



Università telematica delle  
Camere di Commercio Italiane

**CONTRATTI DI RETE E DISTRETTI: RELAZIONI  
SOTTO I PROFILI ORGANIZZATIVO,  
CONTABILE E FISCALE**

*di Laura Martiniello e Riccardo Tiscini*

Ia edizione 2014  
© copyright 2014 by Universitas Mercatorum,

Realizzazione editoriale: Universitas Mercatorum, Roma  
Disponibile online 2014  
Curata da Universitas Mercatorum, Roma.  
ISBN 9788890895227.

Riproduzione vietata ai sensi di legge  
(art.171 della legge 22 aprile 1941, n.633)  
Senza regolare autorizzazione,  
è vietato riprodurre questo volume  
anche parzialmente e con qualsiasi mezzo,  
compresa la fotocopia, anche per uso interno o didattico

# **Contratti di rete e distretti: relazioni sotto i profili organizzativo, contabile e fiscale**

di Laura Martiniello e Riccardo Tiscini<sup>1</sup>

Le PMI italiane, in un contesto di forte competitività internazionale e di calante competitività del sistema Italia, risultano tra le più colpite dalla crisi sia per la scarsa capacità di avviare percorsi di crescita ed innovazione che per la difficoltà di accesso al mercato del credito.

Le forme aggregative quali le reti si propongono di fornire alle imprese strumenti utili per favorire l'aumento della competitività e dell'innovazione. I distretti industriali sono un fenomeno sociale ampiamente conosciuto e diffuso sul territorio italiano, che si basa su forme di aggregazione, anche territoriale, tra imprese. Nell'ambito delle collaborazioni tra imprese, il contratto di rete, di recente introduzione, è uno strumento finalizzato a governare le interrelazioni al fine di ottenere un vantaggio competitivo.

Pur essendo reti, distretti e contratti di rete concetti diversi e solo in parte sovrapponibili, in questo contributo si affrontano con un approccio unitario i profili organizzativo, contabile e fiscale di reti, distretti e contratti di rete, con l'obiettivo di comprendere in particolare se il contratto di rete possa essere uno strumento utile per formalizzare giuridicamente un distretto industriale, ovvero comunque quale campo di applicazione esso abbia all'interno dei distretti.

## **1. Contratti di rete e distretti: analogie e differenze**

I distretti industriali sono una peculiarità italiana oggetto di studio ed analisi in tutto il mondo, quale modello organizzativo che ha la capacità di stimolare la diffusione della conoscenza, potenziare l'innovazione, facilitare processi di globalizzazione, ecc. (Camuffo et. Al. 2011).

Nondimeno, il distretto non può certo considerarsi un modello organizzativo di generale replicabilità per settori e contesti diversi. Al contrario, la sua funzionalità è strettamente legata ad alcuni settori e a specifici contesti territoriali. Infatti, benché abbiano trovato diffusione anche in

---

<sup>1</sup> Il lavoro è frutto della collaborazione dei due autori. Tuttavia, il par. 1 può essere attribuito a Laura Martiniello e i paragrafi 2 e 3 a Riccardo Tiscini.

altre paesi (Becattini et. all., 2009) forse solo in Italia essi hanno assunto diffusione e rilievo tali da caratterizzare una buona parte dell'industria manifatturiera.

Le imprese distrettuali, prevalentemente di piccole e medie dimensioni, sono collegate in forme reticolari (verticali e orizzontali) con lo scopo di ottenere in tal modo economie di scala e quindi regimi di produzione efficienti. Le reti sono peraltro modelli generali di organizzazione del business usati dalle imprese moderne di ogni dimensione per diventare più competitive o semplicemente per riuscire a sopravvivere.

La recente affermazione industriale di aree un tempo "emergenti", con abissali differenziali favorevoli nei costi di produzione, ha da un lato messo a dura prova i vantaggi storici di alcuni distretti industriali italiani, determinandone la crisi, dall'altro reso ancor più urgente l'impiego ancor più efficiente della forma organizzativa della rete d'impresa, nell'intento di contrastare gli effetti dei punti di debolezza connessi alla piccola dimensione.

La crisi economica, che ha colpito il nostro paese dal 2008, si è aggiunta ad un processo di globalizzazione e ridefinizione dei rapporti di forza economici a livello mondiale già molto avanzato, accelerandone drammaticamente gli effetti. La crisi ha profondamente modificato il sistema competitivo delle imprese che sono chiamate a cambiamenti importanti quali abbassare i costi di produzione, internazionalizzarsi e trovare nuovi mercati di sbocco per i propri prodotti, introdurre nuove tecnologie. La crisi finanziaria ha, inoltre, aggravato le posizioni critiche rendendo più difficoltoso l'accesso al credito presso il sistema bancario.

In questo contesto, come detto, si sviluppano sempre più le reti di impresa, come strumento aggregativo che consente di sfruttare parte dei vantaggi della grande dimensione, pur senza annullare le singole identità aziendali. La rete d'impresa è quindi una forma di aggregazione che, sfruttando i meccanismi della collaborazione tra imprese, si candida ad essere uno strumento per favorire l'aumento della competitività e dell'innovazione. Esso, si presenta, quindi, come uno strumento di generale applicazione, flessibile e concreto nel definire e governare le interrelazioni tra imprese su cui si ritiene di far leva per ottenere tali vantaggi.

Benché sia sempre stato possibile, come nei distretti, costituire reti informali, negli ultimi anni il legislatore italiano ha introdotto un'importante novità nelle regole per l'attività d'impresa, prevedendo la formalizzazione della collaborazione mediante il c.d. "contratto di rete", istituito dalla Legge n. 122/2010 art.42 comma 2-bis che modifica la legge n.33/2009.

Il contratto di rete è uno strumento utile quando “più imprenditori” vogliono perseguire “lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato” e “*si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa*”. Nella versione inizialmente introdotta, si è trattato di una forma contrattuale che dà luogo ad un accordo leggero, flessibile e senza particolari vincoli amministrativi e fiscali per le imprese coinvolte (c.d. “rete contratto”). Oggi è però possibile, in forza della Legge n. 134/2012 e della successiva Legge n.221/2013, costituire anche una “rete soggetto” ovvero una rete dotata di soggettività giuridica che potrà svolgere attività commerciale operando con una propria partita Iva, e che essendo dotata di una sede sociale ben definita e di un fondo patrimoniale (obbligatorio nel caso di rete soggetto), diventa un vero e proprio centro di imputazione di posizioni giuridiche ed economiche attive e passive con il conseguente obbligo di adempimenti contabili e fiscali, come chiarito anche dalla circolare 20/E del 18/06/2013 dell’Agenzia delle Entrate.

Oggi le imprese italiane possono, quindi, scegliere tra la “rete contratto” e la “rete soggetto”. Quest’ultima è da alcuni criticata per la sua similitudine con il consorzio o con forme societarie vere e proprie che le farebbero perdere il requisito di strumento flessibile e snello.

In entrambi i casi, si tratta comunque di uno strumento normativo che spinge le imprese a focalizzare al meglio ambiti e modalità di collaborazione, stanziare risorse comuni ed individuare un soggetto esecutore del programma di rete, formalizzando il tutto all’interno di un contratto, che sarà depositato presso il registro delle imprese. In tal senso la partecipazione ad una rete di imprese si configura come un impegno di medio-lungo termine che, se ben strutturato, ha le potenzialità per assicurare alle PMI una significativa crescita alimentata dai processi di apprendimento collettivo interni alla rete, nonché dalle sinergie che le imprese sviluppano e che possono avere un significativo impatto sui costi e sull’innovazione di processo, nonché sulle condizioni di accesso al credito, anche grazie alla trasparenza verso terzi che il contratto di rete garantisce.

Peraltro, anche il distretto, in tempi relativamente recenti, è stato riconosciuto dal legislatore, dapprima in relazione agli effetti pubblicistici per la politica industriale (si veda l’art. 36 della L. 317/91) e più recentemente agli effetti privatistici (con le agevolazioni fiscali previste dalla L. 266/2005).

In merito alla possibilità di confrontare contratto di rete e distretto, è quindi opportuno evidenziare le differenze tra questi due modelli di organizzazione economica a rilevanza giuridica.

Se dal punto di vista economico e aziendale il distretto è una forma aggregativa “*caratterizzata dalla compresenza attiva, in un’area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali*” (Becattini, 2000), dal punto di vista giuridico oggi sorge il rilevante problema di capire se il distretto può essere supportato da un contratto di rete.

Nel presente contributo si vedrà come i due modelli non sono antitetici, ma neanche facilmente sovrapponibili; essi possono però sviluppare alcune significative sinergie. Per questo motivo ci si domanda se il contratto di rete può essere lo strumento per formalizzare giuridicamente un distretto industriale.

Il distretto, si configura organizzativamente come una “rete informale” all’interno della quale operano piccole e medie imprese che appartengono allo stesso settore, che condividono le medesime specializzazioni produttive e che sono localizzate nella stessa area territoriale.

Il distretto è quindi caratterizzato dalla specializzazione produttiva e da una elevata numerosità di partecipanti i quali, però, non presentano particolari obblighi collaborativi, ovvero questi vengono definiti di volta in volta sulla base di un modello flessibile e non formalizzato ex ante. In particolare, alla luce della letteratura sul tema (ripresa dalle formulazioni normative cui si è accennato), nei distretti le variabili rilevanti sono: 1) “prossimità territoriale” in quanto la vicinanza delle imprese, che si collocano normalmente nella stessa area geografica, è elemento caratterizzante di questo modello organizzativo tanto da essere definito una “*social-territorial entity*” con confini ben definiti (Becattini, 2000); 2) “relazioni interpersonali” ovvero la possibilità di allacciare relazioni più o meno formalizzate con competitor, ma anche con clienti e fornitori che permettono una maggiore circolazione della conoscenza; 3) la “condivisione di attività” con riferimento a specifiche fasi della produzione come laboratori, test di prodotto, contratti commerciali.

Le reti d’impresa “formali” (cioè quelle formalizzate in “contratti di rete”) non sono, in primo luogo, caratterizzate dalla specializzazione produttiva perché potrebbero far parte della rete anche soggetti che svolgono attività molto diverse, benché in alcuni aspetti complementari. Alcuni studi hanno evidenziato una prevalenza di modelli aggregativi di tipo orizzontale ovvero tra imprese che svolgono attività complementari e che ricercano sinergie quali condivisione di costi (commerciali, di internazionalizzazione, ecc.) e centralizzazione degli acquisti. ma non mancano reti verticali ovvero reti di imprese che avviano processi di integrazione a monte ed a valle con clienti e fornitori. I contratti di rete, pur presentando in molti casi una certa prossimità territoriale tra le imprese che le compongono, possono essere costituite tra imprese senza alcun vincolo territoriale e di fatto mostrano, dai primi dati, una tendenza ad aggregazioni che vanno oltre la singola area geografica

coinvolgendo in modo trasversale anche 2 o più aree geografiche. Inoltre, la numerosità media di imprese per ciascun contratto è di circa 4-5 unità.

Nei contratti di rete la variabile rilevante è soprattutto la “condivisione di attività” e la ricerca di competenze specialistiche che integrano quelle della singola impresa nella realizzazione di specifici progetti (es. realizzazione di prototipi, allargamento dell’offerta in termini di prodotti o servizi, ecc.). Inoltre, come già detto, tale condivisione avviene sulla base di un programma di attività ben formalizzato e di medio lungo termine. Infatti le imprese che stipulano contratti di rete, sono tenute a specificare il “programma di rete” che sarà realizzato, prevedendo persino indicatori di misurazione dei risultati ottenuti. La durata di questi contratti oscilla tra 5-7 anni, non scendendo quasi mai sotto i 3 anni.

*Tab.1 – Peculiarità e differenze dei distretti e contratti di rete*

<b>VARIABILE</b>	<b>DISTRETTI</b>	<b>CONTRATTI DI RETE</b>
Prossimità territoriale	si	non sempre
Specializzazione produttiva	si	non sempre
Relazioni inter-personali	Si (molto estese data la numerosità delle imprese distrettuali)	Si (poco estese dato il ristretto numero dei contraenti)
Condivisione di attività	si (generalmente informale)	si (formalizzata da un contratto di medio lungo termine)

Come si evince dalla tabella 1, i contratti di rete non sembrano rappresentare una forma incompatibile con i distretti, in quanto potrebbero in astratto possederne gran parte delle caratteristiche (ancorché in concreto siano utilizzate per un’ampia casistica di forme collaborative, che in generale non hanno le peculiarità del contesto territoriale e della specializzazione produttiva che caratterizzano il distretto).

In questo senso, è ragionevole che nell’ambito dei distretti possano facilmente proliferare contratti di rete agevolati dalla conoscenza diretta e dalla prossimità territoriale dei partecipanti. Il punto è però se il contratto di rete sia forma organizzativa idonea all’attività dell’intero distretto, ovvero se esso possa convenientemente essere impiegato solo per la realizzazione di alcune specifiche sinergie tra imprese nell’ambito del distretto. Non esistono ancora dati ufficiali su quante imprese distrettuali abbiano deciso di stipulare un contratto di rete, e se questo sia avvenuto con

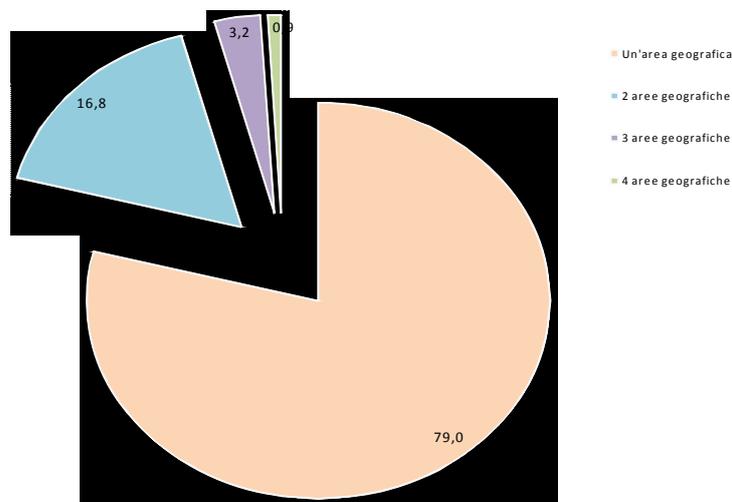
imprese del loro distretto di appartenenza. Questo volume presenta alcune prime evidenze in merito, e il presente contributo affronta alcuni profili teorici del problema.

A supporto di tali considerazioni si presentano alcuni dati sul contratto di rete nel primo quadriennio di vita.

I dati Infocamere mostrano una crescita esponenziale dei contratti firmati che, a dicembre 2013, sono circa 1.200 con oltre 5.900 imprese coinvolte.

Inoltre, le reti sono ormai presenti in tutte le regioni Italiane con una prevalenza in Lombardia, Emilia Romagna, Toscana e Veneto che da sole rappresentano il 59% del fenomeno. Come accennato in precedenza, da una prima disamina dei contratti va sottolineato come gli stessi aggregano generalmente imprese appartenenti alla stessa macro-area geografica, pur tuttavia, nel 20% circa dei casi sono stati stipulati da sottoscrittori appartenenti a due o più aree geografiche. E' evidente, sotto questo profilo, che la prossimità territoriale agevola sinergie tra le imprese di tutti i tipi di reti, quindi anche di quelle distrettuali.

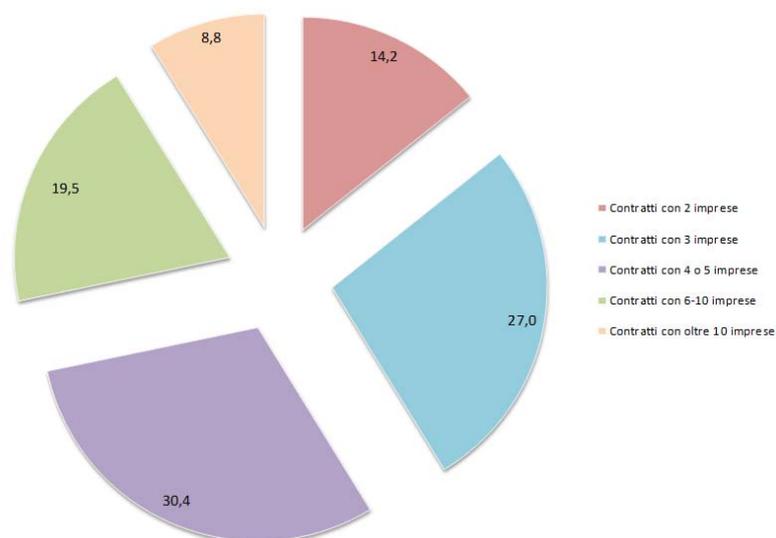
Fig. 1 – I contratti di rete per area territoriale al 31/12/2012



Fonte: Nostra elaborazione su dati Infocamere

Sotto il profilo della numerosità delle imprese, i contratti di rete aggregano in misura prevalente quattro o cinque imprese (il 30,4% dei Contratti) anche se non va trascurata l'incidenza di *network* che annoverano sei o più sottoscrittori, che rappresentavano, a fine 2012, il 28% del totale, segnale questo che la dimensione media delle reti sta crescendo. Tuttavia, il contratto di rete non è paragonabile per numero di aderenti, ai distretti.

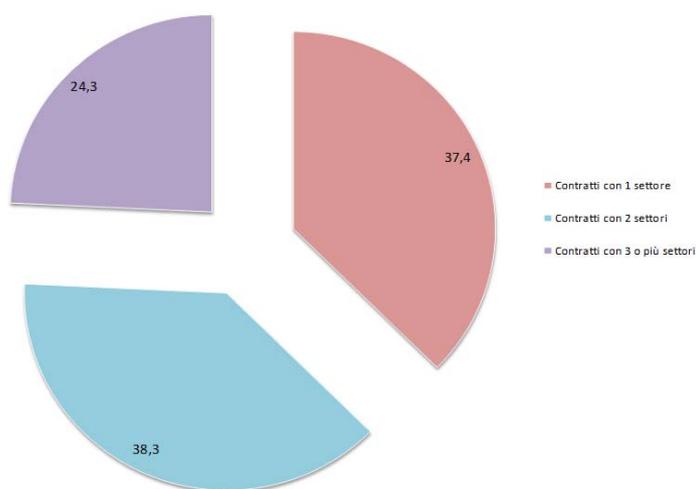
Fig. 2 – Il numero di imprese in rete al 31/12/2012



Fonte: Nostra elaborazione su dati Infocamere

Elemento di assoluta novità del contratto di rete, e caratteristica distintiva dai distretti, è rappresentato dalla capacità dello stesso di aggregare imprese di settori diversi. La distribuzione per numero di settori coinvolti conferma, infatti, come circa un contratto su quattro annoveri imprese appartenenti a tre o più settori (intesi secondo la classica denominazione delle Sezioni Ateco2007).

Fig. 3 – Il numero di settori coinvolti al 31/12/2012



Fonte: Nostra elaborazione su dati Infocamere

Sul punto si osserva anche che, pur con alcune peculiarità geografiche, a livello italiano i settori nei quali il contratto di rete ha trovato maggiore diffusione sono: il manifatturiero (40,1%), i servizi (31,9%) e le costruzioni (9,9%) che complessivamente rappresentano più dell'80% delle reti.

Tab.2 - Distribuzione delle imprese aderenti a Contratti di rete per settore di appartenenza e ripartizione geografica (Anno 2012, Valori percentuali)

	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Mezzogiorno	Italia
Agricoltura	1,7	2,7	5,4	11,8	4,7
Manifatturiero	40,0	45,4	41,2	30,2	40,1
Costruzioni	11,7	9,5	8,2	10,5	9,9
Altra industria	1,0	0,7	0,5	2,5	1,0
Commercio	11,6	8,4	5,0	8,5	8,4
Ricettività	0,9	0,7	2,0	2,3	1,4
Trasporto e logistica	1,3	2,4	1,2	4,2	2,1
Altri servizi	31,2	30,0	35,9	29,3	31,9
Attività immobiliari	0,5	0,3	0,6	0,7	0,5
Totale economia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati Infocamere

## **2. Analisi comparata dei profili organizzativi, fiscali e contabili di contratti di rete e distretti: linee guida per una lettura unitaria**

Con riferimento al contratto di rete, dal punto di vista organizzativo, è possibile identificare i seguenti vantaggi:

- Aumento della dimensione critica dell'impresa: ovvero la possibilità di crescere in termini dimensionali e di creare economie di scala, pur mantenendo la propria autonomia imprenditoriale nell'ambito della rete.
- Aumento della conoscenza e delle competenze delle imprese: la condivisione delle risorse permette, non solo di avere un ammontare maggiore di risorse disponibili per competere, ma di alimentare dei processi di scambio di *know-how* migliorando lo *stock* di conoscenze e competenze e creando economie di apprendimento.
- Ingresso in nuovi mercati: le piccole e medie imprese riescono ad affrontare meglio i processi d'internazionalizzazione attraverso la ripartizione degli investimenti necessari.

- Vantaggi di costo: alcune reti possono svolgere la funzione di centrale di acquisto ottenendo una percentuale maggiore di sconto sui fattori produttivi acquistati.
- Vantaggi finanziari: l'appartenenza alla rete potrebbe contribuire a migliorare l'affidabilità delle imprese aderenti alla rete, con benefici in termini di minor costo del denaro e di accesso a fonti di finanziamento alternative.
- Vantaggi fiscali: le reti godevano (fino al 2012) di alcuni vantaggi fiscali riconducibili alla detassazione degli utili apportati al fondo patrimoniale comune ed utilizzati per la realizzazione degli investimenti previsti nel programma di rete (Legge 30 luglio 2010 n. 122, art. 42 comma 2-quater.)

Sul tema della fiscalità non mancano critiche poiché le imprese si aspettavano un maggior supporto dal legislatore. Gli incentivi introdotti dal D.L. n. 78/2010, convertito con modificazioni dalla L. n. 122/2010, sono ormai scaduti. Essi prevedevano comunque un'agevolazione ritenuta piuttosto ridotta e difficile da ottenere. La sospensione d'imposta per gli utili destinati al fondo patrimoniale di una rete era infatti subordinata all'effettiva realizzazione degli investimenti entro l'esercizio successivo e l'importo che non concorrevano alla formazione del reddito d'impresa non poteva superare il limite di euro 1.000.000. Tale agevolazione era, inoltre, subordinata alla "asseverazione" del programma di rete, con ulteriori costi per le imprese richiedenti l'asseverazione.

Sempre in tema di incentivi la L. n. 134/2012 di conversione con modifiche del D.L. n. 83/2012, ha attribuito ulteriori benefici agli aderenti ad un contratto di rete prevedendo che i consorzi per l'internazionalizzazione (di cui all'art. 42 del medesimo D.L. n. 83/2012) possano svolgere la loro attività, beneficiando dei relativi contributi statali anche stipulando contratti di rete con piccole e medie imprese, pur non consorziate.

Infine, con la legge 99/2013 si introduce nel mondo delle reti una importante innovazione in materia di distacco dei lavoratori e di co-datorialità dei dipendenti tra le imprese retiste. Tale norma segna un passo importante nella direzione dell'operatività delle reti d'impresa che lamentavano la difficoltà di utilizzo congiunto di lavoratori per la realizzazione del programma di rete.

I vantaggi del contratto di rete sono quindi coerenti con quelli ricercati dal distretto, denotando una tendenziale compatibilità del primo per gli obiettivi del secondo. Tuttavia, la formalizzazione degli impegni reciproci tra i soci e la stretta collaborazione delineata dal programma di rete rendono il contratto di rete non idoneo a disciplinare l'intera collaborazione

tra tutte le imprese del distretto. Nei distretti, la specializzazione produttiva e la prossimità territoriale generano quasi spontaneamente vantaggi economici per tutte le imprese distrettuali, che la formalizzazione richiesta da un contratto di rete finirebbe solo per vincolare in maniera innaturale e non necessaria. Inoltre, il fatto che tra le imprese distrettuali vi sia cooperazione sul fronte dei costi e delle tecnologie, ma anche competizione nei confronti del mercato, genera ulteriori complessità nella formalizzazione di un contratto di rete che abbia ad oggetto l'intera cooperazione tra le imprese distrettuali (e quindi, in sostanza, l'intero distretto). Quanto sopra vale per la "rete contratto", e ancor di più per la "rete soggetto".

Sul fronte degli adempimenti contabili sia in caso di «rete contratto» che di «rete soggetto» la legge ha previsto che *«entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale l'organo comune redige una situazione patrimoniale osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al Bilancio d'esercizio delle società per azioni, e la deposita presso l'ufficio del registro delle imprese del luogo dove ha sede; si applica in quanto compatibile l'art.2615-bis terzo comma del codice civile ».*

Per la "rete soggetto" l'Agenzia delle Entrate, con la circolare n. 20/E del 18 giugno 2013, è intervenuta a precisare la necessità di adempiere ad obblighi contabili e fiscali. Dal punto di vista tributario, la "rete soggetto" (chiamata anche rete-organizzazione) è in tutto e per tutto un soggetto autonomo e distinto dalle imprese che l'hanno costituita e, in quanto tale, capace di essere titolare di fattispecie impositive proprie. Essa è, quindi, soggetta all'imposta sul reddito delle società, all'Irap e all'IVA, ed è altresì obbligata alla tenuta delle scritture contabili per l'attività commerciale esercitata.

La "rete contratto" non potrà, invece, essere titolare di posizioni giuridiche soggettive proprie, né civilistiche né tributarie. Potrà però richiedere un codice fiscale e dotarsi di un proprio conto corrente bancario, necessario in presenza di un fondo patrimoniale, sul quale l'organo comune agisce quale mandatario. Per la "rete contratto" si configura quindi la redazione di una situazione patrimoniale, almeno in presenza del fondo patrimoniale.

Dal punto di vista degli adempimenti fiscali la rete contratto potrà optare per:

- fatturazione tramite un soggetto esecutore, in questo caso la fattura sarà emessa da un unico soggetto che rifatturerà poi alle altre imprese retiste;
- fatturazione diretta (pro-quota) delle imprese retiste, con la difficoltà evidenti quando le imprese coinvolte sono molte.

Si riportano a seguire i principali obblighi contabili e fiscali nel caso della “rete contratto” e della “rete soggetto”.

<b>REGIME CONTABILE PER LE RETI: TENUTA DELLA CONTABILITA'</b>	
<b>Rete – contratto (senza fondo patrimoniale)</b>	Nessun obbligo
<b>Rete – contratto (con fondo patrimoniale)</b>	Redazione di una situazione patrimoniale entro due mesi dalla chiusura dell’esercizio annuale.
<b>Rete - soggetto</b>	Tenuta di una regolare contabilità, redazione di Stato Patrimoniale, Conto Economico e Nota Integrativa.
<b>REGIME CONTABILE PER LE RETI: FATTURAZIONE</b>	
<b>Rete contratto – Fatturazione tramite soggetto esecutore</b>	Il soggetto esecutore è incaricato di fatturare. Al cliente della Rete arriva la fattura del soggetto esecutore il quale poi richiederà alle imprese della Rete le fatture per il contributo che ciascuna di esse avrà dato al prodotto venduto al cliente.
<b>Rete contratto – Fatturazione diretta delle imprese</b>	Il soggetto esecutore non è incaricato di fatturare, per cui al cliente della Rete arriva un bouquet di fatture emesse dalle imprese della Rete, per i contributi che ciascuna di esse avrà dato al prodotto venduto al cliente.
<b>Rete soggetto</b>	La rete è dotata di autonoma soggettività giuridica e tributaria, acquisisce una propria P.IVA ed emette regolarmente fatture.

Il regime fiscale dei distretti fa principalmente riferimento alla legge 266/2005 (Finanziaria 2006) che ha previsto un regime fiscale di favore da applicarsi all’intero distretto, poi modificato e aggiornato con l’art. 3 del decreto legge 5/2009, convertito nella Legge n. 33/2009.

La disciplina di favore prevede in sostanza che ai distretti produttivi nel loro complesso, in via unitaria, siano applicate:

- la disciplina sul consolidato fiscale nazionale, di cui agli artt. 117 e ss. del Tuir, che prevede in sostanza la tassazione al netto della compensazione tra utili e perdite fiscali;

- la disciplina sul concordato fiscale, che prevede la predeterminazione triennale del reddito imponibile .

Il distretto, pur non avendo una vera e propria soggettività giuridica, è considerato soggetto passivo a fini fiscali.

Il reddito imponibile del distretto comprende quello delle imprese che vi appartengono e la ripartizione del carico tributario tra le imprese interessate è rimessa alla scelta del distretto, che vi provvede in base a criteri di trasparenza, alla parità di trattamento e sulla base di principi di mutualità. In pratica, sulla base degli accordi interni tra le imprese che fanno parte del distretto, le stesse potranno indicare su chi e con quale percentuale ricadrà il carico tributario. L'opzione ha validità per un triennio.

I distretti, anche nelle ipotesi in cui non sia stata scelta l'opzione per la tassazione unitaria, possono inoltre concordare in via preventiva e vincolante con l'Agenzia delle Entrate, per la durata di almeno un triennio, il volume delle imposte dirette di competenza delle imprese appartenenti da versare in ciascun esercizio, avuto riguardo alla natura, tipologia ed entità delle imprese stesse, alla loro attitudine alla contribuzione e ad altri parametri oggettivi, determinati anche su base presuntiva. I parametri oggettivi per la determinazione delle imposte concordate vengono determinati dall'Agenzia delle entrate, previa consultazione delle categorie interessate e degli organismi rappresentativi dei distretti.

<b>REGIME FISCALE PER I DISTRETTI</b>	
<b>Regime della tassazione di distretto</b>	Si applicano le disposizioni per la tassazione dei gruppi di imprese.
<b>Regime della tassazione concordata con l'Amministrazione finanziaria</b>	Si determina il volume delle imposte dirette di competenza delle imprese appartenenti da versare in ciascun esercizio, avuto riguardo alla natura, tipologia ed entità delle imprese stesse, alla loro attitudine alla contribuzione e ad altri parametri oggettivi, determinati anche su base presuntiva.

Un tale regime fiscale, che purtroppo non ha ancora trovato piena attuazione, presenta vantaggi sotto diversi profili<sup>2</sup>:

- un vantaggio privato per le imprese in utile (generalmente quelle di maggiori dimensioni) che hanno la possibilità di usufruire delle perdite delle altre imprese del distretto abbattendo così l'imponibile complessivo.
- un vantaggio privato per le imprese in perdita (generalmente quelle di dimensioni più contenute), perché il meccanismo della fiscalità di distretto prevede un sistema di rimborsi da effettuare a favore delle imprese in perdita che concedono (socializzano) il loro risultato negativo garantendo la possibilità di abbattere l'imponibile complessivo.
- un vantaggio collettivo per il distretto, in quanto parte delle risorse che si liberano attraverso la fiscalità dovrebbero alimentare l'accumulazione di capitale collettivo finalizzato a sostenere e incrementare le economie esterne presenti all'interno del distretto.

Tale agevolazione fiscale, benché interessante dal punto di vista dei potenziali effetti, potrebbe essere resa di più facile e trasparente applicazione nell'ambito del quadro giuridico del contratto di rete, che prevede la analitica formalizzazione della relazione tra le imprese.

Ma soprattutto, in considerazione delle finalità sostanzialmente equivalenti delle discipline su distretti e contratti di rete, l'estensione di una tale disciplina ai contratti di rete rappresenta un'interessante proposta al legislatore. L'applicazione beneficerebbe infatti della relazione formalizzata e di lungo termine tra le imprese, nonché dell'esistenza di un fondo patrimoniale all'interno del quale destinare le risorse create in termini di risparmio d'imposta, al fine di alimentare processi di crescita e di innovazione.

Per altro verso, si osserva che a fronte di numerosi e recenti interventi normativi e regolamentari in tema di reti d'impresa volti ad introdurre semplificazioni, agevolazioni e a chiarire il regime fiscale del contratto di rete nelle sue diverse fattispecie, il legislatore ha mostrato meno attenzione ai distretti industriali per i quali, negli ultimi anni, non sono state previste specifiche misure agevolative, se non a livello regionale, e nonostante la crisi economica abbia colpito particolarmente tali imprese.

In sintesi, sembra auspicabile che il legislatore si muova nella direzione di una lettura coordinata dei due strumenti in parola, come del resto confermato dalle attività parlamentari (e anche dal

---

<sup>2</sup> Si veda, ad esempio: Irpet, La fiscalità del distretto: il caso Orafo Aretino, Regione Toscana.

menzionato art. 3 L. 33/2009) dove si parla di “Distretti, reti e contratti di rete” come di un tema, se non unitario, fortemente interdipendente.

Purtroppo, né per i contratti di rete (e le reti in generale), né per i distretti ci sono, ad oggi, significative agevolazioni fiscali operative, in grado di supportare concretamente le PMI in questo difficile momento di crisi.

### **3. Considerazioni conclusive per l’impiego del contratto di rete nei distretti**

Alla luce di quanto detto, con distretti e reti le PMI mirano a sviluppare aggregazioni di tipo sia orizzontale che verticale.

Nei distretti le aggregazioni sono tipicamente verticali in quanto esse riguardano imprese che ricercano sinergie produttive (es. produzione per fasi), possibili condivisioni di personale o risparmi di costo nell’ambito dei processi di approvvigionamento e commercializzazione. Nel caso del contratto di rete le aggregazioni potranno essere di tipo sia orizzontale che verticale, con una leggera prevalenza di strutture organizzative orizzontali. L’analisi condotta dalla Fondazione Bruno Visentini nell’ambito del Laboratorio sulle reti d’impresa, evidenzia, infatti, che su un campione analizzato di 214 reti il 57,4% presenta una struttura organizzativa di tipo orizzontale.

Quelle di tipo orizzontale riguardano generalmente imprese che operano in settori affini (es. imprese dello stesso comparto come produttori di olio, aceto, parmigiano, salumi, che si mettono insieme per aumentare la propria dimensione critica, internazionalizzarsi o ottimizzare i processi di approvvigionamento) o in settori/attività complementari come imprese di costruzioni tradizionali che si mettono in rete con imprese che operano nel settore del risparmio energetico, del fotovoltaico, delle pulizie, ecc. per offrire servizi integrati, ampliare la propria offerta ed aumentare il proprio *know-how*, o ancora reti finalizzate allo svolgimento di attività congiunte di marketing, promozione e sviluppo delle relazioni con altri soggetti presenti sul territorio.

Quelle di tipo verticale riguardano imprese che operano a monte o a valle del proprio processo produttivo, ovvero reti con fornitori e sub-fornitori, o delle imprese di produzione con le imprese di commercializzazione.

L’impiego del contratto di rete nei distretti può essere quindi visto in una duplice prospettiva:

- una prima, che è la più “ambiziosa” e di difficile attuazione, riguarda la ipotetica formalizzazione del distretto tramite contratto di rete;

- la seconda , che è più “concreta”, riguarda invece la creazione di contratti di rete per formalizzare lo sfruttamento e l'estrazione di specifiche sinergie tra specifiche imprese nell'ambito del distretto.

Si è già detto che la prima prospettiva trova molti ostacoli, soprattutto perché la numerosità delle imprese e la disomogeneità dei loro interessi e delle loro relazioni specifiche difficilmente può trovare componimento in uno strumento contrattuale formale quale il contratto di rete. Inoltre, il “legame territoriale” e “l'atmosfera industriale” variabili tipiche dei distretti industriali sono impossibile da contrattualizzare.

Riteniamo invece particolarmente promettente la seconda prospettiva, nella quale alcune imprese legate al distretto (non necessariamente parte di esso in senso produttivo) potrebbero trovare lo strumento contrattuale per consolidare la relazione con il distretto e per aumentare il loro potere contrattuale nei confronti di esso.

Si pensi ad esempio alle imprese fornitrici delle imprese distrettuali, che potrebbero unirsi per consolidare ed estendere il rapporto facendolo salire a livello di intero distretto. In tali casi sembra più adeguata la forma della “rete contratto”, accordo più flessibile e che meglio risponde alle esigenze di imprese, anche di settori diversi, che intendono mantenere la propria autonomia.

Nel caso invece di collaborazioni specifiche riguardanti proprio le imprese distrettuali, finalizzate ad esempio alla condivisione dei costi di penetrazione di un mercato o alla valorizzazione e tutela di un marchio comune, il contratto di rete si pone come strumento giuridico di utile impiego, ulteriore e distinto rispetto al distretto, ma senza dubbio con esso sinergico. Se, infatti, l'ipotesi di formalizzare l'intero distretto tramite un contratto di rete, ancorché teoricamente coerente e fattibile, si scontra con la numerosità e la disomogeneità degli intenti strategici delle singole imprese distrettuali (o di parti di esse), è una strada del tutto fattibile quella di stipulare un contratto di rete tra le sole imprese, e per i soli processi, per cui una tale disomogeneità non sia riscontrabile.

In tali casi, soprattutto ove il rapporto fosse intenso, strutturato e all'origine di significativi fabbisogni finanziari, potrebbe rivelarsi opportuna anche la costituzione di una “rete soggetto” (quale ad esempio potrebbe essere quella per la valorizzazione di un marchio comune).

Merita, infine, un cenno il tema dell'accesso al credito sia per i distretti che per le imprese in rete.

Con riferimento ai distretti, si evidenzia una contrazione del credito ed un rapporto di difficile interlocuzione tra il sistema bancario e quello delle imprese. Il 32% delle aziende analizzate nell'ambito del rapporto annuale dell'Osservatorio sui distretti ha dichiarato di avere avuto difficoltà di accesso al credito nella seconda parte del 2012 e, nella maggior parte dei casi, tali difficoltà si sono manifestate o in una limitazione dell'ammontare del credito concesso rispetto alla richiesta iniziale o in tassi più onerosi. Il 40% degli imprenditori, inoltre, ritiene che le condizioni di accesso al credito non miglioreranno nel corso del 2013. Ciò sta comportando il progressivo ridimensionamento della capacità di investimento dei distretti.

Con riferimento alle reti d'impresa ed in particolare al contratto di rete, se si escludono alcuni rari casi in cui le banche hanno partecipato direttamente alla costituzione della rete in qualità di retiste, sono poche le imprese che hanno riscontrato benefici in termini di riduzione del costo del denaro. Nondimeno, soprattutto nel caso di reti di sub-fornitura (impresa leader con piccole imprese sub-fornitrici) esistono casi di estensione del "*prime rate*" vantato dall'impresa leader (normalmente di maggiori dimensioni) alle imprese retiste.

Per il futuro si sta lavorando ad una formalizzazione di questo meccanismo che permetta di attribuire un *rating* specifico alle reti d'impresa, migliorando così il merito di credito di tutte le imprese aderenti al contratto sulla base della *performance* di rete ed indipendentemente dalla presenza di una impresa *leader* di maggiori dimensioni.

La previsione di nuovi meccanismi quali-quantitativi di *rating*, nonché la proposta di prodotti finanziari dedicati, è maggiormente applicabile alle "reti soggetto" in forza della soggettività giuridica ad esse riconosciuta, che non alle "reti contratto" ed ai distretti in quanto tali, basati su accordi meno formalizzati e molto più difficilmente finanziabili dal sistema bancario.

Il credito, pertanto, si pone come un'ulteriore area di vantaggio nell'impiego dei contratti di rete, in particolare delle "reti-soggetto", in contesti distrettuali.

In conclusione, il contratto di rete non sembra poter essere di facile impiego per la formalizzazione del distretto in quanto tale, nel suo complesso, ma è invece utile strumento in grado di assicurare accordi strategici ed operativi tra un numero limitato di imprese, in contesti distrettuali. La presenza di un contratto, in forza di un rapporto maggiormente formalizzato e limitato ad un numero ristretto di beneficiari, rende di fatto più solida e "programmata" la collaborazione con il distretto o nell'ambito di esso, aumentando il potere contrattuale congiunto delle imprese nei confronti degli *stakeholders*, anche ai fini del merito di credito.

In questa prospettiva, si auspicano anche nuovi incentivi fiscali per le reti d'impresa, sia sul fronte degli investimenti (tramite il rifinanziamento, sperabilmente non simbolico, delle agevolazioni già previste per i contratti di rete), che su quello della piena attuazione di una tassazione unitaria e aggregata delle forme organizzative reticolari più stabili e intense, estendendo ai contratti di rete la normativa sui distretti, e dandogli finalmente piena attuazione.

## Bibliografia

- Becattini G., *Il distretto industriale*. Rosenberg & Sellier, 2000.
- Becattini G. et al., *A Handbook of Industrial Districts*, co-edited with M. Bellandi and L. De Propris, Cheltenham, Elgar, 2009..
- Camuffo A., Grandinetti R., 2011. *Italian industrial district as cognitive systems: are they still reproducible?* Entrepreneurship and Regional development. Vol.23, 815-852.
- Capaldo A. 2007. *Network structure and innovation: the leverage of a dual network as a distinctive relational capability*. Strategic Management Journal 28(6), 585-608.
- Fondazione Bruno Visentini, *Contratti di rete: un'analisi comparativa*. Laboratorio sulle reti d'impresa coordinato dal Prof. F. Cafaggi e G.D. Mosco, Giugno 2012.
- Istituto Nazionale Distribuzione e Servizi, *Osservatorio sui servizi e le reti d'impresa*, Roma 2013.
- Levanti G. 2011. *The complex system theory for the analysis of inter-firm network*. International Business Research. 4 (2).
- Lorenzoni G., 2010. *Genesis of a research field: district, network, strategic network*. Journal of Management and governance, 14 (2010), 221-239.
- Lorenzoni G., Ornati O., 1988. *Constellation of firms as a new venture*. Journal of business venturing. 3, 41-57
- Maddala G.S., 1991. A perspective on the use of limited dependent and qualitative variables models in accounting research. The accounting review 66, October: 788-807.
- Mediobanca-Unioncamere, *Rapporto sulle medie imprese industriali italiane 2001-2011*, Roma 2013.
- Ndou V. Schina L., Del Vecchio P., 2011. *Open innovation networks, the role of innovative marketplace for small and medium enterprises' value creation*. International Journal of innovation and technology management. 3 (2011), 437-453.
- Powell W.W., 1990. *Neither market nor hierarchy. Network forms of organization*. Research in organizational behavior. 295-336.
- Szulansky G., 1996. *Exploring internal stickiness. Impediment to the transfer of best practice within the firms*. Strategic Management Journal 17, 27-43.
- Tiscini R. – Martiniello L. The case of the formalized Italian network contracts: evidence on business models and performance effects. Presented at BSLab Symposium, Rome 23-24 gennaio 2014.
- Trequatrinini R., Russo G., Lombardi R., 2012. *The Crisis of company networks and tolls for its prediction*. International Business Research. Vol. 5 (10).