

I vantaggi crescenti del contratto di rete tra le imprese

Strategie di crescita

Alberto Mion e Lucio Antonello

Dopo poco più di dieci anni dalla sua introduzione nel nostro ordinamento, il contratto di rete sta assumendo sempre di più le vesti di uno strumento molto efficace per lo sviluppo di attività imprenditoriali e di realtà produttive. Ciò è dovuto principalmente in considerazione delle caratteristiche di flessibilità ed adattabilità che lo contraddistinguono e che lo proiettano fra gli istituti preferibili a cui ricorrere per innovare, crescere ed essere competitivi sul mercato. Il contratto di rete si fa apprezzare per essere uno strumento economico (è pur sempre un contratto il cui costo è ripartito fra i diversi partecipanti) che preserva l'autonomia giuridica e operativa delle diverse imprese coinvolte (aspetto, come noto, assai rilevante per l'imprenditore italiano). Inoltre, la possibilità di prevedere la partecipazione di professionisti nei contratti di rete – come approfondito nel documento “Reti tra professionisti”, realizzato dai membri degli Studi integrati di ACB Group, alla cui realizzazione abbiamo contribuito – permette alle imprese aderenti di ricorrere a competenze e specializzazioni professionali complementari e attinenti a diversi ambiti, ripartendo i costi fra i diversi aderenti al contratto. È utile altresì ricordare anche che, con la Legge n. 81 del 2017, cd. Jobs Act, è stata prevista la possibilità di adottare il contratto di rete anche tra soli professionisti; in tal caso, tale contratto non potrà ottenere l'iscrizione presso il Registro delle imprese, per effetto delle norme che regolano la pubblicità legale prevista per i soli imprenditori. Secondo i dati ufficiali del Registro imprese, a oggi, almeno 41.506 imprese, operanti nei più differenti rami di attività che spaziano dal settore del commercio, dell'industria/artigianato, dell'agricoltura/pesca, a quelli dei servizi e della manifattura, hanno stipulato e registrato 7.371 contratti di rete di cui 1.094 con soggettività giuridica.

È quindi naturale indagare i motivi per i quali le 41.506 imprese, più tutte quelle “fuori dai radar” che hanno stipulato un “contratto atipico” per volontà o necessità, abbiano proceduto ad aderire a una rete (sia formalmente che informalmente). Sicuramente fra i diversi e molteplici vantaggi che scaturiscono da tale accordi di collaborazione fra imprese si annoverano le economie di scala, la possibilità di ampliare l’offerta dei propri prodotti e servizi, l’acquisizione di *know-how* e sfruttamento di innovazioni altrui, la maggior facilità nell’accedere a finanziamenti e a contributi a fondo perduto e il raggiungimento di una dimensione adeguata ad affrontare meglio il mercato nazionale e, a maggior ragione, quelli esteri.

Ma vi sono altri vantaggi, più celati e indiretti. Ad esempio, si pensi al vantaggio competitivo che ne trarrebbero le imprese aderenti con riferimento alla più che attuale tematica connessa al rischio di oscillazione dei prezzi delle materie prime: l’istituzione di una rete – “tipica” o “atipica” – si presterebbe per propria natura come valido strumento di politica industriale da essere utilizzato in mercati contraddistinti da scarsità di risorse o caratterizzati da oscillazioni impattanti dei prezzi delle stesse. Ancora, si pensi anche ai vantaggi che l’adozione di tale istituto potrebbe determinare con riguardo alla tematica del *transfer pricing* oppure con riguardo alle imprese che intendono partecipare a gare d’appalto pubbliche che, per previsione, necessitano di essere in possesso del requisito di regolarità contributiva e fiscale e delle certificazioni o requisiti tecnici che possono essere dimostrati da una o dalla sommatoria delle imprese “retiste”. Per le imprese che hanno difficoltà a partecipare a eventi fieristici o promozionale per la rilevanza dei relativi costi minimi, l’utilizzo di tale istituto consentirebbe la partecipazione in gruppo dei retisti con una ripartizione dei relativi costi.

Per le imprese che con una certa regolarità prendono parte a eventi fieristici o che organizzano azioni di promozione collettiva di prodotti e servizi, l’utilizzo di tale istituto riuscirebbe a far superare parte delle tematiche fiscali relative alle spese per eventi di promozione in tema di rappresentanza e pubblicità. Infine, in merito al “superbonus 110%”, la previsione di lavori diversi da parte di varie imprese specializzate richiede il coordinamento di un’impresa capofila e, a tal fine, potrebbe essere utilizzato lo strumento del contratto di rete o altro accordo di collaborazione tra studi di progettazione, imprese edili, impiantistiche, tecnici certificatori, eventuali istituti di finanziamento. Proprio i vantaggi che i contratti di rete (tipici o atipici) possono garantire alle imprese partecipanti rendono questi strumenti particolarmente adatti a far fronte alle sempre maggiori necessità di collaborazione.

Rispettivamente partner di Studio Righini e Studio Cortellazzo&Soatto, ACB Member