o per usare il linguaggio informatico, di default, non costituisce un autonomo soggetto giuridico.

Il testo normativo presentA precedentemente alle novità del 2012 contemplava un periodo iniziale in cui veniva sommariamente definito il contratto di rete e seguiva la previsione dei requisiti che il contratto doveva presentare. In seguito all'intervento operato con la legge n.134/2012 la struttura si articola in maniera disomogenea: all'introduzione contenente una definizione del contratto, segue ora un lungo periodo in cui viene dettata una sub-disciplina relativa al profilo della responsabilità patrimoniale del contratto ed alla forma dello stesso. Viene, a tal proposito, introdotta la possibilità che il contratto sia redatto anche nelle forme dell'atto firmato digitalmente ex art. 24 e 25 D.Lgs. 82/2005 (cd. **Codice Amministrazione Digitale**). Segue l'enunciazione dei requisiti che il contratto deve presentare (elenco ritoccato in alcuni tratti dal legislatore dell'estate 2012) e poi, al comma 4-quater, è stata inserita la previsione che per la comunicazione al Registro delle Imprese delle modifiche contrattuali, trovi applicazione un meccanismo semplificato. In forza di questa previsione, infatti, le modifiche al

contratto dovranno esser redatte e depositate, per l'iscrizione, a cura di una delle imprese della rete (la cd. **Impresa di Riferimento**) presso la sezione del Registro delle Imprese in cui è iscritta la medesima impresa; sarà poi cura di questo ufficio del Registro comunicare la modifica a tutti gli uffici del Registro delle imprese presso cui sono iscritti gli altri partecipanti al contratto. Questi ultimi provvederanno ex officio ad annotare le modifiche. Dopo questa previsione la novella ne introduce un'altra di carattere pubblicitario, ma con rilevanti conseguenze sostanziali. Va premesso che precedentemente a questa novella, la pubblicità legale del contratto di rete era prevista ed organizzata solo ed esclusivamente su base soggettiva ossia il contratto trova(va) pubblicità presso la posizione (al Reg. Imprese) delle imprese retiste, e proprio qui è stata inserita la novità che concerne la possibilità che la rete, quando dotata di fondo comune, si iscriva nella sezione ordinaria del Registro delle Imprese nella cui circoscrizione è istituita la sede, occupando una "propria posizione" e, così facendo, la rete acquista soggettività giuridica.

Di fronte al quadro generato con le modifiche apportate con la L. n. 134/ 2012 e così, ad ottobre dello stesso anno, con il D.L. n.179/2012 (cd. Decreto Sviluppo bis), è parso urgente un re-intervento legislativo sulla norma per precisare che il contratto di rete, anche se dotato di fondo patrimoniale e di organo comune, non per questo costituisce un soggetto giuridico, salvo che le parti contraenti non optino per l'acquisto della soggettività, in questo caso ricorrendo agli adempimenti pubblicitari previsti. Ancora *extremis calamis*, con il Decreto Sviluppo bis il legislatore ha ridefinito qualche elemento: è stata rimossa la previsione, di cui al punto 1), la quale, richiedendo che la pubblicità del contratto avvenisse nel Registro delle Imprese del luogo in cui ha sede la rete, avrebbe potuto generare situazioni di incertezza. Infatti, in ottemperanza a tale previsione, una rete, nell'ipotesi in cui fosse stato previsto di fissarne la sede in una circoscrizione diversa da quella delle imprese retiste, avrebbe potuto trovarsi iscritta in "quella" sezione ordinaria da cui scaturisce l'acquisizione di soggettività. Giacché l'acquisizione non parrebbe rimessa ad una scelta che le parti abbiano da compiere in maniera espressa in atto, ma dalla semplice esecuzione di un adempimento

pubblicitario, si è paventato il rischio che, a determinate condizioni, per ottemperare al requisito inserito, dalla L. n. 134/2012, sub 1) del comma 4-ter, ci si trovasse ad aver generato, inconsapevolmente, con un contratto di rete un nuovo soggetto giuridico. Altra modifica operata nel tentativo di dare una coerenza logica e sistematica alle previsioni in esame, è consistita nel ripristinare sub lett. e), dove la norma prevede l'ipotesi della rappresentanza in capo all'organo comune, la previsione della rappresentanza con spendita del nome non solo della rete (come previsto ex L. n. 134) ma anche delle imprese retiste quando la rete non sia un autonomo soggetto. In sede di conversione del D.L. n.179, ossia con L. n. 221/2012 è stata aggiunta una precisazione: nel precedente intervento estivo, infatti, era stato indistintamente previsto che il requisito di forma per la redazione del contratto di rete fosse soddisfatto anche con il mero impiego dell'atto firmato digitalmente ai sensi dell'art. 24 d.lgs. 82/2005, dimenticando che una norma del nostro codice civile (art. 2189 c.c.) richiede che gli atti da depositarsi al Registro Imprese siano autenticati. Con la legge di conversione del Decreto Sviluppo bis la disposizione è stata (parzialmente) ricondotta nell'alveo dei principi del sistema, prevedendo che nel caso in cui la rete acquisti la soggettività giuridica, il contratto debba esser redatto per atto pubblico, scrittura privata autenticata o atto firmato digitalmente ai sensi dell'art. 25 D.Lgs. n. 82/2005. Per quanto con il Decreto Sviluppo bis e relativa legge di conversione si sia cercato di correggere, in alcuni punti, la norma, ciononostante è mancata l'attenzione per la disciplina transitoria. Nulla è stato previsto in ordine alla disciplina da applicare ai contratti stipulati ante novelle del 2012, dovendosi pertanto, di volta in volta, fare ricorso ai principi generali.

Con l'Art. 1 della Legge n. 228 del 2012 è stato introdotto un credito d'imposta per le imprese e le Reti d'impresa che investono direttamente in ricerca e sviluppo o affidano attività di tale ambito a Università, Enti Pubblici di ricerca, Organismi di ricerca (L. 228/2012, art. 1, c. 95 e 96). Infine, si riporta l'articolo 11, intitolato "Internazionalizzazione delle imprese", del Decreto Ministeriale dell'8 marzo del 2013. Questo articolo si riferisce, in generale, agli interventi per l'internazionalizzazione delle imprese e per l'attrazione di investimenti dall'estero. In riferimento al Contratto di Rete,

si rilevano le seguenti affermazioni (D.M. 8/3/2013, art. 11, c. 1 e 2): *“Al fine di promuovere e favorire la penetrazione e il radicamento delle imprese italiane nei mercati esteri, il Fondo interviene, (...), a sostegno di programmi realizzati da imprese che, (...), sono volti a: a) elaborare adeguati modelli distributivi sui mercati internazionali; b) lo sviluppo di piattaforme e-commerce e di franchising per le PMI; c) la diffusione e la tutela del Made in Italy nei mercati esteri; d) la partecipazione a manifestazioni e fiere internazionali; e) la partecipazione a gare internazionali; f) la realizzazione di una strategia di internazionalizzazione anche attraverso l'accrescimento e la valorizzazione del capitale umano”. “Gli interventi del Fondo di cui al comma 1 sono definiti, (...), attraverso bandi o direttive nell’ambito dei quali sono attribuite specifiche priorità ai programmi: a) realizzati congiuntamente da più imprese tramite il ricorso allo strumento del Contratto di rete o ad altre forme contrattuali di collaborazione; (...)”.*

3. TIPOLOGIE DI RETI E DIFFERENZE LEGISLATIVE

Le reti di imprese oggi in essere si basano su contratti ispirati a norme differenti, sostanzialmente riconducibili a due diverse previsioni normative, a seconda del momento in cui la rete è stata creata.

Quelle create tra il 12 Aprile 2009 e il 30 Luglio 2010, il cui contratto è stato redatto sulla base delle norme contenute nei commi 4 ter, 4 quater e 4 quinquies dell’art. 3 della legge 33/2009, per le quali il contratto di rete, redatto per atto pubblico o scrittura privata autenticata, deve indicare:

- a) la denominazione sociale delle imprese aderenti alla rete;
- b) l’indicazione delle attività comuni alla base della rete;
- c) l’individuazione di un programma di rete che contenga l’enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascuna impresa partecipante e le modalità di realizzazione dello scopo comune da perseguirsi attraverso l’istituzione di un fondo patrimoniale

comune, in relazione al quale sono stabiliti i criteri di valutazione dei conferimenti che ciascun contraente si obbliga ad eseguire per la sua costituzione e le relative modalità di gestione, ovvero mediante ricorso alla costituzione di ciascun contraente di un patrimonio destinato, ai sensi dell'art. 2447 – bis, primo comma, lettera a) del codice civile;

d) la durata del contratto e le relative ipotesi di recesso;

e) l'organo comune incaricato di eseguire il programma di rete, i suoi poteri, anche di rappresentanza, e le modalità di partecipazione di ogni impresa all'attività dell'organo;

f) l'iscrizione nel registro delle imprese ove hanno sede le imprese contraenti.

Quelle create dopo il 30 Luglio 2010, il cui contratto è redatto sulla base dell'art. 42 della legge 122/2010 che ha riscritto i commi 4 ter e 4 quater dell'art. 3 della legge 33/2009, da cui si evince, che ai fini degli adempimenti pubblicitari (comma 4 – quater), il contratto deve essere redatto per atto pubblico o scrittura privata autenticata e deve indicare:

a) il nome, la ditta, la ragione o denominazione sociale di ogni partecipante per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva;

b) l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate tra gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi;

c) la definizione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante, le modalità di realizzazione dello scopo comune e qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo nonché le regole di gestione del fondo medesimo; se consentito dal programma, l'esecuzione del conferimento può avvenire anche mediante apporto di un patrimonio destinato ai sensi dell'art. 2447 – bis, primo comma, lettera a), del codice civile;

d) la durata del contratto, le modalità di adesione di altri imprenditori, e se pattuite

le cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto, ferma restando in ogni caso l'applicazione delle regole generali di legge in materia di scioglimento totale o parziale dei contratti plurilaterali con comunione di scopo;

e) se il contratto prevede l'istituzione di un organo comune di gestione, per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, di tale soggetto si devono indicare il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale, nonché i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto come mandatario comune, nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto. Salvo che sia diversamente previsto dal contratto, l'organo comune agisce in rappresentanza degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti interventi di garanzia per l'accesso al credito ed in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall'ordinamento, nonché all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela di prodotti e marchi di qualità o di cui sia adeguatamente garantita la genuinità della provenienza;

f) le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune che non rientri, nel caso dell'istituzione di un organo comune, nei poteri di gestione conferiti a tale organo, nonché le norme, qualora il contratto preveda la modificabilità a maggioranza del programma di rete, relative alle modalità di assunzione delle decisioni di modifica del programma medesimo.

g) Il contratto di rete è soggetto a iscrizione nella sezione del registro delle imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante e 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. Pertanto, dal confronto tra le due normative, emerge un maggior intervento normativo sugli aspetti sostanziali del contratto di rete con maggiore attenzione alle norme che regolano l'istituzione ed i poteri dell'organo comune incaricato di gestire la rete.

COME CREARE E/O ADERIRE A UNA RETE DI IMPRESA

Il contratto di rete è uno strumento giuridico innovativo, introdotto nell'ordinamento italiano nel 2009, con il quale due o più imprese si obbligano attraverso un contratto ad esercitare in comune una o più attività economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato (art. 3 della Legge n. 33 del 9 aprile 2009, di conversione del D.L. n. 5 del 10 febbraio 2009).

La *capacità innovativa* è intesa come possibilità per l'impresa di accedere, proprio in virtù dell'appartenenza alla rete, allo sviluppo delle proprie ovvero a nuove opportunità tecnologiche.

La *competitività sul mercato* è intesa quale possibilità di incrementare la capacità concorrenziale dei membri della rete/della rete stessa, nel mercato nazionale e/o internazionale.

Più precisamente, con tale formula aggregativa le imprese c.d. "retiste" si obbligano sulla base di un programma comune a collaborare in forme ed ambiti predeterminati attinenti all'esercizio della proprie attività, oppure a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica/tecnologica, o ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa. Come fattispecie giuridica, il contratto di rete è stato pensato esclusivamente per i soggetti che rispondono ai requisiti di cui all'art. 2082 c.c. "è imprenditore chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi"; si distingue da altre forme di collaborazione imprenditoriale perché i suoi membri perseguono obiettivi strategici comuni di crescita, piuttosto che finalità di mera natura reddituale ed economica.

COME METTERSI IN RETE

In una rete di imprese devono partecipare almeno due imprenditori e poiché la rete di impresa non ha né dipendenti né asset materiali ed immateriali, la rete di impresa gravita sulle risorse tecniche, economiche ed umane esistenti e potenziali delle aziende retiste. La diversità tra i soggetti è certamente un elemento caratteristico e vincente del contratto di rete e, in qualche caso, la creazione di una rete di impresa si configura come un processo di cambiamento che influenzerà in modo determinante la missione e la strategia dell'azienda retista.

La considerazione avanzata sull'importanza del riconoscere e valutare le diversità dei soggetti retisti, porta ad affrontare la creazione di una rete di impresa partendo dalle analisi di come gli aspetti culturali e organizzativi dei potenziali retisti (gli imprenditori) possono incidere sulla vita della futura rete.

FASE 1 -Cogliere e valorizzare le differenze

Il percorso per “mettersi in rete” inizia proprio dall'analisi e valutazione degli elementi che rendono differenti i soggetti che intendono mettersi in rete.

Per le imprese esistenti il fatturato, la redditività, la managerialità della struttura organizzativa, la notorietà del marchio, la reputazione, la capacità di innovazione, la conformità legale sono alcuni indicatori che consentono di valutare il differenziale tra le aziende potenzialmente retiste.

Per i soggetti che con il contratto di rete daranno luogo ad una nuova attività, l'esperienza professionale e manageriale maturata, i contesti organizzativi e di business in cui si è operato, le aspettative e le motivazioni sono alcuni tra gli indicatori che possono favorire o ostacolare la creazione della rete. Affrontare l'esperienza di condividere il proprio patrimonio di tecnologia, prodotto, cliente e in altri termini il know-how accumulato in molti anni di lavoro richiede un'attenta

analisi delle proprie aspettative e motivazioni.

Il successo di una rete di impresa si fonda sul passaggio dei soggetti imprenditori da uno stile di leadership imprenditoriale ad uno stile di leadership manageriale. In altri termini, valutare su come i soggetti sono arrivati a manifestare l'interesse di mettersi in rete e le caratteristiche dei loro imprenditori consentono di identificare le aree a maggior rischio di conflitto e a valutare come devono essere distribuiti i poteri nel programma di rete.

FASE 2 - Fissare la Road Map strategica

Per “fare rete” si necessita una chiara, oggettiva e condivisa definizione degli obiettivi di breve, medio e lungo periodo alla base dell'esigenza di creare una rete di impresa. L'adesione ad una Rete implica costi ed obblighi oltre che potenziali benefici e dunque la decisione di dove andare (la strategia) deve essere supportata da elementi concreti e non solo, qualora vi siano, da incentivi fiscali. Una strategia è la descrizione di un piano d'azione di lungo termine usato per impostare e successivamente coordinare le azioni tese a raggiungere uno scopo predeterminato.

La strategia si applica a tutti i campi in cui per raggiungere l'obiettivo sono necessarie una serie di operazioni separate, la cui scelta non è unica e/o il cui esito è incerto.

FASE 3 - Individuare e nominare un coordinatore

La gestione degli incontri tra le imprese retiste spetta ad un coordinatore. L'attribuzione del ruolo di “manager o gestore” del gruppo di lavoro che deve far nascere la rete, può essere già stato stabilito all'inizio o può venir riconosciuto alla persona che risulterà essere in grado di gestire con autorevolezza (e non autorità) gli interessi dei singoli verso l'interesse della futura rete.

La decisione deve essere presa con attenzione in quanto può avere ripercussioni

sull'Ego della persona (non dimentichiamoci che ciascuna persona coinvolta nella Rete è abituata a prendere decisioni apicali nella propria azienda). La conduzione degli incontri, per la costituzione della Rete, spetta al coordinatore o al leader che da un lato sperimenta la sua capacità nel gestire le aspettative e le motivazioni del gruppo dall'altro assume via via la responsabilità delle decisioni.

Durante gli incontri di allineamento e di messa a punto degli obiettivi economici e reddituali si affrontano momenti di complessità che richiedono un continuo esercizio di semplificazione per risultare comprensibili a tutti.

Ovviamente il coordinatore è tale se sa organizzare le riunioni, rispettare e fare rispettare i tempi e i contenuti degli incontri, rispettare il ruolo di tutti i retisti, rendicontare e verbalizzare i risultati e le decisioni delle riunioni, affidare compiti e monitorarne il raggiungimento

FASE 4 - Definire il Business Plan

Il progetto deve essere documentato in un "business plan" con una possibile articolazione in:

- Ambito e Premessa: in cui si evidenziano i presupposti, i bisogni che si intendono soddisfare, gli aspetti di innovatività;
- Scopi della Rete: in cui si esplicita la strategia individuata, gli indicatori critici di successo, l'elenco degli obiettivi di breve e lungo periodo, gli indicatori di misura dei risultati;
- Risultati e benefici attesi: suddivisi tra quelli in relazione alle attività della rete e quelli verso le attività di ciascun retista;
- Gli strumenti per conseguire gli scopi della Rete che variano a seconda della tipologia di prodotto/servizio da erogare;

-
-
- *Il funzionamento della Rete* specificatamente agli aspetti organizzativi, consultivi e decisionali;
 - *Il Budget della rete*: certamente l'individuazione delle attività non può prescindere da una valutazione dei costi e quindi della sostenibilità degli stessi. Pertanto il Business Plan avrà allegati i conti economici previsionali per fase/attività con loro suddivisione in quote affidate agli investimenti di ogni specifico retista.

FASE 5 - Definire il programma di Rete

Questa fase riguarda la predisposizione del programma di rete con i contenuti stabiliti dalla Legge. Nel programma di Rete rientrano i diritti e gli obblighi dei partecipanti e le modalità di realizzazione dello scopo comune. In pratica si effettua la selezione delle attività che dovranno essere svolte “in rete”, cui ragguagliare i diritti e gli obblighi negoziali dei contraenti. Tale profilo dell'accordo interaziendale rappresenta il nucleo essenziale della trattativa e che alle clausole inerenti è necessario prestare particolare attenzione, poiché le stesse, in definitiva, stabiliscono “come si fa rete” nel caso specifico. La definizione di diritti ed obblighi rappresenta infatti la traduzione in termini giuridici delle modalità di attuazione della rete fra le parti, e da essa dipende la possibilità di conseguire l'obiettivo strategico; rappresenta altresì il campo in cui si confrontano le diverse istanze della classe imprenditoriale, fra esigenze di collaborazione e “istinto” di competizione. Un aspetto importante riguarda la definizione delle attese di ritorno economico e come tali risultati si suddividono tra le diverse aziende retiste. Sappiamo bene come, quando si toccano gli interessi economici dei singoli (ai singoli retisti spetta il compito di erogare i servizi/prodotti della rete), una difficoltà consista nella capacità di far accettare il valore del proprio contributo. La rete, infatti, fonda e attua il proprio scopo di ritorno economico attraverso il processo di generazione del valore inteso come moltiplicatore del valore aggiunto dei singoli ed è per questo che riteniamo importante che le “premesse” di ciascun retista siano al termine di questa fase

diventate “promesse” della rete nei confronti del mercato.

FASE 6 - Predisporre e approvare il contratto.

Elemento essenziale è la fase della predisposizione del “Contratto di Rete e la condivisione del “Programma di Rete”.

I temi critici da concordare tra le parti, di questa fase:

- La durata del contratto e le regole per le eventuali “uscite” ed “entrate” nella rete;
- La valutazione dei conferimenti (sia in natura che economici), anche in ottica di successivi ampliamenti della compagine sociale;
- La definizione delle regole di voto nell’Assemblea e nell’Organo Comune (es. quorum costitutivo e deliberativo), ricordando che quorum elevati comportano rigidità e che è necessario stabilire maggioranze che consentano l’efficienza delle reti. Solitamente le reti piccole (3-4 aderenti) preferiscono agire con voti all’unanimità, mentre le reti più allargate funzionano con maggioranza semplice, considerando che non sempre vale la regola che “una testa un voto” tipo cooperativo, ma più spesso si privilegia la scelta di tarare le quote deliberative sulla base anche delle esposizioni economiche dei retisti investite nella rete;
- La definizione delle materie delegate all’Organo Comune della Rete, e per conseguenza quelle di competenza dell’Assemblea dei Retisti; la scelta di un organo comune monocratico, rispetto a quella di un “Direttivo” plurale obbedisce ad esigenze operative; anche in questo caso, vale la raccomandazione di rispondere a criteri “operativi” e di buon senso, rispetto che a quelli più strettamente “politici” e di opportunità. E’ bene anche separare i compiti di gestione, da quelli di vigilanza.
- La definizione delle regole di gestione del fondo patrimoniale, che dovranno essere allineate a quelle più ampie di gestione delle attività della rete. Se l’attività

della rete comporta un flusso di risorse finanziarie bisognerà predisporre un sistema di rilevazione contabile idoneo. Ricordiamo inoltre che l'utilità del fondo risiede anche qualora si decidesse di accedere ai meccanismi di agevolazione fiscale, oppure per la valutazione del rating bancario, qualora si necessitasse di finanziamenti. Il Fondo ha inoltre valore di patrimonio autonomo o valore di indipendenza e non dimentichiamoci che molto più praticamente, l'utilizzo del Fondo può servire come cassa per gestire la rete.

- La definizione di un regolamento interno e di un "Codice Etico" o Modello Organizzativo (rif. D.Lgs 231/1) volti, ad esempio, a definire il soggetto che si assumerà la responsabilità dell'esecuzione del contratto di rete, alle modalità per l'individuazione delle persone che si faranno operativamente carico dell'attività della rete etc. Il Codice Etico rappresenta "la summa" dei codici etici delle Società Retiste ed agisce da "collante" dei medesimi. In alcuni casi, i comportamenti e le regole di funzionamento sono anche formalizzati in una Carta dei Servizi della rete.

FASE 7 - Comunicare e rendicontare i risultati.

La comunicazione interna ed esterna alla Rete è un processo chiave che deve avere una propria struttura di strumenti, di modalità e di responsabilità coerenti con le diverse tipologie di comunicazione previste in ogni fase del processo di creazione e gestione del contratto di rete.

La rendicontazione dei risultati consente di attuare quel processo di gestione partecipato e responsabilizzato al fine di individuare le azioni preventive e correttive tipiche di un sistema di gestione al quale si potrebbe certamente ispirare la gestione di una rete di impresa.

Pertanto è raccomandabile di affiancare ad ogni azione definita nel Programma di Rete, un sistema di monitoraggio dei risultati conseguiti con indicatori di prestazione e target (quantificati ove possibile).

Tali aspetti devono essere oggettivabili in modo da consentire all'Organo Comune, in sede di consuntivo, di tirare le somme sul contributo fattivo che ogni retista sta conferendo al network, per procedere eventualmente anche alle ridefinizione delle quote e delle partecipazioni nella Rete.

FASE 8 - La sottoscrizione e il deposito del contratto di rete.

L'ultima fase è la sottoscrizione del contratto di rete e il deposito per l'iscrizione del contratto nel registro delle imprese. Per la sottoscrizione, è ovviamente è fondamentale che la firma, anche digitale, sia apposta dal legale rappresentante dell'impresa, o da un suo delegato, ed in tal caso occorrerà allegare al contratto la delega, per dimostrarne la validità. Per quanto riguarda l'iscrizione del contratto di rete nel registro delle imprese, occorre utilizzare le apposite modulistiche per l'iscrizione del contratto di rete nel registro delle imprese, anche nel caso di firma digitale.

L'adempimento dell'iscrizione del contratto di rete nel registro delle imprese presso la Camera di commercio competente per territorio da parte di ciascun partecipante è particolarmente importante, in quanto tale adempimento costituisce, per espressa disposizione di legge, una condizione per l'efficacia del contratto stesso.

Questo vuol dire che il soggetto esecutore non potrebbe avviare alcuna attività prima dell'iscrizione del contratto di rete da parte di tutte le imprese aderenti, se non assumendosene personalmente la responsabilità, anche in termini patrimoniali.

Nel caso in cui la Rete avesse fondo patrimoniale e soggetto esecutore, e le imprese intendessero attribuire alla Rete soggettività giuridica, allora sarà sufficiente una sola iscrizione del contratto, da effettuare presso il registro delle imprese dove è stata collocata la sede della Rete. In caso di successiva modifica del contratto, l'adempimento dell'iscrizione della nuova versione del contratto può essere effettuato da una sola impresa.

Infatti, la legge (comma 4-quater) prevede che l'ufficio del registro delle imprese di questa impresa provveda alla comunicazione dell'avvenuta iscrizione delle modifiche al contratto di rete a tutti gli altri uffici del registro delle imprese presso cui sono iscritte le altre imprese partecipanti, che provvederanno alle relative annotazioni d'ufficio della modifica contrattuale.

MEMORANDUM PER LE IMPRESE

A qual contratti si fa riferimento e qual sono i vantaggi fiscali (o altri) del perché “fare rete”?

Il contratto di rete di imprese rappresenta un'innovazione importante nel diritto contrattuale italiano. Difatti, con tale tipologia di contratto si offre alle imprese uno strumento di cooperazione multifunzionale consentendo alle imprese stesse di perseguire obiettivi di crescita, di innovazione e competitività aumentandone la redditività dell'impresa stessa che ne fa parte.

Tale contratto deve essere, inoltre predisposto su misura, in quanto si rischia di prevedere clausole inadatte alle esigenze delle imprese aderenti, ottenendo poi il risultato che lo sforzo aggregativo venga vanificato da impostazioni contrattuali non soddisfacenti.

Da ciò si capisce che non può esistere un contratto “tipo”, in quanto l'enorme potenziale di attività, organizzazione e diversificazione di obiettivi rende impossibile creare un contratto tipo.

A tale scopo possiamo affermare che con il contratto di rete le imprese si obbligano, sulla base di un programma comune, allo:

-
-
- scambio di informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica;
 - ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa, etc.

Diversamente con la rete soggetto si ha:

- l'istituzione di un fondo comune;
- e l'iscrizione al registro delle imprese dove ha sede rete.

Da questo possiamo dire che in funzione alle due caratteristiche sopra menzionate tale tipologia di rete sotto il punto di vista giuridico acquista rilevanza in quanto autonomo centro di imputazione di interessi e rapporti giuridici, acquistandone anche importanza da un punto di vista tributario.

Dal punto di vista giuridico, tale contratto è caratterizzato da una comunione di scopo tra i diversi contraenti e, dove sia prevista la plurilateralità, il legislatore prevede espressamente la disciplina del contratto plurilaterale con la comunione dello scopo, collegando così il principio generale di conservazione dello stesso salvaguardando la sua stabilità, in modo che, nel caso in cui una delle parti venga meno (per esempio per recesso di una delle due imprese) il contratto di rete resterà valido ed efficace per le altre.

Ai sensi della vigente normativa, il contratto di Rete deve essere stipulato secondo una delle seguenti tipologie:

- per atto pubblico (nel quale si richiede l'intervento di un notaio che redige l'atto);
- scrittura privata autenticata (in cui si richiede la presenza di un notaio ma solo per l'autenticazione delle firme di tutti gli imprenditori partecipanti);
- ed infine per atto firmato digitalmente a norma degli articoli 24 o 25 del Codice dell'amministrazione digitale del D.Lgs. 82/2005.

Una volta stipulato il contratto di rete secondo le forme su descritte sarà soggetto a iscrizione nella sezione del R.I. presso cui è iscritto ciascun partecipante, inoltre, ai

fini dell'efficacia, essa, inizia a decorrere da quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni fatta a carico di tutti coloro che ne sono stati sottoscrittori originari, oppure, se in presenza di fondo comune, da quando il contratto sia stato iscritto nella sezione ordinaria del R.I. nella cui circoscrizione è stabilita la sede della Rete.

Inoltre il legislatore prevede, ai fini della validità dello stesso, un elenco dettagliato di quelli che sono gli elementi essenziali perché l'accordo possa qualificarsi come contratto di rete in particolare:

- il nome, la ragione sociale o la denominazione di ogni partecipante e se necessario l'indicazione del legale rappresentante;

- la denominazione e la sede della rete, elementi necessari qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune;

- l'indicazione, degli obiettivi strategici di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti nonché le modalità concordate per misurare lo stesso avanzamento verso il raggiungimento degli obiettivi;

- le modalità di realizzazione dello scopo comune;

- le modalità di adesione di altri imprenditori, con indicazione dei parametri di accesso e delle modalità di accettazione;

- la definizione di un programma di rete con l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante, ed in fine;

- la durata del contratto.

In aggiunta a tali elementi, vi è anche la possibilità di inserirne altri con la previsione che gli stessi possano diventare essenziali al verificarsi di determinate condizioni, e cioè:

- se è prevista l'istituzione di un fondo comune, devono essere indicati la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e di quelli successivi nonché le regole di gestione del fondo medesimo.

- se si prevede l'istituzione di organo comune per l'esecuzione del medesimo, si deve indicare il nome, ragione sociale o denominazione; i poteri di gestione, di rappresentanza; le regole per l'adozione delle decisioni dei partecipanti;

- possono, inoltre, essere previste anche cause e condizioni per l'esercizio del diritto di recesso.

Al di là degli elementi sino ad ora specificati, tanti sono i vantaggi per cui scegliere di costituire una rete di imprese. Alcuni sono:

- miglioramento del rating bancario;
- possibilità di incrementare la produttività e la competitività;
- possibilità di condividere conoscenze e competenze;
- sviluppare maggiore potenzialità innovativa;
- vantaggi fiscali.

La rete di impresa, pertanto, può essere considerata un valido strumento per permettere alle piccole e medie imprese (PMI) di competersi a livello globale.

Possiamo, infine, affermare che alle reti di imprese competono, anche, vantaggi fiscali, amministrativi e finanziari, nonché la possibilità di stipulare convenzioni con l'A.B.I. nei termini definiti con decreto del Ministro dell'Economia e delle finanze”.

- Vantaggi Fiscali

Sono i benefici voluti dalla normativa e che riconoscono, una temporanea agevolazione fiscale alle reti d'impresa che presentano le caratteristiche volute dalla normativa stessa, tra cui l'estensione del limite massimo di utili accantonabili fino a 2 milioni, ma, per raggiungere tale fine il legislatore ha ritenuto vantaggioso agevolare gli investimenti realizzati per il completamento del programma stesso. Più precisamente con l'intervento dell'articolo 42, comma 2-quater, del D.L. 78/2010

convertito con modificazioni dalla L. 30 luglio 2010 n. 122, ha introdotto un'agevolazione fiscale per le imprese che sottoscrivono o aderiscono ad un contratto di rete ai sensi dell'articolo 3, commi 4-ter e seguenti del decreto legge 10 febbraio 2009, n. 5.

Questa agevolazione, consiste in un regime di sospensione di imposta relativo alla quota parte di utili d'esercizio accantonati ad apposita riserva e destinati alla realizzazione di investimenti, entro l'esercizio successivo, previsti dal programma comune di rete, preventivamente asseverato da appositi organismi muniti dei requisiti previsti dal D.M. 25.2.2011.

Difatti per le imprese obbligate alla redazione e alla presentazione del bilancio d'esercizio, è obbligatorio, oltre che all'indicazione dell'accantonamento ad apposita riserva nel bilancio, di riprodurre informazione anche in Nota Integrativa. In particolare, dal punto di vista fiscale il presupposto della destinazione di una quota degli utili al fondo patrimoniale si intende soddisfatto nei limiti dell'accantonamento della stessa quota di utile in un'apposita riserva, denominata con riferimento alla legge istitutiva dell'agevolazione in esame e distinta dalle altre eventuali riserve presenti nel patrimonio netto, in conclusione, un chiaro limite di utilizzo delle risorse messe a disposizione dalle imprese che partecipano alla rete è quello che tali capitali siano utilizzati per realizzare gli investimenti previsti dal progetto di rete, previa asseverazione dello stesso.

Per quanto concerne , invece, i costi, essi devono essere comprovati, anche, con adeguata documentazione contabile e amministrativa. Inoltre il legislatore ha, anche, previsto un limite temporale per le risorse in esame, ovvero si prevede che esse devono essere investite entro l'esercizio successivo e cioè quello in cui viene approvata la delibera di accantonamento. In ausilio a tale esame da parte del legislatore è intervenuta l'Agenzia delle Entrate emanando due distinte circolari e puntualizzando che una volta completato il programma di rete il regime di sospensione permane fino all'esercizio in cui la riserva, appositamente formata, è utilizzata per scopi diversi dalla copertura delle perdite d'esercizio. Di contro in caso

di recesso anticipato di una o alcune delle imprese aderenti al contratto, si avrà l'interruzione del regime con la conseguente sospensione dell'agevolazione. In conclusione, la detassazione verrà considerata definitiva solo nel caso in cui il contratto si concluda a seguito della sua naturale scadenza come programma di rete e la riserva di utili non sia stata utilizzata per scopi diversi da quelli previsti dal contratto medesimo. Nel caso contrario, ovvero ove si manifesti un evento interruttivo dell'agevolazione, le imprese obbligatoriamente dovranno far concorrere l'utile, accantonato a riserva, alla formazione del reddito di impresa del periodo di imposta in cui si è verificato l'evento interruttivo.

- **Vantaggi Amministrativi**

Per quanto riguarda le agevolazioni di natura amministrativa, si prevede la possibilità di relazionarsi sia con le pubbliche amministrazioni che con gli enti pubblici tramite non solo il distretto, ma anche attraverso la Rete. In particolare le Reti hanno la facoltà di comunicare con gli enti pubblici attraverso modalità telematiche e accedere alle banche dati delle amministrazioni. Ulteriori vantaggi sono previsti dalle Amministrazioni pubbliche, le quali stanno incrementando l'offerta di bandi il cui fine è il sostegno alla creazione di reti di impresa e dove tali bandi prevedono delle riserve ad hoc e contributi regionali a copertura delle spese del progetto di Rete.

- **Vantaggi finanziari e di accesso al credito**

Tali vantaggi finanziari che hanno un impatto positivo su quelle aziende che aderiscono ad una Rete d'Imprese provocando un incremento del Rating dal quale, poi, dipende direttamente la capacità di accesso al credito per le medesime. Quindi si tratta di agevolazioni di carattere finanziario che prevedono l'accesso al credito non solo per le imprese appartenenti ai distretti, ma anche per quelle aderenti alle Reti, con un contenimento del rischio in capo agli istituti di credito che finanziano tali imprese.

Inoltre una maggiore e migliore qualità delle informazioni comporta il miglioramento del rating della singola impresa. Quindi, un rating migliore conduce a una migliore valutazione aziendale, con la possibilità di beneficiare di affidamenti o crediti con condizioni migliori rispetto a quanto accade per le imprese che sono poste in una scala di rating più sfavorevole.

Infine, il mercato dei crediti sta incrementando nuovi prodotti creditizi rivolti proprio a finanziare le reti di impresa, visto il forte sviluppo che sta avendo questo strumento di aggregazione d'impresе.

- **Vantaggi competitivi e strategici**

Questa adesione al contratto della rete permette all'impresa di tessere una serie di rapporti, apportando, a favore della stessa una maggior possibilità di sbocco sul mercato del credito ed implementando, in particolar modo, le informazioni quantitative e qualitative a disposizione dei finanziatori.

In fine sono da menzionare i molteplici vantaggi strategici derivanti da quelle che sono le adesioni ai contratti di Rete:

- scambio di know how tra le imprese aderenti alla rete;
- riduzione dei tempi e dei rischi in capo a ciascun soggetto;
- aumento di competitività con contenimento di investimenti;
- ingresso in nuovi mercati;
- facilitazione dell'accesso a istituzioni finanziarie e pubbliche;
- possibilità di utilizzo di infrastrutture normalmente non accessibili alle PMI;
- maggiore efficienza;
- maggiore flessibilità operativa;
- maggiore stabilità del fatturato;

Tali aspetti positivi generano, in fine, una crescita delle vendite; un migliore utilizzo degli impianti; un migliore accesso a capitali; una forte riduzione dei costi di produzione; una limitazione dei rischi per nuove attività; un incremento dell'innovazione; ed in fine lo sviluppo delle risorse umane.

AGEVOLAZIONI E FINANZIAMENTI A FAVORE DEGLI ADERENTI ALLE RETI D'IMPRESA.

La diffusione del contratto di rete non è conseguenza immediata e diretta del finanziamento pubblico: le reti si costituiscono in quanto rappresentano un modello di aggregazione vincente per la competitività delle imprese.

Tant'è che nel 2014 sempre più chiaramente si registra una maggiore indipendenza del fenomeno reti rispetto ai contributi pubblici.

Gli incentivi pubblici, tuttavia, influenzano lo sviluppo delle reti e delle aggregazioni di impresa (sono circa 11.780 le richieste di agevolazione presentate nel periodo 2010-2014).

In questo senso la ricerca dimostra come sia in crescita il trend 2010-2014 del numero degli interventi regionali a favore delle reti. Sono 648 le reti che hanno beneficiato di un finanziamento regionale e circa 3.000 le imprese in rete che hanno avuto il contributo, rappresentando circa il 31% del totale.

Complessivamente si può affermare che nel quinquennio considerato il 34% dei contratti di rete sottoscritti ha beneficiato di un finanziamento.

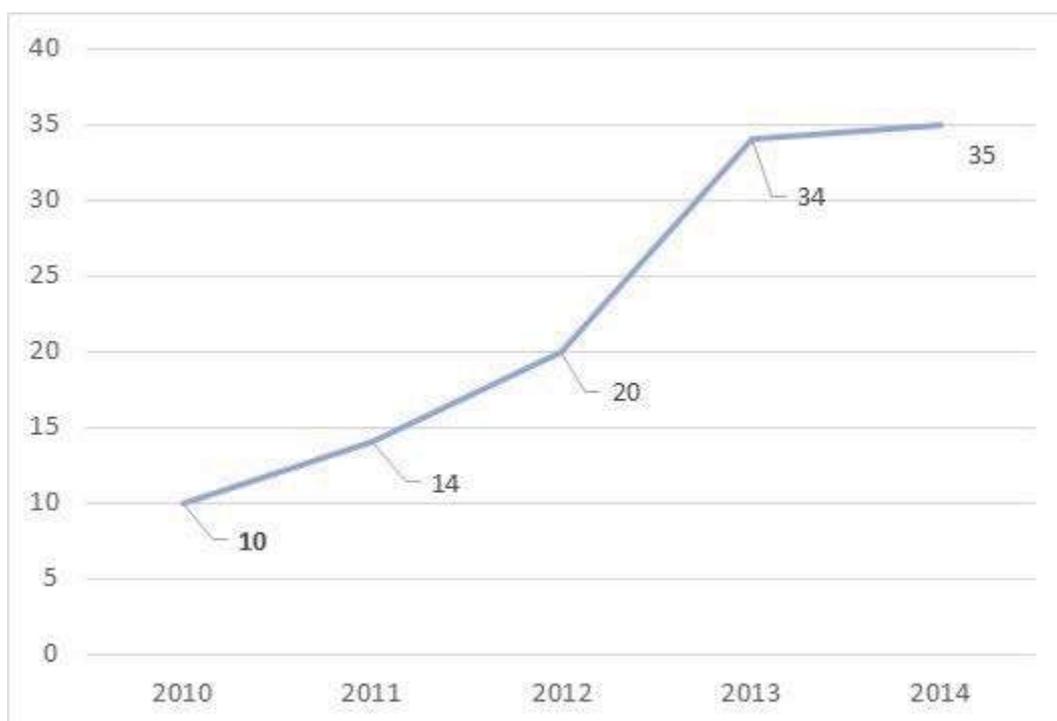
Dal 2013 al 2014 il valore totale dei fondi concessi alle reti passa da 25 a 27 milioni di euro e si alza il valore medio dell'agevolazione a favore delle reti, tanto che nel 2014 vengono finanziati progetti di valore più elevato (meno polverizzazione di risorse).

Inoltre gli incentivi pubblici indirizzano la politica industriale verso obiettivi strategici ben definiti. Si registra infatti una maggiore focalizzazione dei bandi destinati alle reti per il sostegno ai progetti di ricerca e innovazione (40%), sviluppo

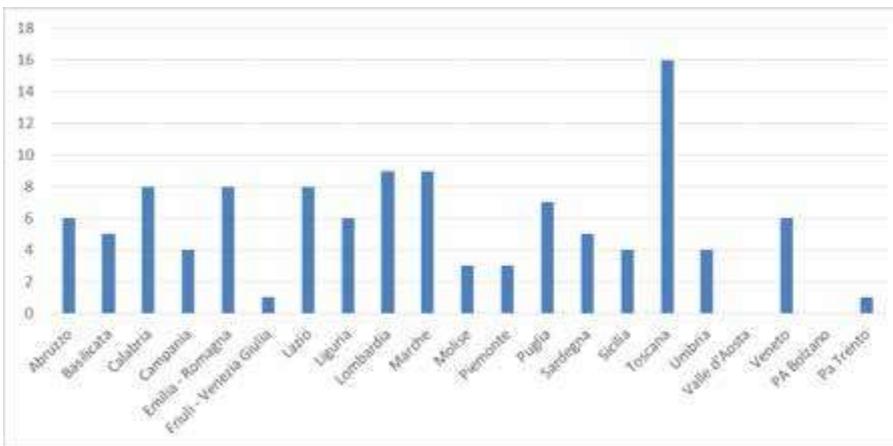
aziendale (30%), internazionalizzazione (22%). Sono segnali importanti di una tendenza delle Regioni alla concentrazione delle risorse dei fondi strutturali verso progetti imprenditoriali rilevanti e verso obiettivi di politica industriale strategici per l'intero Paese.

1.1 Regioni censite: cifre e volumi anno 2010/2014

Lo Studio ha riguardato 113 interventi attivati da 19 Amministrazioni: per il 74% si tratta di bandi per i quali è già stata espletata l'attività istruttoria e per il 26% di bandi ancora aperti o per i quali non si è ancora concluso il procedimento istruttorio.



Tav.1 Crescita del numero degli strumenti di agevolazione pubblica attivati dalle Regioni nell'intervallo temporale dal 2010 al 2014.

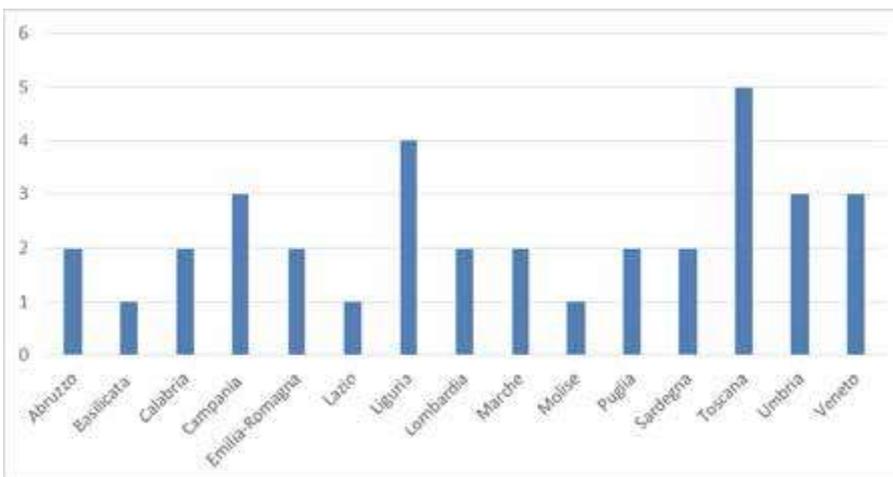


Tav.2 Numero interventi 2010-2014: analisi territoriale

In questa tabella è in evidenza la Regione Toscana con 16 bandi pubblicati.

Seguono la Lombardia e le Marche, entrambe con 9 interventi, Calabria, Emilia - Romagna, Lazio con 8.

Solo per Valle d'Aosta e per la Provincia Autonoma di Bolzano non ci sono interventi censiti.



Tav.3 Numero interventi 2014: analisi territoriale

Nel corso del 2014 il volume degli stanziamenti si è dimezzato rispetto all'anno

precedente nonostante il numero degli interventi regionali censiti registri l'aumento di una unità rispetto al 2013.

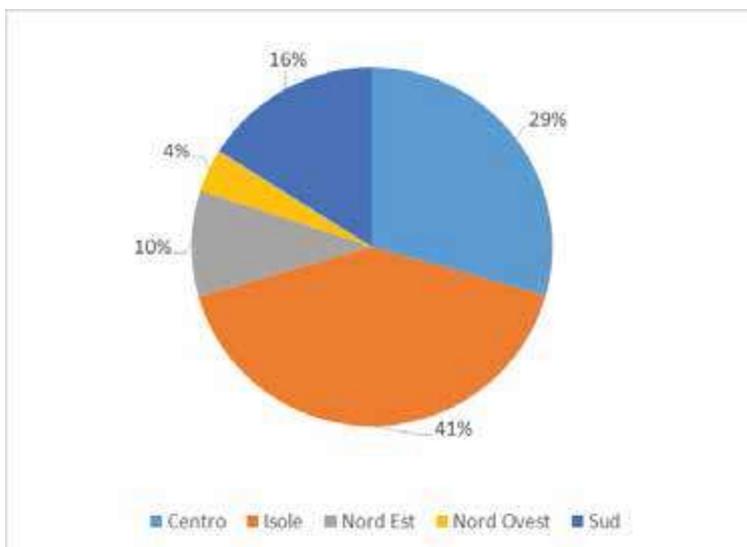
Tuttavia va precisato che la diminuzione delle risorse stanziata nel 2014 è determinata anche dalla metodologia utilizzata. Infatti gli stanziamenti sono stati conteggiati in base alla data di approvazione del decreto di attivazione dell'intervento, le risorse aggiuntive stanziata sul medesimo bando sono state integrate nella dotazione iniziale imputandole quindi nell'anno di attivazione dell'intervento.

Peraltro il dato è influenzato dalla maggiore disponibilità di risorse per gli anni precedenti in ragione dell'utilizzo da parte delle amministrazioni regionali di fondi della programmazione comunitaria (Fondi FESR).

Il 2014 rappresenta infatti un anno di transizione, nel quale le Regioni hanno lavorato per lo più alla chiusura della programmazione precedente – impegnando i fondi residui - e alla stesura delle nuove linee di programmazione che delinearanno la politica industriale per il periodo 2014 - 2020.

La maggior parte dei fondi stanziati (Tav. n.4) si trova nelle regioni del mezzogiorno anche se c'è una forte diversità tra isole e continente. Si noti come l'area sud e isole rappresenti ben il 57% dei fondi stanziati.

Il centro rappresenta il 29%, mentre il Nord il restante 14% con differenze significative fra Nord Est e Nord Ovest.

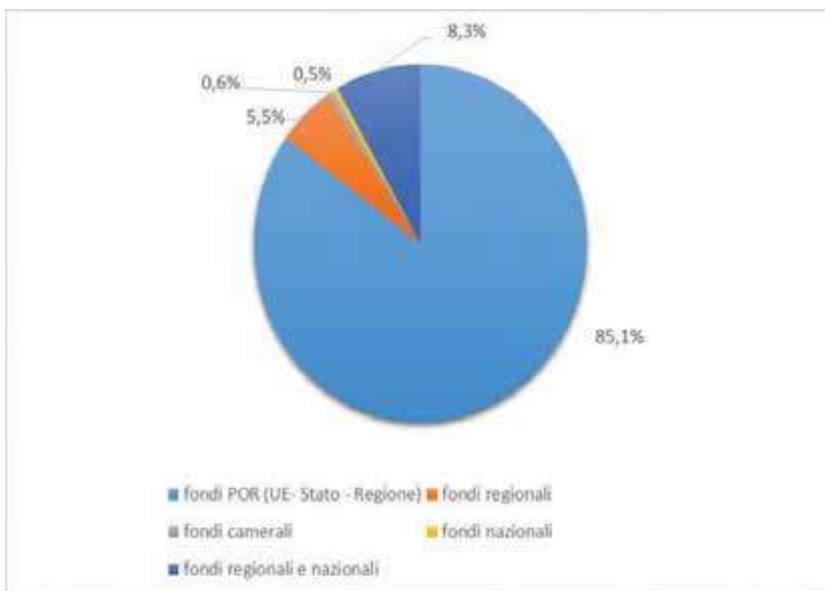


Tav.4 Fondi stanziati 2010-2014: analisi per macroarea

Analizzando nel dettaglio il dato relativo agli stanziamenti si registra una forte incidenza della quota di fondi assegnati di provenienza comunitaria, come si evidenzia nella figura sottostante (Tav. n. 5).

Ben l'85% delle risorse è infatti relativo a interventi attuati nell'ambito della Programmazione Operativa del Fondo europeo di sviluppo regionale per il 2007/2013 (POR FESR). Complessivamente si tratta di 1.339 milioni di euro. Gli interventi regionali finanziati con Fondi POR FESR rappresentano il 46% del campione censito.

Il restante 15% delle risorse è composto da fondi cofinanziati da Regione e Stato (130,9 milioni), fondi regionali (86,5 milioni), fondi camerali (9,3 milioni), fondi nazionali (8,1 milioni).



Tav. 5 Tipologia di fondi 2010-2014: analisi per macroarea

1.2 Spese ammissibili

La tipologia e la destinazione delle spese finanziabili varia a seconda degli obiettivi e delle finalità dell'intervento pubblico (cfr. Tav. n. 6).

L'analisi, in linea con i principali obiettivi di politica industriale, registra fra le voci di spesa più frequentemente ammesse a finanziamento i costi riferiti a:

- consulenze tecniche specialistiche (83% dei casi);
- l'acquisizione di brevetti e diritti di licenza strumentali alla realizzazione del progetto o il deposito di brevetti e la registrazioni di marchi (63% dei casi);
- l'acquisto di macchinari/impianti e attrezzature, generalmente in presenza del requisito di nuovo di fabbrica (62%);
- personale dipendente o assunto con contratti equivalenti (61%).

Il 45% degli interventi prevede inoltre l'ammissione a finanziamento di spese promozionali, ovvero con riferimento alla realizzazione di marchi/brand

dell'aggregazione e/o di marchi/brand territoriali, diffusione di informazioni, realizzazione di brochure e/o pubblicazioni, promozione online, realizzazione comune di incontri, eventi, convegni, esposizione di prodotti e conferenze stampa.

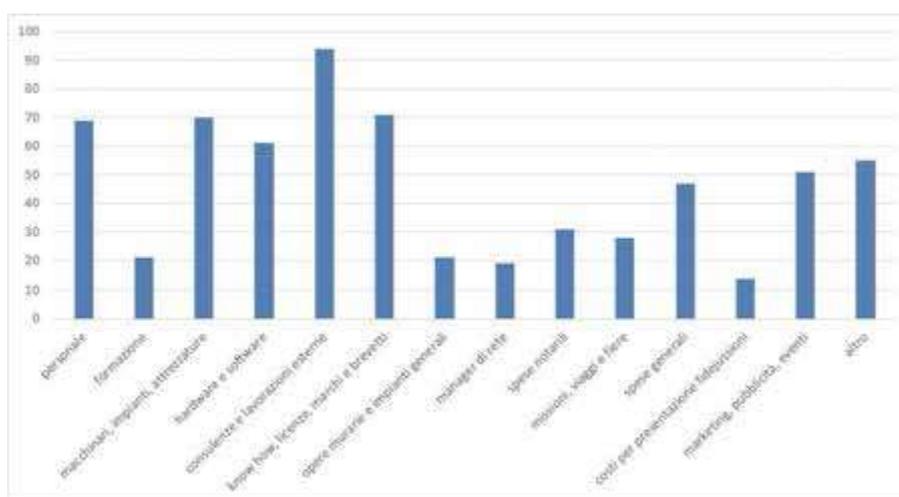
Il 17% degli interventi prevede indicazioni specifiche per l'ammissione a finanziamento delle spese relative all'assunzione o all'inserimento di un manager di rete.

Generalmente si tratta dei costi del personale esterno (professionista con partita iva o contratto a progetto) che si occupa del coordinamento e della gestione delle attività del programma di rete.

A volte per tali attività può essere ammessa anche la spesa del personale interno.

Il 27% degli interventi consente inoltre di ottenere un rimborso per le spese notarili di costituzione della rete.

E' il caso del bando della Regione Friuli Venezia Giulia che ammette all'agevolazione, per le sole reti d'impresa non formalmente costituite al momento di presentazione della domanda, le spese relative all'onorario notarile sostenute per la costituzione della rete e per la formalizzazione del relativo contratto.



Tav. 6 Spese ammissibili per numero di interventi

1.3 La tipologia di agevolazione

Ben l'83% degli strumenti di agevolazione regionale prevede la concessione di un contributo a fondo perduto, che non implica alcun obbligo di restituzione da parte dell'impresa (cfr. Tav. n. 7).

In alcuni casi il contributo può essere erogato tramite voucher, un buono spesa da utilizzare per l'acquisto di beni o servizi presso fornitori accreditati.

L'11% degli interventi prevede invece la concessione di un contributo misto, ovvero di un contributo a fondo perduto abbinato, o alternativo, all'erogazione di un contributo in conto interessi o a finanziamento agevolato .

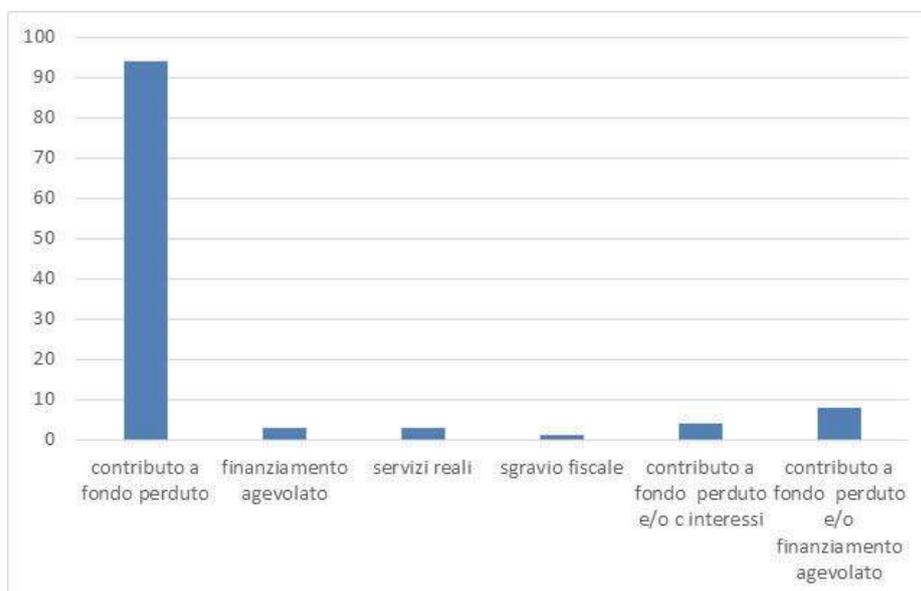
Marginale è il ricorso al finanziamento agevolato previsto solo in 3 interventi su 113.

La categoria “servizi reali” è stata introdotta nella classificazione della tipologia di agevolazione per ricomprendere le attività di servizio a supporto delle reti di impresa, quali l'erogazione di consulenze da parte di associazioni o enti accreditati.

Ad esempio la Regione Calabria ha pubblicato un avviso per la selezione e il finanziamento di piani di azioni di informazione e assistenza tecnica per la creazione e il rafforzamento di reti e cluster di imprese.

Nel monitoraggio 2014 è stata inoltre inserita la categoria “sgravio fiscale” in cui si inserisce l'intervento della Regione Toscana per riduzione dell'IRAP alle imprese in contratto di rete.

La Legge regionale 24 dicembre 2013 n. 79 “Riordino degli sgravi fiscali alle imprese a valere sull'imposta regionale sulle attività produttive (IRAP)” ha infatti stabilito che per l'anno d'imposta 2014 l'aliquota ordinaria dell'IRAP è ridotta di 0,50 punti percentuali per le reti d'impresa e per le imprese aderenti ad un contratto di rete di impresa.



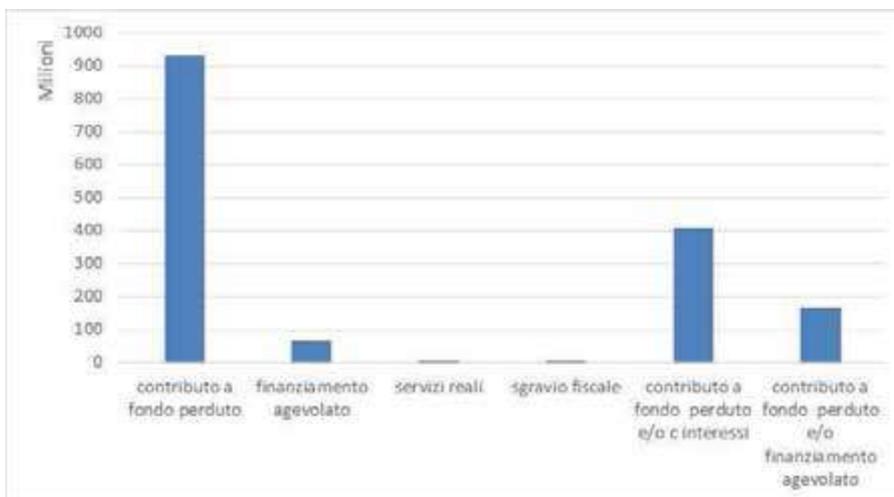
Tav. 7 Tipologia di agevolazione per numero di interventi

La proporzione cambia, come si può osservare dalla figura seguente (cfr. Tav. n. 8), assumendo come criterio di analisi l'ammontare degli stanziamenti.

Cresce il peso per la concessione di agevolazioni tramite contributo misto, contributo a fondo perduto abbinato a un contributo in conto interessi o a finanziamento agevolato, pari al 37%.

La maggioranza delle risorse, 59%, è assegnata tramite contributo a fondo perduto, il restante 4% come finanziamento a tasso agevolato.

Il dato può essere raffrontato con i numeri diffusi dalla Relazione Mise 2014 sulle agevolazioni concesse nell'anno 2013: il conto capitale è in generale la forma agevolativa più utilizzata dalle Regioni (35,7%), seguito dal finanziamento agevolato (29,3%) e il contributo misto (22%).



Tav. 8 Tipologia di agevolazione per stanziamenti

1.4 Regolamenti comunitari applicati

La concessione delle agevolazioni è condizionata dal regolamento comunitario in base al quale è attivata la misura agevolativa.

La presente classificazione tiene conto delle seguenti voci:

- Regime De Minimis: la disciplina “de minimis” prevede che un’impresa non possa ottenere nell’arco di tre esercizi più di 200 mila euro (valore espresso in ESL) di agevolazioni appartenenti alla categoria degli aiuti di importanza minore, c.d. “de minimis”. Sono stati considerati insieme il Regolamento 1998/2006 e il Regolamento 1407/2013 entrato in vigore il 1° gennaio 2014.
- Regolamento Generale Di Esenzione Gber: dichiara alcune categorie di aiuti compatibili con il mercato interno in applicazione degli articoli 107 e 108 del trattato. Sono stati considerati insieme il Regolamento 800/2008 e il successivo Regolamento 651/2014 in vigore il 1° luglio 2014.
- Regime di Aiuto Notificato: aiuto per cui è stata richiesta specifica autorizzazione alla Commissione Europea.
- Mix Di Regimi: si riferisce all’applicazione di più Regolamenti e/o Regimi di aiuto.
- Regime De Minimis/Altri Regolamenti: si riferisce all’applicazione del Regime

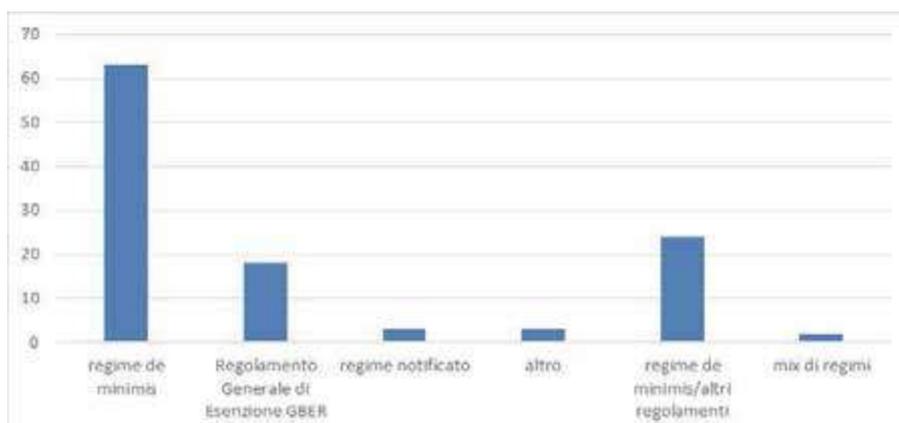
de Minimis e/o di Altri Regolamenti.

- Altro: si riferisce ad altre tipologie di aiuto.

La maggioranza degli interventi (56%) vede l'applicazione del Regolamento di aiuti di importo minore, Il 16% l'applicazione del Regolamento Generale di esenzione per categoria, il 23% degli aiuti prevede il ricorso a più regimi (cfr. Tav.9).

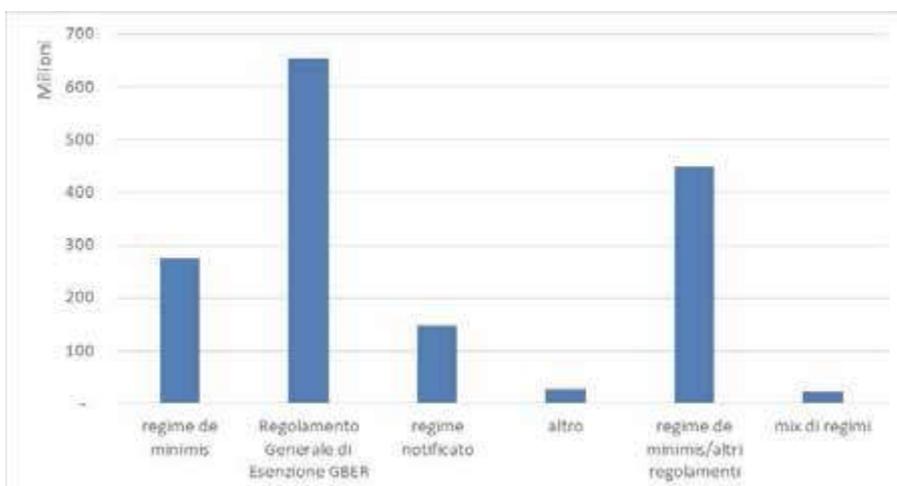
Per il 3% degli interventi il legislatore regionale ha applicato le condizioni previste da un regime di aiuto appositamente notificato.

Nella categoria "altro" (2%) sono ricompresi aiuti settoriali specifici nonché il quadro temporaneo degli aiuti di Stato destinati a favorire l'accesso al finanziamento nel contesto della crisi economica e finanziaria (c.d "super de minimis").



Tav. 9 Regime di aiuto applicati per numero di interventi

In considerazione del volume degli stanziamenti (cfr. Tav. n. 10) risulta invece più significativa l'applicazione del Regolamento generale di Esenzione, sulla base del quale vengono attribuiti ben 653 milioni di euro.



Tav. 10 Regime di aiuto applicati per fondi stanziati

Misure a sostegno in Italia: nel settore agroalimentare (per incentivare il commercio elettronico, lo sviluppo nuovi prodotti etc.);

L'agroalimentare rappresenta circa il 16% del PIL nazionale e rappresenta un settore importantissimo della nostra economia ma solo l'8% delle Reti di Impresa finora costituite provengono da questo settore.

I motivi sono molteplici, di natura sociale, territoriale e culturale. Per una persona poco esperta del settore salta subito all'occhio come lo strumento Reti di Impresa possa, a primo acchito, sembrare ad esclusivo appannaggio del settore industriale. Questo perché, nonostante gli sforzi di associazioni e confederazioni, l'argomento Reti di Impresa è stato principalmente promosso nel Nord del nostro Paese, importante sì per il settore agroalimentare, ma storicamente rappresentativo delle realtà industriali più importanti del nostro territorio. I contratti di Rete nel settore industriale sono però quelli più delicati e complessi poiché, per citare solo un esempio, spesso coinvolgono le proprietà legali dei brevetti industriali che impongono una doverosa cautela in fase di stipula di un contratto che ha come fulcro l'aggregazione tra imprese e quindi la condivisione del know-how. La gestione poi delle Reti nel settore industriale è di natura più complessa, specialmente quando si

tratta di aggregazioni tra grandi gruppi industriali. In realtà lo strumento Reti di Impresa è stato creato trasversalmente ed è adattabile ad ogni macro-settore della nostra economia. È necessario quindi riportare la discussione ad un livello più concreto e tangibile in modo da renderlo fruibile per il mondo delle PMI, soprattutto del settore agroalimentare.

Come detto poc'anzi il settore industriale sembra aver accolto e recepito con interesse questo nuovo strumento, proprio per questo motivo la maggior parte dei contratti di Rete vengono stipulati nelle regioni del nord storicamente più industrializzate. Bisogna poi riconoscere una grande attività di alcune Camere di Commercio che in maniera pionieristica hanno promosso questo strumento. Le iniziative istituzionali nel resto della penisola sono di minore entità e non sembrano avere lo stesso riscontro. Tutto ciò ha penalizzato la costituzione delle Reti di Impresa nel settore agroalimentare, settore dell'economia trainante per molte regioni e province del centro e sud Italia.

Poiché tra i motivi fondamentali del costituire una Rete vi è o lo sviluppo, la ricerca e quindi l'innovazione oppure la necessità di aggregarsi per avere maggiore massa critica per affrontare i mercati esteri. Sono proprio i mercati esteri che interessano il settore agroalimentare. Il marchio Made in Italy e le numerose certificazioni dei nostri prodotti hanno contribuito a far sì che l'Italia diventasse un faro europeo e mondiale per la qualità dei suoi prodotti. La domanda interna del nostro Paese ha segnato una notevole flessione e i piccoli produttori del settore agroalimentare sono stati aggrediti dalla crisi. È necessario quindi aggregarsi per potersi strutturare adeguatamente per essere presenti sul mercato estero. La qualità dei nostri prodotti farà il resto.

E' previsto la possibilità per le imprese agricole di stipulare il cosiddetto “ **Contratto di rete agricolo**”, che può essere stipulato da imprese agricole piccole e medie, e per il quale la produzione agricola derivante dall'esercizio in comune delle attività ,secondo il programma comune di rete, può essere divisa tra i contraenti in natura con l'attribuzione a ciascuno, a titolo originario, della quota di prodotto

convenuta nel contratto di rete .Sono inoltre previste diverse forme di incentivazione per favorire la crescita imprenditoriale attraverso innovazione e competitività.

Gli incentivi previsti riguardano:

EUROPA : partecipazione ad **HORIZON 2020**

- Eccellenza scientifica
- Leadership industriale
- Sede della società (sicurezza alimentare ed agricoltura sostenibile)

Le Reti di impresa (cd. reti contratto) rientrano tra i soggetti eleggibili per la partecipazione a HORIZON 2020 se dotate di Organo Comune e Fondo patrimoniale.

MIPAAF : Piano nazionale del settore florovivaistico 2014/2016

Linee d'azione finalizzate al potenziamento economico e produttivo del settore florovivaistico per stimolare la competitività e l'innovazione sui mercati.

FINANZIAMENTI AGEVOLATI: RICERCA ED INNOVAZIONE

Risorse del Fondo rotativo per il sostegno alle imprese ed agli investimenti in ricerca (FRI).

Le imprese agricole ed agroalimentari acquisiscono priorità nell'accesso ai finanziamenti previsti dalle misure dei programmi di sviluppo rurale regionali e nazionali (PSR)

AGEVOLAZIONI FISCALI

Credito di imposta nella misura del 40% delle spese per i nuovi investimenti sostenuti per lo sviluppo di nuovi prodotti, pratiche, processi e tecnologie, nonché per la cooperazione di filiera , e comunque non superiore a 400.000 euro fino al 2016.

Nel Settore agroalimentare - a giugno 2015 - risultano 180 contratti di rete che

coinvolgono complessivamente **649 imprese** 12 delle quali in più di un contratto per un totale di 661 operatori economici in rete:

- **Aziende agricole** (agricoltura/silvicoltura/pesca) **357**
- **Aziende manifatturiere** (industrie alimentari /industria delle bevande) **292**

LE IMPRESE AGROALIMENTARI IN RETE

Forte attivismo della Lombardia, Toscana e Sardegna

Regione	N. Imprese	Agricole	Silvicoltura	Pesca	Alimentari	Bevande
Lombardia	74	42			30	2
Emilia Romagna	48	8		2	32	6
Toscana	65	49	3		12	1
Abruzzo	56	10	2		36	8
Veneto	46	25			17	4
Lazio	30	16			12	2
Marche	24	12	1		8	3
Puglia	41	36			4	1
Piemonte	20	12	1		3	4
Campania	46	17			26	3
Sardegna	100	67		6	24	3
Umbria	27	13			8	6
Friuli Venezia Giulia	9	4	3		2	
Basilicata	7	3	3		1	
Calabria	35	9			24	2
Sicilia	10	4			4	2
Liguria	14	12			2	
Trentino Alto Adige	4				4	
Molise	5	1			4	
Valle d'Aosta	0					
Italia	661	340	13	8	253	47

Turismo in Calabria:

La rete d'impresa nel turismo è un modello libero di aggregazione e collaborazione

tra operatori turistici che consente di mettere insieme risorse, progetti ed esperienze per ottenere lo sviluppo nelle attività imprenditoriali turistiche, tramite la pianificazione di interventi per la promozione, l'innovazione e l'internazionalizzazione del turismo.

Favorire lo sviluppo commerciale, la promozione e l'innovazione tramite la creazione di un network (la rete d'impresa) per la cooperazione strutturata tra imprese turistiche, conservando l'indipendenza giuridica ed economica dei singoli partecipanti.

L'idea nasce dall'esigenza di creare un unico soggetto in grado di rappresentare sul mercato gli operatori economici e le strutture turistiche della realtà italiana, caratterizzata da una forte presenza di piccole imprese che singolarmente non avrebbero risorse adeguate da investire in progetti di promozione, innovazione e internazionalizzazione, finalizzati allo sviluppo commerciale.

Perché fare Reti d'Imprese turistiche?

- per allearsi e competere in un mercato sempre più complesso;
- per creare un forte marchio identificativo;
- per condividere e conoscere le esperienze altrui;
- per pianificare progetti promozionali vincenti sia in Italia che all'Estero;
- per avere la possibilità di creare servizi e prodotti turistici integrati;

La rete d'impresa turistica, tramite l'aggregazione di attività merceologiche diversificate, consente di sviluppare collaborazioni, sinergie e azioni di co-marketing tra i partecipanti, in cui tutti i soggetti beneficiano di grossi vantaggi.

Il turismo si trova in una fase di cambiamento in un mercato sempre più globale competitivo, questo comporta l'esigenza di nuove strategie commerciali di innovazione e di concorrenzialità per poter gestire le sfide dei prossimi anni.

La Regione Calabria, nell'ambito delle attività di incentivazione allo sviluppo di modelli di integrazione di filiera nel settore della nautica, ha avviato nel 2011 una

Manifestazione di Interesse per stimolare la strutturazione di organizzazioni interaziendali a rete al fine di proporre progetti di qualificazione a valorizzazione del sistema d'offerta comune in un'ottica di integrazione tra imprese, socialità e territorio.

Beneficiari dell'intervento sono stati raggruppamenti di imprese, già costituiti o da costituire, composti da almeno 3 aziende che si sono impegnati a sottoscrivere un contratto di rete.

La rete ha coinvolto aziende operanti prevalentemente nel settore della nautica.

Le tipologie di attività previste comprendevano in via generale: la costituzione della rete di imprese; l'elaborazione del Piano di Sviluppo della rete; il supporto allo start-up, attraverso l'ideazione del marchio e la realizzazione di iniziative e strumenti di comunicazione e di marketing. I progetti selezionati hanno ricevuto un contributo fino al 70% delle spese ammesse. Le risorse a disposizione, 175 mila euro, hanno permesso di finanziare 2 progetti, 33 le imprese in rete che hanno beneficiato dell'aiuto regionale.

Interessantissima inoltre l'iniziativa che ha riguardato più di cento pacchetti turistici esperienziali dedicati alla scoperta del Mezzogiorno d'Italia, centinaia di operatori coinvolti di quattro regioni del Sud, Campania, Basilicata, Puglia e Calabria in particolare. Sono questi alcuni dei numeri dell'offerta turistica di Rete Destinazione Sud che sono stati presentati in conferenza stampa a Milano, in occasione della Borsa Internazionale del Turismo.

Insieme ai rappresentanti degli imprenditori che hanno costituito il contratto di Rete, delle Confindustrie del Sud che l'hanno promossa e di rappresentanti di enti locali, sono stati illustrati gli obiettivi della lungimirante iniziativa di aggregazione tra imprenditori che stanno lavorando per potenziare la competitività del sistema turistico meridionale.

Rete Destinazione Sud è stato il primo network di imprese per il rilancio del turismo nel Sud Italia che ha l'obiettivo "di potenziare la competitività del sistema turistico meridionale - ha dichiarato il Presidente del Comitato di Gestione

Michelangelo Lurgi - sviluppando azioni comuni, di promozione e commercializzazione, valorizzando l'offerta turistica relativa a risorse artistiche, culturali ed enogastronomiche del territorio, per attirare visitatori provenienti da nuovi mercati e favorire la destagionalizzazione”.

PRIME ESPERIENZE NEL SETTORE TURISTICO – ALBERGHIERO:

CASO 1:

La prima Rete d'impresa nel settore turistico – alberghiero è stata costituita nel 2012 da 18 aziende ed imprenditori operanti in diversi settori del turismo più 2 soci aggregati con un fatturato complessivo dei partecipanti di circa euro 15 mln.

I loro obiettivi erano di:

- Realizzare un'offerta turistica integrata tra le diverse tipologie di attrazione del territorio (turismo termale, montano, sportivo, culturale, naturalistico);
- Diffondere l'offerta turistica mediante iniziative comuni di promozione individuale, collettiva e del territorio.

Le attività:

- Conseguire economie di scala affidando a società di servizi esterne le attività amministrative;
- Partecipare a bandi in forma congiunta per reperimento fondi;
- Collaborare con l'associazione industriale del territorio per la ricerca e l'accreditamento dei nuovi partecipanti.

CASO 2:

La seconda Rete d'impresa è stata costituita nel 2011 e comprende 85 stabilimenti balneari; è prevista una assemblea degli aderenti e un comitato esecutivo

Obiettivi:

- Sviluppare strategie e attività di marketing mirate alla promozione turistica delle attività delle imprese balneari di Viareggio;

-
-
- Sviluppare rapporti con gli Istituti di credito presenti sul territorio al fine di ottenere condizioni vantaggiose;
 - Promuovere la formazione e l'aggiornamento per gli imprenditori e i dipendenti del settore, anche attraverso la collaborazione con le scuole alberghiere;
 - Incentivare la collaborazione con le altre categorie interessate allo sviluppo del settore turistico.

Attività:

- Progetto Spiagge Amiche e Sicure;
- Tutela e Valorizzazione del Patrimonio Storico, Culturale e Ambientale;
- Obiettivo Rifiuti Zero;
- Progetto Conoscere e Tutelare le Biodiversità;
- Rete Imprese Balneari e Protezione Civile insieme per la sicurezza.

CASO 3:

Il terzo esempio di rete di impresa è stata costituita nel gennaio 2012 da aziende ed imprenditori operanti in diversi settori del turismo e agricoltura nella provincia di Verona. Oltre all'assemblea degli aderenti sono previsti un comitato esecutivo e un comitato scientifico.

Obiettivi:

- Incrementare le presenze annue di turisti stranieri;
- Formare gli operatori in modo da garantire una comunicazione efficace del territorio

Attività:

- Coordinare le proprie attività, integrando l'offerta secondo modalità che favoriscano la nascita di nuove opportunità commerciali;
- Relazionarsi unitariamente con i migliori esperti del settore, sia dal punto di vista tecnico-scientifico che amministrativo-giurisprudenziale;
- Realizzazione di un portale internet, di un carnet per l'accesso a strutture/servizi, di un periodico trimestrale, di percorsi attraverso i più bei vigneti delle vallate della

zona.

CASO 4:

La quarta rete d'impresa Costituita nel 2011 da 29 aziende operanti nella produzione e trasformazione del grano duro e commercializzazione della pasta

Fatturato complessivo dei partecipanti superiore a euro 160 mln

Obiettivi:

- Coordinare in modo più efficiente le attività del processo produttivo;
- Condividere elevati standard di qualità e sicurezza e tracciabilità;

- Conseguire economie di scala e promuovere progetti comuni di ricerca, innovazione e ampliamento del mercato anche all'estero.

Attività:

- Partecipazione a tavoli tecnici per standardizzare e ottimizzare i processi aziendali e adottare un protocollo agronomico comune;
- Condivisione di procedure sulla qualità dei processi aziendali, sulla sicurezza del lavoro e sul rispetto delle normative in tema ambientale;
- Partecipazione a bandi per contributi e finanziamenti agevolati e attività di promozione del marchio comune.

Ruolo della banca:

- Assistenza agli imprenditori nella fase di pre-costituzione della rete;
- Garantito il sostegno per il co-finanziamento degli investimenti previsti dal Piano Integrato di Filiera regionale.

Concludendo, possiamo affermare che la collaborazione in rete permette alle aziende del comparto turistico-alberghiero di condividere progetti e piani di investimento comuni, caratterizzati da un impegno crescente.

Le «reti contratto» salvaguardano l'individualità delle singole imprese accelerandone il processo di crescita e valorizzando la diversità di culture, esperienze, strutture, paesaggi che caratterizza i nostri territori.

Le reti possono essere considerate un'alternativa alle operazioni straordinarie che

sono caratterizzate da una notevole complessità e che richiedono un impegno rilevante da parte dei soggetti coinvolti (es. operazioni di acquisizione di rami d'azienda o quote societarie, fusioni,...).

INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE RETI D'IMPRESA

In un contesto economico come quello attuale, fortemente influenzato dalla crisi degli ultimi anni e da un cambiamento delle condizioni competitive a livello internazionale, *il processo di internazionalizzazione* assume una valenza strategica per le imprese. In particolare, le aziende necessitano sempre più di soluzioni innovative e di strumenti o modelli di politica industriale idonei a garantire la loro presenza e il loro successo in un mercato aperto e globale.

Ancora ad oggi, *il processo di internazionalizzazione* risulta non facile, soprattutto per le piccole e medie imprese che caratterizzano il tessuto imprenditoriale italiano, non in grado di per sé di far fronte ad un'attività comune di internazionalizzazione e che spinga queste realtà imprenditoriali verso la ricerca di nuove forme di espansione, al fine di recuperare competitività e continuare a crescere.

In questo senso, il “contratto di rete” viene incontro alle esigenze delle PMI. L'art. 3, comma 4 ter, del D.L. 5/2009 convertito in L. 33/2009 (e successive modifiche introdotte con L. 134/2012 e 221/2012) definisce gli scopi e afferma come “*con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato*” e in un tessuto come il nostro, esso rappresenta uno strumento semplice e flessibile, un modello innovativo di collaborazione tra varie imprese per realizzare un progetto di sviluppo comune e facilitare lo svolgimento delle attività necessarie alla realizzazione di un processo d'internazionalizzazione

efficace. Infatti, quest'ultimo, consente alle imprese, nel rispetto della loro autonomia imprenditoriale, di realizzare progetti condivisi e lavorare insieme per il raggiungimento di obiettivi specifici e dettagliati, incrementando la capacità innovativa e la competitività di tutti i partecipanti.

La costituzione dunque, di reti di impresa all'estero, rappresenta una strategia giuridica sempre più utilizzata nell'ambito dell' *internazionalizzazione*, perché garantisce una coesione di intenti tra le varie imprese e la comunione degli sforzi economico – imprenditoriali.

Di fatto le reti d'impresa hanno facoltà di condividere:

- programmi di produzione e di marketing
- un marchio comune
- siti web su cui attivare vendite e-commerce
- software comuni per gestire la contabilità, le certificazioni, la documentazione doganale etc.

Attraverso il contratto di rete si ottengono notevoli vantaggi in termini di alleggerimento del carico d'imposta gravante sul fondo di destinazione della rete. Infatti, è prevista una esenzione parziale sugli utili destinati dalle aziende ad essere impiegati nel progetto imprenditoriale condiviso.

Le PMI rappresentano la quasi totalità delle imprese europee, in Italia il 98,5% del tessuto produttivo sono micro PMI e per riuscire a competere sui mercati internazionali, il dato dimensionale è sempre più dirimente, mentre la vecchia filosofia del “piccolo e bello”, non più credibile e sostenibile.

Gli stessi “distretti industriali” al centro delle politiche anche comunitarie come fattore privilegiato per sviluppare e indirizzare le politiche di sviluppo a livello territoriale, sono considerati oggi più come un perimetro favorevole per far crescere l'attività d'impresa ma non come un'attività imprenditoriale in se e da più parti si é

richiamata l'attenzione sull'instaurazione di forme di collaborazione diverse e maggiormente incisive.

Quindi ben venga qualsiasi strumento per favorire l'aggregazione delle imprese e cercare di sopperire ai limiti dimensionali.

La bontà dello strumento e l'apprezzamento da parte della nostra classe imprenditoriale è proprio nei numeri e – come registrato da InfoCamere – al primo marzo 2015, il numero dei contratti di rete è aumentato in maniera considerevole e se ne contano 2012 per un coinvolgimento di oltre 10.000 su tutto il territorio nazionale.

Per quanto riguarda i comparti produttivi in cui la rete è più diffusa vanno menzionate attività manifatturiere (+32%), attività professionali tecnico-scientifiche (12%), costruzioni (10%) e commercio (8%). Da un'analisi più approfondita dei contratti già in essere emerge poi come circa il 30% delle oltre 2.000 reti d'impresa ha costruito il programma di rete con l'obiettivo specifico di favorire i processi d'internazionalizzazione e le esportazioni delle imprese coinvolte principalmente nei settori meccanica e automazione, agroalimentare, servizi e consulenza. Oltre ai numeri però ci sono anche i risultati perché come emerge da un'indagine qualitativa sui contratti di rete svolta dal Ministero dello Sviluppo Economico, su un campione di poco più di 300 aziende, emerge come le imprese che aderiscono ad un contratto di rete da almeno un anno hanno un aumento dell'export del 21,8%, percentuale che sale al 25,2% per le aziende in rete da meno di un anno. Le principali attività messe a sistema per favorire l'internazionalizzazione vanno dai progetti per aumentare la penetrazione commerciale e il marketing dei prodotti di alta qualità all'estero alla condivisione d'informazioni sui mercati e iniziative di formazione per il personale addetto, fino ad arrivare alla partecipazione a fiere e bandi dedicati. Inoltre sono molte le iniziative da parte delle istituzioni pubbliche per sostenere e far sviluppare le reti d'impresa finalizzate a export e internazionalizzazione anche a livello locale dove nel solo 2014 sono stati censiti circa 70 interventi da parte di regioni, enti locali

e camere di commercio territoriali per supportare la nascita e il consolidamento delle reti di impresa. In conclusione si può affermare che il contratto di rete rappresenta certamente una novità di assoluto rilievo e un'opportunità da cogliere ed approfondire.

IL CASO: RETI D'IMPRESA E START-UP INNOVATIVE

Le reti d'impresa si aprono alle start-up innovative per uno scambio virtuoso di competenze digitali e know-how imprenditoriale: la nuova strategia spiegata alle PMI.

La marcia di avvicinamento delle **start-up** alle **reti d'impresa** si arricchisce di una nuova strategia: sfruttare la valenza innovativa delle prime con le potenzialità di mercato delle seconde. In pratica, mettere assieme le **competenze digitali** con la tradizione produttiva o commerciale, “facendo rete” e superando lo storico limite dimensionale delle PMI italiane.

Il punto di partenza è la peculiare composizione del mercato italiano, il cui il 60% delle PMI ha un solo dipendente, il 35% meno di 10. Lo strumento della **rete d'impresa** va dunque incontro all'esigenza di fare massa critica intorno a un progetto, piuttosto che sul fronte commerciale.

La mappatura italiana: al primo ottobre si contavano 1.777 **contratti di rete** in Italia (erano appena 200 a fine 1022), di cui 173 con personalità giuridica. Le imprese coinvolte sono quasi 9mila. I **settori** in cui sono maggiormente rappresentati i contratti di rete sono **Industria** (40%) e **Servizi** (30%), mentre comincia a diffondersi anche in Edilizia, che sfiora il 20%. Seguono Agricoltura e Commercio. E l'ICT? Qui interviene l'idea di Assoreti: le imprese tecnologiche possono essere complementari ai contratti di rete, rappresentarne in pratica il partner tecnologico.

Soprattutto se sono aziende giovani, in fase di **start-up**, con potenzialità innovative da condividere con le aziende più tradizionali che fanno parte della rete. In cambio, ricevono *know-how* e massa critica per risolvere problemi fondamentali in fase iniziale: finanziamenti,

gestione, fiscalità, posizionamento sul mercato, opportunità di business. Il denominatore comune? il progetto di business. L'ambizione di ASSORETIPMI è creare il concetto di **rete d'impresa innovativa** a cui, sull'onda di quanto fatto per le Start-up innovative, destinare fondi e agevolazioni.

I **costi** di formazione e ingresso in una **rete d'impresa** sono bassi: 160-170 euro per la registrazione alle Camere di Commercio, circa 1.550 euro di spese notarili, più quelle per l'avvocato per stendere il contratto di rete. I costi di gestione operativa, invece, dipendono dal modo in cui la rete è strutturata (presenza o meno di un manager di rete o di una struttura).

Con l'obiettivo di promuovere la crescita sostenibile, lo sviluppo tecnologico e l'occupazione, in particolare giovanile, nell'autunno del 2012 il Governo ha adottato una normativa (DL 18 ottobre 2012, n. 179, convertito con modificazioni dalla Legge 221 del 17 dicembre 2012) per sostenere la nascita e la crescita dimensionale di imprese innovative ad alto valore tecnologico di nuova o recente costituzione: **le startup innovative**.

L'art. 25, comma 2 del DL 179/2012, ne offre una **definizione**:

“... l'impresa startup innovativa, di seguito «startup innovativa», è la società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, le cui azioni o quote rappresentative del capitale sociale non sono quotate su un mercato regolamentato o su un sistema multilaterale di negoziazione, ...”.

La normativa prevede poi una serie di requisiti affinché una società con questa forma giuridica possa qualificarsi come startup innovativa:

- ✓ *“è costituita e svolge attività d'impresa da non più di sessanta mesi;*
- ✓ *è residente in Italia ai sensi dell'articolo 73 del decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, o in uno degli Stati membri dell'Unione europea o in Stati aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo, purché abbia una sede produttiva o una filiale in Italia;*
- ✓ *a partire dal secondo anno di attività della startup innovativa, il totale del valore della produzione annua, così come risultante dall'ultimo bilancio approvato entro sei mesi dalla chiusura dell'esercizio, non è superiore a 5 milioni di euro;*
- ✓ *non distribuisce, e non ha distribuito, utili;*
- ✓ *ha, quale oggetto sociale esclusivo o prevalente, lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico;*

✓ *non è stata costituita da una fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda”.*

Inoltre è richiesto che sia rispettato *almeno uno* dei seguenti requisiti:

1. *“le spese in ricerca e sviluppo sono uguali o superiori al 15 per cento del maggiore valore fra costo e valore totale della produzione della startup innovativa. Dal computo per le spese in ricerca e sviluppo sono escluse le spese per l'acquisto e la locazione di beni immobili. Ai fini di questo provvedimento, in aggiunta a quanto previsto dai principi contabili, sono altresì da annoverarsi tra le spese in ricerca e sviluppo: le spese relative allo sviluppo precompetitivo e competitivo, quali sperimentazione, prototipazione e sviluppo del business plan, le spese relative ai servizi di incubazione forniti da incubatori certificati, i costi lordi di personale interno e consulenti esterni impiegati nelle attività di ricerca e sviluppo, inclusi soci ed amministratori, le spese legali per la registrazione e protezione di proprietà intellettuale, termini e licenze d'uso. Le spese risultano dall'ultimo bilancio approvato e sono descritte in nota integrativa. In assenza di bilancio nel primo anno di vita, la loro effettuazione è assunta tramite dichiarazione sottoscritta dal legale rappresentante della startup innovativa;*

2. *impiego come dipendenti o collaboratori a qualsiasi titolo, in percentuale uguale o superiore al terzo della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di titolo di dottorato di ricerca o che sta svolgendo un dottorato di ricerca presso un'università italiana o straniera, oppure in possesso di laurea e che abbia svolto, da almeno tre anni, attività di ricerca certificata presso istituti di ricerca pubblici o privati, in Italia o all'estero, ovvero, in percentuale uguale o superiore a due terzi della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di laurea magistrale ai sensi dell'articolo 3 del regolamento di cui al decreto del Ministro dell'istruzione, dell'università e della ricerca 22 ottobre 2004, n. 270;*

3. *sia titolare o depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale relativa a una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale ovvero sia titolare dei diritti relativi ad un programma per elaboratore originario registrato presso il Registro pubblico speciale per i programmi per elaboratore, purché tali privative siano direttamente afferenti all'oggetto sociale e all'attività d'impresa”.*

Proseguendo nell'esame della normativa, l'art. 25, comma 3 dispone che: **“le società già costituite** alla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto e in possesso dei requisiti previsti dal comma 2, sono considerate startup innovative ai fini del

presente decreto se depositano presso l'Ufficio del registro delle imprese, di cui all'articolo 2188 del codice civile, una dichiarazione sottoscritta dal rappresentante legale che attesti il possesso dei requisiti previsti dal comma 2. In tal caso, la disciplina di cui alla presente sezione trova applicazione per un periodo di quattro anni dalla data di entrata in vigore del presente decreto, se la startup innovativa è stata costituita entro i due anni precedenti, di tre anni, se è stata costituita entro i tre anni precedenti, e di due anni, se è stata costituita entro i quattro anni precedenti.”

Misure di agevolazione

1. Costituzione e successive modificazioni mediante modello standard tipizzato con firma digitale

(Art. 4, comma 10 bis Investment Compact)

Le startup innovative e gli incubatori certificati potranno redigere l'atto costitutivo e le sue successive modifiche anche mediante un modello standard tipizzato facendo ricorso alla firma digitale, in analogia a quanto già previsto per i contratti di rete. L'atto costitutivo e le successive modificazioni sono redatti secondo un modello uniforme adottato con decreto del Ministro dello Sviluppo Economico e sono trasmessi al competente ufficio del Registro delle imprese.

2. Esonero da diritti camerali e imposte di bollo

Le startup innovative e incubatori certificati non dovranno pagare il diritto annuale dovuto in favore delle Camere di Commercio, nonché, come chiarito dalla circolare dell'Agenzia delle Entrate 16/E emessa l'11 giugno 2014, i diritti di segreteria e l'imposta di bollo abitualmente dovuti per gli adempimenti da effettuare presso il Registro delle imprese.

3. Deroghe alla disciplina societaria ordinaria

Le deroghe più significative sono previste per le startup innovative costituite in forma di s.r.l., per le quali si consente: la creazione di categorie di quote dotate di particolari diritti (ad esempio, si possono prevedere categorie di quote che non attribuiscono diritti di voto o che ne attribuiscono in misura non proporzionale alla partecipazione); la possibilità di effettuare operazioni sulle proprie quote; la possibilità di emettere strumenti finanziari partecipativi; l'offerta al pubblico di quote di capitale. Molte di queste misure comportano un radicale cambiamento nella struttura finanziaria della s.r.l., avvicinandola a quella della s.p.a..

4. Facilitazioni nel ripianamento delle perdite:

In caso di perdite sistematiche le startup godono di un regime speciale sulla riduzione del capitale sociale, tra cui una moratoria di un anno per il ripianamento delle perdite superiori ad un terzo (il termine è posticipato al secondo esercizio successivo).

5. Inapplicabilità della disciplina sulle società di comodo

La startup innovativa non è tenuta ad effettuare il test di operatività per verificare lo status di società non operativa.

6. Esonero dall'obbligo di apposizione del visto di conformità per compensazione dei crediti IVA (art. 4, comma 11 novies)

La normativa ordinaria che prescrive l'apposizione del visto di conformità per la compensazione in F24 dei crediti IVA superiori a 15.000 euro può costituire un disincentivo all'utilizzo della compensazione orizzontale. Con l'esonero dall'obbligo di apposizione del visto per la compensazione dei crediti IVA fino a 50.000 euro le startup innovative possono ricevere rilevanti benefici in termini di liquidità durante la delicata fase degli investimenti in innovazione.

7. Disciplina del lavoro tagliata su misura

La startup innovativa potrà assumere personale con contratti a tempo determinato della durata minima di 6 mesi e massima di 36 mesi. All'interno di questo arco temporale, i contratti potranno essere anche di breve durata e rinnovati più volte. Dopo 36 mesi, il contratto potrà essere ulteriormente rinnovato una sola volta, per un massimo di altri 12 mesi, e quindi fino ad arrivare complessivamente a 48 mesi. Trascorso questo periodo iniziale, tipicamente caratterizzato da un alto tasso di rischio d'impresa, il rapporto di collaborazione assume la forma del contratto a tempo indeterminato.

8. Facoltà di remunerare il personale in modo flessibile

Fatto salvo un minimo tabellare, è lasciato alle parti stabilire quale parte della remunerazione sia fissa e quale variabile. La parte variabile può consistere in trattamenti collegati all'efficienza o alla redditività dell'impresa, alla produttività del lavoratore o del gruppo di lavoro, o ad altri obiettivi o parametri di rendimento concordati tra le parti, incluso quanto al punto successivo.

9. Remunerazione attraverso strumenti di partecipazione al capitale (guida; modello

commentato di piano di incentivazione in equity).

Startup innovative e incubatori certificati possono remunerare i propri collaboratori con strumenti di partecipazione al capitale sociale (come le **stock option**), e i fornitori di servizi esterni attraverso schemi di **work for equity**. Il regime fiscale e contributivo che si applica a questi strumenti è vantaggioso e concepito su misura rispetto alle esigenze tipiche di una startup.

10. Credito d'imposta per l'assunzione di personale altamente qualificato (valido per le assunzioni avvenute entro il 31 dicembre 2014) (decreto attuativo e guida ad hoc per startup innovative e incubatori certificati; pagina istituzionale dedicata alla misura)

E' stato definito un accesso prioritario alle agevolazioni per le assunzioni di personale altamente qualificato nelle startup innovative e negli incubatori certificati. Tali agevolazioni consistono in un credito d'imposta pari al 35% del costo aziendale totale sostenuto per le assunzioni a tempo indeterminato, anche con contratto di apprendistato, nel primo anno del nuovo rapporto di lavoro.

11. Introduzione di incentivi fiscali per investimenti in startup innovative provenienti da persone fisiche (detrazione Irpef del 19% dell'investimento fino a un massimo investito pari a 500mila euro) e giuridiche (deduzione dall'imponibile Ires del 20% dell'investimento fino a un massimo investito pari a 1,8 milioni di euro) per gli anni 2013, 2014, 2015 e 2016 (decreto attuativo): gli incentivi valgono sia in caso di investimenti diretti in startup, sia in caso di investimenti indiretti per il tramite di OICR e altre società che investono prevalentemente in startup. Il beneficio fiscale è maggiore se l'investimento riguarda la startup a vocazione sociale e quelle che sviluppano e commercializzano prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico in ambito energetico (detrazione Irpef al 25%; deduzione dall'imponibile Ires al 27%).

12. Introduzione dell'equitycrowdfunding, la cui regolamentazione di dettaglio è stata predisposta dalla Consob: con la pubblicazione del testo definitivo del "*Regolamento sulla raccolta di capitali di rischio da parte di start-up innovative tramite portali on-line*" l'Italia è stato il primo Paese al mondo ad aver regolamentato il fenomeno con uno strumento normativo dedicato. Le startup innovative possono avviare campagne di raccolta di capitale diffuso attraverso portali online autorizzati.

In merito all'equitycrowdfunding, il citato Decreto Legge "Investment Compact" ha introdotto tre importanti novità: anche le PMI innovative possono avvalersi dello strumento;

così anche gli OICR e le altre società di capitali che investono prevalentemente in startup innovative e in PMI innovative, evoluzione, questa, che permette la diversificazione di portafoglio e la riduzione del rischio per l'investitore retail; in via derogatoria rispetto alla disciplina ordinaria, il trasferimento delle quote di startup innovative e PMI innovative viene dematerializzato, con conseguente riduzione degli oneri connessi, in un'ottica di fluidificazione del mercato secondario.

13. Intervento semplificato, gratuito e diretto per le startup innovative al **Fondo di Garanzia per le Piccole e Medie Imprese**, un fondo pubblico che facilita l'accesso al credito attraverso la concessione di garanzie sui prestiti bancari (decreto attuativo; guida). La garanzia copre fino allo 80% del credito erogato dalla banca alle startup innovative e agli incubatori certificati, fino a un massimo di 2,5 milioni di euro, ed è concessa sulla base di criteri di accesso estremamente semplificati, con un'istruttoria che beneficia di un canale prioritario.

14. **Sostegno ad hoc nel processo di internazionalizzazione delle startup da parte dell'Agenzia ICE** (sito dedicato): include l'assistenza in materia normativa, societaria, fiscale, immobiliare, contrattualistica e creditizia, l'ospitalità a titolo gratuito alle principali fiere e manifestazioni internazionali, e l'attività volta a favorire l'incontro delle startup innovative con investitori potenziali per le fasi di early stage capital e di capitale di espansione. In particolare, è stata autorizzata l'emissione della "Carta Servizi Startup" che dà diritto a uno sconto del 30% sulle tariffe dei servizi di assistenza erogati dall'Agenzia.

15. **Fail-fast**: sono state introdotte procedure volte a rendere più rapido e meno gravoso il processo che si mette in moto nel caso in cui la startup non decolli. Sottraendo le startup innovative dalla disciplina del fallimento, si permette all'imprenditore di ripartire con un nuovo progetto imprenditoriale in modo più semplice e veloce, affrontando più agevolmente il procedimento liquidatorio. Sul piano culturale, si mira ad aggredire il paradigma, molto radicato, della stigmatizzazione del fallimento.

Inoltre un'altra misura agevolativa è costituita da **Smart & Start Italia**, misura a sportello, le cui richieste verranno esaminate in base all'ordine di arrivo e non ci sono graduatorie. La dotazione finanziaria è di circa 200 milioni di euro, gli incentivi verranno erogati fino a esaurimento dei fondi.

Oltre 100 milioni di euro ancora disponibili per nuove domande.
Smart&Start Italia sostiene la nascita e la crescita delle start-up innovative in tutta

Italia, che siano ad alto contenuto tecnologico per stimolare una nuova cultura imprenditoriale legata all' economia digitale, per valorizzare i risultati della ricerca scientifica e tecnologica e per incoraggiare il rientro dei «cervelli» dall'estero.

Nel 2014, con la prima edizione dedicata alle sole regioni del Mezzogiorno, Smart&Start ha finanziato 442 imprese, per un totale di 75,4 milioni di agevolazioni concesse. Smart&Start Italia è un incentivo del Ministero dello Sviluppo Economico che con il DM 24 settembre 2014, ha rinnovato le agevolazioni per le start-up innovative estendendole all'intero territorio nazionale. La procedura per l'accesso alle agevolazioni è completamente informatizzata.

L'agevolazione consiste in un mutuo a tasso zero fino all'80% delle spese ammissibili (max € 1.200.000), nel caso in cui la start-up abbia una compagine costituita da giovani e/o donne o abbia tra i soci un dottore di ricerca che rientra dall'estero, oppure fino al 70% delle spese ammissibili (max € 1.050.000) negli altri casi. Inoltre è prevista una quota a fondo perduto del 20% del finanziamento ma solo per le start-up localizzate in Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sardegna, Sicilia e nel territorio del Cratere Sismico Aquilano che restituiscono pertanto solo l'80% del mutuo agevolato ricevuto.

Smart&Start Italia è una misura a sportello aperta alle imprese con sede in tutta Italia. Le domande sono valutate in base all'ordine di arrivo, non ci sono graduatorie. La dotazione finanziaria è di circa 200 milioni di euro, le agevolazioni saranno concesse fino a esaurimento dei fondi.

Proponendosi di sostenere in modo ancora più massiccio e pervasivo la propagazione di innovazioni di tipo tecnologico all'interno del tessuto produttivo nazionale, il Decreto Legge 3/2015, noto come "Investment Compact", ha assegnato larga parte delle misure già previste beneficio delle startup innovative a una platea di imprese più ampia: le **PMI innovative**, vale a dire tutte le Piccole e Medie Imprese che operano nel campo dell'innovazione tecnologica, a prescindere dalla data di costituzione, dall'oggetto sociale e dal livello di maturazione. Il raggiungimento dello status di PMI innovativa può rappresentare una prosecuzione naturale del percorso di crescita e rafforzamento delle startup innovative.

Infine, **startup e PMI innovative** possono beneficiare di due importanti misure a favore dell'innovazione tecnologica:

1. **Credito d'imposta Ricerca e Sviluppo:** la Legge di Stabilità 2015 (art. 1, comma 35) ha riscritto la disciplina del credito d'imposta per investimenti in ricerca e sviluppo introdotto dal Decreto "Destinazione Italia", differendo la sua operatività al 2015 ma contemporaneamente dilatandone il periodo di fruizione fino all'anno 2019. Il credito d'imposta è riconosciuto a favore delle imprese che investono in attività di ricerca e sviluppo, fino ad un importo massimo annuale di 5 milioni di euro per ciascun beneficiario. Il credito è nella misura del 25% degli incrementi annuali di spesa nelle attività di ricerca e sviluppo rispetto alla media delle spese maturate nei 3 periodi d'imposta precedenti a quello in corso al 31 dicembre 2015, sempreché in ciascuno dei periodi d'imposta siano sostenute spese per attività di ricerca e sviluppo pari ad almeno 30.000 euro. Il beneficio fiscale raggiunge il 50% per gli investimenti in ricerca e sviluppo relativi a: assunzione di personale altamente qualificato; *oppure* costi della ricerca "extra muros", cioè svolta in collaborazione con università ed enti o organismi di ricerca e con altre imprese, come le startup innovative. Sarà un apposito decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze, di concerto con il Ministro dello Sviluppo Economico, ad adottare le disposizioni attuative necessarie.

2. **Patent Box:** la Legge di Stabilità 2015 (art. 1, commi 37-45) ha introdotto per la prima volta nel nostro ordinamento delle agevolazioni fiscali sui redditi derivanti dallo sfruttamento della proprietà intellettuale. Il cosiddetto "Patent Box", che si applica a decorrere dall'esercizio 2015, consente in via opzionale alle imprese di escludere dalla tassazione il 50% del reddito derivante dallo sfruttamento commerciale dei beni immateriali (opere dell'ingegno, brevetti industriali, marchi d'impresa). Il più recente Investment Compact ha potenziato tale strumento, con piena inclusione anche dei marchi commerciali tra le attività immateriali per le quali viene riconosciuto il beneficio fiscale. Il Patent Box rappresenta una potente misura di attrazione di investimenti nella valorizzazione del capitale immateriale, dei marchi e dei modelli industriali.

Risalgono a giugno 2014 e a dicembre 2014 i programmi Italia Startup Visa e Italia Startup Hub, che hanno rivoluzionato – semplificandole, accelerandole e informatizzandole – le procedure che permettono di attrarre e trattenere sul nostro territorio talenti extra-europei che scelgono il nostro Paese per avviare la loro impresa innovativa e possono aprire e arricchire il nostro ecosistema.

È stata invece introdotta con il decreto-legge “Investment Compact”, convertito in legge a marzo 2015, la nuova procedura che permette all’imprenditore di fondare una startup innovativa online, senza la necessità di ricorso a professionisti esterni, con costi abbattuti e mediante atto costitutivo e statuto tipizzato con firma digitale. Lo stesso provvedimento ha poi rafforzato la disciplina sulle startup innovative, portando a cinque anni il periodo di applicazione delle agevolazioni.

Ma è in un’altra disposizione dell’Investment Compact che l’azione pubblica di potenziamento dell’ecosistema dell’innovazione ha visto compiersi il più significativo salto di qualità sin dai tempi del Decreto Crescita 2.0 di fine 2012: quella relativa alle PMI innovative. Il provvedimento ha infatti assegnato larga parte delle misure già previste a beneficio delle startup innovative a una platea di imprese potenzialmente molto più ampia, costituita da tutte le piccole e medie imprese che operano nel campo dell’innovazione, a prescindere dalla data di costituzione, dalla formulazione dell’oggetto sociale e dal livello di maturazione.

Al 30 giugno 2015 risultano iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese delle Camere di Commercio 4.206 startup innovative, di cui oltre 3.000 costituite dopo l’entrata in vigore del Decreto Crescita 2.0: il 18% nel 2015 il 35% nel 2014, il 23% nel 2013 e solo il 24% prima del 2013. In media ogni settimana, da Milano a Palermo, 40 nuove imprese innovative nascono e vanno ad alimentare la sezione speciale del Registro, accedendo al regime di agevolazioni; 8 province si attestano ormai stabilmente sopra una quota di 100 startup innovative (Milano, Roma, Torino, Bologna, Napoli, Modena, Firenze e Trento). Le startup sono di piccola e piccolissima dimensione: sono infatti soltanto 1.275 le startup che possiedono dipendenti e di queste il 95,7% è una micro-impresa (appartenente alla classe dimensionale 1-9 addetti).

Il fenomeno sta assumendo dimensioni interessanti anche sotto il profilo occupazionale: secondo i dati di fonte camerale, sempre al 30 giugno 2015 le startup innovative impiegavano quasi 20.800 lavoratori (16.861 soci – presumibilmente coinvolti direttamente nell’attività d’impresa come soci lavoratori – e 3.924 dipendenti), circa 2.900 unità in più

rispetto al trimestre precedente e 5.800 in più rispetto a fine 2014, quando i soci erano 14.862 e i dipendenti 3.025.

Analizzando più a fondo il fattore capitale umano, si osserva che un quarto dell'universo complessivo delle startup presenti nel Registro è costituito da imprese giovanili (under 35). Si tratta di un valore più che doppio rispetto al peso percentuale riscontrabile nel totale imprese (12%) e pari a quattro volte il dato relativo alle società di capitale (7%). Tale gap si amplifica notevolmente qualora si osservino tutte le società in cui è presente almeno un giovane nella compagine dei soci o nell'organo amministrativo (41% per le startup vs 13,6% per le società di capitali).

Rilevante la presenza, nell'universo delle startup innovative, di una platea di 782 imprese che ha dichiarato di possedere uno strumento di protezione della proprietà intellettuale.

La distribuzione territoriale delle startup innovative rispecchia gli equilibri che, a più ampio raggio, caratterizzano il panorama produttivo nazionale: l'area meridionale ospita oggi il 22,3% delle startup innovative del Paese, le regioni del Centro il 21,4%, quelle del Nord il 56,3% (30,7% Nord-ovest, 25,6% Nord-est). La regione italiana che ospita la quota più elevata di startup innovative è la Lombardia (21,8%), seguono l'Emilia-Romagna (11,9%), il Lazio (9,8%), il Veneto (7,5%) e il Piemonte (7,1%). Tra le regioni del Mezzogiorno spiccano la Campania e la Sicilia che si collocano al settimo e all'ottavo posto della classifica nazionale, rispettivamente, con il 5,8% e il 4,3% delle startup totali.

Il fenomeno della crescita delle startup appare dunque in controtendenza rispetto alla natalità complessiva delle imprese italiane, che negli ultimi tempi ha subito una lenta ma costante erosione dei saldi. Da quando è operativa la policy si è passati da una media di 79 nuove iscrizioni mensili del 2013 a 122,7 del 2014 e a 127 dei primi sei mesi del 2015.

Un secondo pilastro della normativa è volto a favorire la nascita degli incubatori certificati: imprese che ospitano, sostengono e accompagnano lo sviluppo delle startup dal concepimento dell'idea imprenditoriale al suo primo sviluppo, offrendo attività di formazione, sostegno operativo e manageriale, fornendo strumenti e luoghi di lavoro e favorendo il contatto tra investitori e le idee imprenditoriali stimate ad alto potenziale di ritorno economico, ma non ancora appetibili per il mercato dei capitali.

A fine giugno 2015 sono risultati iscritti 30 incubatori certificati, quasi tre quarti dei quali localizzati al Nord, circa il 25% al Centro e uno soltanto nell'area del Mezzogiorno (in Sardegna); essi impiegano complessivamente 322 addetti, in media 11 a impresa, con un picco che tocca le 71 unità.

Analizzando il valore della produzione dell'ultimo anno (a seconda dei casi 2013 o 2014), gli incubatori certificati hanno fatturato in media 1,6 milioni di euro, con un massimo che

sfiора i 7 milioni di euro. Il capitale sociale di queste imprese è in media di 1,9 milioni di euro, con un valore massimo di capitalizzazione che sfiора i 10 milioni.

A decorrere dalla loro iscrizione nella sezione speciale del Registro, le startup innovative e gli incubatori certificati “... sono esonerati dal pagamento dell'imposta di bollo e dei diritti di segreteria dovuti per gli adempimenti relativi alle iscrizioni nel registro delle imprese, nonché dal pagamento del diritto annuale dovuto in favore delle Camere di commercio” (art. 26, comma 8 del decreto-legge 179/2012, convertito con legge 221/2012). Tali vantaggi si traducono in apprezzabili risparmi soprattutto per imprese che generalmente hanno dimensioni molto ridotte. Limitando l'analisi alle 888 società già costituite al 18 dicembre 2012 e autocertificate come startup innovative solo a seguito della creazione della sezione speciale del Registro (febbraio 2013), si stima che tali imprese, se avessero potuto godere delle suddette esenzioni fin dall'inizio della loro vita, avrebbero ottenuto un risparmio medio di 525 euro cadauna il primo anno di iscrizione al Registro delle Imprese e di 435 euro nei quattro anni successivi.

Con riferimento alle startup innovative e agli incubatori certificati, il Fondo di Garanzia interviene gratuitamente a copertura dell'80% del credito erogato dalla banca e senza effettuare verifiche di merito creditizio ulteriori rispetto a quelle già compiute dagli istituti di credito: un accesso preferenziale che si sta traducendo in metriche molto robuste.

Dal 26 luglio 2013 al 30 giugno 2015 sono state approvate 646 domande di intervento del Fondo a favore di startup innovative. In questo contesto, il Fondo ha concesso quasi 156 milioni di euro di garanzie, che hanno a loro volta attivato circa 198 milioni di credito. Sono 461 le startup innovative che vi hanno avuto accesso, delle quali 110 (il 24% del totale) per più di un finanziamento.

La quota di finanziamento medio concesso si attesta a quota 306mila euro per operazione, un valore molto superiore a quello registrato nel 2014 per il complesso delle PMI (134mila euro).

La classe dimensionale più rappresentativa, per tutto il periodo in esame, è la classe dei finanziamenti con valore monetario compreso tra 100mila e 300mila euro (32,2% del totale). I finanziamenti superiori ai 500mila euro coprono il 13% del totale dei finanziamenti garantiti dal Fondo, quelli più elevati del milione il 7%. La tabella seguente riporta sinteticamente, favorendo una comparazione, i requisiti previsti dalla normativa per lo status di startup innovativa e di PMI innovativa. Relazione annuale startup e PMI innovative 2015