Rete d'impresa

uomo-con-banconote-in-euro-fc7c10b9

Ciò che ha consentito al nostro paese di lasciarsi alle spalle i due conflitti mondiali è stata la capacità dei nostri nonni e genitori di imprendere, di rischiare i propri capitali per creare sviluppo e ricchezza.

Il boom economico cui ripensiamo oggi, sbagliando, con malinconia fu in grandissima parte merito delle PMI, dei piccoli imprenditori che furono in grado di creare dal nulla aziende che, spesso, sono diventate punti di riferimento e modelli da replicare anche oltre i nostri confini.

La tanto vituperata globalizzazione ha cambiato completamente lo scenario economico mondiale e ha finito per favorire involontariamente chi aveva le dimensioni e la struttura adeguata a sfruttare e relazionarsi con tutti i mercati, chi poteva contrattare partendo da posizioni vantaggiose, chi sapeva come comprare i materiali in Brasile, lavorarli in Cina e vendere il prodotto finito in Francia.

UNA NUOVA STRADA

I vari protocolli di Basilea hanno modificato l’accesso al credito, inserendo il rating, che ovviamente tende a premiare grandi imprese con un solido patrimonio, e richiedendo alle Banche di “rischiare meno” e quindi di non finanziare quelle aziende che di un affidamento hanno più bisogno.

Oggi sono le grandi aziende e le grandi reti distributive a far da padrone: i piccoli imprenditori, gli esercenti sono lasciati soli in questo pantagruelico scenario, senza l’adeguato knowhow e senza la forza contrattuale fondamentale per poter contrattare condizioni non vessatorie.

Cosa si può fare per porre un freno a questa situazione che sta rapidamente degenerando? C’è una possibilità, una nuova strada da percorrere per garantirsi non tanto, almeno nell’immediato, il successo quanto la sopravvivenza: creare una rete d’impresa. L’argomento è talmente vasto che nemmeno il legislatore al momento è riuscito a “normarlo” a 360° ma sin da subito è possibile, per chi sarà abbastanza lungimirante da lasciarsi alle spalle anacronistici pregiudizi, sfruttare parte dei vantaggi che creare o aderire ad una rete d’impresa offrono. In estrema sintesi creare una rete d’imprese significa che il Bar da Gianni, il Ristorante da Fabio e il Bar Centrale si uniscono e creano

un soggetto giuridico che non limita in alcun modo la loro autonomia (sia giuridicamente che in termini di decisioni economiche) ma che gli consente di presentare al fornitore di bevande ogni settimana un ordine triplo rispetto al solito, di rifornire non solo un magazzino ma tre alla volta, di comprare un quantitativo triplo di prodotti per la pulizia dei locali e via dicendo. Questo significa che i fornitori vi vedranno come un soggetto più grande, come un esercente più “interessante” e quindi, verosimilmente, saranno inclini a trattamenti economici vantaggiosi.

I VANTAGGI FISCALI

Il legislatore inoltre ha previsto dei vantaggi fiscali per le aziende che aderiscono o creano una rete, concedendo una sospensione d’imposta che arriva fino ad 1 milioni di euro per impresa al fine di incentivare nuovi investimenti. Anche l’accesso al credito potrebbe risultare più semplice dato che per le banche varrà il rating migliore fra le aziende che fanno parte di una rete. L’argomento è veramente vasto. Non ho lo spazio materiale per trattarlo anche solo superficialmente perciò vi invito ad approfondirlo con il vostro commercialista o con un consulente finanziario e vi saluto con un motto che sicuramente conoscete e che descrive perfettamente la situazione: l’unione fa la forza.