

8 Profili operativi fiscali e finanziari delle reti

Carlo La Rotonda
RetImpresa

Arianna Lupo
RetImpresa

Lucia Pace
RetImpresa

Abstract The chapter analyses some of the main fiscal and financial tools for business networks, focusing on their level of knowledge and use. The Observatory's analysis shows the need to strengthen the current capability of business networks to strategically use fiscal and financial leverage as part of the common business program. Therefore, the chapter proposes changes to existing facilities and new measures tailored to the actual needs of the companies involved in collaborative paths, to incentivise, for example, the reinvestment of joint profits, as well as the access to structured finance operations (e.g. basket bond).

Keywords Tax and financial tools. Tax system. Tax benefit. Tax credit. Financial support. Financial requirement. Credit. Business plan. Capital and financial market. Bond issue.

Sommario 1 Scenario. – 2 Risultati della survey. – 2.1 Strumenti e agevolazioni fiscali. – 2.2 Strumenti e agevolazioni finanziarie. – 3 Conclusioni.

1 Scenario

Il tema della gestione fiscale e finanziaria delle reti interessa l'intero universo delle imprese in rete, impattando sulle modalità di svolgimento delle attività e dei progetti condivisi, su capacità progettuale,

investimenti e, quindi, sulla preparazione delle reti stesse a essere organizzate, competitive e performanti.

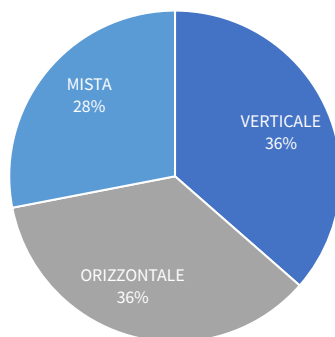
Da ciò emerge l'importanza, sul piano operativo, di adottare un corretto approccio a questi temi, sia in termini di chiarezza e di semplificazione di strategie e procedure da applicare, sia al fine di rendere sempre più efficiente e produttiva l'attività collaborativa.

Il capitolo si occupa, infatti, di esplorare il livello di maturità delle imprese in rete su questi aspetti, analizzando i risultati della sezione della survey a essi dedicati, in particolare, sugli strumenti operativi (es. procedure fiscali, contabili e di programmazione/rendicontazione) e sull'accesso/interesse da parte delle reti alle agevolazioni di volta in volta considerate.

Con riferimento alla metodologia, è importante sottolineare che per la parte fiscale l'analisi, basandosi sulle risposte fornite alla Survey 2023 (totale campione esaminato: 224 reti), prende in esame il sotto-campione delle reti che svolgono attività nei confronti dei terzi, di cui si ritiene utile fornire una fotografia per tipologia, settore di attività e obiettivi.

Il suddetto sotto-campione è composto da 107 reti, che rappresenta quindi il 48% circa del totale dei rispondenti alla survey: nel 36% dei casi si tratta di reti verticali (accordi all'interno con clienti e fornitori della stessa filiera produttiva), nell'ulteriore 36% di reti orizzontali (accordi con partner di altre filiere), per il 28% si tratta di reti miste (che presentano elementi delle due tipologie precedenti). Pertanto, il sotto-campione presenta parità di casi tra reti verticali e orizzontali [fig. 1].

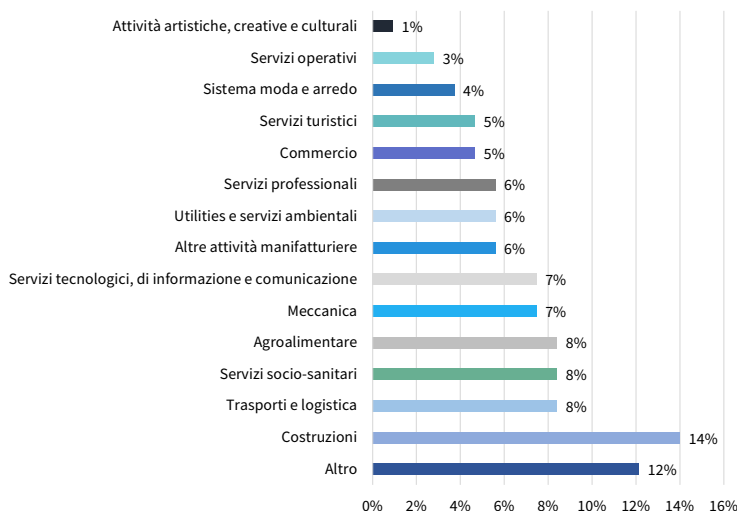
Figura 1 Di che tipologia di rete si tratta? (Sotto-campione esaminato: reti che svolgono attività nei confronti dei terzi)



Fonte: Survey Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2023

Tali reti svolgono principalmente attività connesse ai seguenti macro-ambiti [fig. 2]: costruzioni (15 reti, pari al 14%), trasporti e logistica (9 reti, pari all'8%), servizi socio-sanitari (9 reti, pari all'8%), agroalimentare (9 reti, pari all'8%), meccanica (8 reti, pari al 7%) e servizi ICT (8 reti, pari al 7%).

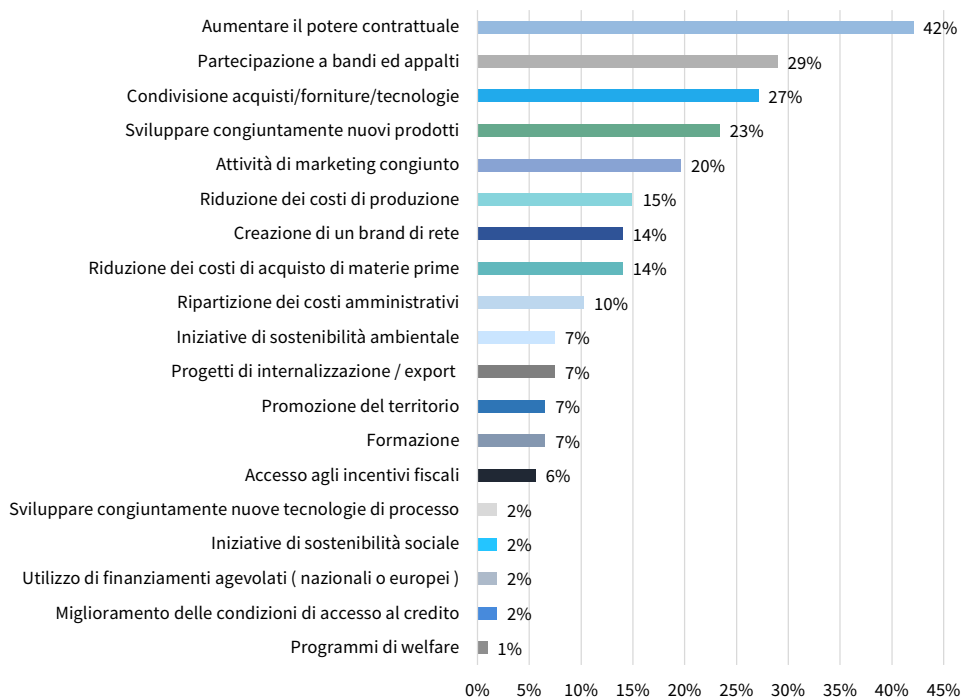
Figura 2 Qual è il principale ambito di attività della rete? (Sotto-campione esaminato: reti che svolgono attività nei confronti dei terzi)



Fonte: Survey Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2023

Gli obiettivi più diffusi tra le reti che svolgono esclusivamente attività nei confronti dei terzi, indicati in figura 3, sono: l'aumento del potere contrattuale (45 reti, pari al 42%), la partecipazione a bandi e appalti (31 reti, pari al 29%), la condivisione acquisti/forniture/tecnologie (29 reti, pari al 27%), lo sviluppo congiunto di nuovi prodotti (25 reti, pari al 23%), le attività di marketing congiunto e di creazione di un brand di rete (rispettivamente 21 reti [20%] e 15 reti [14%]) e quelle di riduzione dei costi di produzione (16 reti, pari al 15%) e dei costi di acquisto di materie prime (15 reti, pari al 14%).

Figura 3 Qual è l'obiettivo principale della rete? (Sotto-campione esaminato: reti che svolgono attività nei confronti dei terzi)



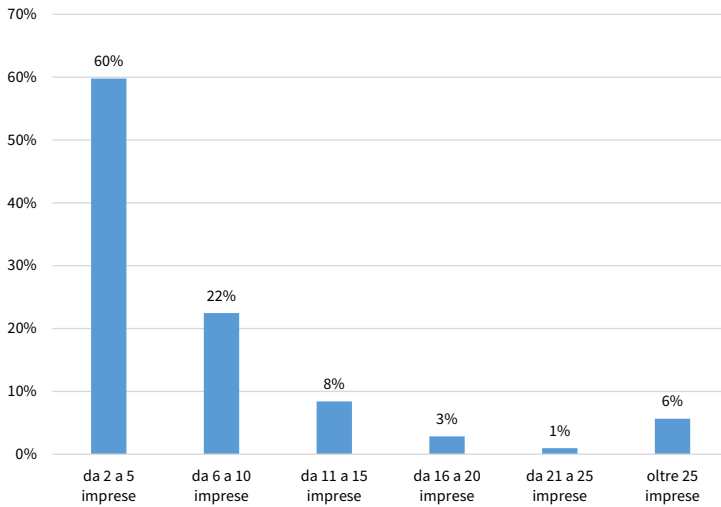
Fonte: Survey Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2023

Inoltre, è interessante evidenziare che la maggior parte delle reti esaminate (60%) è costituita da un numero di imprese che va da 2 a 5, il 22% da 6 a 10 imprese, il 12% da 11 a 25 imprese e il 6% da oltre 25 imprese [fig. 4]. Inoltre, 38 reti su 107 (36%) dichiarano la presenza, nella compagine, di imprese di medie dimensioni, mentre 11 reti (10%) vedono la partecipazione al loro interno di imprese di grandi dimensioni.

Questi risultati sono in linea con il generale orientamento volto a favorire il supporto a reti meno strutturate e con presenza maggioritaria di PMI.¹ Infine, sempre con riguardo al sotto-campione considerato, si rileva che 28 reti su 107 (26%) hanno investito in ricerca e sviluppo.

1 Per una disamina complessiva delle caratteristiche e performance dei contratti di rete, sulla base dei risultati della survey 2023 dell'Osservatorio, si rinvia alla lettura del capitolo 2 in questo volume.

Figura 4 Quante imprese sono membri della rete? (Sotto-campione esaminato: reti che svolgono attività nei confronti dei terzi)



Fonte: Survey Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2023

2 Risultati della survey

2.1 Strumenti e agevolazioni fiscali

L'introduzione del contratto di rete nell'ordinamento non è stata accompagnata dalla previsione di un regime impositivo specifico.

L'assenza di disposizioni nella normativa sul contratto di rete (d.l. 5/2009) che regolassero obblighi dichiarativi, adempimenti e modalità di determinazione del reddito imponibile è sintomatica della volontà del legislatore di non snaturare il contratto di rete trasformandolo da strumento di servizio e di supporto alle imprese a contratto che disciplina la costituzione e la gestione di un ente di natura partecipativa.²

Sul piano fiscale, è importante ricordare la principale differenza tra le due tipologie di contratto di rete, secondo cui: la rete-contracto (senza soggettività giuridica) non assume valenza di ente autonomo e distinto rispetto alle imprese contraenti e, pertanto, in via

² Per approfondimenti si rinvia alla *Guida alla Fiscalità delle Reti d'Impresa (2023)*, realizzata da RetImpresa con la collaborazione dell'Area Politiche Fiscali di Confindustria.

generale, le singole imprese (retisti) effettuano direttamente le operazioni per l'attuazione del programma comune di rete, con effetti che si riflettono nella loro sfera giuridica e tributaria; la rete-soggetto, dando vita a un soggetto giuridico autonomo dotato obbligatoriamente di un fondo patrimoniale comune e di un organo comune con poteri di rappresentanza delle imprese aderenti, acquisisce autonoma soggettività passiva di imposta distinta da quella delle imprese contraenti.

Fatte queste premesse generali, per esaminare nel dettaglio i risultati della survey si ritiene opportuno descrivere sinteticamente e contestualmente anche gli strumenti citati all'interno delle domande proposte alle reti intervistate.

Partendo dal tema della fatturazione, nel caso delle reti-contratto - per cui, come anticipato, le imprese contraenti rimangono autonomi e distinti soggetti passivi di imposta - le fatture delle operazioni attive sono emesse direttamente dall'impresa retista nei confronti del cessionario/committente, parimenti, le fatture relative alle operazioni passive devono essere emesse dal cedente/prestatore direttamente nei confronti della singola impresa retista.

Tuttavia, può accadere che l'attività per l'esecuzione del programma comune di rete sia riconducibile alla rete nel suo complesso, che opera per il tramite dell'Organo comune³ in esecuzione di un contratto di mandato, con o senza rappresentanza.

Nel caso di mandato con rappresentanza, l'Organo comune (mandatario) della rete agisce in nome e per conto delle imprese retiste (mandanti); pertanto, le fatture devono sempre essere emesse da/o nei confronti delle singole imprese retiste.⁴

Nel caso di mandato senza rappresentanza, l'Organo comune⁵ (mandatario) della rete agisce per conto delle imprese retiste (mandanti) ma in nome proprio; pertanto, per conto delle imprese retiste, effettua un'operazione attiva (cessione/prestazione) o passiva (acquisto di un bene/servizio) a proprio nome, emettendo o ricevendo una fattura per l'intero corrispettivo/costo, salvo poi regolare gli effetti dell'operazione nei rapporti interni con i retisti coinvolti, ciascuno per la propria quota di partecipazione (cf. RetImpresa 2023).

Nel caso di reti-soggetto, ove il contratto invece configura un nuovo soggetto di diritto, le attività realizzate hanno effetto diretto nella sfera giuridica e tributaria della rete stessa. In questo scenario, le fatture relative alle operazioni attive sono emesse direttamente dalla rete-soggetto nei confronti del cessionario/committente; pari-

3 L'organo di gestione delle reti - obbligatorio solo nel caso di rete-soggetto - se presente, altrimenti generalmente attraverso l'impresa capofila.

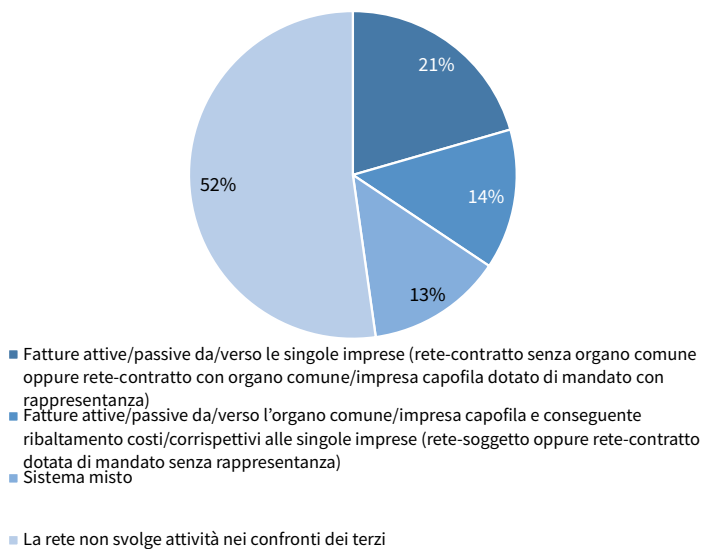
4 Per approfondimenti si rinvia alla citata *Guida alla Fiscalità* di RetImpresa (2023).

5 Oppure l'impresa capofila che esercita i poteri dell'Organo comune.

menti, le fatture relative alle operazioni passive devono essere intestate esclusivamente alla rete-soggetto.⁶

Dai risultati della survey, osservando l'intero campione rispondente (224 reti), emerge che il sistema di fatturazione più utilizzato dalle reti che svolgono attività verso terzi risulta essere quello che prevede *fatture attive/passive da/verso le singole imprese* (21% delle reti, che operano come rete-contratto senza organo comune oppure rete-contratto con organo comune/impresa capofila dotati di mandato con rappresentanza), seguito dal sistema secondo cui si emettono *fatture attive/passive da/verso l'organo comune/impresa capofila e conseguente ribaltamento costi/corrispettivi alle singole imprese* (rete-soggetto oppure rete-contratto con mandato senza rappresentanza), utilizzato dal 14% delle reti intervistate; infine, il 13% delle reti utilizza un *sistema misto*. Come già anticipato, il 52% delle reti rispondenti alla survey, invece, dichiara di non svolgere attività nei confronti dei terzi [fig. 5].

Figura 5 Quale sistema di fatturazione utilizza la rete?



Fonte: Survey Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2023

⁶ Per quanto, nel caso di specie, la rete sia soggetto autonomo da un punto di vista giuridico e fiscale, nella prassi, non si tratta generalmente di un soggetto dotato di mezzi o struttura idonei a realizzare in proprio le attività scaturenti dai contratti direttamente sottoscritti. A tal fine, la rete è solita avvalersi dei servizi delle singole imprese retiste che, ognuna con riguardo all'attività svolta, dovranno emettere fattura nei confronti della rete-soggetto (cf. RetImpresa 2023).

Può anche accadere che le imprese della rete conferiscano all'Organo comune (i.e. impresa capofila) apposita delega alla fatturazione in nome e per conto delle stesse per le operazioni rese in attuazione del programma di rete; in tal caso, l'Organo comune o impresa capofila emette le fatture in nome e per conto delle imprese retiste coinvolte nell'operazione di vendita. Se invece le imprese retiste hanno conferito all'Organo comune un mandato all'incasso (o mandato di pagamento nel caso di operazioni passive) delle fatture emesse a valere sul conto corrente intestato alla rete (laddove esistente), l'Organo comune incassa/paga l'intero corrispettivo e, successivamente, ribalta alle singole imprese retiste il corrispettivo/costo spettante in base alla quota di partecipazione all'operazione di vendita.⁷

Tra gli strumenti ricompresi nell'ambito del tema fatturazione è contemplata anche la fatturazione differita,⁸ che rappresenta, nel rispetto delle ordinarie regole IVA sulla fatturazione, un'alternativa alla fatturazione immediata, consentendo di emettere una fattura entro il 15 del mese successivo a quello di effettuazione delle operazioni.⁹

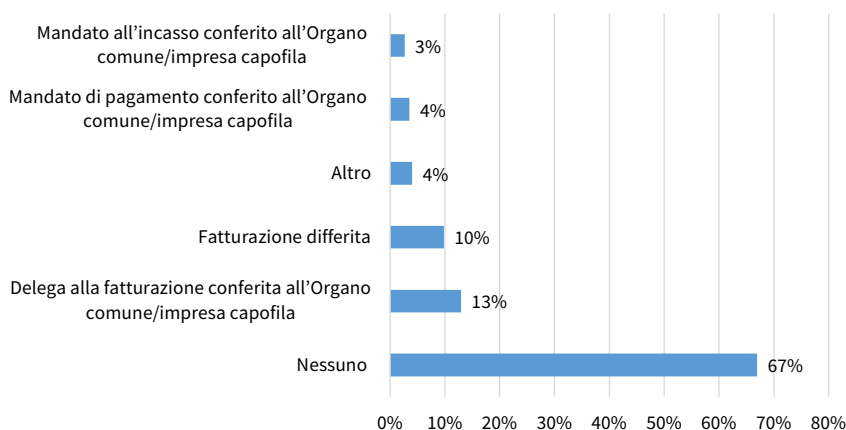
Con riferimento agli strumenti appena descritti, le risposte alla Survey attestano che lo strumento utilizzato maggiormente dalle reti nell'ambito del ciclo di fatturazione è la *delega alla fatturazione conferita all'Organo comune o all'impresa capofila* (scelto dal 13% delle reti esaminate). A seguire, il 10% delle reti dichiara di optare per la *fatturazione differita* e, rispettivamente, il 4% e il 3% per il *mandato di pagamento conferito all'Organo comune/impresa capofila* e per il *mandato all'incasso conferito all'Organo comune/impresa capofila*. Infine, un ulteriore 4% dichiara di utilizzare altri strumenti, mentre il 67% delle reti rispondenti dichiara di non utilizzare alcuno strumento a supporto della fatturazione [fig. 6].

⁷ Per la regolamentazione e gestione dei flussi finanziari e delle operazioni di ribaltamento di corrispettivi e costi nei rapporti interni tra retisti, si veda la citata *Guida alla Fiscalità di RetImpresa* (2023).

⁸ Cf. art. 21, comma 4, lettera a), DPR nr. 633/1972 - Decreto IVA.

⁹ Per maggiori informazioni sulle regole e sulla prassi applicativa dell'istituto della fatturazione differita nell'ambito delle compagini in rete, si veda la citata *Guida alla Fiscalità di RetImpresa* (2023).

Figura 6 Nell'ambito del ciclo di fatturazione della rete quale di questi strumenti viene utilizzato principalmente?



Fonte: Survey Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2023

Quest'ultima evidenza, se da un lato può essere ricondotta a predefiniti assetti organizzativi delle reti che non prevedono il ricorso a strumenti di supporto al ciclo di fatturazione, in quanto non funzionali allo specifico modello di business, dall'altro può essere sintomatica di un - ancora - limitato livello di conoscenza da parte delle imprese in rete degli strumenti fiscali idonei a semplificare e rendere più efficiente la gestione operativa di pagamenti e incassi e, quindi, il concreto funzionamento dell'aggregazione.

Passando al tema delle agevolazioni fiscali, nel corso degli ultimi anni sempre più attenzione è stata data all'applicazione di alcune misure alle reti d'impresa (es. credito di imposta ricerca, sviluppo, innovazione e design vigente dal 2020), allo scopo di non penalizzare l'aggregazione e la condivisione, soprattutto da parte di piccole e medie imprese, di programmi e progetti comuni di investimento in settori d'interesse comune.

In diverse occasioni, è stata proprio l'Agenzia delle Entrate a fornire chiarimenti e interpretazioni applicativi della norma primaria alle reti d'impresa, seguendo un approccio consolidato che parte dalla distinzione - come per gli strumenti fiscali - tra le due tipologie della 'rete-contratto' e della 'rete-soggetto', su cui ci si è già soffermati all'inizio del presente paragrafo.

Pertanto, ad esempio, in relazione ai costi relativi ad attività di ricerca e sviluppo - siano essi fatturati direttamente alle imprese o ad esse 'ribaltati' a seconda delle modalità con cui opera l'Organo comune della rete - i soggetti 'investitori' beneficiari dell'agevolazione (maggiorazione del 110% dei costi sostenuti) sono direttamen-

te le singole imprese in caso di rete-contratto. Mentre, se le attività di ricerca e sviluppo previste dal programma di rete - e il rischio ad esse connesso - sono imputabili alla rete-soggetto, quest'ultima diventa il beneficiario dell'agevolazione, in quanto soggetto dotato di capacità giuridica tributaria autonoma rispetto a quella delle singole imprese aderenti.

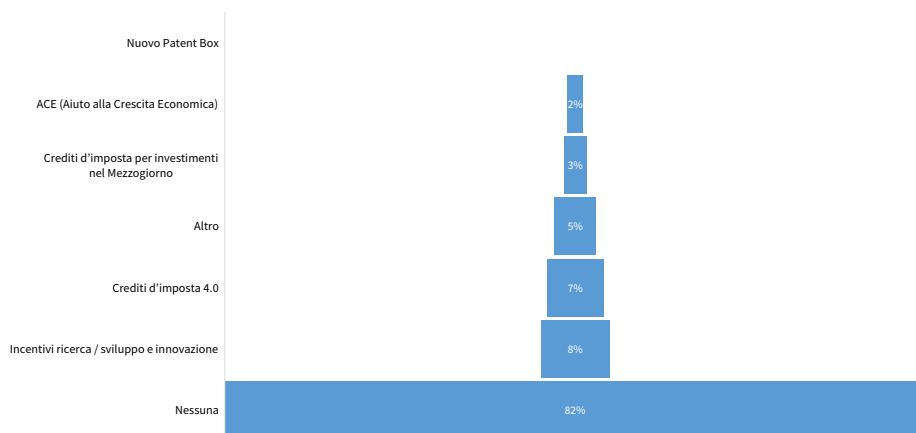
Tra le agevolazioni di tipo fiscale alle quali le reti esaminate hanno avuto accesso negli ultimi tre anni, sulla base della survey 2023, i più diffusi risultano essere gli incentivi in ricerca, sviluppo e innovazione (18 reti, pari all'8%), seguiti da crediti d'imposta 4.0 (15 reti, 7%), crediti d'imposta per investimenti nel Mezzogiorno (6 reti, pari al 3%) e da ACE - Aiuto alla crescita economica (4 reti, pari al 2%). Sono 11 (5%) le reti che indicano «Altro»,¹⁰ mentre nessuna rete ha avuto accesso al nuovo patent box.¹¹

Significativo che l'82% del totale del campione indagato (184 reti) dichiara di non aver avuto accesso ad alcuna agevolazione [fig. 7].

10 Le reti che hanno risposto «Altro», specificano: Legge Regionale a sostegno cooperazione; MISE; Investimenti in beni strumentali; Bandi pubblici; Fornitore per progetto GAL; Contributo camerale per investimenti fatti dalla rete; Credito d'imposta beni strumentali non 4.0; Contributo per l'aggregazione in rete; Contributi per fiere; Fondi Piano sviluppo rurale per investimenti e promozione; Fondi camerali per digitalizzazione e promozione turismo; Bando marchi.

11 Il nuovo patent box (o regime di deduzione maggiorata dei costi di R&S) è il regime agevolativo opzionale collegato all'utilizzo di specifici beni strumentali nell'ambito dell'attività d'impresa e, in particolare, consente al soggetto 'investitore' - ossia colui che esercita le attività di ricerca e sviluppo, ha diritto allo sfruttamento economico del bene immateriale agevolabile, ne sostiene costi, se ne assume i rischi e si avvale degli eventuali risultati - una deduzione fiscale maggiorata di determinate spese sostenute nello svolgimento delle attività di ricerca e sviluppo riferibili agli stessi beni.

Figura 7 A quali agevolazioni di tipo fiscale la rete ha avuto accesso nell'ultimo triennio?

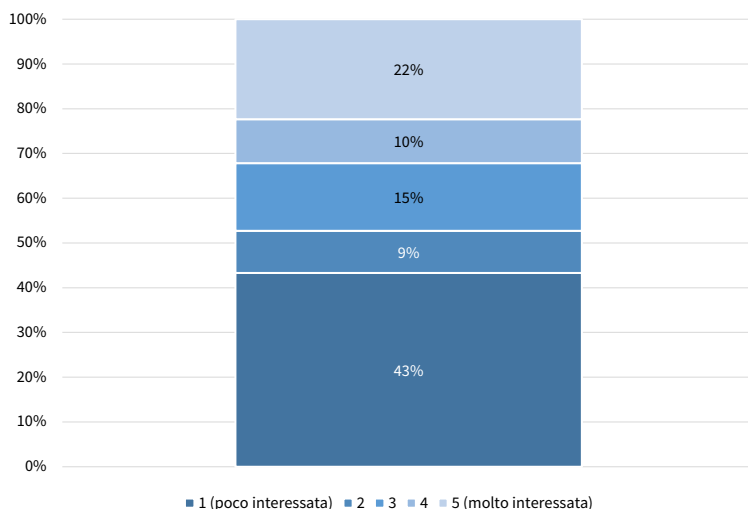


Fonte: Survey Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2023

Infine, circa la metà delle reti esaminate, pari al 47% del campione [fig. 8], si dimostra interessata/molto interessata all'utilizzo di misure di agevolazione fiscale per sostenere gli investimenti connessi al proprio programma comune (es. incentivi ricerca, sviluppo e innovazione; crediti d'imposta 4.0 e per investimenti nel Mezzogiorno; nuovo patent box; aiuto alla crescita economica/detassazione utili investiti nel programma di rete/altro).

Pertanto, considerato l'interesse manifestato a fronte di un ancora insufficiente accesso a tale tipo di incentivi, se ne deduce che sarebbero opportuni uno o più interventi finalizzati a prevedere, all'interno di un più ampio piano di revisione del sistema nazionale degli incentivi, correttivi alle misure di agevolazione vigenti - che non sempre favoriscono il ricorso ai contratti di rete e anzi, talvolta, li disincentivano privilegiando l'approccio individualistico di accesso alla misura - e nuove misure ritagliate sugli effettivi fabbisogni delle imprese coinvolte in un percorso collaborativo e aggregativo.

Figura 8 La rete è interessata a utilizzare misure di agevolazione fiscale per sostenere gli investimenti connessi al proprio programma comune?



Fonte: Survey Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2023

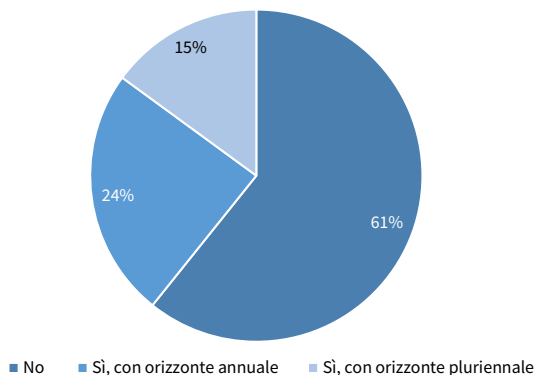
2.2 Strumenti e agevolazioni finanziarie

Avviare un modello di business di rete significa anzitutto effettuare una pianificazione delle attività comuni da svolgere e del correlato fabbisogno finanziario.

Questa pianificazione è essa stessa valore aggiunto per la rete nel suo complesso e per le singole imprese che ne fanno parte, laddove troppo spesso nella maggioranza delle imprese, soprattutto micro e piccole, è carente proprio questa attività di analisi strutturale finalizzata alla valutazione dei rischi e delle opportunità dei canali di approvvigionamento finanziario disponibili e degli strumenti più adeguati ai reali fabbisogni.

A dimostrazione di questo aspetto, infatti, dalla survey emerge che la maggior parte delle reti del sotto-campione considerato (il 61% circa, vale a dire 65 reti su 107 che svolgono attività nei confronti dei terzi), non predispongono il business plan, che è senza dubbio il documento cardine per la corretta analisi di rischi e opportunità di un'attività economica, sia essa singola o aggregata. Il 24% del campione dichiara di predisporre un business plan con orizzonte annuale, mentre solo il 15% un documento con orizzonte pluriennale [fig. 9].

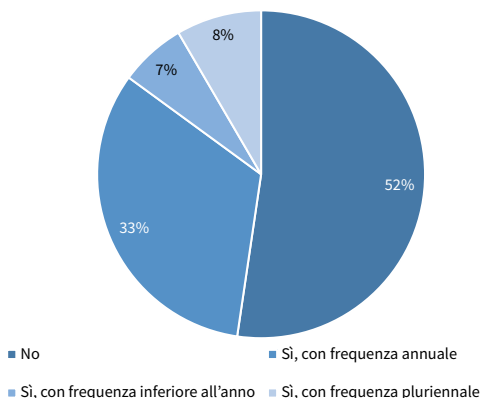
Figura 9 È prevista la predisposizione di un business plan?
(Sotto-campione esaminato: reti che svolgono attività nei confronti dei terzi)



Fonte: Survey Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2023

Tuttavia, va anche rilevato che quasi la metà delle reti esaminate adotta un documento previsionale di impiego di spesa e di ricavi stimati (51 reti su 107, pari al 48%), con una frequenza e un'ottica temporale in prevalenza annuale (35 reti, pari al 33%), seguita da frequenza pluriennale (9 reti, pari all'8%) e da frequenza inferiore all'anno (7 reti, pari al 7%). Anche in questo caso, come per il business plan, sono in maggioranza (52%, cioè 56 reti) le reti che dichiarano di non predisporre alcun documento previsionale [fig. 10].

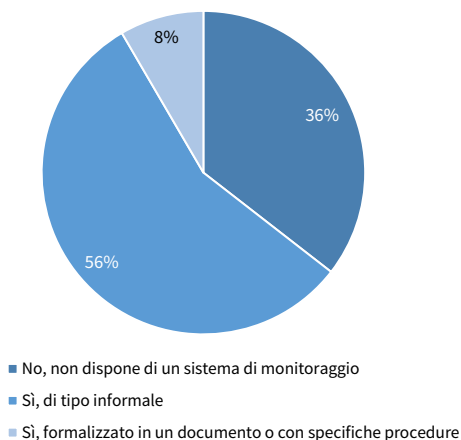
Figura 10 La rete predispose un documento previsionale di impiego di spesa e di ricavi stimati? (Sotto-campione esaminato: reti che svolgono attività nei confronti dei terzi)



Fonte: Survey Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2023

Più diffusa, tra le reti coinvolte dall'indagine, è invece l'implementazione di un sistema di monitoraggio delle attività e delle performance (69 reti), nella maggior parte dei casi tramite un sistema informale (60 reti, pari al 56%), nella restante parte dei casi formalizzato in un documento o con specifiche procedure (9 reti, pari all'8%). Questo aspetto è probabilmente anche effetto della previsione di legge che, nel caso dei contratti di rete, impone alle imprese di individuare espressamente le modalità per misurare l'avanzamento verso gli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva [fig. 11].¹²

Figura 11 La rete dispone di un sistema di monitoraggio delle attività e performance? (Sotto-campione esaminato: reti che svolgono attività nei confronti dei terzi)



Fonte: Survey Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2023

Stimare il fabbisogno finanziario è quanto più importante tanto più l'attività di rete è ad alto potenziale di crescita e innovazione; infatti, in questi casi molto spesso le risorse delle imprese aderenti sono insufficienti per finanziare gli investimenti e sostenere lo sviluppo iniziale o il rafforzamento dell'attività.

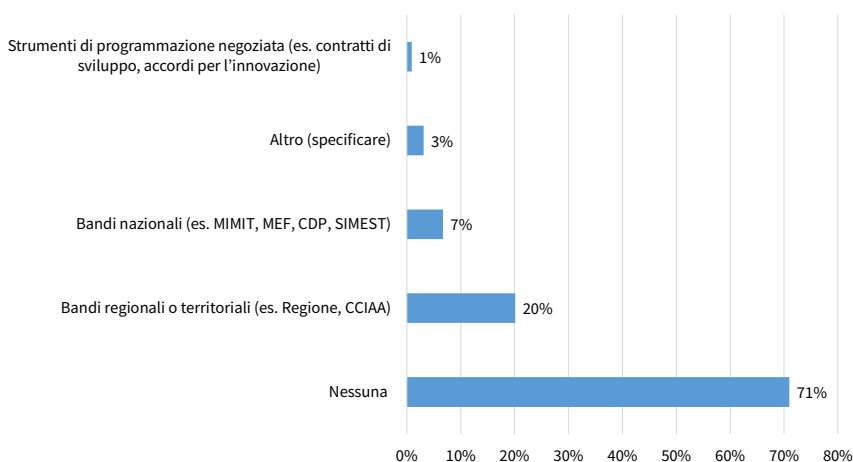
Per questo motivo, la survey 2023 ha previsto una sezione specifica riferita anche a strumenti e agevolazioni volti a un rafforzamento patrimoniale e finanziario delle reti. I risultati mostrano che le agevolazioni finanziarie e/o a fondo perduto a cui hanno avuto accesso le reti esaminate sono in modo più frequente i bandi regionali o territoriali (20% delle reti intervistate), seguiti dai bandi nazionali (7%

¹² Cf. art. 3, comma 4-ter, num. 3), lett. b), d.l. 10 febbraio 2009, nr. 5 e s.m.i.

delle reti), da strumenti di programmazione negoziata (1% delle reti) e da altri strumenti.¹³ Il 71% delle reti intervistate non ha avuto accesso ad alcuna tipologia di agevolazione [fig. 12].

Questo gap non risulta essersi ridotto rispetto agli anni scorsi, in cui pure si rilevava che le imprese in rete percepivano come insufficiente il livello di partnership con il comparto finanziario.¹⁴ Da ciò trova conferma la necessità di avere a disposizione strumenti e servizi finanziari costruiti intorno agli specifici fabbisogni di rete attraverso uno scambio di informazioni e un confronto più strutturato tra la rete e i partner finanziari.

Figura 12 La rete ha avuto accesso ad agevolazioni finanziarie e/o a fondo perduto?



Fonte: Survey Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2023

Infine, interrogate su operazioni effettuate sul mercato dei capitali, nessuna delle reti intervistate dichiara di aver già partecipato a operazioni di finanza alternativa (emissione obbligazionaria corporate/basket/minibond, ecc.); solo in 5 casi le imprese retiste hanno partecipato a simili iniziative finanziarie, ma per operazioni singole.

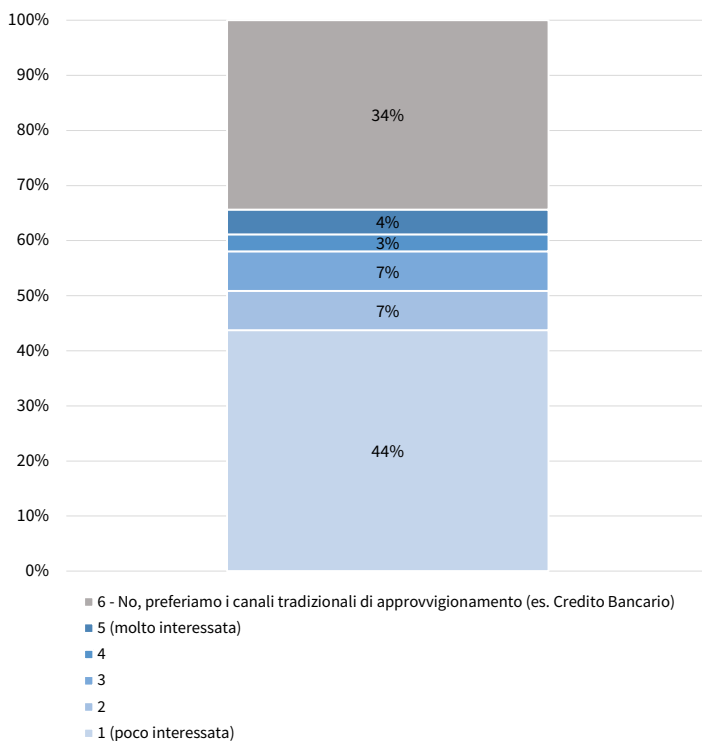
13 Le reti che hanno risposto «Altro», specificano: Contributo comunale per educ tour, Contributo COVID-19; Progetto Gal come fornitore; prestiti e rimborsi emergenza COVID-19; Bando europeo.

14 Se, da un lato, la maggior parte delle imprese dichiarava di non aver ricevuto offerte finanziarie specifiche per le reti, dall'altro lato, anche coloro che ne avevano ricevute dichiaravano di non averle utilizzate. Cf. RetImpresa 2018, nonché i capitoli dedicati al tema finanziario nei precedenti rapporti annuali dell'Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa.

Sempre considerando l'intero campione intervistato (224 reti), emerge l'interesse del 15% delle reti a partecipare a operazioni di finanza alternative all'approvvigionamento tradizionale (33 reti, con risposte ricomprese nei livelli da 3 a 5), mentre la maggioranza dei rispondenti dichiara poco interesse verso tali operazioni (114 reti, pari al 51%); la restante parte delle imprese in rete coinvolte dalla survey esprime preferenza verso il credito bancario (77, il 34%) [fig. 13]. Ciò è fisiologico, dato lo storico rapporto tra imprese e comparto bancario e la relativamente recente apertura del mercato dei capitali - anche a livello transnazionale - a operazioni accessibili anche a soggetti meno strutturati.

È per questo motivo che è ancor più importante che le imprese vengano sensibilizzate, anche dai rispettivi *partner* finanziari, circa le opportunità dei nuovi canali di approvvigionamento fondi.

Figura 13 La rete è interessata a partecipare a operazioni di finanza alternativa per reperire fondi con strumenti alternativi al credito bancario (es. emissione basket bond in rete)?



Fonte: Survey Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2023

3 Conclusioni

I risultati della survey, per quanto riguarda i profili fiscali e finanziari, evidenziano un ancora limitato livello di conoscenza e di utilizzo da parte delle imprese in rete dei principali strumenti a loro disposizione (es. procedure fiscali, contabili e di programmazione/rendicontazione) per supportare concretamente il funzionamento e la realizzazione degli obiettivi dell'aggregazione, semplificandone e rendendone più efficiente l'organizzazione e la gestione operativa.

E questo è emerso, in particolare, sia con riferimento alla capacità delle imprese di applicare alle dinamiche della rete gli strumenti fiscali, ad esempio quelli in tema di fatturazione, che potrebbero facilitare i meccanismi interni di coordinamento tra retisti e rendere più snelle e competitive le relazioni commerciali nei confronti dei terzi, sia con riguardo alla loro capacità di attuare stabili meccanismi di pianificazione e monitoraggio delle attività economiche oggetto del programma comune e, conseguentemente, di intercettare le opportunità e i benefici derivanti dalle agevolazioni fiscali e finanziarie attualmente disponibili.

Tali evidenze portano a considerare necessario, da un lato, rafforzare l'attuale capacità delle reti di utilizzare strategicamente la leva fiscale e finanziaria nell'ambito del programma comune di attività; dall'altro, introdurre misure volte a rendere il contesto più competitivo per le imprese in rete allo scopo di attrarre nuovi capitali e investimenti, in linea con l'obiettivo di salvaguardare le catene del valore prioritarie per l'industria italiana.

Un sistema di incentivi che attiri e stimoli investimenti nuovi e innovativi è, infatti, fondamentale per migliorare la competitività e promuovere la crescita, se orientato verso obiettivi di politica industriale, di razionalizzazione dell'offerta degli incentivi stessi e di ottimizzazione della spesa pubblica dedicata.

Nell'ottica di risistemazione del sistema pubblico di incentivazione, si ritiene opportuno stabilire una strategia e definire gli strumenti con cui attuarla - es. fiscali, finanziari - pochi, semplici e tali da poter essere inseriti in uno schema razionale e coerente, stabile nella struttura e nel funzionamento, efficace nelle modalità operative, con tempi di attuazione rapidi (*time to grant*) e certi (nelle risorse e nei controlli), nonché finalizzati, di volta in volta, a perseguire priorità tematiche definite.

Per esempio, tenendo conto delle caratteristiche peculiari del tessuto produttivo italiano, composto in gran parte da PMI e da un numero interessante e crescente di startup, si potrebbero definire misure volte a promuovere e rafforzare i meccanismi virtuosi di stabile collaborazione, con l'effetto di amplificare l'intervento pubblico di sostegno per via delle peculiarità dell'attività aggregata.

In questa ottica, si potrebbero potenziare le agevolazioni per le micro, piccole e medie imprese che effettuano investimenti innovativi in

rete a sostegno di processi di trasformazione digitale e di economia circolare, specie nelle ZES/ZLS e nelle aree industriali (es. per favorire l'accesso a tecnologie abilitanti, ma anche l'uso efficiente delle materie prime e delle risorse energetiche, la riduzione di sprechi ed emissioni, il riutilizzo di materia, la creazione di comunità energetiche rinnovabili).

Con particolare riferimento alle misure per gli investimenti in innovazione verde e digitale, l'ampio coinvolgimento delle reti d'impresa consentirebbe altresì di intervenire sugli aspetti di maggior debolezza del nostro sistema produttivo (ridotte competenze in ambito di tecnologie abilitanti, gap tra imprese innovatrici e imprese a bassa maturità digitale, limiti dimensionali e frammentazione del tessuto produttivo, scarso coordinamento degli investimenti 4.0 in filiera, difficoltà a integrare le piccole imprese nei processi circolari delle aziende medio-grandi), assicurando al contempo adeguata trasparenza ed evidenza pubblica rispetto alla destinazione e alla fruizione delle agevolazioni ad opera delle imprese partecipanti al contratto di rete.

Sul fronte fiscale, una misura risultata in passato particolarmente efficace è il regime agevolativo che prevede la sospensione temporanea della tassazione degli utili di azienda reinvestiti nel programma di rete. Tale misura, se riproposta e orientata a obiettivi attuali e strategici di politica industriale nazionale, consentirebbe alle PMI di rimettere risorse economiche nel circuito produttivo, stimolando piani di investimento congiunti grazie alla forza comune della rete, con l'effetto di sospendere solo temporaneamente la quota di gettito erariale connessa all'agevolazione.

L'agevolazione fiscale, originariamente introdotta dal d.l. 78/2010 (art. 42, co. 2-*quater*), consentiva infatti alle reti di imprese di reinvestire, in regime di sospensione di imposta, gli utili di esercizio accantonati ad apposita riserva nella realizzazione di investimenti diretti ad accrescere capacità innovativa e competitività. Tale misura, che dal 2012 non è stata più rifinanziata per carenza di risorse, si era rivelata negli anni scorsi di grande utilità per le imprese.

Sarebbe pertanto opportuno rilanciare l'agevolazione per sostenere la ripresa degli investimenti e i processi di crescita organizzativa e qualitativa delle PMI verso obiettivi di trasformazione digitale e di diffusione dell'economia circolare attraverso il programma comune di rete.

Inoltre, nella direzione auspicata e alla luce dei gap riscontrati sulla base delle risposte delle reti alla survey 2023, andrebbero riconosciute premialità (es. riserve di quote, maggiori importi concedibili, punteggio premiale) e potenziate le agevolazioni fiscali in favore delle imprese che effettuano investimenti innovativi in rete (es. iperammortamento, credito di imposta per la ricerca e innovazione). In tale ambito, ad esempio, si potrebbe introdurre un credito d'imposta

per l'integrazione tecnologica o per la sostenibilità di filiere formalizzate attraverso il contratto di rete in settori di interesse strategico.

Per quanto riguarda, infine, le possibili policy legate all'evoluzione della gestione finanziaria delle reti e al loro rafforzamento patrimoniale e competitivo, gli interventi di rilancio del business congiunto dovrebbero passare per un rafforzamento di:

- crescita manageriale e diffusione di cultura finanziaria nell'ambito della collaborazione, qualificando tale fenomeno nei confronti degli investitori/finanziatori non come semplice 'somma di imprese', ma come progetto comune caratterizzato dal valore aggiunto dell'aggregazione;
- sostegno finanziario strettamente funzionale al progetto imprenditoriale, attraverso ad esempio l'impegno delle imprese a utilizzare le risorse per realizzare gli investimenti nell'ambito delle attività della rete;
- accesso al mercato dei capitali e a operazioni di finanza strutturata (es. basket bond) da parte delle imprese al fine di diversificare le loro fonti di finanziamento rispetto al credito bancario e di far evolvere la loro gestione e cultura finanziaria;
- meccanismi che agevolino la 'finanza di progetto di rete' per superare la tradizionale logica della 'finanza di soggetto', che costituisce l'attuale barriera all'accesso a finanziamenti/investimenti da parte delle reti, promuovendo modelli di valutazione che, partendo dalla propensione a collaborare di ciascuna impresa aderente e dai metodi per svilupparla, valorizzino il progetto di rete e il 'valore aggiunto' dell'attività aggregata attraverso indicatori intangibili rappresentativi della rete stessa (es. organizzazione, governance, comunicazione, grado di innovatività del progetto, sistema di monitoring, valorizzazione del Made in Italy, sostenibilità ed eticità dell'attività).

Bibliografia

- Cabigiosu, A. (a cura di) (2022). *Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2022*. Venezia: Edizioni Ca' Foscari. <http://doi.org/10.30687/978-88-6969-663-3>.
- Cabigiosu, A.; Moretti, A. (2019). *Osservatorio nazionale sulle reti d'impresa 2019*. Milano: Pearson.
- Cabigiosu, A.; Moretti A. (a cura di) (2020). *Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2020*. Venezia: Edizioni Ca' Foscari. <http://doi.org/10.30687/978-88-6969-484-4>.
- Confindustria (2023). *DDL Revisione del sistema di incentivi alle imprese (A.S. 571, AS 607). Memoria per l'Audizione*. Giugno. <http://tinyurl.com/muy7r7su>.
- RetImpresa (2018). *Indagine sul fabbisogno finanziario della Rete. Report dei risultati*. Ottobre. <https://www.retimpresa.it/indagine-sul-fabbisogno-finanziario-della-rete-3/>.
- RetImpresa (2020). *Un nuovo modello economico: le reti di filiera*. <http://tinyurl.com/2e23785w>.
- RetImpresa (2023). *Guida alla Fiscalità delle Reti d'Impresa*. Maggio. <http://tinyurl.com/mtaxku5y>.