



LA RETE DI IMPRESE

Istruzioni per l'uso



LA RETE DI IMPRESE

Istruzioni per l'uso

La presente pubblicazione è stata redatta da Mario Fabio Polidoro,
docente di Universitas Mercatorum.

Il capitolo 6 è stato redatto dal Prof. Marco Marazza e dal Dott. Stefano Bini.

V edizione marzo 2014
© copyright 2011 by Universitas Mercatorum, Roma

Realizzazione editoriale:
Università Telematica Universitas Mercatorum, Roma
www.unimercatorum.it

ISBN 97-88-8905081-03

ISBN A 10.978.88905081/03

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

INDICE

1) INTRODUZIONE.....	5
2) VANTAGGI	10
3) NORMATIVA.....	19
4) REDAZIONE DEL CONTRATTO DI RETE	29
5) RISVOLTI TRIBUTARI E REGOLE DI FATTURAZIONE	58
6) CONTRATTO DI RETE, DISTACCO E CODATORIALITÀ.....	61
7) PARTECIPAZIONE ALLE GARE D'APPALTO.....	64
8) AREE CRITICHE	67
9) LA DIFFUSIONE DELLE RETI DI IMPRESE.....	69
10) APPENDICE.....	76

1) INTRODUZIONE

Il contratto di rete è uno strumento giuridico innovativo, introdotto nell'ordinamento italiano nel 2009, attraverso 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 Rete è una collaborazione su un programma comune con mantenimento dell'autonomia imprenditoriale

Tale accordo consente alle reti di imprese di instaurare tra i propri membri una collaborazione organizzata e duratura, al fine di perseguire uno scopo comune, mantenendo la propria autonomia e la propria individualità, nonché di poter fruire di alcuni benefici ed agevolazioni anche fiscali. Il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale e la nomina di un organo comune incaricato di gestire l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso.

Il contratto di rete è finalizzato al conseguimento, attraverso la determinazione di un programma comune, di obiettivi strategici condivisi che permettano, sia alla singola impresa, sia collettivamente, all'insieme dei partecipanti alla rete:

- la crescita della capacità innovativa
- la crescita della competitività.

Nell'ambito del contratto di rete, la crescita della capacità innovativa viene intesa, in termini generali, come la possibilità che l'impresa possa accedere, proprio in virtù dell'appartenenza ad una rete, allo sviluppo delle proprie ovvero a nuove opportunità tecnologiche. Mentre, per quanto concerne la crescita della competitività, si intende l'incremento della capacità competitiva dei membri della rete o della rete stessa, sia nel mercato nazionale sia in ambito internazionale. Non vi sono motivi per ritenere che tali obiettivi strategici debbano sussistere congiuntamente ed è quindi sufficiente che anche uno soltanto di essi sia posto a fondamento del programma di rete.

La Rete è destinata alle Pmi che intendono sviluppare la loro competitività mantenendo la propria autonomia imprenditoriale

L'innovazione della rete di imprese è rappresentata dalla possibilità di coniugare indipendenza e autonomia imprenditoriale con la capacità di acquisire una massa critica di risorse finanziarie, tecniche e umane, o di know how, in grado di consentire il raggiungimento di obiettivi strategici, altrimenti fuori portata per una singola impresa, in particolare se di piccole dimensioni.

Le reti di imprese rappresentano, pertanto, una forma di coordinamento di natura

contrattuale tra operatori economici, destinata in particolare alle Pmi che vogliono incrementare la loro capacità competitiva, senza ricorrere a fusioni o ad incorporazioni/acquisizioni da parte di un unico soggetto. L'istituzione di una Rete, dotata di un'organizzazione snella (e quindi poco costosa) e di adeguate risorse tecniche, umane e finanziarie (sufficienti per la realizzazione delle attività previste dal programma di rete), può effettivamente costituire una soluzione in grado di superare i limiti posti dalle piccole dimensioni degli operatori economici italiani, e diventare pertanto uno strumento efficace per l'innovazione e la crescita delle piccole e medie imprese.

Il contratto di rete può essere utilizzato da imprese operanti in qualsiasi settore

La Rete può essere utilmente impiegata sia dalle imprese manifatturiere sia da quelle dei servizi, e sia, contestualmente, da parte di imprese appartenenti ad entrambi i settori.

La rete di imprese può, infatti, risultare utile non solo per imprese che svolgono la stessa attività, le quali possono avvantaggiarsi, ad esempio, delle economie di scala che con la Rete hanno la possibilità di conseguire, ma anche per imprese che svolgono attività differenti, purché connesse, come nel caso di imprese che hanno la stessa clientela, o che realizzano prodotti complementari e interdipendenti.

Le prime esperienze sul campo evidenziano come la ragione più frequente per la creazione di una Rete sia il desiderio di realizzare un pacchetto "chiavi in mano" relativamente ad un prodotto o ad un servizio, sollevando il cliente dalle problematiche di individuazione di una serie di fornitori complementari per realizzare quanto da lui ritenuto necessario (es. un impianto, un sistema informatico, un intervento manutentivo, un bene complesso, un prodotto ad alta tecnologia). D'altro canto la funzione principale del contratto di rete è la creazione di un contesto regolamentato, attraverso cui le imprese, rimanendo indipendenti, possono realizzare progetti industriali o commerciali comuni, diretti in particolare ad accrescere la capacità innovativa e la competitività, che sono obiettivi molto ampi, e che quindi possono riguardare qualsiasi produttore di beni e servizi.

Tipologie di reti dal punto di vista della struttura organizzativa

Volendo affrontare una classificazione delle Reti dal punto di vista dell'organizzazione inter-aziendale, è possibile suddividerle in:

- reti verticali o di filiera (supply chain): gli aderenti alla Rete contribuiscono alla formazione dell'intera filiera (acquisto delle materie prime, trasformazione, commercializzazione e post-vendita);
- reti orizzontali o di condivisione: le imprese aderenti possono svolgere la medesima attività o attività differenti ma collaborano per la realizzazione in comune di una o più funzioni aziendali facenti parte del proprio business. In base alla funzione condivisa è quindi possibile individuare:

- o reti di approvvigionamento (co-purchase);
- o reti di innovazione (co-R&D), sia di prodotto/servizio sia di processo;
- o reti di produzione (co-production);
- o reti per l'acquisizione e/o l'erogazione di beni e servizi strumentali comuni;
- o reti di marketing e commercializzazione (co-market).

La rete è diversa dalle altre forme di collaborazione

Dal punto di vista imprenditoriale, le reti si distinguono da altre forme di collaborazione (ATI, Consorzio, Distretto, Geie, subfornitura), in quanto si focalizzano sul perseguimento di obiettivi strategici comuni di crescita, piuttosto che incentrare il rapporto tra le imprese partecipanti esclusivamente sulla condivisione di rendimenti. Pertanto, la rete svolge una funzione di coordinamento ed interazione tra i partecipanti, mentre l'assunzione delle decisioni strategiche resterà in capo a ciascuna impresa separatamente, ancorché in funzione del perseguimento dello scopo indicato nel contratto.

Il principio ispiratore della Rete resta quello dell'attivazione delle sinergie, con una logica che supera i limiti della territorialità e della specializzazione produttiva dei Distretti, della focalizzazione su singole fasi della produzione, tipica dei Consorzi, nonché della temporaneità dei raggruppamenti di imprese delle ATI, create per singoli bandi ed opere, differenziandosi così dalle altre forme di aggregazione di imprese già esistenti.

La Rete è diversa dall'Ati, in quanto gli obiettivi non sono limitati ad una specifica iniziativa (es. la partecipazione ad una gara), essendo invece più strategici e di lunga durata

Per Associazione Temporanea di Impresa (ATI) si intende una forma giuridica nella quale più imprese si uniscono per partecipare insieme alla realizzazione di un progetto specifico, generalmente la partecipazione a bandi di gara in cui sono richiesti requisiti dimensionali minimi non raggiungibili dalle singole imprese. Tale contratto regola essenzialmente la suddivisione del lavoro fra le varie imprese. Un'ATI è composta da un'azienda capogruppo, detta mandataria, alla quale le altre aziende che ne fanno parte danno l'incarico di trattare con il committente l'esecuzione di un'opera, quasi sempre attraverso la partecipazione a gare d'appalto. La durata di un'ATI solitamente coincide con l'esecuzione dell'opera per la quale è stata costituita.

La Rete si differenzia dall'Ati, principalmente perché:

- pone in essere una collaborazione più organizzata e stabile;
- ha uno scopo più generale e strategico con riferimento all'innovazione ed all'innalzamento della capacità competitiva delle aziende aderenti.

Inoltre, è il caso di segnalare che la legge 221/2012 ha inserito, nell'elenco dei sog-

getti a cui possono essere affidati i contratti pubblici (art. 34, D.Lgs. 163/2006, noto come Codice degli appalti), anche le reti di imprese, a condizione di disporre dei requisiti richiesti¹.

La Rete si differenzia dal Consorzio perché si pone in essere un accordo che salvaguarda maggiormente l'autonomia e l'indipendenza dei singoli partecipanti

Una seconda forma di aggregazione di imprese è il Consorzio, nel quale i consorziati creano un'organizzazione comune per la disciplina o per lo svolgimento di determinate fasi delle rispettive imprese.

Si possono distinguere consorzi stabili, operanti nel comparto delle opere pubbliche, con durata non inferiore a cinque anni e costituzione di una comune struttura di impresa, e consorzi ordinari, appositamente costituiti per la partecipazione ad una specifica gara o procedura, con responsabilità solidale nei confronti della stazione appaltante.

La Rete si differenzia dal consorzio principalmente per non richiedere ai soggetti partecipanti l'unificazione di una parte del proprio business, con conseguente rinuncia all'autonomia imprenditoriale per quel ramo dell'attività, ma per rappresentare esclusivamente un'ulteriore opportunità di sviluppo.

Anche se le ultime modifiche (leggi 134/2012 e 221/2012) avvicinano il contratto di Rete ai consorzi - consentendo l'acquisizione della soggettività giuridica, l'applicabilità di alcune norme previste per i consorzi² e l'obbligo di predisporre una sorta di bilancio in caso di presenza di un fondo patrimoniale - con la Rete non si crea necessariamente un nuovo soggetto giuridico ed economico, bensì un accordo che salvaguardi l'autonomia e l'indipendenza dei singoli partecipanti.

La Rete si distingue dal Distretto, non avendo vincoli di specializzazione né settoriale né territoriale

I Distretti produttivi si configurano come sistemi produttivi locali omogenei, caratterizzati da un'elevata concentrazione di imprese industriali, prevalentemente di piccola e media dimensione, e dall'elevata specializzazione produttiva. Tali imprese sono solitamente ubicate in un ambito territoriale circoscritto e storicamente determinato, oggetto di un provvedimento di riconoscimento da parte di un'autorità pubblica (spesso la Regione), specializzate in una o più fasi di un processo produttivo e integrate mediante una rete complessa di interrelazioni di carattere economico e sociale più o meno formalizzate e durature. I principali distretti sono riscontrabili nella produzione di beni di consumo durevoli per la casa (mobili, ceramiche) e la persona (occhiali, gioielli, abbigliamento) e dei macchinari impiegati per la loro produzione.

¹ Argomento approfondito nel successivo paragrafo.

² In particolare gli artt. 2614, 2615, 2615-bis c.c.

La Rete si distingue dal distretto per la formalizzazione e la disciplina degli accordi attraverso un contratto e per la possibilità di coinvolgere imprese operanti in diversi settori e senza il vincolo della concentrazione territoriale.

La Rete è simile al Geie, ma è più flessibile ed è utilizzabile a livello nazionale

Il Geie (Gruppo europeo di interesse economico), è una figura giuridica disciplinata dal regolamento comunitario 2137/85, che ha per obiettivo quello di facilitare o sviluppare le attività economiche dei suoi membri, mettendo in comune risorse, attività ed esperienze, con il potenziale risultato di consentire il raggiungimento di migliori successi rispetto a quelli acquisibili singolarmente da ciascun membro. Rispetto alla Rete, però, il Geie ha alcuni elementi vincolanti:

- ha “sempre” personalità giuridica;
- è fatto obbligo che almeno 2 membri provengano da due Paesi dell’Ue diversi e nessuno da Paesi extra-UE
- le attività del Geie devono essere collegate a quelle dei suoi membri, senza sostituirle
- la disciplina del Geie non lascia molto spazio alla volontà delle parti per quanto concerne la struttura organizzativa e le procedure decisionali, che sono delineati dalla norma comunitaria.

La Rete non è un contratto di subfornitura

Con il contratto di subfornitura il committente si avvale di altre imprese per la produzione di parti del prodotto/servizio finale, creando una dipendenza economica del subfornitore che sfocia sovente in abuso della stessa, nonostante il rispetto della normativa.

All’interno della Rete, pur potendo essa riguardare operatori di una stessa filiera (cd. Rete verticale), le imprese aderenti collaborano sullo stesso piano, consentendo di lavorare insieme in un’ottica almeno di medio-termine.

2) VANTAGGI

I contesti favorevoli alla rete di imprese

Come affermato in precedenza, la Rete è un istituto destinato in particolar modo alle Pmi, anche se operanti in diversi settori. In sintesi, una rete di imprese può offrire gli stessi vantaggi derivanti dall'appartenenza ad un gruppo societario o dalla costituzione di aggregazioni di imprese di natura proprietaria, ossia quelle ottenute tramite fusioni ed acquisizioni. Ciò in quanto, con la Rete, si può acquisire una massa critica di risorse adeguata per raggiungere, collettivamente, gli obiettivi di innovazione e competitività che ci si è posti, salvaguardando però l'autonomia e l'indipendenza delle imprese aderenti.

Di seguito sono riportati alcuni contesti in cui si potrebbe trarre beneficio dall'uso del contratto di rete.

Il contratto di rete favorisce il cost-sharing attraverso la gestione congiunta di fornitori o servizi alla clientela

Per imprese appartenenti allo stesso settore merceologico, il contratto di rete potrebbe consentire la creazione di una struttura congiunta (cosiddetta rete orizzontale o di condivisione) per la gestione dei fornitori, o della clientela, ad esempio per i servizi di post-vendita o di assistenza, oppure della logistica, ad esempio condividendo dei magazzini o dei mezzi di trasporto, che potrebbero viaggiare a pieno carico per distribuire la merce delle varie imprese ai clienti dislocati in zone non lontane le une dalle altre.

Con il contratto di rete può essere ampliata l'offerta e condivisa la promozione

Per affrontare la crescente competitività dei mercati o per entrare in nuovi, molte imprese potrebbero aver bisogno di diversificarsi proponendo sia un prodotto più completo (es. con l'aggiunta di prodotti o servizi complementari) sia una gamma più ampia di prodotti (o di livelli di qualità dello stesso prodotto), o ancora di partecipare congiuntamente a fiere internazionali, così da ridurre i costi e superare le complessità che la partecipazione ad una fiera all'estero pone. In questi casi l'aggregazione ad una Rete potrebbe permettere di ottenere tali benefici attraverso la collaborazione con imprese complementari.

Il contratto di rete può impostare meglio i rapporti di subfornitura per imprese appartenenti alla stessa filiera

Ad imprese appartenenti ad una filiera, collegate dal punto di vista merceologico e spesso collocate in aree geografiche diverse, un contratto di rete potrebbe consentire di realizzare migliori forme di coordinamento rispetto a quelle conseguibili attraverso

i molti contratti bilaterali che normalmente uniscono i singoli anelli della filiera. Attraverso un unico contratto si potrebbero infatti regolare tutti i rapporti e gli impegni (es. quantitativi, qualitativi, temporali, ecc.) fra le imprese dei diversi anelli della catena costituenti la filiera, garantendo un livello di produzione/servizio più elevato ed una maggiore fluidità produttiva.

Il contratto di rete può contemplare anche accordi di outsourcing fra imprese dello stesso settore

Un'altra forma di coordinamento realizzabile con il contratto di rete è data dalla possibilità per le imprese dello stesso settore di realizzare accordi di cooperazione che contemplino l'esternalizzazione di parte della produzione.

Può infatti accadere che un'impresa della Rete riceva una commessa troppo grande da poter realizzare internamente, almeno nei limiti temporali richiesti dal cliente, per cui la cessione di parte della produzione ad altre imprese della Rete potrebbe costituire la soluzione ottimale, fermo restando l'impegno di queste aziende di rivolgersi all'impresa in questione quando saranno loro ad avere un sovraccarico di lavoro da smaltire.

Il contratto di rete può favorire e disciplinare la condivisione di informazioni tecniche

Nel settore del conto terzi la Rete potrebbe disciplinare multilateralmente, sostituendosi ai tradizionali rapporti bilaterali, il coordinamento tecnico fra imprese operanti in produzioni diverse, ma per lo stesso committente. In tal modo si potrebbero evitare scelte tecniche di un'azienda subfornitrice che possano creare incompatibilità ad altre imprese che producono componenti relativi allo stesso prodotto. L'uso della Rete in questi contesti potrebbe anche fornire l'opportunità di acquisire un'adeguata forza contrattuale con il committente.

Il contratto di rete può accrescere l'innovazione nelle Pmi

Spesso le piccole imprese sono prive di adeguate risorse finanziarie e di competenze sufficienti a realizzare individualmente innovazioni tecnologiche di processo e di prodotto. Attraverso la Rete potrebbero quindi realizzarsi progetti cofinanziati e/o sviluppati con risorse condivise.

Analogamente la Rete può risultare vantaggiosa per risolvere problematiche comuni a più imprese le cui soluzioni richiedono un approccio multidisciplinare e competenze non possedute singolarmente dalle imprese partecipanti.

Il contratto di rete permette di sviluppare l'interazione con interlocutori di grandi dimensioni o complessi

La Rete può favorire l'interazione con soggetti di grandi dimensioni, o per questioni complesse, ossia con banche ed autorità pubbliche, quali una Regione o l'Ue, attra-

verso la presentazione di un unico interlocutore, presentando diversi vantaggi, che vanno da quello semplice, ma essenziale, di essere ascoltati, a quello a maggior valore aggiunto, consistente nell'ottenere condizioni migliori di quelle altrimenti ottenibili.

I vantaggi della rete di imprese

I vantaggi derivanti da un contratto di rete possono essere di diversa natura, alcuni sono connaturati alla tipologia di contratto, altri possono invece derivare da incentivi erogati da autorità pubbliche, oppure da istituti finanziari.

Di seguito è riportata una classificazione dei vantaggi in base alla tipologia del vantaggio competitivo raggiungibile:

- **Per sviluppare i mercati:**

- o **Per accedere a nuovi mercati e aprirsi alle partnership commerciali:** l'ingresso in nuovi mercati, soprattutto internazionali, è spesso precluso alle singole aziende per via di problemi finanziari, organizzativi, logistici, distributivi, di marketing, di risorse con adeguate competenze, ecc. in questi casi la Rete può fungere, se così finalizzata, da catalizzatore di esperienze e risorse per l'accesso a nuovi mercati inaccessibili ad imprese prive di esperienza o di piccole dimensioni;
- o **Per facilitare l'internazionalizzazione dell'impresa:** imprese troppo piccole o con risorse insufficienti stentano ad entrare o rimanere con successo nei mercati internazionali. Collaborare con altre realtà imprenditoriali, per aver accesso a risorse finanziarie (credito e contributi pubblici), risorse umane, know how, condividere i costi e l'organizzazione, può dunque essere la soluzione per ovviare a questo problema e garantire anche alle imprese più piccole di poter sfruttare positivamente i vantaggi dell'internazionalizzazione;
- o **Per integrare e ampliare l'offerta di prodotto/servizio verso il mercato:** la collaborazione con altre imprese della Rete potrebbe avere come scopo la predisposizione di nuove proposte ed offerte alla propria clientela, potendo integrare le produzioni di aziende della Rete che hanno attività complementari, o che si trovano a diversi livelli della stessa filiera, ampliando così la gamma di beni e servizi prodotti;
- o **Per lanciare marchi commerciali o acquisire certificazioni di qualità:** la rete di imprese potrebbe gestire un comune marchio commerciale, in particolare nei mercati esteri, con suddivisione dei costi promozionali, oppure, pur non potendosi sostituire ai consorzi che gestiscono marchi di qualità come i Dop o i Doc, potrebbe svolgere un ruolo importante nel sostenere le imprese della Rete ad acquisire certificati di qualità, che una piccola impresa potrebbe trovare oneroso o complesso cercare di acquisire autonomamente;
- o **Per accrescere le "dimensioni" e l'impatto sul mercato della singola azienda:** grazie alla Rete, le imprese aderenti possono aumentare le opportunità di vendita della propria produzione, eventualmente confluita in un prodotto più complesso, ed affermare la propria presenza sul mercato;

- o **Per dare maggiore stabilità del fatturato:** la possibilità di contribuire al processo produttivo delle altre imprese della Rete, mediante il meccanismo degli scambi di prestazione, può rappresentare un importante fattore anticiclico, e quindi un potenziale meccanismo di stabilità del fatturato, salvo in periodi di crisi diffusa;
- **Per innovare il business:**
 - o **Per realizzare nuovi prodotti e servizi verso il mercato e sviluppare nuovi business:** una Rete di ricerca e innovazione ha l'obiettivo di condividere una funzione di Ricerca e sviluppo o collaborare per la realizzazione di innovazioni di prodotto/servizio o di processo;
 - o **Per condividere esperienze e know-how e fare innovazione tecnologica/di prodotto:** attraverso la Rete, le imprese condividono conoscenza e competenze creando un circuito virtuoso in grado di incrementare il potenziale competitivo di tutti i soggetti partecipanti;
 - o **Per incrementare gli investimenti e ridurre i rischi:** la messa in comune di risorse, siano esse finanziarie, tecniche o umane, comporta diversi vantaggi fra cui il contenimento della spesa per gli investimenti, dei rischi e dei tempi di realizzazione, con il risultato che accedere a risultati di innovazione e di sviluppo imprenditoriale altrimenti inaccessibili per piccoli operatori;
 - o Per ridurre l'impatto ambientale e acquisire nuove certificazioni;
- **Per essere più efficienti:**
 - o **Per migliorare il potere contrattuale con i fornitori o con i clienti:** la Rete può fungere anche da centrale acquisti, e quindi, grazie alla maggiore forza contrattuale nei confronti di fornitori comuni a diverse imprese della Rete, si possono ottenere sconti sui prezzi in precedenza praticati con benefici sulla competitività del prodotto finale.
 - o **Per avere una maggiore flessibilità produttiva:** grazie alla cooperazione tra imprese diventa possibile per le imprese aderenti rispondere in modo più rapido, personalizzato e adeguato all'evoluzione della domanda, con sensibile riduzione del lead time³ e del time to market⁴;

³ Il lead time è chiamato anche tempo di attraversamento (es. di un ordine) o "tempo di risposta". Spesso con lead time si intende l'intervallo di tempo necessario ad un'azienda per soddisfare una richiesta del cliente (o customer lead time). Quanto più questo tempo è basso, tanto più l'azienda è veloce e flessibile nell'accontentare il cliente. Si può parlare di lead time riferendosi al tempo di reazione di un'azienda rispetto al fatto che il cliente:

- richieda un nuovo prodotto (time to market);
- inoltri un ordine di un prodotto già esistente (time to order).

In certi casi, si può analizzare il lead time riferendosi anche ad una parte dell'azienda e quindi scomponendo il tempo di risposta complessivo in parti più piccole. Ad esempio il "lead time di produzione" è il tempo necessario per fabbricare un certo prodotto nel reparto Produzione, dal momento dell'ingresso delle materie prime all'uscita del prodotto finito, mentre il "lead time di approvvigionamento" (o pro-

- o **Per completare la filiera, sviluppare economie di scala e fare efficienza nei processi produttivi-logistici:** ad esempio, una Rete verticale permette di realizzare una filiera e di godere dei vantaggi derivanti dalla realizzazione di economie di scala⁵ e di scopo⁶;
- o **Per condividere strutture e funzioni e ridurre i costi operativi dei processi aziendali:** molte delle cosiddette reti orizzontali (o di condivisione), si basano sulla condivisione di strutture e funzioni finalizzata alla riduzione dei costi operativi dei processi aziendali. Esistono ad esempio, reti di approvvigionamento (co-purchase), reti di produzione (co-production), reti di marketing e commercializzazione (co-market), reti per l'acquisizione e/o l'erogazione di beni e servizi strumentali, ecc.;
- **Per accedere a nuove risorse finanziarie:**
 - o **Per migliorare l'accesso al credito:** la Rete, grazie alla sua significatività, derivante dalla sommatoria delle imprese partecipanti (in termini di addetti, fatturato, ecc.), potrebbe ricevere un'attenzione maggiore da parte delle istituzioni finanziarie e delle amministrazioni pubbliche, usufruire di rating bancari di rete, ed ottenere quindi risultati (in termini di prestiti, garanzie, incentivi) più rilevanti;
 - o **Per affrontare nuovi investimenti in risorse e tecnologie:** la Rete può avere per oggetto la realizzazione di investimenti consistenti in impianti, laboratori, sistemi logistici, che permettono alle imprese partecipanti di migliorare la loro operatività e remuneratività;
 - o **Per accedere a contributi pubblici e agevolazioni fiscali:** a livello nazionale, le imprese di rete senza soggettività giuridica hanno goduto, sulla base della presenza di determinati requisiti, di un incentivo fiscale⁷, fino al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2012, sugli utili dell'esercizio destinati al fondo patrimoniale comune o al patrimonio destinato all'affare per realizzare entro l'esercizio successivo gli investimenti previsti dal programma comune di rete. Per un approfondimento del tema contributi ed agevolazioni si rimanda al paragrafo successivo.

curement time) è il tempo che intercorre tra l'inoltro dell'ordine di acquisto e l'arrivo delle merci.

⁴ Espressione anglofona che indica il tempo che intercorre dall'ideazione di un prodotto alla sua effettiva commercializzazione. Il TTM comprende le fasi di studi di mercato, studi di fattibilità, ingegnerizzazione, creazione di un prototipo, produzione in larga scala, immissione sul mercato.

⁵ Economie di scala: in relazione a un dato livello di dimensione degli impianti, la riduzione dei costi unitari al crescere della quantità prodotta può realizzarsi in conseguenza sia della maggiore efficienza della direzione e delle maestranze, sia della riduzione e dispersione dei rischi, sia della maggiore facilità di finanziamento e della possibilità di un più largo ricorso alla pubblicità.

⁶ Economia di scopo o di diversificazione: decrescita dei costi medi di produzione in presenza di un incremento della quantità di beni prodotti, anche se questi sono diversi tra loro.

⁷ Decreto Legge 31 maggio 2010 n.78 (convertito con L.n.122/2010).

Volendo sintetizzare, tutti questi vantaggi si risolvono, dal punto di vista gestionale di medio e lungo periodo, in un miglioramento della performance delle imprese aderenti, attraverso le seguenti leve competitive:

- **incremento delle vendite e del fatturato:** grazie alla Rete, è possibile generare nuove opportunità di vendita dei propri prodotti/servizi, eventualmente confluiti in un sistema d'offerta più complesso, sia sui mercati già serviti sia su nuovi mercati;
- **riduzione dei costi di produzione:** la Rete può avere effetti benefici sia sui costi variabili di produzione, consentendo ad esempio di acquisire i fattori produttivi a prezzi più bassi, grazie al maggiore potere contrattuale nei confronti dei fornitori, sia su quelli fissi unitari, consentendo alle imprese aderenti una maggiore saturazione della propria capacità produttiva, potendo contare sull'eventuale collaborazione produttiva delle altre imprese della Rete;
- **riduzione dei tempi di approvvigionamento e produzione:** grazie alla creazione di un rapporto stabile con le altre imprese della Rete, è possibile creare, sviluppare e consolidare reti di subfornitura tra le imprese della Rete, diminuendo al minimo i tempi di approvvigionamento ed ottimizzando le scorte, e, di conseguenza, i tempi di produzione;
- **migliore accesso ai capitali (finanziamenti bancari, incentivi pubblici):** la Rete può acquisire condizioni di maggior vantaggio da parte delle banche, grazie alla considerazione positiva che un numero crescente di istituti di credito ripone sui processi aggregativi delle imprese, e di eventuali garanzie di solidità offerte dalla Rete stessa. Inoltre, la crescente attenzione dell'Unione Europea e della Pubblica Amministrazione nazionale e locale rende prevedibile un maggior afflusso di incentivi alle Reti nel corso dei prossimi anni;
- **incremento dell'innovazione:** l'impresa aderente può sviluppare una maggiore capacità innovativa grazie agli scambi di know how e competenze con le altre imprese della Rete;
- **sviluppo delle risorse umane:** i lavoratori delle imprese aderenti alla Rete godono di un contesto più stimolante dal punto di vista professionale, moltiplicandosi i contatti con altre realtà aziendali e con i soggetti responsabili della Rete, con il risultato che queste circostanze possono arricchire il bagaglio professionale di conoscenze e di esperienze dei dipendenti e collaboratori delle imprese aderenti alla Rete.
- limitazione dei rischi per nuove attività: questo avviene grazie alla separazione tra il fondo patrimoniale della Rete, destinato alla realizzazione di innovazioni, e quello delle imprese aderenti, separazione dovuta all'applicazione della disciplina dei fondi consortili⁸.

⁸ Ai sensi degli artt. 2614 e 2615 c.c., richiamati dalla normativa sulle reti di imprese.

Gli incentivi per le reti di imprese

Fra i vantaggi descritti nel paragrafo precedente, risultano spesso di particolare interesse quelli consistenti nella possibilità di ottenere finanziamenti ed incentivi, rispettivamente da istituzioni finanziarie e da autorità pubbliche.

E' bene precisare subito che la presenza e la tipologia di incentivi e finanziamenti è soggetta a grande mutevolezza e frequente revisione da parte dei soggetti promotori ed erogatori, pertanto, in questo paragrafo ci si limiterà ad indicare le modalità per individuarli, ricordando anche le loro caratteristiche tipiche.

Finanziamenti della Banca Europea degli Investimenti

Cominciando con i finanziamenti destinati alle Reti non si può non segnalare quello che si può ottenere dai fondi della BEI (Banca Europea di Investimenti), la quale ha previsto una linea di credito complessiva per il supporto alle reti di imprese di circa 100 milioni di euro, che potranno coprire fino al 100% del costo del progetto di costituzione della Rete, e basarsi su prestiti di una durata che può arrivare fino a 10 anni.

Nell'ambito di questa strategia, la BEI ha sottoscritto accordi per l'erogazione dei finanziamenti con diversi istituti di credito italiani (la lista completa è scaricabile al seguente indirizzo <http://www.bei.org/projects/priorities/sme/eu/index.htm>).

Incentivi statali

Fra gli incentivi statali, lo strumento originario di incentivazione, previsto nel comma 2-quater dell'art. 42 della legge 30 luglio 2010 n. 122, prevede la sospensione d'imposta di una quota degli utili destinati dalle imprese retiste alla alimentazione del fondo patrimoniale comune. Per tale misura, ad oggi, valida fino al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2012, è stata prevista, nel DEF approvato l'8 Aprile 2014, uno stanziamento di 200 milioni di euro per il prossimo triennio. In attesa dei provvedimenti attuativi, si rimanda l'approfondimento di tale agevolazione alla normativa di riferimento.⁹

Al momento in cui viene ultimata la redazione della presente guida, è invece aperto un bando del Ministero dei beni e delle attività culturali e del turismo per la concessione di contributi a favore delle reti d'impresa operanti nel settore del turismo, per un totale di 8 milioni di euro. L'importo concedibile è fissato in 200.000 euro per ciascun progetto di rete e sono accettabili solo progetti di rete che prevedono una spesa totale ammissibile inferiore a 400.000 euro. L'obiettivo dell'intervento è quello di supportare i processi di riorganizzazione della filiera turistica, migliorare la specializzazione e la qualificazione del comparto e favorire la creazione di reti di impresa e di filiera tra le aziende del comparto turistico del territorio nazionale.

È inoltre definitivamente operativo il Fondo per la Crescita Sostenibile, ex Fondo spe-

⁹ Vedi Decreto Legge 31 maggio 2010 n.78 (convertito con L.n.122/2010).

ziale rotativo, previsto nel “Decreto Sviluppo” (art. 23 del DL n. 83/2012, convertito con legge n. 134/2012) per avviare un’innovativa modalità di interventi a favore della competitività delle imprese.

Il Ministero dello Sviluppo Economico attribuisce priorità ai programmi realizzati dalle imprese che sottoscrivono contratti di rete in grado di individuare chiaramente la suddivisione delle competenze e identifichino un soggetto capofila. Sono previsti 600 milioni di euro a cui potranno aggiungersi i finanziamenti agevolati di Cassa Depositi e Prestiti.

Incentivi degli istituti di Credito

Molte banche italiane, indipendentemente dagli incentivi precedenti, prevedono proprie misure di sostegno per le Reti. E’ possibile consultare la documentazione e la specificità delle misure scelte direttamente sui siti web dei principali gruppi di credito operanti in Italia.

Va detto, inoltre, che Retimpresa, un’Agenzia di Confindustria, ha sottoscritto con alcuni istituti di credito (Unicredit, BNL, Carige, Banco Popolare, Intesa Sanpaolo, Deutsche Bank) degli accordi finalizzati a valorizzare l’appartenenza ad una Rete, anche attraverso il riconoscimento di un rating migliore, a parità di condizioni, con l’effetto pratico di poter ottenere finanziamenti ad un tasso più contenuto (sebbene la misura di questa riduzione viene valutata caso per caso in modo autonomo da ciascuna banca).

Nel sito di Retimpresa (www.retimpresa.it) si possono ottenere informazioni complete su questi accordi, selezionando dal menu sulla destra la voce “credito”.

Incentivi locali

A livello locale sono proliferate diverse forme di incentivazione per le Reti, le cui informazioni sono ottenibili dai siti delle Regioni e delle Camere di commercio, competenti per territorio, in funzione della residenza delle imprese.

Nel sito di Retimpresa (www.retimpresa.it) si possono comunque ottenere informazioni dettagliate sugli incentivi attivi selezionando la voce “bandi” dal menu sulla destra ed accedendo all’elenco dei bandi di gara, istituiti da Regioni e Camere di commercio, per l’erogazione di incentivi.

Spesso questi bandi prevedono un contributo a fondo perduto pari al 50% delle spese ammissibili per la costituzione di una Rete, con eventuali valori minimi e massimi di spese.

Frequentemente sono poste limitazioni per quanto concerne il numero di imprese della Rete, la loro localizzazione geografica, e la loro specializzazione produttiva.

3) NORMATIVA

Il concetto e la definizione giuridica di rete di imprese

La rete di imprese la natura contrattuale

La rete di imprese è un contratto che consente alle imprese di mettere in comune delle attività e delle risorse, allo scopo di migliorare il funzionamento aziendale, il tutto nell'ottica di rafforzare la competitività dell'attività imprenditoriale, i cui effetti dovrebbero concretizzarsi, nel medio-lungo periodo, in stabile riduzione dei costi e/o incremento dei ricavi.

La disciplina della rete di imprese

Il contratto di rete di imprese è stato introdotto dall'art. 3¹⁰ della legge 33/2009¹¹. Questa prima disciplina è stata poi modificata varie volte, e precisamente dalle leggi 99/2009¹² (art. 1), 122/2010¹³ (art. 42), 134/2012¹⁴ (art. 45), e 221/2012¹⁵ (art. 36), che hanno però mantenuto fermo il riferimento normativo della disciplina delle reti di imprese, che è contenuta essenzialmente, nei commi 4-ter e 4-quater, dell'art. 3, della legge 33/2009 (il testo è riportato in appendice).

In particolare, la legge 134/2012 ha introdotto il principio della soggettività giuridica

¹⁰ Più precisamente, nei commi 4-ter, 4-quater e 4-quinquies.

¹¹ La legge 9 aprile 2009, n. 33, ha convertito in legge, con modificazioni, il Decreto Legge 10 febbraio 2009, n. 5, recante misure urgenti a sostegno dei settori industriali in crisi (cd. Decreto Incentivi). Essa è stata pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 85 dell'11 aprile 2009.

¹² La Legge 23 luglio 2009, n. 99, reca disposizioni per lo sviluppo e l'internazionalizzazione delle imprese, nonché in materia di energia. Essa è stata pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 176 del 31 luglio 2009.

¹³ La legge 30 luglio 2010, n. 122, ha convertito in legge, con modificazioni, il Decreto Legge 31 maggio 2010, n. 78, recante misure urgenti in materia di stabilizzazione finanziaria e di competitività economica. Essa è stata pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 176 del 30 luglio 2010.

¹⁴ La Legge 7 agosto 2012, n. 134, ha convertito in legge, con modificazioni, il Decreto Legge 22 giugno 2012, n. 83, recante misure urgenti per la crescita del Paese (cd. Decreto Sviluppo). Essa è stata pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 187 del 11 agosto 2012.

¹⁵ La Legge 17 dicembre 2012, n. 221 convertito in legge, con modificazioni, il Decreto Legge 18 ottobre 2012, n. 179, recante ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese (cd. Decreto Sviluppo-bis). Essa è stata pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 208 del 18 dicembre 2012.

¹⁶ Il motivo dell'accostamento del termine "soggetto esecutore" a quello di "organo comune", utilizzato dalla normativa, sta nel fatto che l'esperienza ha dimostrato come il termine "organo comune" venga a volte confuso con l'organo decisionale, il quale deve decidere, ma non necessariamente attuare il contratto di rete, essendo opportuno affidare questo compito a qualcuno ben determinato (persona fisica o giuridica). La prassi notarile è invece basata sull'attribuzione del ruolo di organo comune ad un comitato di gestione.

delle Reti, ribaltando la precedente impostazione, la cui acquisizione diventava automatica in presenza di un fondo patrimoniale e di un organo comune incaricato di attuare il programma di rete, ossia di un soggetto esecutore¹⁶ del contratto di rete. La successiva legge 221/2012 è invece intervenuta per rendere solo opzionale tale soggettività, che ad oggi è dunque acquisita solo se le imprese partecipanti lo desiderano, pur avendo previsto fondo e soggetto esecutore.

Il risultato di quest'opera di aggiornamento normativo, per cui non è stato imposto nessun adeguamento dei contratti preesistenti, è che oggi permangono reti di imprese basate su contratti ispirati a norme differenti.

In questo volume non verranno però espone le differenze tra le varie discipline che si sono succedute nel tempo, pur non essendo di poco conto, preferendo invece concentrare la trattazione sulle disposizioni attualmente vigenti che disciplinano le reti.

Analizziamo quindi il contenuto dei diversi elementi del contratto di rete, per trarre indicazioni pratiche sulle condizioni che occorre rispettare per costituire una Rete.

Il contratto di rete deve avere specifici contenuti

La normativa di riferimento indica i contenuti specifici del contratto di rete di imprese, tali contenuti sono stati riportati nello schema 1, e saranno oggetto di approfondimento nel paragrafo 4, al quale si rinvia.

Le parti: la rete di imprese può essere istituita da due o più imprese registrate

La prima indicazione della norma è che per dar vita ad una Rete sono sufficienti anche solo due imprenditori (ai sensi dell'art. 2082 c.c.), dato che non è stato previsto un numero minimo di imprese per la costituzione della Rete. Pacificamente si ritiene, inoltre, che qualunque tipo di impresa (individuale o societaria - grande, media o piccola - artigiana - agricola) possa essere parte del contratto di rete.

La seconda previsione è che non esistono limiti di natura territoriale (a differenza dei Distretti), per cui alla Rete possono partecipare aziende situate in tutto il territorio italiano e, come ha specificato la circolare dell'Agenzia delle Entrate 15/E del 14/4/2011, possono partecipare anche le filiali in Italia di società estere.

In terzo luogo non vi sono neppure limiti merceologici (così come avviene nei Distretti, che sono specializzati in una specifica produzione), per cui alla medesima Rete possono partecipare aziende operanti in settori diversi.

Esistono però due importanti vincoli.

Il primo è che è fatto obbligo che a tutti i partecipanti alla Rete di essere iscritti al Registro delle Imprese, in quanto occorre depositare il contratto di rete nel Registro, adempimento senza il quale il contratto di rete non acquisisce efficacia, come specifica il comma 4-quater, dell'art. 3, della legge 33/2009.

Ne consegue che alla Rete non possono partecipare professionisti, soggetti pubblici, enti di ricerca, associazioni di categoria ed operatori esteri, non essendo iscritti nel Registro delle Imprese. E' pur vero che tali soggetti potrebbero rientrare comunque

nella Rete nel ruolo di soggetto esecutore, in quanto la Rete può, ai fini della realizzazione delle proprie attività in comune, sottoscrivere con queste figure degli accordi per la partecipazione alle attività di rete.

Un secondo limite posto dalla disciplina è dato dal fatto che le attività della Rete devono rientrare nell'oggetto sociale delle imprese aderenti. Pertanto, il contratto di rete non può essere sottoscritto da quelle imprese il cui oggetto non ha nulla a che vedere con le attività e gli obiettivi della Rete.

Finalità della rete: migliorare l'innovazione e la competitività delle imprese aderenti

Il disposto normativo, in particolare il comma 4 ter, stabilisce che le imprese stipulanti "perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato".

La causa del contratto è, quindi, l'accrescimento della capacità innovativa e della competitività delle imprese, che dovrebbe consentire alle imprese che fanno parte della Rete di incrementare i propri ricavi, e/o di ridurre i propri costi, e pertanto di ottenere maggiori profitti.

Si tratta di obiettivi generali formulati attraverso concetti economici piuttosto vaghi ed indeterminati, che necessitano di una successiva declinazione in obiettivi specifici, da contestualizzare nella realtà operativa delle imprese aderenti alla Rete e da inserire nel cosiddetto programma di rete.

Oggetto del contratto: il programma di rete

La legge prevede espressamente che, con il contratto di rete, le parti "si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti pre-determinati 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".

Nello schema normativo, quindi, è previsto che le parti predispongano un cosiddetto "programma di rete", ossia un piano generale d'azione volto ad accrescere la capacità innovativa e la competitività, declinato in obiettivi specifici e attività per raggiungerli, contenente anche i diritti e i doveri a carico delle imprese che formano la Rete.

Le attività di cooperazione possono essere di tre tipi:

- 1) collaborazione tra le parti in ambiti attinenti l'esercizio delle proprie imprese (es. creazione di un marchio comune, realizzazione di nuovi prodotti o processi, ecc.);
- 2) scambio tra le parti di informazioni o di prestazioni praticamente di qualsiasi natura (industriale, commerciale, tecnica e tecnologica);
- 3) esercizio in comune di una o più attività rientranti nell'oggetto delle rispettive imprese (es. disciplinari comuni di attività, centralizzazione attività di outsourcing, penetrazione in nuovi mercati, ecc.).

In pratica la rete di imprese comporta la condivisione di alcune attività, che vanno definite nel contratto, e la realizzazione di tali attività “in collaborazione”. Esempi di queste modalità possono essere tutte quelle attività che, per le singole imprese, potrebbero risultare eccessivamente onerose, o semplicemente difficili da eseguire da sole, non avendo le competenze o le risorse necessarie.

L’indicazione di alcuni esempi (scambio di informazioni, di prestazioni, esercizio in comune di attività) non va inteso in senso restrittivo, ritenendosi utile semplicemente per dare delle indicazioni concrete, anche al fine di sottolineare la finalità dell’istituto del contratto di rete.

Dopo aver indicato i possibili contraenti (due o più imprese), lo scopo (incrementare l’innovazione e la competitività), l’oggetto (collaborazione in vari ambiti), la norma indica anche gli strumenti che consentono di perseguire finalità e oggetto del contratto.

Strumenti eventuali della rete: fondo patrimoniale e soggetto esecutore

La legge recita che “Il contratto può anche prevedere l’istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo comune incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l’esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso”. Il fondo patrimoniale e l’organo di gestione costituiscono quindi elementi non obbligatori del contratto di rete di imprese.

Con tale scelta il legislatore, quindi, non ha voluto predeterminare il grado della collaborazione delle imprese appartenenti alla Rete, lasciando facoltà di istituire reti di imprese “semplici”, ossia dedicate ad attività non impegnative o comunque non assorbenti risorse, per le quali non è necessario né un fondo né organi decisionali ed esecutivi propri della Rete. D’altronde vi sono casi in cui l’attività della Rete potrebbe basarsi esclusivamente nello scambio di informazioni o prestazioni, per cui non sarebbe necessario un soggetto esecutore e un fondo.

Nell’istituire il fondo patrimoniale comune, inteso quale dotazione patrimoniale destinata all’esecuzione del programma di rete, le parti sono libere di stabilire “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”.

Disciplina con presenza contestuale del fondo patrimoniale e di un soggetto esecutore

La legge prevede che “in ogni caso, per le obbligazioni contratte dall’organo comune in relazione al programma di rete, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo medesimo”.

Un’importante limitazione della responsabilità patrimoniale in relazione alle obbligazioni assunte per l’esecuzione dell’attività di rete: le imprese aderenti non rispon-

dono di tali obbligazioni, quasi come se la rete fosse una persona giuridica autonoma dotata di autonomia patrimoniale perfetta.

Nel caso di rete sprovvista di fondo comune, si ritiene che per le obbligazioni assunte nell'esecuzione del contratto di rete, invece, siano responsabili, direttamente ed in via solidale, le imprese aderenti alla rete.

Inoltre, nel caso in cui la rete si doti sia di fondo patrimoniale sia di organo comune (può anche non esserlo perché sono entrambi elementi accessori), si applicano le seguenti disposizioni:

- a) facoltà, da parte degli aderenti, di attribuire alla Rete soggettività giuridica (con indicazione di una sede e iscrizione del contratto di rete nella sezione ordinaria del registro delle imprese del luogo dove ha sede la Rete)¹⁷;
- b) applicazione al fondo patrimoniale della Rete, in caso di attività commerciale della Rete, delle disposizioni dei fondi consortili, contenute negli artt. 2614 e 2615, comma 2, c.c.¹⁸, circostanza che determina un'autonomia patrimoniale della Rete, che fa salvi i partecipanti da eventuali obbligazioni sorte per effetto delle attività della Rete¹⁹;
- c) obbligo di redigere annualmente una situazione patrimoniale, in caso di attività commerciale della Rete, osservando per quanto possibile le norme dettate per la redazione del bilancio d'esercizio delle società per azioni, e di depositare questa situazione patrimoniale presso l'ufficio del registro imprese della provincia dove la Rete ha sede;
- d) qualora la rete acquisisca, per scelta degli aderenti, la soggettività giuridica e tributaria:
 - obbligo di adempimenti fiscali (dichiarativi e di versamento delle imposte dirette e indirette);
 - obbligo di indicare negli atti e nella corrispondenza la sede della Rete, l'ufficio

¹⁷ Va segnalata l'anomalia derivante dalla lettura combinata dei commi 4-ter e 4-quater. In effetti, la prima disposizione sottopone la possibilità di acquisizione della soggettività giuridica ad una duplice condizione, ossia la presenza sia del fondo patrimoniale, sia dell'organo comune, mentre la seconda disposizione (comma 4-quater) indica, come condizione per l'acquisizione della soggettività giuridica, solo la presenza del fondo patrimoniale. Questa anomalia è probabilmente dovuta ad una dimenticanza del legislatore della legge 134/2012, il quale non ha provveduto a rimuoverla in occasione della legge 221/2012, precisando che la soggettività è subordinata alla presenza di entrambi gli elementi, che sono poi quelli tipici del modello societario.

¹⁸ L'art. 2614 c.c., relativo al fondo consortile, stabilisce che i contributi dei consorziati ed i beni acquistati con questi contributi costituiscono il fondo consortile, e che per la durata del consorzio i consorziati non possono chiedere la divisione del fondo, ed i creditori particolari dei consorziati non possono far valere i loro diritti sul fondo medesimo.

L'art. 2615 c.c., concernente la responsabilità verso i terzi del consorzio, precisa con il comma 2, che per le obbligazioni assunte dagli organi del consorzio per conto dei singoli consorziati rispondono questi ultimi solidalmente con il fondo consortile. In caso d'insolvenza nei rapporti tra i consorziati il debito dell'insolvente si ripartisce tra tutti in proporzione delle quote.

¹⁹ Per considerazioni su questa regola vedi la fine di questo paragrafo.

del registro delle imprese presso il quale essa è iscritta, e il numero di iscrizione, ai sensi dell'art. 2615-bis, comma 3, c.c., come previsto per i consorzi.

Se la rete, invece, non è dotata di fondo patrimoniale, non è previsto debba avere una propria denominazione, né una propria sede, né una posizione autonoma nel registro delle imprese e non è nemmeno soggetta all'obbligo di redazione annuale della situazione patrimoniale, andranno però stabiliti dei criteri di ripartizione di costi e ricavi²⁰.

Per quanto attiene l'ottenimento della soggettività giuridica, questa potrebbe essere auspicabile qualora la Rete volesse affacciarsi sul mercato con una sua precisa soggettività, anche se una Rete potrebbe comunque operare nei confronti dei terzi anche senza soggettività giuridica, intestando contratti, fatture e pagamenti derivanti dalle attività di rete, al soggetto esecutore, che avrà necessariamente una soggettività giuridica, essendo l'impresa leader della Rete, o una persona fisica esperta delle attività di rete (dotata di partita Iva), oppure una società terza, incaricata di svolgere le attività di rete.

Contenuti del contratto: necessari e facoltativi

La legge prescrive dettagliatamente anche il contenuto del testo contrattuale, individuando contenuti necessari e contenuti facoltativi.

I contenuti necessari costituiscono gli elementi essenziali del contratto, in difetto dei quali l'atto deve ritenersi nullo. Essi sono:

- le generalità delle parti (tanto degli originari sottoscrittori quanto dei successivi aderenti);
- gli obiettivi strategici (accrescimento della capacità innovativa e della competitività);
- le modalità di misurazione dell'avanzamento verso gli obiettivi;
- il programma di rete con l'enunciazione di:
 - o diritti ed obblighi assunti da ciascun partecipante;
 - o modalità di realizzazione dello scopo comune, ossia le attività di Rete;
- la durata del contratto;
- le modalità di adesione di altri imprenditori;
- le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune.

I contenuti facoltativi riguardano invece gli elementi che le parti hanno la facoltà di inserire nel contratto ma che possono anche non essere previsti, quindi:

- l'organo comune;
- il fondo patrimoniale (con le relative regole di gestione e criteri di valutazione dei conferimenti);

²⁰ Tema approfondito nel paragrafo sulla redazione del contratto di rete.

- il diritto di recesso anticipato;
- la modificabilità a maggioranza del programma di rete.

La legge prevede che le parti possano inserire questi elementi nel testo contrattuale ma non ne fornisce una disciplina suppletiva, da applicarsi per colmare le eventuali lacune lasciate dall'autonomia negoziale privata.

Forma del contratto: atto pubblico, scrittura privata autenticata o atto firmato digitalmente

Il contratto di rete deve essere firmato da ciascun imprenditore, o legale rappresentante dell'impresa aderente, e stipulato per:

- *atto pubblico*, redatto quindi da notaio o pubblico ufficiale
- *scrittura privata autenticata*, alla presenza di un notaio o di altro pubblico ufficiale ma solamente per l'autenticazione delle firme
- *“atto firmato digitalmente”* (intendendosi per quest'ultima firma il documento informatico munito di firma digitale ai sensi del D.lgs. n. 82/2005 c.d. “Codice dell'amministrazione digitale”)²¹.

Anche se le norme si riferiscono a “notaio o pubblico ufficiale”, molti uffici del registro delle imprese richiedono la presenza obbligatoria del notaio, ai fini del deposito. Sarà bene quindi informarsi preventivamente con l'ufficio del registro delle imprese della Provincia di ciascuna impresa aderente.

Pubblicità del contratto di rete: diverse modalità di deposito nel registro delle imprese

Per l'iscrizione del contratto di rete nel registro delle imprese, la disciplina prevede varie possibilità, che dipendono dalle modalità di sottoscrizione del contratto e dall'attribuzione o meno della soggettività giuridica alla Rete:

- *Reti con soggettività giuridica*: è sufficiente iscrivere il contratto di rete nella sezione ordinaria del registro delle imprese dove ha sede la Rete; pur in presenza di fondo e organo, senza tale adempimento la Rete non potrà acquisire soggettività giuridica.
- *Reti prive di soggettività giuridica*: ciascuna impresa aderente alla Rete deve provvedere a depositare il contratto di rete nel registro delle imprese dove è registrata.

²¹ A questi fini è previsto dalla normativa l'utilizzo di un modello di contratto tipizzato con decreto del Ministero della Giustizia, di concerto con il Ministero dell'Economia e delle Finanze e con il Ministero dello Sviluppo Economico.

Tale modello, alla data del presente volume, non è ancora pubblicato. Quindi di fatto non risulta al momento possibile seguire tale via, rimanendo le già note modalità legate all'atto pubblico ed alla scrittura privata autenticata.

Fino a nuovo disposto, per l'iscrizione nel registro delle imprese, occorre utilizzare la modulistica definita dal decreto direttoriale del Ministro per lo Sviluppo economico del 29 novembre 2011 (entrato in vigore nel mese di maggio 2012).

Tale modulistica può essere compilata solo da un'impresa della Rete (che occorre quindi scegliere), fermo restando che tutte le altre imprese devono depositare il contratto di rete in formato pdf presso il proprio registro delle imprese.

In quest'ultimo caso 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.

Se però il contratto di rete è stato firmato dagli imprenditori con firma digitale, allora esso va trasmesso ai competenti uffici del registro delle imprese, attraverso un modello standard, definito con decreto del Ministro della Giustizia, di concerto con il Ministro dell'Economia e con il Ministro dello Sviluppo economico (non ancora emanato alla data della presente pubblicazione).

In assenza di tale decreto sarebbe opportuno evitare di formalizzare un contratto di rete con firma digitale, stante l'impossibilità di depositarlo per l'iscrizione nel registro delle imprese, adempimento che costituisce il presupposto per dare efficacia al contratto.

Iscrizione del contratto nel registro delle imprese ed efficacia erga omnes

Solo con l'adempimento dell'iscrizione nel registro delle imprese il contratto di rete inizia ad avere efficacia verso i terzi, ne consegue quindi che:

- per le Reti con soggettività giuridica, l'efficacia del contratto scatta dal momento dell'unica iscrizione del contratto nella sezione ordinaria del registro delle imprese competente (individuato in funzione della sede della Rete);
- per le Reti senza soggettività giuridica, si dovrà, invece, attendere che tutte le imprese effettuino il deposito del contratto nel registro delle imprese presso la Camera di commercio competente per territorio.

Ne consegue quindi che dell'eventuale attività effettuata dal soggetto esecutore, per conto della Rete, prima dell'esecuzione dell'iscrizione del contratto da parte dell'ultima impresa della Rete, risponderà esclusivamente il soggetto esecutore. Quindi, per evitare di incorrere in responsabilità personali, prima di iniziare ad operare per conto della Rete, il soggetto esecutore dovrebbe richiedere e ricevere la ricevuta dell'avvenuta iscrizione del contratto da parte di ciascuna impresa aderente alla Rete.

Soggettività giuridica della Rete e responsabilità limitata

La normativa specifica che la Rete ha facoltà di acquisire "soggettività" giuridica, pertanto ne discenderebbe che, come per le società di persone (es. Snc, Sas), pur avendo soggettività giuridica, la Rete non avrebbe automaticamente anche la "personalità" giuridica. La differenza è piuttosto significativa perché solo con la personalità giuri-

dica i soci delle società (cioè gli aderenti alla Rete) non rispondono dei debiti della società (della Rete), mentre quando non vi è personalità giuridica, anche se in presenza di soggettività giuridica, i soci rispondono delle obbligazioni assunte dalla società.

Per la Rete, però, questa conseguenza logica è stata scongiurata dalla disposizione inserita nel comma 4-ter, dell'art. 3, della legge 33/2009, secondo la quale, pur in assenza di soggettività giuridica, la presenza di un fondo patrimoniale e di un soggetto esecutore fa sì che *“i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune”*.

Schema 1
La rete di imprese in sintesi

<i>Natura</i>	Contratto
<i>Potenziali partecipanti</i>	Due o più imprese
<i>Finalità</i>	Aumentare la capacità innovativa e competitiva delle imprese partecipanti
<i>Oggetto</i>	1) programma comune; 2) modalità di collaborazione tra imprese, quali, ad esempio: a) lo scambio di informazioni; b) lo scambio di prestazioni; c) l'esercizio in comune di una o più attività.
<i>Strumenti</i>	1) fondo patrimoniale; 2) organo comune, ovvero soggetto esecutore del contratto di Rete.
<i>Contenuti del contratto</i>	<p>Obbligatori:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) denominazione delle imprese aderenti alla Rete; 2) obiettivi di innovazione e di competitività; 3) modalità per misurare l'avanzamento verso gli obiettivi; 4) programma di rete, ovvero: <ol style="list-style-type: none"> a) diritti e doveri dei partecipanti; b) modalità di realizzazione dello scopo comune, ossia le attività di rete; 5) durata del contratto; 6) eventuali modalità di adesione di altre imprese; 7) procedure decisionali delle imprese partecipanti. <p>Facoltativi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 8) Se si prevede un fondo patrimoniale: <ol style="list-style-type: none"> a) denominazione e sede della Rete; b) inserimento nel programma di rete delle regole di gestione del fondo, nonché natura e criteri di valutazione dei conferimenti; 9) soggetto esecutore (cd. organo comune), ed i suoi poteri; 10) cause e condizioni per il recesso;
<i>Procedure</i>	1) atto pubblico, o scrittura privata autenticata, o atto firmato digitalmente; 2) iscrizione del contratto di rete nel registro delle imprese.

4) REDAZIONE DEL CONTRATTO DI RETE

Come redigere un contratto di rete di imprese

Prima di procedere con la descrizione delle varie parti di un contratto di rete, è bene precisare che non è possibile utilizzare un contratto “standard”, in quanto la peculiarità di obiettivi, attività, organizzazione, tipologie di imprese partecipanti, rende impossibile la creazione di un contratto tipo.

Il contratto di rete dovrà quindi essere redatto su misura, per assicurare piena aderenza alle esigenze delle imprese aderenti, anche se si può al tempo stesso affermare che le indicazioni normative consentono di utilizzare uno “schema tipo” di contratto di rete.

Il primo articolo deve riportare le generalità delle imprese aderenti

Il primo articolo del contratto di rete²² deve indicare le generalità di tutte le imprese partecipanti alla Rete.

Infatti, la legge prescrive l’indicazione nel contratto di “*il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni partecipante per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva..*”

Al riguardo è opportuno sottolineare nuovamente che possono aderire alla Rete solamente soggetti iscritti nel registro delle imprese, per cui i partecipanti possono avere diversa forma giuridica: ditta individuale (es. artigiani e commercianti, purché iscritti nel registro), società di persone, società di capitali, società di professionisti e filiali italiane di società estere.

Non possono far parte di una Rete, almeno come partecipanti, i liberi professionisti (salvo quando siano organizzati in forma societaria), le associazioni di categoria, le amministrazioni pubbliche e le società straniere. Nel caso in cui fossero erroneamente riportati come partecipanti della Rete, il contratto di rete firmato sarebbe inefficace, non potendosi eseguire l’adempimento dell’iscrizione, da parte di tutti i partecipanti, del contratto di rete nel registro delle imprese.

²² Si ricorda che il contratto richiede la presenza di un notaio o di un pubblico ufficiale che predisponga l’atto (ma di fatto, per effetto della prassi di molti registri delle imprese, solo del notaio), oppure che ne autentichi le firme, e che va poi depositato per l’iscrizione nel registro delle imprese delle camere di commercio dove sono iscritte le aziende partecipanti alla Rete. Con la legge 134/2012 è stata introdotta però la possibilità di firma digitale, per la quale non dovrebbe essere richiesto l’intervento di un pubblico ufficiale. Si è però ancora in attesa (alla data del 1° marzo 2014) del Decreto del Ministero della Giustizia che ne deve dare una regolamentazione operativa.

Se è previsto un fondo patrimoniale bisognerà indicare anche la denominazione e la sede della Rete

Sempre nel primo articolo, andranno obbligatoriamente indicate *“la denominazione e la sede della rete, qualora sia prevista l’istituzione di un fondo patrimoniale comune”*.

Queste informazioni sono comunque necessarie se si intende attribuire alla Rete soggettività giuridica. Sarà invece opportuno che, in assenza di soggettività giuridica (ma in presenza di un fondo patrimoniale), la sede della Rete coincida con quella del soggetto esecutore²³.

La denominazione della Rete deve sottostare al principio della novità, cioè non deve risultare uguale o simile alla denominazione di altre imprese (aderenti e non), o di consorzi, o di reti di impresa già esistenti.

Per quanto riguarda la sede, si è già anticipato che essa possa coincidere con quella del soggetto esecutore, se la Rete non ha soggettività giuridica, altrimenti se ne potrà individuare una apposita, ricordando però l’opportunità di non riportare una sede fittizia, sebbene, come è noto, il diritto societario non preveda nessun controllo sull’effettività della sede indicata negli atti costitutivi di società.

Il contratto di rete va aggiornato se viene modificata la compagine sociale

La norma recita che il contratto di rete deve recare l’indicazione di *“ogni partecipante per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva”*, ne consegue che il contratto dovrà essere aggiornato (e ri-depositato per l’iscrizione) ogni qualvolta si verifichino cambiamenti nella compagine degli aderenti, successivamente alla stipula del contratto di rete.

In effetti, sia per modifiche che riguardano le imprese partecipanti sia per qualsiasi altro cambiamento di uno dei punti che compongono il contratto, è necessario che il contratto sia modificato nelle forme prescritte per la stipula e sia nuovamente depositato. Il deposito avviene presso il registro delle imprese dell’azienda di riferimento e poi, ex officio, il registro imprese provvederà a trasmettere tale modifica ai registri delle imprese dove sono iscritte tutte le altre imprese.

L’aggiornamento e la successiva iscrizione vanno considerati necessari ai fini della validità del contratto per i nuovi partecipanti, come avviene nelle società di capitali, dove l’iscrizione nel libro dei soci è condizione per l’esercizio dei diritti sociali.

La normativa di rete, invece, non esplicita un termine entro il quale effettuare l’aggiornamento del contratto e la conseguente iscrizione nel registro delle imprese per cui sembra lecito applicare, per analogia, il termine previsto dal diritto societario (art. 2436 c.c.) per l’iscrizione nel registro delle imprese del nuovo statuto della Spa, ossia 30 giorni, termine che scatta dalla data dell’assemblea dei soci che ha modificato il vecchio statuto.

²³ Dato che sarà quest’ultimo ad avere la responsabilità delle attività di rete.

Al fine di semplificare e rendere meno onerose le modifiche, sarebbe utile disciplinare originariamente questo aspetto, prevedendo, ad esempio, che il rinnovo della compagine sociale possa avvenire solo una volta l'anno, per evitare continui aggiornamenti del contratto.

Le imprese in via di ingresso però potrebbero partecipare alle attività di rete ancora prima dell'ufficializzazione della loro adesione con la firma del nuovo contratto, sulla base di un accordo con il soggetto esecutore²⁴.

Il secondo articolo deve riportare gli obiettivi della Rete e le relative modalità di misurazione

Il secondo articolo di un contratto di rete deve contenere un ulteriore elemento essenziale del contratto: "l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate con gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi".

In realtà, l'obiettivo dell'innovazione (es. nuovi prodotti o nuovi processi produttivi) non è altro che un modo per raggiungere l'obiettivo della competitività, per cui sarà sufficiente individuare anche uno o più obiettivi di incremento della sola competitività.

Tali obiettivi possono essere articolati in due gruppi:

- 1) *obiettivi generali*, di medio-lungo termine, concernenti la finalità ultima della creazione della Rete (es. la realizzazione di un prodotto completo, la penetrazione nei mercati esteri, il risparmio dei costi di ricerca e sviluppo, ecc.);
- 2) *obiettivi specifici*, declinazione degli obiettivi generali e necessari per il loro conseguimento (es. sviluppare opportunità che possono essere perseguite sul canale e-commerce, creare una struttura commerciale di rete operante sui mercati esteri, realizzare un ufficio comune nel mercato nazionale o estero, partecipare congiuntamente a fiere, ecc.).

E' ovvio che questi obiettivi varieranno non solo da settore a settore, ma anche da Rete a Rete e da impresa a impresa, ma dovranno comunque presentare due ulteriori caratteristiche:

- a) *essere comuni a tutte le imprese aderenti alla Rete*, per garantire coerenza ed omogeneità d'azione alla Rete;
- b) *essere funzionali all'incremento delle vendite e/o al miglioramento della qualità dei prodotti e/o alla diminuzione del prezzo (ossia dei costi)*, dato che la competitività si gioca, come è noto, essenzialmente su questi fattori.

Come indicato, la norma prescrive che vengano indicate, oltre agli obiettivi, anche "le modalità concordate con gli stessi (partecipanti) per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi". Le modalità di monitoraggio del conseguimento degli obiettivi

²⁴ Si tratta della stessa soluzione indicata per la partecipazione di soggetti inammissibili.

possono essere inserite dopo l'enunciazione degli obiettivi, sempre nell'articolo 2 del contratto o essere contenute in un articolo ad hoc, l'articolo 3.

In sintesi la norma richiede l'individuazione di parametri tangibili e periodicamente misurabili, in merito ad almeno uno dei due fenomeni seguenti:

- 1) *le attività di rete* (es. numero di partecipazioni a fiere, numero di nuovi prodotti sviluppati congiuntamente, numero di nuovi clienti contattati, ecc.)
- 2) *gli effetti economici delle attività di rete* sulle imprese aderenti (es. innalzamento del fatturato, diminuzione dei costi, miglioramento della qualità dei prodotti, ecc.).

Andrà in oltre regolamentata la periodicità del monitoraggio, che potrebbe avere cadenza annuale ed a questo proposito è logico suggerire di collegare tale attività con la presentazione di una relazione sull'attività svolta dalla Rete, che dovrebbe spettare al soggetto esecutore predisporre.

Il terzo articolo deve contenere il programma di rete

La norma impone di prevedere nel contratto "la definizione di un programma di rete", elencandone i singoli possibili elementi, che sono:

- 1) la formulazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante;
- 2) le modalità di realizzazione dello scopo comune;
- 3) qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune:
 - a) la misura ed i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali delle imprese aderenti alla Rete, e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo;
 - b) le regole di gestione del fondo medesimo.

I diritti ed i doveri dei partecipanti

E' molto importante che i diritti e i doveri degli aderenti alla Rete siano ben specificati nel programma di rete, in quanto, se non espressamente indicati, essi non sussistono, non esistendo nella normativa sulle reti, come accade invece nel diritto societario, una disciplina di riferimento da potersi applicare in via analogica e suppletiva. L'assenza di precise indicazioni normative, d'altro canto, rappresenta un vantaggio per i fondatori della Rete, che godono così di un'ampia facoltà di scelta nel determinare diritti e doveri dei partecipanti alla Rete.

In termini pratici, diritti e doveri possono essere classificati in due gruppi:

- 1) diritti e doveri derivanti dalle attività di rete, come ad esempio:
 - a) diritto di:
 - i. partecipare alle attività di rete (es. vendere i propri prodotti attraverso il sito della Rete);
 - ii. usufruire dei risultati dell'attività della Rete (es. avvalersi del mar-

- chio di rete, beneficiare delle azioni di comunicazione, promozione, formazione, ecc.);
 - iii. commercializzare autonomamente e/o secondo i canali autonomamente definiti le attività proprie anche se collegate alla Rete;
 - iv. richiedere lo svolgimento di determinate attività alla Rete (compatibili con gli obiettivi);
 - v. ricevere il rendiconto dell'attività della Rete.
- b) dovere di:
- i. partecipare alle spese di funzionamento della Rete;
 - ii. non compiere atti che possono danneggiare la Rete;
 - iii. dare seguito agli impegni presi nell'ambito delle attività di rete (es. rispettare gli standard minimi di qualità del prodotto e di erogazione del servizio definiti, uniformarsi ai modelli tecnici ed organizzativi eventualmente definiti, rendere disponibile il Know-How, le strutture, gli strumenti, le licenze e tutto quanto necessario alla corretta attuazione del programma di ricerca e sviluppo, ecc.);
- 2) diritti e doveri derivanti dall'appartenenza ad un'organizzazione, come ad esempio:
- a) diritto di:
- i. partecipare alle decisioni comuni, secondo le procedure indicate nel contratto stesso;
 - ii. poter essere nominato soggetto esecutore del contratto di rete, se previsto dal contratto;
 - iii. accedere ai documenti contenenti le decisioni prese e a relazioni e bilanci.
- b) dovere di:
- i. effettuare i conferimenti, se previsti;
 - ii. dovere di rispettare le decisioni prese.

Le attività da porre in essere per il raggiungimento degli obiettivi

La norma richiede che siano illustrate le *“modalità di realizzazione dello scopo comune”*, vale a dire che siano indicate con precisione, oltre agli obiettivi, anche le attività che consentono di raggiungerli, e che tali attività risultino coerenti con l'oggetto sociale delle imprese aderenti (la legge indica anche che si possono *“esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa”*).

Nella scelta delle attività, la Rete dovrebbe quindi tener conto di alcune considerazioni:

- 1) le attività devono essere funzionali agli obiettivi specifici indicati nell'art. 2;
- 2) le attività devono rientrare nell'oggetto delle imprese aderenti;

- 3) le attività devono essere attuabili, soprattutto dal punto di vista economico, e in numero ridotto (è inutile e controproducente indicare un lungo elenco di attività, che non potrebbero essere tutte attuate);
- 4) le attività andrebbero elencate secondo un ordine di priorità per rappresentare anche un programma di azione;
- 5) le attività indicate nel programma di rete non dovrebbero essere troppo specifiche, per lasciare una maggiore libertà di azione al soggetto esecutore e alle decisioni future delle imprese aderenti (il soggetto esecutore dovrà predisporre un programma operativo di rete, eventualmente annuale, dove si descrivono in anticipo le iniziative concrete, che spetta alle imprese aderenti approvare, secondo le modalità indicate nel contratto, contenute nell'articolo relativo alle procedure decisionali).

A titolo meramente esemplificativo, si possono immaginare varie tipologie di attività, che consentono il raggiungimento di obiettivi di miglioramento della competitività, ossia:

- 1) realizzazione in comune di un nuovo prodotto innovativo e competitivo;
- 2) creazione di una gamma completa di prodotti/servizi da presentare sul mercato, con eventuale predisposizione di un catalogo comune;
- 3) iniziative congiunte per l'ingresso o la gestione di uno o più mercati esteri;
- 4) creazione e gestione di un marchio comune;
- 5) iniziative di commercializzazione o di marketing comuni;
- 6) gestione in comune dell'assistenza tecnica e/o commerciale dei propri prodotti;
- 7) centrale vendite (es. con telemarketing);
- 8) gestione in comune della logistica dei propri prodotti o delle materie prime;
- 9) creazione di un portafoglio comune di fornitori, con eventuale attivazione di una centrale acquisti dei fattori della produzione, e/o di servizi (es. professionali);
- 10) scambio di clienti (es. quando un albergo è pieno, può inviare i clienti che si sono rivolti ad esso agli altri alberghi della Rete);
- 11) scambio di prestazioni (es. in caso di commessa superiore alla propria capacità, ci si impegna a passare parte della commessa alle altre imprese della Rete);
- 12) scambio di informazioni tecniche (es. su standard utilizzati) o commerciali (info sui clienti, quando le imprese della Rete non hanno prodotti in concorrenza) tra le imprese della Rete;
- 13) scambio temporaneo di risorse umane, quando vi sono anomale variazioni dell'attività produttiva;
- 14) progetti di ricerca e sviluppo di interesse comune;
- 15) ricerche di mercato e/o acquisizione di informazioni per la commercializzazione;
- 16) rappresentanza presso grandi clienti e istituzioni pubbliche;

- 17) gestione dei rapporti con istituzioni finanziarie (per prestiti, garanzie, pagamenti internazionali, ecc.).

Eventuale presenza di un fondo patrimoniale

Qualora venga prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale, va immediatamente ricordato che la sua istituzione comporta, congiuntamente con la presenza di un soggetto esecutore, la conseguenza, già richiamata nelle pagine precedenti, dell'obbligo di redigere una sorta di bilancio, e di depositarlo presso l'ufficio del registro delle imprese del luogo dove la Rete ha sede. Per quanto riguarda la disciplina attuabile al fondo si rimanda pertanto al capitolo 5.

Come già riportato, l'istituzione di un fondo patrimoniale comporta l'evidenziazione nel contratto di:

- 1) ammontare e criteri di valutazione dei conferimenti iniziali delle imprese aderenti alla Rete, e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo;
- 2) regole di gestione del fondo medesimo.

Riguardo al primo punto, le prime esperienze sul campo hanno evidenziato la preferenza per la determinazione iniziale di un importo del fondo pari al costo stimato di funzionamento della Rete per uno o due anni, piuttosto che per tutta la durata del contratto, eventualmente al netto di tutti (o parte) i ricavi attesi dall'attività di rete.

Se i conferimenti sono in natura (es. personale, attrezzature, know how), è assolutamente fondamentale indicare i criteri di valutazione, eventualmente da porre in allegato al contratto di rete.

A questo proposito è consigliabile fare riferimento alla disciplina dei conferimenti delle Spa, in particolare agli artt. 2343 e 2343-ter²⁵ c.c., che regolamentano la stima dei conferimenti in natura nel caso delle società per azioni. Possono risultare utili anche le regole previste per i conferimenti in natura nelle Srl, contenute nell'art. 2464 c.c. .

²⁵ L'art. 2343 c.c. prevede che i soci, che conferiscono beni in natura o crediti, devono presentare la relazione giurata di un esperto, designato dal Tribunale nella cui circoscrizione ha sede la società, contenente:

- a) la descrizione dei beni o dei crediti conferiti;
- b) l'attestazione che il loro valore è almeno pari a quello attribuito a ciascuno di essi (ai fini della determinazione del capitale sociale e dell'eventuale sovrapprezzo);
- c) i criteri di valutazione seguiti.

La relazione va poi allegata all'atto costitutivo.

L'art. 2343-ter c.c. indica alcuni casi di esenzione dall'obbligo di presentazione della relazione di valutazione dei conferimenti in natura, ovvero i valori mobiliari, gli strumenti del mercato monetario, i beni in natura ed i crediti già valutati. Il socio conferente questi beni deve però presentare la documentazione relativa al valore attribuito ai conferimenti, e al bilancio approvato da non oltre un anno o alla valutazione di non oltre 6 mesi (ma solo per i conferimenti di beni e di crediti).

Per quanto concerne la ripartizione dei conferimenti, iniziali e futuri, tra le imprese aderenti alla Rete, la prassi ha fatto emergere sia un approccio egualitario (tutti danno lo stesso conferimento), sia un sistema di conferimenti proporzionale all'utilizzo delle attività di Rete. Quando si ritiene che non vi siano particolari differenze tra le imprese aderenti, neppure sul piano dell'utilizzo delle attività di rete, la prima soluzione è di gran lunga migliore, in quanto molto semplice. Se invece il ricorso alle attività e alle strutture della Rete è significativamente diverso, e se tale ricorso è in qualche modo misurabile, allora la seconda soluzione è preferibile e, in questo caso, si potrà prevedere la ripartizione dei costi tra le imprese della Rete sulla base di un bilancio annuale preventivo e consuntivo (del bilancio si parlerà più avanti).

Eventuale presenza di un organo comune e poteri a questo conferiti

Un elemento facoltativo ma fondamentale per un contratto di rete è l'organo comune, o soggetto esecutore, definito dalla legge come *"soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso"*.

Salvo nei casi in cui l'attività della Rete si limiti allo scambio di informazioni o di prestazioni, la previsione di un soggetto che si prenda in carico lo svolgimento delle attività previste e il perseguimento degli obiettivi stabiliti, è da considerarsi di fatto necessaria.

Secondo la norma, qualora previsto, andranno perciò indicati *"il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale del soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto, nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto"*.

Nella prassi questo elemento del contratto di rete è stato oggetto di un'interpretazione abbastanza generica e, a seguito dell'analisi del dettato normativo, si possono trarre le seguenti conclusioni:

- 1) la rete di imprese può essere guidata da:
 - a) un professionista con partita iva;
 - b) un'impresa della Rete (cd. azienda leader);
 - c) una società esterna già esistente;
 - d) una società creata ad hoc dalle imprese partecipanti.
- 2) i soggetti esecutori potrebbero essere più di uno, formando un organo collegiale chiamato comitato di gestione (visto che si parla della possibilità che un soggetto si prenda carico solo di attuare una parte delle attività di rete);
- 3) il soggetto esecutore può avere poteri di gestione e di rappresentanza delle imprese aderenti;
- 4) è possibile sostituire il soggetto esecutore durante la vigenza del contratto di rete.

Dato che l'aspetto più importante è chi può concretamente essere soggetto esecutore, di seguito verranno riportate alcune considerazioni sui vantaggi e gli svantaggi di ciascuna soluzione.

Indicare un professionista come unico soggetto esecutore, può essere vantaggioso nel caso le attività di rete richiedano competenze non in possesso delle imprese aderenti alla Rete ma determinanti per il raggiungimento degli obiettivi prefissati. Bisogna inoltre considerare anche vantaggi contabili offerti dalla maggiore possibilità con cui una persona fisica può separare la propria attività professionale da quella derivante dall'esecuzione del contratto di rete, circostanza che darebbe trasparenza al suo operato. E' altresì vero che un professionista esterno potrebbe risultare più difficile da legare alla Rete, potendo nel corso del tempo trovare opportunità lavorative più interessanti, lasciando in questo modo l'incarico, o dedicandovi meno tempo di quello necessario.

La scelta di un'impresa della Rete (cd. azienda leader) può essere invece vantaggiosa, ad esempio, quando l'obiettivo della Rete è quello di realizzare un prodotto unico o quando si punta ad interagire, come unico interlocutore, con amministrazioni pubbliche ed enti di notevoli dimensioni (es. banche, buyers), in quanto l'azienda leader potrebbe rappresentare un soggetto già collaudato ed affidabile. Questa soluzione può generare svantaggi dal punto di vista contabile, in quanto potrebbe risultare non facile distinguere le entrate e le uscite attribuibili alle attività di rete da quelle derivanti dall'attività tipica dell'azienda incaricata di attuare il contratto di rete.

Indicare una società esterna esistente come soggetto esecutore diventa inevitabile quando l'attività di rete consiste nell'acquisizione di servizi, che sono tipicamente erogati da aziende specializzate. Questo è il caso, ad esempio, dei servizi di trasporto, per cui quando più aziende ritengono di mettere a fattor comune la logistica delle proprie merci, la scelta di affidare tali attività ad una ditta specializzata diventa inevitabile. La ditta esterna può così gestire le attività di rete in modo rigido, essendo esse oggetto di un contratto. Quando il soggetto esecutore è esterno alla compagine sociale della Rete, occorre, in sede di sottoscrizione del contratto, presentare un'accettazione formale del ruolo di soggetto esecutore da parte del soggetto esterno.

L'attribuzione del ruolo di soggetto esecutore ad una società istituita ad hoc dalle imprese aderenti, quando l'attività di rete comporta entrate e uscite, da fatturare e contabilizzare, assicurerebbe trasparenza e precisione nella quantificazione di costi e ricavi delle attività di rete. Tale soluzione potrebbe essere considerata anche quando tutti i partecipanti alla Rete non vogliono riconoscere a nessuno un ruolo di leadership, né attribuire ad una persona fisica la responsabilità della gestione della Rete.

Il vantaggio differenziale tra costituire una Rete, gestita da una società ad hoc, che abbia per oggetto sociale esclusivamente la realizzazione delle attività di rete, e costituire direttamente una società, sta nel fatto che nell'atto costitutivo (es. di una Srl) non si possono inserire contenuti diversi da quelli previsti dal codice civile, mentre in un contratto di rete i rapporti tra le imprese aderenti, anche in termini di diritti e

doveri, e di modalità di ripartizione di costi e benefici, possono essere regolamentati in modo libero, e quindi in maniera più flessibile di quanto si possa fare con uno statuto societario.

Qualora siano previsti più soggetti esecutori, individuati in genere come rappresentanti di due o più imprese aderenti alla Rete, organizzati in un comitato di gestione, nel contratto di rete dovrà esserne circostanziata la composizione e l'organizzazione interna, riportando:

- numero dei componenti il comitato e loro generalità
- indicazione di un Presidente e di un vicepresidente
- regole di nomina e revoca, durata della carica e requisiti per la partecipazione al comitato
- modalità decisionali (l'organo decide a maggioranza assoluta, qualificata, ecc.)
- modalità di riunione dell'organo e di espressione del voto interno.

Ancora, la norma prevede che l'organo comune possa compiere gli atti per *“l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso”*, è però importante, per evitare future controversie, disciplinare nel contratto i *“poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto”*. Sarà pertanto necessario, dopo aver evidenziato le precedenti indicazioni riguardanti l'organo comune, delimitare con precisione gli ambiti decisionali del soggetto esecutore, in particolare in termini di gestione (es. capacità di spesa) e di rappresentanza (es. quali atti e quali obbligazioni il soggetto esecutore può assumere), facendo eventualmente riferimento alla disciplina del mandato, che può costituire la normativa di riferimento per i compiti, i diritti ed i doveri del soggetto esecutore (mandatario), incluse le eventuali circostanze che possono determinare la revoca dell'incarico.

A scopo esemplificativo il contratto potrebbe prevedere una formula di rito con un'elencazione più puntuale di alcuni compiti, poteri e limiti:

Il soggetto esecutore ha il compito di decidere gli atti e le modalità di attuazione del programma di rete e, a tal fine, potrà a titolo esemplificativo e non esaustivo:

- *predisporre i disciplinari e i regolamenti interni;*
- *verificare la conformità ad essi dell'attività delle imprese partecipanti;*
- *definire le attività di dettaglio per l'esecuzione del programma ed indicare i tempi di esecuzione;*
- *accertare lo svolgimento delle attività previste dal programma e adottare misure idonee alla corretta esecuzione del programma stesso;*
- *stipulare contratti per conto dei soggetti partecipanti;*
- *accertare l'uso corretto del marchio da parte dei soggetti partecipanti;*
- *predisporre un rendiconto annuale dell'attività compiuta nell'anno solare precedente da presentare all'Adunanza plenaria dei contraenti entro il mese di maggio di ogni anno;*
- *pianificare le attività annuali per la realizzazione del programma di rete e*

definire il relativo stanziamento al Fondo Comune da proporre all'Adunanza plenaria dei contraenti;

- *individuare e proporre all'Adunanza plenaria dei contraenti eventuali modifiche, integrazioni, estensioni ed aggiornamenti del programma di rete;*
- *proporre all'Adunanza plenaria dei contraenti l'approvazione di eventuali incrementi del Fondo Comune a copertura di ulteriori investimenti derivanti dall'aggiornamento, modifica ed estensione del programma di rete.*

Il quarto articolo deve indicare la rappresentanza della Rete

Un altro tema importante che la legge richiede di disciplinare nel contratto di rete concerne la rappresentanza della Rete, regolamentazione che fa riferimento al contratto di mandato, disciplinato dagli artt. 1703-1730 c.c.²⁷, in cui il soggetto esecutore ha il ruolo di mandatario, e le imprese aderenti quello di mandanti.

Punto nodale è il conferimento al soggetto esecutore, assieme al mandato, della rappresentanza. La norma prevede una diversa discrezionalità a seconda dell'attribuzione o meno della soggettività giuridica alla Rete:

- 1) quando la Rete ha soggettività giuridica, non c'è scelta, la legge stabilisce che "l'organo comune agisce in rappresentanza della Rete, quando essa acquista soggettività giuridica", il soggetto esecutore ha quindi la rappresentanza delle imprese aderenti ed agisce a nome e per conto di esse;

²⁷ Questi articoli prevedono che il mandatario è colui che si obbliga a compiere, in cambio di un compenso, uno o più atti giuridici per conto di un altro soggetto, detto mandante.

Gli aspetti essenziali del contratto di mandato sono:

- a) la fiducia del mandante nei confronti del mandatario;
- b) l'oggetto del mandato, che è la sottoscrizione di documenti con valore legale (es. contratti), e gli atti collaterali che risultano necessari.

Il mandato può essere di 2 tipi:

- 1) con rappresentanza, in cui il mandatario agisce in nome e per conto del mandante;
- 2) senza rappresentanza, in cui il mandatario agisce per conto del mandante, ma a nome proprio, con il risultato che risulta titolare di atti giuridici, i cui effetti vanno poi trasferiti al mandante.

Inoltre il mandato può essere:

- a) speciale, se riferito ad un singolo affare;
- b) generale, se riferito a tutti gli affari del mandante.

Il mandatario ha diritto ad un compenso, che è deciso dalle parti, o in assenza, dagli usi (es. tariffe professionali), ed inoltre deve ricevere il rimborso spese ed ottenere quanto necessario per l'esecuzione del mandato. Il mandatario deve svolgere l'incarico con la diligenza del buon padre di famiglia, che va valutata in funzione dell'attività esercitata. Inoltre deve rispettare le istruzioni del mandato (salvo nuove circostanze).

Altri obblighi del mandatario sono:

- 1) la comunicazione dell'avvenuta esecuzione del mandato;
- 2) il rendiconto;
- 3) la custodia dei beni del mandante (es. campioni);
- 4) il trasferimento di beni, denaro, diritti, conseguenti all'esecuzione del mandato.

L'interruzione del contratto di mandato può avvenire da entrambe le parti, purché con preavviso se a tempo indeterminato, oppure per giusta causa.

- 2) quando la Rete non ha soggettività giuridica, è possibile invece scegliere se conferire la rappresentanza o meno, dato che la norma recita che *"l'organo comune agisce in rappresentanza della rete ... in assenza della soggettività, degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto, salvo che sia diversamente disposto nello stesso"*. Sarà quindi possibile non conferire assieme al mandato la rappresentanza, così che il soggetto esecutore agisca a nome proprio, ma per conto delle imprese aderenti.

Inoltre, nel caso in cui come organo comune sia stato istituito un comitato di gestione, andranno ulteriormente illustrate, nello stesso articolo del contratto, le modalità di conferimento del mandato e dell'eventuale rappresentanza.

Le esperienze fin qui maturate sui contratti di rete evidenziano che generalmente al presidente del comitato di gestione²⁸, e in sua assenza al vicepresidente, è conferito il potere di rappresentanza dei soggetti partecipanti, sia individualmente sia collettivamente intesi, nei limiti previsti dal contratto, per il compimento degli atti decisi dal comitato di gestione.

Qualora il rappresentante della Rete agisca in nome e per conto di tutte i partecipanti al contratto, sarà opportuno prevedere che questi premetta alla sua sottoscrizione la dicitura "per la Rete", valendo tale formula come riferimento sintetico alle imprese partecipanti alla rete.

Attribuire la rappresentanza ad un terzo è sempre una questione da valutare con attenzione, in quanto la firma messa dal rappresentante (in questo caso il soggetto esecutore) impegna inevitabilmente il rappresentato, con possibili ovvie conseguenze.

D'altro canto, la rappresentanza non è necessaria per operare con i terzi (e quindi vendere e comprare), in quanto lo può fare il soggetto esecutore a nome proprio, fermo restando che esso è contrattualmente impegnato a trasmettere i risultati della propria attività alle imprese aderenti, nei termini stabiliti dal contratto, visto che, in qualità di mandatario, o comunque di soggetto incaricato di svolgere determinate attività, esso agisce per conto delle imprese della Rete.

E' altrettanto vero, però, che la mancanza di rappresentanza può presentare diverse problematiche quando il soggetto esecutore è un'azienda della Rete (cd. impresa leader), per cui in tal caso è difficile discernere tra gli atti compiuti da tale impresa a nome e per conto proprio, e quelli compiuti a nome proprio, ma in attuazione del programma di rete, e quindi per conto delle altre imprese della Rete. Difficoltà che potrebbero avere riflessi importanti in considerazione del già citato comma 4-ter che dichiara che *"in ogni caso, per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente"*

²⁸ In caso di più soggetti esecutori, solo uno potrà avere la rappresentanza esterna, per l'ovvia ragione di evitare che i terzi possano essere indotti in confusione, laddove la rappresentanza è in capo a più soggetti. In altre parole i terzi devono essere dispensati dal verificare il potere di rappresentanza recandosi al registro delle imprese.

sul fondo comune". Inoltre, va sottolineato come questa limitazione di responsabilità permane anche in assenza di un fondo patrimoniale, in quanto se il soggetto esecutore agisce senza rappresentanza, le imprese aderenti non possono rispondere per gli atti del soggetto esecutore, inclusi quelli effettuati in relazione al programma di rete.

Il quinto articolo contiene le materie riservate alla decisione dei contraenti e la procedura decisionale

La legge prescrive che nel contratto di rete vadano riportate *"le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune che non rientri, quando è stato istituito un organo comune, nei poteri di gestione conferiti a tale organo"*.

Questo articolo non dovrebbe presentare particolari problemi di redazione, in quanto si possono prendere a prestito le indicazioni del codice civile per i processi decisionali delle Srl, contenute negli artt. 2479 c.c. e successivi²⁹, che possono costituire un valido riferimento.

²⁹ L'art. 2479 c.c. statuisce che i soci decidono sulle materie riservate alla loro competenza dall'atto costitutivo, nonché sugli argomenti che uno o più amministratori, o tanti soci che rappresentano almeno un terzo del capitale sociale, sottopongono alla loro approvazione.

In ogni caso sono riservate alla competenza dei soci:

- a) l'approvazione del bilancio e la distribuzione degli utili;
- b) la nomina, se prevista nell'atto costitutivo, degli amministratori;
- c) la nomina nei casi previsti dall'art. 2477 dei sindaci e del presidente del collegio sindacale o del soggetto incaricato di effettuare la revisione legale dei conti;
- d) le modificazioni dell'atto costitutivo;
- e) la decisione di compiere operazioni che comportano una sostanziale modificazione dell'oggetto sociale determinato nell'atto costitutivo, o una rilevante modificazione dei diritti dei soci.

L'atto costitutivo può prevedere che le decisioni dei soci siano adottate mediante consultazione scritta, o sulla base del consenso espresso per iscritto. In tal caso dai documenti sottoscritti dai soci devono risultare con chiarezza l'argomento oggetto della decisione, ed il consenso alla stessa. Qualora nell'atto costitutivo non sia prevista la consultazione scritta o il consenso espresso per iscritto, e comunque con riferimento alle materie indicate nelle lettere d) ed e), nonché nel caso di perdita del capitale sociale, oppure quando lo richiedono uno o più amministratori, o un numero di soci che rappresentano almeno un terzo del capitale sociale, le decisioni dei soci debbono essere adottate mediante deliberazione assembleare. Ogni socio ha diritto di partecipare alle decisioni, ed il suo voto vale in misura proporzionale alla sua partecipazione. Salvo diversa disposizione dell'atto costitutivo, le decisioni dei soci sono prese con il voto favorevole di una maggioranza che rappresenti almeno la metà del capitale sociale.

L'art. 2479-bis c.c. afferma che l'atto costitutivo determina i modi di convocazione dell'assemblea dei soci, tali comunque da assicurare la tempestiva informazione sugli argomenti da trattare. In mancanza la convocazione è effettuata mediante lettera raccomandata spedita ai soci almeno otto giorni prima dell'adunanza nel domicilio risultante dal registro delle imprese. Se l'atto costitutivo non dispone diversamente, il socio può farsi rappresentare in assemblea e la relativa documentazione va conservata. Salvo diversa disposizione dell'atto costitutivo l'assemblea si riunisce presso la sede sociale ed è regolarmente costituita con la presenza di tanti soci che rappresentano almeno la metà del capitale sociale e delibera a maggioranza assoluta e, nei casi previsti nelle lettere d) ed e) sopra richiamate, con il voto

In sostanza occorre decidere tutti gli elementi classici dei processi decisionali, ossia:

- 1) le regole di composizione dell'organo decisionale (incluso chi presiede e chi verbalizza);
- 2) le regole sull'attribuzione dei diritti di voto alle imprese aderenti (es. se uguale per tutti, o proporzionale a qualche parametro);
- 3) il quorum per la validità delle decisioni (quorum bassi assicurano rapidità decisionale ma molti potrebbero non essere d'accordo);
- 4) le modalità di convocazione, e quindi di decisione della data e del luogo di riunione e dell'ordine del giorno (è bene che queste siano il più possibile concordate ex ante);
- 5) le modalità di svolgimento della riunione;
- 6) i possibili oggetti delle decisioni;
- 7) le modalità di formalizzazione delle decisioni, e le eventuali circostanze che possono determinare l'invalidità delle decisioni dei partecipanti, con connessa procedura per l'impugnazione.

Per quanto riguarda l'oggetto delle decisioni che i partecipanti possono prendere, l'unica restrizione è che non siano compiti e poteri di gestione già conferiti al soggetto esecutore. Anzi, come ricorda la stessa legge sulle reti di imprese, è compresa *“la modificabilità a maggioranza del programma di rete”*, a condizione però di inserire un'espressa previsione in tal senso nel contratto. In tale evenienza, occorre indicare anche *“le regole relative alle modalità di assunzione delle decisioni di modifica del programma medesimo”*.

A titolo di esempio, si può prevedere che, eventualmente anche su proposta del soggetto esecutore, i partecipanti alla rete decidano, con la maggioranza prestabilita, in ordine a:

- definizione dello stanziamento iniziale del Fondo Comune ed ai successivi incrementi;
- approvazione di un rendiconto annuale dell'attività svolta nell'anno solare precedente, predisposto dall'organo comune;
- approvazione di un programma previsionale di attività di dettaglio annuale, che dovrà essere presentato entro il 31 ottobre di ogni anno e riferito all'attività che l'organo comune intende svolgere nell'anno solare successivo;
- approvazione della misura del contributo annuale alla rete;
- approvazione di modifiche, integrazioni, estensioni ed aggiornamenti del programma di rete;

favorevole dei soci che rappresentano almeno la metà del capitale sociale. L'assemblea è presieduta dalla persona indicata nell'atto costitutivo o, in mancanza, da quella designata dagli intervenuti. Il presidente dell'assemblea verifica la regolarità della costituzione, accerta l'identità e la legittimazione dei presenti, regola il suo svolgimento ed accerta i risultati delle votazioni; degli esiti di tali accertamenti deve essere dato conto nel verbale. In ogni caso la deliberazione s'intende adottata quando ad essa partecipa l'intero capitale sociale e tutti gli amministratori e sindaci sono presenti o informati della riunione e nessuno si oppone alla trattazione dell'argomento.

- approvazione di eventuali incrementi del Fondo Comune a copertura di ulteriori investimenti derivanti dall'attuazione del programma di rete da sue eventuali modifiche, estensioni ed integrazioni;
- approvazione di adesione alla rete di nuovi partecipanti.

Il sesto articolo deve prevedere la gestione delle commesse

Nel sesto articolo vanno disciplinati il procacciamento e l'acquisizione delle commesse con soggetti terzi, sia in termini di rappresentanza (chi può agire per conto della Rete) che per quanto riguarda le condizioni economiche.

Ad esempio le trattative della rete per l'acquisizione delle commesse potrebbero essere avviate, oltre che dal soggetto esecutore, anche da uno o più soggetti aderenti, intendendosi per avviate anche solo la fissazione del primo contatto con il cliente.

Tema sicuramente cruciale è quello della fatturazione attiva e passiva conseguente alle attività di rete, ovviamente a condizione che queste comportino acquisti e vendite.

Se la Rete ha *soggettività giuridica*, e quindi anche una soggettività fiscale, spetterà necessariamente al soggetto esecutore *fatturare a nome della Rete*.

Diversamente, per la Rete che non ha personalità giuridica, le opzioni percorribili sono due³⁰:

- 1) la fatturazione è *in capo al soggetto esecutore*: nel caso in cui vi sia un *mandato senza rappresentanza* per il soggetto esecutore, il fornitore emette una sola fattura intestata all'organo comune (mandatario), quest'ultimo poi emetterà fatture per ciascuna impresa aderente al contratto di rete, al fine di attribuire loro il costo.
- 2) la fatturazione è *in capo alle imprese partecipanti*: se il soggetto esecutore ha un *mandato con rappresentanza*, il fornitore emette tante fatture intestate alle imprese retiste (mandanti), per importi proporzionati alle quote di partecipazione di ogni impresa all'attività posta in essere dall'organo comune.

Per una trattazione approfondita degli aspetti fiscali e tributari si rimanda all'apposito capitolo del presente volume.

Alcuni degli articoli successivi del contratto di Rete riguardano i meccanismi di funzionamento della Rete stessa, e possono essere riportati in articoli ad hoc oppure possono essere inseriti negli articoli relativi al programma di rete, al soggetto esecutore e all'organo decisionale.

I meccanismi da disciplinare concernono i seguenti temi:

- 1) la definizione delle attività di rete da avviare (cd. programma operativo di rete annuale e bilancio previsionale);

³⁰ Come indicato dall'Agenzia delle Entrate con la Circolare N. 20/E del 18 giugno 2013.

- 2) la rendicontazione dell'attività svolta, e dei relativi risultati economici;
- 3) la ripartizione dei costi;
- 4) la ripartizione dei benefici (e quindi anche dei ricavi) derivanti dalle attività di rete;
- 5) la creazione e l'uso di un marchio di Rete;
- 6) le modalità di adesione di nuovi partecipanti;
- 7) le modalità di recesso;
- 8) la risoluzione del contratto per inadempimento;
- 9) la durata del contratto;
- 10) l'impegno di riservatezza;
- 11) l'esclusiva.

In questa sede, per semplicità espositiva, si ipotizza che per ciascuno dei temi sopra indicati vi sia un apposito articolo.

Il settimo articolo deve disciplinare il contenuto di un programma operativo di rete annuale con annesso bilancio preventivo

Come già indicato nei precedenti articoli, sarà opportuno prevedere che venga predisposto, annualmente, sia un programma operativo di rete sia un annesso bilancio preventivo. Nella prassi, è il soggetto esecutore che predispone tali documenti, sottoponendoli all'approvazione dell'assemblea dei partecipanti alla rete.

Tali documenti appaiono necessari dato il tenore di bassa specificità con cui è opportuno indicare le attività di rete da riportare nel programma, per non vincolare eccessivamente l'operatività della Rete.

Il programma annuale operativo di rete, deve quindi indicare le cose concrete da fare, da sottoporre ad approvazione all'organo decisionale, il quale naturalmente può proporre (ed approvare) modifiche.

Il programma operativo di rete deve essere accompagnato da un bilancio preventivo, che quantifichi i costi delle attività previste dal programma operativo. D'altronde, le imprese aderenti devono essere consapevoli di quanto costerà loro l'attività di rete, in modo che in sede decisionale l'approvazione del programma operativo sia frutto di una scelta consapevole, anche in termini di fattibilità.

Solo dopo l'approvazione del programma operativo di rete, che sarebbe utile impostare su base annuale (fermo restando la libertà delle parti di prevedere una diversa periodicità), il soggetto esecutore ottiene l'autorità di prendere le iniziative conseguenti.

L'ottavo articolo deve disciplinare il bilancio consuntivo e la rendicontazione dell'attività di rete

Il contratto deve prevedere dei meccanismi di rendicontazione, che possono assumere la forma di una relazione annuale ed un allegato bilancio consuntivo.

Entrambi i documenti devono essere redatti dal soggetto esecutore, con cadenza annuale, ed essere sottoposti ad approvazione da parte delle imprese aderenti, le quali possono chiedere integrazioni, al fine di chiarire determinate circostanze, sia sul piano delle attività svolte, sia su quello degli effetti contabili di tali attività.

La relazione descrive quanto è stato fatto, gli eventuali scostamenti dal programma operativo di rete, e le ragioni di tali scostamenti. In questa relazione andrebbe inserito anche il risultato dell'attività di monitoraggio, come dovrebbe richiedere l'art. 3 del contratto di rete.

In allegato alla relazione va posto un bilancio consuntivo, con il quale si descrivono i risultati della Rete in termini economici, ossia di costi e ricavi.

Per quanto riguarda la forma che può assumere il bilancio consuntivo, vi sono 2 possibilità:

- 1) il bilancio delle Spa (in quanto compatibile)³¹, obbligatorio se la Rete ha un fondo patrimoniale ed un soggetto esecutore, indipendentemente dalla presenza di una soggettività giuridica;
- 2) schema libero lasciato alla determinazione delle imprese della Rete, se la Rete non ha il fondo patrimoniale. E' comunque consigliato l'utilizzo del bilancio delle società di persone³².

Il nono articolo deve disciplinare la ripartizione dei costi della Rete

Per quanto attiene la disciplina della ripartizione dei costi della Rete, si hanno a disposizione due opzioni:

- 1) i costi sono a carico del fondo patrimoniale;
- 2) i costi sono sostenuti direttamente dalle imprese aderenti.

In entrambi i casi è possibile immaginare una ripartizione anche non uniforme dei costi, in base a parametri come, ad esempio, l'utilizzo delle attività di Rete, ma, se è previsto un fondo patrimoniale, vi sarà un esborso anticipato (o a scadenze programmate in base all'avanzamento delle attività) da parte delle imprese aderenti che costituirà la "cassa" a cui il soggetto esecutore potrà attingere per espletare le azioni contenute nel programma approvato, in caso contrario, invece, il soggetto esecutore dovrà richiedere e ricevere dalle imprese, di volta in volta, le somme necessarie al compimento dell'attività prevista.

Se è previsto un fondo patrimoniale, questo nono articolo potrà considerarsi superfluo perché il meccanismo di conferimento al fondo andrà indicato nell'apposito articolo, viceversa, laddove non sia stato istituito e disciplinato un fondo patrimoniale, tale articolo dovrà contenere il regolamento di ripartizione dei costi deciso dalla Rete.

³¹ Le cui regole sono contenute negli artt. 2423 e seguenti del codice civile.

³² A questo proposito si rammenta che l'art. 2302 c.c., sulle scritture contabili delle società in nome collettivo, prescrive per queste società l'obbligo (che è a carico degli amministratori) di tenere i libri e le scritture contabili prescritti dall'art. 2214 c.c., ovvero il libro giornale e il libro degli inventari.

In realtà, nulla impedisce di prevedere sia un fondo patrimoniale, sia un meccanismo di ripartizione dei costi che obblighi le imprese aderenti a versare periodicamente i contributi necessari per coprire i costi della rete.

Il decimo articolo deve contenere le modalità di ripartizione degli eventuali ricavi della Rete

Se l'attività della Rete è in grado di generare ricavi "di Rete", andrà altresì disciplinato un meccanismo di distribuzione degli stessi.

Le principali soluzioni possibili sono:

- 1) ripartizione uguale tra le imprese della Rete;
- 2) ripartizione proporzionale al sostenimento dei costi;
- 3) ripartizione proporzionale al valore del contributo dato alla Rete.

E' evidente che non vi è una formula migliore delle altre, dipendendo la scelta da una serie di circostanze come la natura delle attività di rete e del contributo di ciascuna impresa, oltre che dalla volontà delle parti.

Una volta decisi tutti questi aspetti, si arriva ad affrontare delle questioni eventuali, come:

- 1) la possibilità per altre imprese di aderire alla Rete;
- 2) la possibilità di recedere dalla Rete;
- 3) la possibilità che un'impresa aderente venga esclusa dalla Rete.

L'undicesimo articolo deve disciplinare l'uso dell'eventuale marchio di Rete

Al fine di favorire lo sviluppo delle relazioni commerciali e facilitare l'identificazione della Rete, gli aderenti al contratto di rete possono utilizzare, per le attività gestite dalla rete, il nome e/o altro eventuale marchio registrato al medesimo scopo, così da individuare un unico interlocutore nei confronti dei terzi, salva comunque l'individualità di ciascun aderente e la possibilità di utilizzo del proprio marchio nell'ambito della rispettiva impresa.

Il marchio può essere utilizzato da tutti i partecipanti, insieme o singolarmente, per promuovere la rete stessa e per accrescere collettivamente ed individualmente la competitività sul mercato dei soggetti aderenti.

E' bene prevedere nel contratto che non siano consentiti usi diversi del marchio di rete ed obbligare ogni aderente a dare informazione preventiva dell'utilizzo del marchio per riproduzioni su materiali e diffusione a terzi.

Il dodicesimo articolo deve indicare le modalità di adesione di nuovi partecipanti

Nel caso in cui si ritenga di poter ampliare, in futuro, la compagine sociale della Rete, andranno stabilite, con un apposito articolo, le regole per l'adesione di nuove imprese.

Queste regole devono affrontare sostanzialmente 3 temi:

- 1) i requisiti che devono avere i nuovi aderenti, per poter essere ammessi alla Rete (es. di natura geografica, settoriale, dimensionale, ecc.);
- 2) la procedura per l'ingresso di una nuova impresa nella Rete;
- 3) i diritti e doveri che vanno attribuiti al nuovo entrato.

Per quanto riguarda la procedura, una soluzione potrebbe essere quella di attribuire al soggetto esecutore la responsabilità di verificare il possesso dei requisiti, e all'organo decisionale di decidere l'ammissione (o meno) dell'impresa richiedente l'accesso.

Infine, relativamente a diritti e doveri da attribuire ai nuovi entrati, si può immaginare che i diritti possano non essere gli stessi delle imprese fondatrici, oppure, che sia opportuno prevedere un dovere di conferire un importo più alto di quello che fu effettuato in occasione della creazione della Rete, poiché è ragionevole ritenere che nel corso del tempo la Rete abbia acquisito un "avviamento", che è un valore giustamente da riconoscere alle imprese che hanno costituito la Rete. Si potrà altresì prevedere un prefissato "periodo di prova", durante il quale il soggetto di nuova ammissione alla rete è sospeso dal diritto di voto sulle decisioni di gestione ordinaria e dal diritto alla comproprietà del marchio, fermo restando il suo diritto ad utilizzarlo.

Il tredicesimo articolo deve disciplinare il recesso

Un articolo del contratto deve prevedere *"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"*.

Come già visto per le modalità di adesione, si tratterà quindi di specificare:

- 1) le cause di recesso;
- 2) la procedura del recesso;
- 3) gli effetti del recesso.

Per quanto riguarda le cause di recesso, è possibile:

- a) far riferimento al diritto societario, ed in particolare agli artt. 2437 (recesso nelle Spa)³³ e 2473 c.c. (recesso nelle Srl)³⁴;

³³ L'art. 2437 c.c. rammenta che hanno diritto di recedere, per tutte o parte delle loro azioni, i soci che non hanno concorso alle deliberazioni riguardanti:

- a) la modifica della clausola dell'oggetto sociale, quando consente un cambiamento significativo dell'attività della società;
- b) la trasformazione della società;
- c) il trasferimento della sede sociale all'estero;
- d) la revoca dello stato di liquidazione;
- e) l'eliminazione di una o più cause di recesso;
- f) la modifica dei criteri di determinazione del valore dell'azione in caso di recesso;

- b) prevedere contrattualmente delle specifiche circostanze (eventualmente in aggiunta a quelle previste dalle normative citate) che giustificano per l'impresa aderente l'uscita, che possono anche essere legate alle attività e agli obiettivi previsti per la Rete;
- c) prevedere un recesso libero da condizioni.

Per quanto riguarda la procedura, bisogna decidere se il recesso può essere accettato o meno, circostanza necessaria nel caso di previsione di cause di recesso, in quanto bisognerà valutare la loro effettiva sussistenza.

L'aspetto più delicato è, però, senza dubbio la disciplina degli effetti patrimoniali ed economici del recesso. Il legislatore ha opportunamente richiamato le norme generali che disciplinano lo scioglimento dei contratti plurilaterali, che si trovano in particolare nell'art. 1459 c.c., nel quale si afferma però solo che l'inadempimento di una delle parti non comporta la risoluzione del contratto rispetto alle altre. Di conseguenza, sarà bene che nel contratto vengano affrontati diversi aspetti, come:

- dopo quanto tempo sarà efficace il recesso;
- la ripetizione o meno dei contributi versati;

g) le modificazioni dello statuto concernenti i diritti di voto o di partecipazione.

Salvo che lo statuto disponga diversamente, hanno diritto di recedere i soci che non hanno concorso all'approvazione delle deliberazioni riguardanti:

- 1) la proroga del termine;
- 2) l'introduzione o la rimozione di vincoli alla circolazione dei titoli azionari.

³⁴ L'art. 2473 c.c. precisa che spetta all'atto costitutivo determinare quando il socio può recedere dalla società e le relative modalità. In ogni caso il diritto di recesso compete ai soci che non hanno consentito al cambiamento dell'oggetto o del tipo di società, alla sua fusione o scissione, alla revoca dello stato di liquidazione al trasferimento della sede all'estero alla eliminazione di una o più cause di recesso previste dall'atto costitutivo e al compimento di operazioni che comportano una sostanziale modificazione dell'oggetto della società determinato nell'atto costitutivo o una rilevante modificazione dei diritti attribuiti ai soci a norma dell'articolo 2468, quarto comma. Restano salve le disposizioni in materia di recesso per le società soggette ad attività di direzione e coordinamento. Nel caso di società contratta a tempo indeterminato il diritto di recesso compete al socio in ogni momento e può essere esercitato con un preavviso di almeno 180 giorni; l'atto costitutivo può prevedere un periodo di preavviso di durata maggiore purché non superiore ad un anno. I soci che recedono dalla società hanno diritto di ottenere il rimborso della propria partecipazione in proporzione del patrimonio sociale. Esso a tal fine è determinato tenendo conto del suo valore di mercato al momento della dichiarazione di recesso; in caso di disaccordo la determinazione è compiuta tramite relazione giurata di un esperto nominato dal tribunale, che provvede anche sulle spese, su istanza della parte più diligente; si applica in tal caso il primo comma dell'art. 1349. Il rimborso delle partecipazioni per cui è stato esercitato il diritto di recesso deve essere eseguito entro 180 giorni dalla comunicazione del medesimo fatta alla società. Esso può avvenire anche mediante acquisto da parte degli altri soci proporzionalmente alle loro partecipazioni oppure da parte di un terzo concordemente individuato da soci medesimi. Qualora ciò non avvenga, il rimborso è effettuato utilizzando riserve disponibili o, in mancanza, corrispondentemente riducendo il capitale sociale; in quest'ultimo caso si applica l'art. 2482 e, qualora sulla base di esso non risulti possibile il rimborso della partecipazione del socio receduto, la società viene posta in liquidazione. Il recesso non può essere esercitato e, se già esercitato, è privo di efficacia, se la società revoca la delibera che lo legittima ovvero se è deliberato lo scioglimento della società.

- il versamento di contributi dovuti e non ancora versati;
- l'utilizzo delle attività, del know how e del marchio della Rete;
- il pagamento delle spese di modifica e registrazione del contratto di rete derivanti dal recesso.

Il quattordicesimo articolo per disciplinare le eventuali cause di risoluzione del contratto per inadempimento

Per evitare future contestazioni è opportuno disciplinare, in un apposito articolo del contratto, le eventuali cause di esclusione di un partecipante dalla Rete.

Anche in questo caso vanno disciplinati i seguenti aspetti:

- 1) le cause dell'esclusione;
- 2) la procedura dell'esclusione;
- 3) gli effetti dell'esclusione.

In genere le cause di esclusione consistono nella violazione di doveri che derivano dal contratto e dallo svolgimento delle attività di rete, ma è opportuno che esse vengano individuate con grande precisione, per evitare dubbi nella loro interpretazione. Per quanto riguarda la procedura, sarà bene prevedere delle garanzie che consentano all'impresa in via di esclusione di far valere le proprie ragioni e una preventiva diffida, da parte dell'organo comune, ad adempiere entro un tempo prestabilito prima di procedere con l'esclusione.

Infine, anche il tema degli effetti dell'esclusione va ponderato con attenzione, e per questo si rimanda alle considerazioni già esposte relativamente agli effetti del recesso.

Il quindicesimo articolo deve indicare la durata del contratto

Relativamente alla durata del contratto di rete, va segnalato che la legge non si pronuncia a riguardo, per cui la durata del contratto di rete va considerata libera.

Per il perseguimento di obiettivi strategici, per di più di crescita della competitività, è però ragionevole supporre che la rete di imprese debba avere una durata non inferiore al medio-lungo periodo, in genere oscillante tra 3 e 5 anni.

Anche se ogni Rete ha una storia a sé, se si ritiene di poter perseguire lo scopo del contratto in un lasso di tempo inferiore ai tre anni, bisognerebbe forse chiedersi se non sia più adeguato lo strumento dell'Ati, anziché quello della Rete.

Parimenti, anche una durata contrattuale eccessiva, sebbene sia prevista la possibilità di libero recesso, non ha comunque molto senso.

Il sedicesimo articolo deve disciplinare lo scioglimento o estinzione del contratto

Un altro tema importante è la previsione delle regole da applicare in caso di scioglimento o estinzione del contratto di rete, in particolare per gli aspetti riguardanti:

- ripartizione del fondo comune (es. ripartizione in proporzione alla contribuzione di ciascuno);
- destinazione dell'eventuale marchio di rete o brevetti o altri beni materiali e immateriali della Rete (es. diritto di prelazione sul marchio di rete/brevetti ai soggetti fondatori).

Il diciassettesimo articolo deve menzionare un impegno di riservatezza

Come ricordato, nel programma di rete sarà utile predisporre dei disciplinari e dei regolamenti relativi ad ogni fase della progettazione, produzione e monitoraggio dei prodotti e servizi, a cui ogni impresa partecipante dovrà attenersi.

Fra queste regole comportamentali è bene che venga inserito un impegno di riservatezza, meritevole eventualmente di un articolo ad hoc.

Tale impegno dovrebbe obbligare vicendevolmente le imprese nei rispettivi confronti:

- a) ad utilizzare le informazioni esclusivamente allo scopo dell'attuazione delle attività della Rete e più in generale al perseguimento degli obiettivi strategici;
- b) a mantenere la riservatezza in relazione alle informazioni condivise;
- c) a tenere la documentazione e qualsiasi altro materiale relativo alle informazioni presso i propri uffici, separato da ogni altra documentazione, adottando altresì ogni opportuna cautela atta ad impedire la possibilità di accesso non consentito alle informazioni stesse.

Il diciottesimo articolo deve prevedere un patto di esclusiva

Ulteriore previsione che potrebbe essere contenuta sia nei disciplinari che in un articolo specifico del contratto, è un patto di esclusiva secondo cui, per tutta la durata del contratto, gli aderenti si obbligano a non porre in essere attività in concorrenza con l'attività della rete ed a non aderire ad altri contratti di rete in concorrenza con il medesimo, salva espressa autorizzazione scritta degli altri contraenti.

L'ultimo articolo è per l'indicazione del foro competente

L'ultimo articolo è in genere relativo al foro competente, che consiste nella scelta del tribunale che eventualmente deciderà sul contenzioso che potrà sorgere tra le imprese della Rete per effetto dell'applicazione del contratto di rete.

Anche questa clausola contrattuale sarà il frutto della libera contrattazione delle parti.

L'asseveramento del contratto di rete

Per accedere ai benefici fiscali previsti per le imprese della rete³⁵, consistenti nella sospensione di imposta sugli utili fino ad 1 milione/euro destinati da ogni impresa al fondo patrimoniale comune, la rete deve obbligatoriamente dotarsi di:

- programma di rete
- fondo patrimoniale per realizzare il programma di rete
- asseverazione del contratto di rete.

L'asseverazione è quindi in genere molto utile essenzialmente per godere di incentivi e finanziamenti, negli altri casi, dato che non è gratuita, va valutata l'opportunità di una tale iniziativa.

L'asseverazione consiste nella verifica della congruenza del contratto di rete con la normativa che disciplina le Reti.

Sul punto, l'art. 4 del decreto ministeriale del 25/2/2011 ha precisato che l'asseverazione comporta la verifica della sussistenza degli elementi propri del contratto di rete e dei relativi requisiti di partecipazione in capo alle imprese che lo hanno sottoscritto. In sostanza va verificato sia il programma di rete, sia il contratto di rete, ed il rispetto dei requisiti soggettivi, anche in termini di adempimenti, da parte delle imprese aderenti.

L'asseverazione è rilasciata da organismi espressione delle associazioni di imprenditori, che hanno i requisiti indicati dal decreto del Ministro dell'Economia del 25/2/2011. In sostanza il decreto ha abilitato tutte le Associazioni datoriali rappresentate in sede Cnel ad indicare tali organismi di asseverazione, per cui ogni Rete può chiedere alla Associazione di categoria cui fanno riferimento le imprese aderenti, per individuare l'organismo di asseverazione³⁶. Qualora nessuna delle imprese sia associata ad una organizzazione di categoria la rete richiederà l'asseverazione a qualunque organismo di asseverazione che ritenga opportuno.

L'asseverazione del contratto di rete va rilasciata entro 30 giorni dalla relativa richiesta presentata dal soggetto esecutore.

Giunti a conclusione dell'illustrazione del contenuto di un contratto Rete, si presenta uno schema di contratto di rete che riassume quanto riportato nelle pagine precedenti, tenendo però presente che la numerazione dei vari articoli, e quindi la sequenza dei vari aspetti della collaborazione tra imprese, non è frutto di una disposizione di legge, bensì il risultato dell'esperienza operativa di chi scrive.

³⁵ Ai sensi del Decreto Legge 31 maggio 2010 n.78 (convertito con L.n.122/2010), erano previsti degli incentivi fiscali, fino al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2012, sugli utili dell'esercizio destinati al fondo patrimoniale comune.

³⁶ L'elenco degli organismi di asseverazione abilitati è comunque riportato nel sito www.agenziaentrate.it.

Schema 2 Il contenuto del contratto di rete

<i>Art. 1</i>	Elenco delle imprese partecipanti, ed in caso di presenza del fondo patrimoniale, nome e sede della Rete
<i>Art. 2</i>	Obiettivi della Rete, generali e specifici, e modalità di monitoraggio del raggiungimento degli obiettivi
<i>Art. 3</i>	Programma di rete, con: <ul style="list-style-type: none"> • diritti e obblighi dei partecipanti • attività da porre in essere per la realizzazione degli obiettivi • eventuale indicazione un fondo patrimoniale (con relative regole di valutazione e gestione) • eventuale indicazione di un organo comune (con relativi poteri e doveri)
<i>Art. 4</i>	Rappresentanza della Rete
<i>Art. 5</i>	Diritti e doveri delle imprese partecipanti
<i>Art. 6</i>	Gestione delle commesse
<i>Art. 7</i>	Programma operativo annuale
<i>Art. 8</i>	Meccanismi di rendicontazione dell'attività svolta
<i>Art. 9</i>	Meccanismi di ripartizione dei costi o regole del fondo patrimoniale
<i>Art. 10</i>	Meccanismi di distribuzione dei ricavi derivanti dalle attività di rete
<i>Art. 11</i>	Marchio di Rete
<i>Art. 12</i>	Regole per l'ingresso di nuove imprese nella Rete
<i>Art. 13</i>	Disciplina per il recesso
<i>Art. 14</i>	Disciplina per l'esclusione
<i>Art. 15</i>	Durata del contratto di rete
<i>Art. 16</i>	Disciplina dello scioglimento o estinzione del contratto
<i>Art. 17</i>	Impegno di riservatezza
<i>Art. 18</i>	Patto di esclusiva
<i>Art. 19</i>	Foro competente

La disciplina della rete di imprese agricola

La legge 221/2012, nell'ambito delle modifiche apportate alla normativa sulle reti di imprese, ha introdotto anche norme specifiche per le Reti create dagli operatori agricoli.

Queste regole, contenute nei commi 2-ter, 5, e 5-bis, dell'art. 36, della legge 221/2012, prevedono sostanzialmente:

- 1) la possibilità di prevedere nel contratto di rete un fondo di mutualità tra gli agricoltori ai fini della stabilizzazione delle relazioni contrattuali tra i contraenti della filiera agricola, al quale si applicano le regole del fondo patrimoniale, con la precisazione che il fondo di mutualità partecipa al Fondo mutualistico nazionale per la stabilizzazione dei redditi delle imprese agricole;
- 2) la possibilità di sottoscrivere il contratto di rete con l'assistenza di una più organizzazioni professionali agricole maggiormente rappresentative a livello nazionale, che hanno partecipato alla redazione finale dell'accordo.

Il testo della disciplina è riportato in appendice.

La procedura per la costituzione di una rete di imprese

La redazione del contratto di rete è in realtà solo l'ultimo passo di un percorso più lungo ed impegnativo, volto a realizzare una collaborazione proficua e leale fra le imprese che costituiscono una Rete.

Una corretta impostazione del processo di costituzione di una Rete è fondamentale per cementare le fondamenta di un solido, duraturo ed efficace rapporto a sostegno di una rete di successo.

I quattro step per la costituzione di una Rete

In sintesi, per la realizzazione della Rete, si possono individuare i seguenti quattro passaggi:

- 1) individuazione delle opportunità di sviluppo della competitività aziendale attraverso la collaborazione con altre imprese riconducibile alle caratteristiche aggregative del contratto di rete;
- 2) individuazione dei partner di Rete e stesura di un programma di rete concordato;
- 3) stesura del contratto di rete;
- 4) sottoscrizione e deposito del contratto di rete.

Step 1: individuare opportunità di sviluppo attraverso la Rete e ipotizzare una prima configurazione di Rete

Il primo passo è incentrato sull'individuazione di nuove opportunità di sviluppo della competitività aziendale attraverso forme di collaborazione con altre imprese.

- 1) Per prima cosa l'impresa dovrà svolgere un'analisi della propria competitività necessaria ad individuare ed esplicitare l'andamento dei fattori chiave (Key Value Drivers), al fine di determinare l'eventuale fabbisogno o opportunità di miglioramento esistente.

L'analisi dei nessi causali fra scelte e risultati è essenziale per individuare le leve gestionali e le relative metriche che hanno avuto il maggior impatto sulle performance aziendali (cosiddetti *key value driver* e *key performance indicator*) e verificare anche sul piano quantitativo la qualità della strategia realizzata.

Tale analisi dovrà passare in rassegna la strategia, il *Business Model*³⁷, i fattori critici di successo³⁸ e i dati finanziari, valutando in maniera attenta e

³⁷ Per Business Model si intende la serie di funzioni o processi necessari per concepire, produrre e distribuire il prodotto/servizio della società al cliente finale. Il Business Model varia in funzione della singola Business Unit, della società e del settore.

³⁸ I fattori critici di successo (FCS) sono gli elementi necessari per operare, in ogni fase del Business Model, in modo efficace e con risultati superiori ai concorrenti. I FCS dipendono dalla qualità e quantità delle risorse impiegate e dalle competenze distintive maturate in ogni fase.

lucida le opportunità di miglioramento attuabili aggregandosi ad altre imprese.

I risultati di tali analisi potrebbero, ad esempio, evidenziare che:

- esiste una domanda potenziale insoddisfatta, non potendo offrire un pacchetto completo di prodotti o servizi, circostanza che richiede quindi l'individuazione di altre aziende complementari e l'integrazione produttiva o commerciale con esse;
- esistono difficoltà di entrare o gestire mercati esteri, ad esempio per quanto riguarda l'assistenza, superabili creando una piattaforma comune a più imprese operanti nello stesso mercato;
- esistono problemi di gestione o costi eccessivi di una fase produttiva, ad esempio della logistica o del trasporto, per cui, condividendo tale attività imprenditoriale, si potrebbe ottenere un miglioramento del servizio e/o una diminuzione del costo;
- la dimensione aziendale determina una scarsa forza contrattuale con fornitori e/o clienti rappresentati da grandi imprese o appartenenti alla grande distribuzione, e dunque la creazione di una Rete potrebbe dare come risultato l'acquisizione di una maggiore forza contrattuale.

- 2) In secondo luogo, dopo aver analizzato le opportunità di miglioramento derivanti dalla collaborazione con altre imprese, andrà ipotizzata un'idea di Rete e redatto un documento di sintesi da poter mostrare ad eventuali imprese partner all'interno di una proposta di coinvolgimento per la creazione di una Rete.

Non è scontato che queste analisi possano essere condotte direttamente dall'imprenditore, il quale potrebbe avere difficoltà anche ad effettuare da solo una valutazione della potenziale condivisione con altre imprese delle attività che potrebbero migliorare il livello di competitività della propria azienda.

Questi due primi passaggi potrebbero perciò richiedere l'intervento di esperti esterni che, tramite interviste ed analisi del business, potrebbero individuare opportunità di miglioramento competitivo attraverso la partnership con altre imprese.

Step 2: individuare potenziali partner e concordare un programma di Rete

Il secondo passo, è costituito da:

- 1) analisi e selezione dei partner di Rete, attraverso l'individuazione di imprese potenzialmente interessate, il contatto e la conoscenza reciproca, la selezione e la formulazione di una proposta alle imprese più confacenti. L'esperienza insegna che, per decidere di realizzare una Rete, oltre ai fattori economici, entrano in gioco elementi più personali relativi alla fiducia reciproca e alle relazioni interpersonali. Prima di impegnarsi in una partnership di medio-lungo periodo, gli imprenditori vorranno sentirsi ragionevolmente sicuri di poter collaborare proficuamente, saranno però

- necessari diversi incontri, prima di tipo conoscitivo e via via più impegnativi e decisionali.
- 2) analisi collegiale di costi, difficoltà organizzative e gestionali, vantaggi derivanti dalla creazione di una Rete. Queste sono le tematiche che andranno affrontate e valutate durante gli incontri per stabilire una convenienza economico-competitiva alla formazione di una Rete;
 - 3) accordo e bozza dei contenuti principali del futuro programma di Rete:
 - a) obiettivi della Rete
 - b) attività necessarie al raggiungimento degli obiettivi
 - c) suddivisione delle attività fra i partecipanti
 - d) scelta di un organo comune
 - e) eventuale fondo patrimoniale
 - f) criteri decisionali.

Step 3: stesura del contratto di rete

Definiti gli aspetti essenziali del contratto di rete nello step precedente, non resta che completare il lavoro fatto redigendo il contratto di rete con l'aggiunta dei rimanenti articoli.

Questa fase non dovrebbe presentare particolari difficoltà, presumendosi che, trovato l'accordo sugli aspetti salienti del contratto (obiettivi, attività di rete, soggetto esecutore) e conoscendo dalla lettura del precedente paragrafo della presente guida i rimanenti aspetti da concordare, si dovrebbe procedere senza particolari intoppi, anche se non mancano gli aspetti delicati, come i criteri di ripartizione dei costi e dei ricavi, per cui potrebbe risultare molto utile la collaborazione di un professionista del ramo (non necessariamente un notaio) per la stesura del contratto.

Step 4: la sottoscrizione e il deposito del contratto di rete

L'ultimo step prevede 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 imprese³⁹, anche nel caso di firma digitale⁴⁰.

³⁹ Tale modulistica contiene i dati essenziali del contratto di rete (il cui codice è 025 nella Tabella ATF, e A27 nella Tabella ATT), quali il nome del contratto, il codice fiscale (se ottenuto), la data di scadenza del contratto, gli obiettivi e il programma della Rete, l'organo comune e il fondo patrimoniale (se esistenti), l'eventuale asseverazione, e per quanto riguarda l'impresa aderente alla Rete, che effettua l'adempimento del deposito del contratto nel registro delle imprese, è richiesto il codice fiscale, la denominazione ed il soggetto responsabile dell'esecuzione del contratto (se presente).

⁴⁰ Con lo schema indicato da un decreto del Ministero della Giustizia.

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.

Schema 3 Le fasi di costituzione di una rete di imprese

<i>1^a fase</i>	Individuare delle opportunità di sviluppo attraverso la Rete e ipotizzare una prima configurazione di Rete
<i>2^a fase</i>	Selezionare i partner e concordare un programma di Rete (individuazione degli obiettivi da conseguire, delle attività di rete, del soggetto esecutore e dell'eventuale fondo patrimoniale)
<i>3^a fase</i>	Redigere il contratto di rete
<i>4^a fase</i>	Firma ed iscrizione del contratto di rete nel registro delle imprese

5) RISVOLTI TRIBUTARI E REGOLE DI FATTURAZIONE

I risvolti tributari e le regole di fatturazione della rete di imprese

Il legislatore nel ribadire, con il D.L. n.179/2012 e relativa legge di conversione n.221/2012, che il contratto di rete, in quanto tale, non è dotato di soggettività giuridica “salva la facoltà di acquisto della stessa”, fornendo un chiarimento resosi necessario a fronte della situazione di incertezza normativa precedentemente generata con la Legge n. 134/2012. La stessa puntualizzazione è stata ribadita anche dall’**Agenzia delle Entrate con la Circolare N. 20/E del 18 giugno 2013**, che ha evidenziato anche i riflessi in ambito tributario.

La rete-soggetto ha soggettività anche tributaria

Fermo restando la sussistenza della soggettività tributaria delle imprese partecipanti, la rete-soggetto, per effetto dell’iscrizione de qua, diviene un nuovo soggetto di diritto e, in quanto autonomo centro di imputazione di interessi e rapporti giuridici, la stessa diventa anche un autonomo soggetto passivo di imposta con tutti i conseguenti obblighi tributari previsti ex lege in materia di imposte dirette ed indirette. Inoltre, viene meno la possibilità per le imprese partecipanti al contratto di fruire dell’agevolazione fiscale, atteso che la stessa è condizionata alla realizzazione “diretta” da parte delle singole imprese degli investimenti previsti dal programma di rete, né la stessa rete-soggetto potrà accedervi.

Oneri generali derivanti dalla soggettività tributaria

Dall’acquisto della soggettività tributaria derivano diversi oneri generali:

- richiedere un autonomo **numero di partiva IVA**
- adempiere a tutti gli **obblighi tributari** (dichiarazione dei redditi, IVA, versamenti di imposta, applicazione di regimi speciali quali ad esempio. quella sulle società di comodo, ecc.)
- tenere le **scritture contabili** (libro giornale, degli inventari, scritture di magazzino, inventario, registro dei beni ammortizzabili, bilancio)
- l’**apporto alla rete** sarà trattato come un conferimento e l’impresa contraente diventerà “socia” della rete
- la **partecipazione** alla rete avrà un “valore fiscale” in grado di rilevare in ipotesi di scioglimento del vincolo.

Le reti-soggetto che esercitano l’attività commerciale in via principale o esclusiva

Le reti dotate di soggettività giuridica sono soggette all’imposta ai sensi dell’articolo 73, comma 2, del Testo unico delle imposte sui redditi (Tuir), distinguendo però due casi: le reti soggetto che esercitino l’attività commerciale in via principale o esclusiva e le reti-soggetto non esercitino l’attività commerciale in via principale o esclusiva. Ai fini **Ires**, le reti-soggetto che esercitino l’attività commerciale in via principale o

esclusiva rientrano tra gli enti commerciali di cui al citato articolo 73, comma 1, lettera b), e si rendono applicabili le disposizioni relative alla “**Determinazione della base imponibile delle società e degli enti commerciali residenti**”, di cui agli articoli 81 e seguenti del Tuir.

Ai fini della determinazione della base imponibile **Irap** si rendono applicabili le disposizioni sulle “Società di capitali e Enti commerciali” di cui all’**articolo 5** del decreto legislativo n. 446 del 1997.

Le reti-soggetto che NON esercitano l’attività commerciale in via principale o esclusiva

Ai fini **Ires**, le reti-soggetto che non esercitino l’attività commerciale in via principale o esclusiva, le stesse rientrano tra gli enti non commerciali di cui al citato articolo 73, comma 1, lettera c), e si rendono applicabili le disposizioni relative agli “**Enti non commerciali residenti**”, di cui agli articoli 143 e seguenti del Tuir.

Ai fini della determinazione della base imponibile **Irap** si rendono applicabili le disposizioni sulle “**Enti non commerciali residenti**” di cui all’articolo 10 del decreto legislativo n. 446 del 1997.

La rete-contratto non ha soggettività né giuridica né tributaria

L’assenza di un’autonoma soggettività giuridica e conseguentemente fiscale delle reti di impresa comporta che gli atti posti in essere in esecuzione del programma di rete producano i loro effetti direttamente nelle sfere giuridico-soggettive dei partecipanti alla rete. Il fondo comune, se esistente, costituisce un complesso di beni e diritti destinato alla realizzazione del programma di rete.

Nella rete-contratto la titolarità di beni, diritti, obblighi ed atti è riferibile, quota parte, alle singole imprese partecipanti; in generale, la titolarità delle situazioni giuridiche rimane individuale dei singoli partecipanti, sebbene l’organo comune possa esercitare una rappresentanza unitaria nei confronti dei terzi (riconducibile alla figura del mandato con rappresentanza).

Considerazioni generali derivanti dalla mancanza di soggettività tributaria

L’adesione al contratto di rete non comporta l’estinzione, né la modificazione della soggettività tributaria delle imprese che aderiscono all’accordo, né l’attribuzione di soggettività tributaria alla rete risultante dal contratto stesso (Circolare n. 4/2011). Alla rete può essere attribuito un proprio codice fiscale, visto che l’iscrizione all’Anagrafe tributaria è consentita anche alle organizzazioni di persone e di beni prive di personalità giuridica (Risoluzione n. 70/2011).

Permane l’obbligo di fatturare da parte delle singole imprese e alle singole imprese, per le operazioni attive e passive poste in essere dall’organo comune.

Ciascuna impresa aderente alla rete farà concorrere alla formazione del proprio risultato di periodo i costi che ha sostenuto e i ricavi che ha realizzato per l’attuazione del programma di rete.

La fatturazione nella rete-contratto

In una rete le imprese “esercitano in comune una o più attività rientranti nell’oggetto della propria impresa rivolta anche verso terzi”, pertanto si dovrà distinguere fra:

- **attività frazionata:** attività che le singole imprese retiste svolgono ciascuna per proprio conto nei confronti dei terzi. Fatturano autonomamente ai soggetti terzi. Costi e ricavi sono loro direttamente imputati in ragione dell’attività svolta;
- **attività indistinta:** attività svolta nei confronti dei terzi in modo unitario e indistinto. Le imprese in rete sono nel rapporto contrattuale una “parte plurisoggettiva”;
- **attività dell’organo comune:**
 - o con **mandato con rappresentanza:** gli effetti giuridici e tributari delle attività poste in essere dall’organo comune si riflettono automaticamente nella sfera giuridica delle singole imprese. Il fornitore emette **tante fatture intestate alle imprese retiste** (mandanti), per importi proporzionati alle quote di partecipazione di ogni impresa all’attività posta in essere dall’organo comune. **IVA:** esclusione dal computo della base imponibile secondo l’art. 15, comma 1, n. 3, DPR n. 633/1972;
 - o con **mandato senza rappresentanza:** gli effetti giuridici e tributari delle attività poste in essere dall’organo comune non si riflettono automaticamente nella sfera giuridica delle singole imprese. Il fornitore emette **una sola fattura** intestata all’organo comune (mandatario), quest’ultimo poi emetterà fatture per ciascuna impresa aderente al contratto di rete, al fine di attribuire loro il costo. **IVA:** obbligo di fatturazione per i passaggi tra mandatario e mandanti.

L’imposta di registro per i conferimenti al fondo comune

Per la Rete-soggetto:

- conferimenti in proprietà o diritto reale di godimento su beni immobili:
 - o aliquote previste dall’art. 1 della Tariffa
- apporti in denaro o beni mobili:
 - o in caso di svolgimento di attività commerciale o agricola in via esclusiva o principale: imposta in misura fissa (168 euro)
 - o in caso in cui non è previsto lo svolgimento di attività commerciale o agricola in via esclusiva o principale: 3% (art. 9 Tariffa)

Per la Rete-contratto:

- l’imposta è in misura fissa, pari a 168 euro (in quanto si ritengono applicabili i principi espressi con la circolare n.3/E del 22 gennaio 2008 in merito alla costituzione di vincoli di destinazione non traslativi).

6) CONTRATTO DI RETE, DISTACCO E CODATORIALITÀ

Di Marco Marazza e Stefano Bini

Il decreto legge n. 76/2013 (convertito in legge n. 99/2013) ha apportato significative modifiche all'istituto del distacco del lavoratore, disciplinando lo stesso con riferimento ai contratti di rete tra imprese ed al principio della codatorialità.

Preme sin d'ora fornire alcuni elementi definitori. Per distacco si intende l'istituto, disciplinato per la prima volta con l'art. 30 del d.lgs. n. 276/2003, in virtù del quale un datore di lavoro, al fine di soddisfare un proprio interesse, pone temporaneamente uno o più lavoratori a disposizione di un altro soggetto, per l'esecuzione di una determinata attività lavorativa.

Il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, con la circolare n. 3 del 15 gennaio 2004, ha riconosciuto che i requisiti di legittimità del distacco sono da rinvenire nell'esistenza di uno specifico interesse del datore di lavoro distaccante (sussistente per tutta la durata del distacco), nella temporaneità del distacco (ovverosia nella non definitività del medesimo) e nella esecuzione di una determinata attività lavorativa da parte del lavoratore distaccato. Questi requisiti erano stati individuati come condizioni di legittimità del distacco già nel 1998, per opera della Suprema Corte di Cassazione (v. Cass., n. 5102/1998; cfr. anche Min. Lav. note nn. 5/25814/70/VA e 5/26183, rispettivamente dell'8 marzo 2001 e dell'11 aprile 2001).

Semplificando, nel distacco, vi sono – come noto – tre soggetti: il lavoratore distaccato, il datore di lavoro distaccante, titolare del rapporto di lavoro ed il datore di lavoro distaccatario, che si avvale dell'attività lavorativa del lavoratore distaccato.

La menzionata riforma del 2013 ha significativamente favorito l'istituto del distacco, considerato come lo strumento privilegiato, al fine di dare attuazione – per la prima volta, nell'ordinamento italiano – all'“istituto” della codatorialità, mediante regole individuate nello stesso contratto di rete.

Il concetto di codatorialità è connaturato alle ipotesi in cui il rapporto di lavoro intercorra tra un lavoratore e più datori di lavoro, contitolari del medesimo rapporto. Ebbene, in tale quadro, l'intervento normativo del 2013 consente, invero, a due soggetti, firmatari del contratto di rete, di essere entrambi datori di lavoro e contitolari di un unico rapporto di lavoro con i medesimi lavoratori. Alla luce degli elementi definitori sopra riportati, può dirsi che la differenza sostanziale tra l'istituto della codatorialità e quello del distacco è da individuare proprio con riferimento alla titolarità del rapporto di lavoro: mentre nel caso del distacco il rapporto rimane in capo al distaccante, nella codatorialità la peculiarità è proprio quella della titolarità congiunta (*rectius*, della contitolarità) del rapporto di lavoro tra i due datori di lavoro.

Un aspetto di grande importanza in materia di contratto di rete, distacco e codatorialità è da rinvenire nella disciplina delle concrete modalità di svolgimento del rapporto di lavoro (e quindi della prestazione di lavoro; si pensi, in primis, alle mansioni, all'orario, alla retribuzione). Un ruolo normativo centrale è, al riguardo, giocato proprio dal contratto di rete: la disciplina del rapporto è, quindi, affidata all'autonomia negoziale delle parti codatrici.

Da ciò si coglie come il contratto di rete tra imprese rappresenti un innovativo strumento giuridico, teso a sostenere ed incentivare i processi di aggregazioni di imprese, favorendo l'instaurazione tra le stesse di forme di collaborazione organizzata e duratura, seppur mantenendo ciascuna la propria autonomia e la propria individualità, fruendo altresì di non trascurabili agevolazioni di natura fiscale.

Il contratto di rete rappresenta uno strumento attraverso il quale le imprese che si pongano l'obiettivo di "crescere", incrementano la propria competitività, in un mercato in profonda trasformazione. Con particolare riferimento all'oggetto "lavoristico" della presente trattazione, si può ben dire che il contratto di rete diventa strumento di valorizzazione, in primis, delle risorse umane.

Tra gli obiettivi strategici del contratto di rete è, infatti, da menzionare l'ottimizzazione dell'impiego delle risorse umane all'interno della rete, nell'ottica del perseguimento di una sempre maggiore efficienza produttiva ed organizzativa.

Ebbene, in tale contesto, il decreto legge 28 giugno 2013, n. 76 (convertito con modificazioni nella l. 9 agosto 2013, n. 99) ha aggiunto all'art. 30 del d.lgs. n. 276/2003 il comma 4-ter, a tenore del quale: «Qualora il distacco di personale avvenga tra aziende che abbiano sottoscritto un contratto di rete di impresa che abbia validità ai sensi del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, l'interesse della parte distaccante sorge automaticamente in forza dell'operare della rete, fatte salve le norme in materia di mobilità dei lavoratori previste dall'articolo 2103 del codice civile. Inoltre per le stesse imprese è ammessa la codatorialità dei dipendenti ingaggiati con regole stabilite attraverso il contratto di rete stesso».

L'istituto del distacco si connota quindi di un nuovo profilo, assumendo i contorni dello strumento principale attraverso il quale realizzare protratte forme di collaborazione tra imprese aggregate – seppur nell'autonomia e nell'individualità di ciascuna di esse – mediante il ricorso al contratto di rete.

Il quadro normativo di riferimento in materia di contratto di rete è rinvenibile nell'art. 3, comma 4-ter, d.lgs., n. 5/2009 (convertito in l. n. 33/2009), così come risultante dalle modifiche tempo per tempo apportate da differenti interventi normativi, tra i più recenti dei quali si ricordano le leggi nn. 134/2012 e 221/2012.

Il primo periodo di tale disposizione prevede: «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 a tal fine 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. Il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo comune incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso».

Nel contesto di riferimento appena richiamato, la l. n. 99/2013 ha espressamente previsto che, allorquando l'istituto del distacco interviene nell'ambito di un contratto di rete, i requisiti essenziali che devono necessariamente caratterizzare il distacco stesso – ovvero sia la sussistenza di un interesse del distaccante, la temporaneità e lo svolgimento di attività lavorativa da parte del lavoratore distaccato – si considerano presunti.

La ratio di tale intervento normativo non può che essere rinvenuta nell'intento del legislatore di facilitare il ricorso a forme di collaborazione reciproca tra imprese, mediante l'utilizzo della tipologia contrattuale propria della rete.

Il legislatore, al fine di evitare utilizzi distorti del distacco nell'ambito del contratto di rete, ha altresì disposto che sono «fatte salve le norme in materia di mobilità dei lavoratori previste dall'articolo 2103 del codice civile», in base alle quali è notoriamente previsto che un dipendente non possa essere trasferito da un'unità produttiva ad un'altra se non in presenza di comprovate esigenze di natura tecnica, organizzativa e produttiva.

Una precisazione si rende da ultimo necessaria con riferimento al concetto di “codatorialità”: con essa si intende, come detto, la titolarità datoriale congiunta di uno o più rapporti di lavoro.

Giova ribadire che per le imprese “legate” da un contratto di rete, il contenuto della codatorialità deve essere disciplinato in base a quanto previsto dallo stesso contratto di rete: «per le stesse imprese è ammessa la codatorialità dei dipendenti ingaggiati con regole stabilite attraverso il contratto di rete stesso» (art. 30, comma 4-ter, ultimo periodo, d.lgs. n. 276/2003).

Il Ministero del Lavoro è recentemente intervenuto sull'argomento, con la circolare n. 35 del 29 agosto 2013 (contenente indicazioni operative per il personale ispettivo, in merito al d.l. n. 76/2013), chiarendo tra l'altro che la formulazione dell'appena riportata disposizione normativa è da considerare nel senso che «in relazione a tale personale, il potere direttivo potrà essere esercitato da ciascun imprenditore che partecipa al contratto di rete».

7) PARTECIPAZIONE ALLE GARE D'APPALTO

Modalità di partecipazione delle reti d'impresa alle gare d'appalto

Dopo l'inserimento delle reti d'impresa tra le forme di aggregazione ammesse alla partecipazione delle gare d'appalto, sancita con il D.L. n.179/2012 e relativa legge di conversione n.221/2012, l'Autorità di Vigilanza sui contratti pubblici con la **Determinazione n. 3 del 23 aprile 2013** pubblicata nella GU del 24 maggio 2013 n. 120, ha fornito le indicazioni generali e le modalità di "Partecipazione delle reti di impresa alle procedure di gara per l'aggiudicazione di contratti pubblici".

L'Autorità, partendo dal fatto che il contratto di rete consente di formalizzare schemi di coordinamento altamente differenziati quanto alla funzione e all'intensità del vincolo, declina le modalità partecipative in modi diversi a seconda del grado di strutturazione della rete, con riferimento anche all'oggetto della specifica gara.

La partecipazione alle gare deve essere esplicitata nel contratto

Il primo paletto indicato dall'Autorità riguarda gli scopi per cui nasce la rete di impresa. Vista la natura flessibile del contratto di rete, la decisione di partecipare alle gare deve essere chiara fin dalla stipula del contratto e *"individuata come uno degli scopi strategici inclusi nel programma comune"*. Per questo la durata del contratto deve essere *"commisurata al raggiungimento degli obiettivi programmatici e, in ogni caso, ai tempi di realizzazione dell'appalto"*. Per partecipare alle gare tutte le imprese dovranno essere in possesso dei requisiti di ordine generale previsti dall'articolo 38 del codice degli appalti. Quanto ai requisiti speciali si segue il modello dei raggruppamenti temporanei di impresa, con il divieto di partecipazione in forma individuale per le imprese impegnate nella stessa procedura tramite la rete.

Oltre questo, le concrete modalità di partecipazione delle reti di imprese alle gare saranno individuate in base al grado di strutturazione del network. L'Autorità distingue tre casi: la rete dotata di soggettività giuridica e organo di rappresentanza comune, la rete dotata di rappresentanza comune, ma senza soggettività giuridica, rete priva anche di organo di rappresentanza comune.

Reti con rappresentanza comune, senza soggettività giuridica

Nella Rete con rappresentanza comune e senza soggettività giuridica, l'organo comune, se in possesso dei requisiti di qualificazione, può svolgere il ruolo di mandataria, ma la volontà di partecipare alla gara da parte delle singole imprese aderenti alla rete deve essere confermata dalla sottoscrizione della domanda o dell'offerta. *"Tale atto formale, unitamente all'esibizione del contratto di rete e del mandato che vi accede, integra un impegno giuridicamente vincolante nei confronti della stazione appaltante"*. Inoltre è necessario che il contratto costitutivo del network sia stato redatto per atto pubblico, scrittura privata autenticata o con firma digitale autenticata (a norma dell'articolo 25 del D.lgs. 82/2005) *"al fine di fornire garanzie idonee"*

circa l'identità delle imprese retiste". Al contrario, in caso di contratto redatto con mera firma digitale non autenticata "il mandato nel contratto di rete non può ritenersi sufficiente e sarà obbligatorio conferire un nuovo mandato nella forma della scrittura privata autenticata".

Per la qualificazione vale il principio di corrispondenza tra quote di qualificazione, quote di partecipazione, e quote di esecuzione dei lavori. *"Le quote di partecipazione sono da riferirsi all'aggregazione tra le imprese retiste che partecipano all'appalto. Conseguentemente devono essere specificate nell'offerta, a pena di esclusione, le rispettive quote",* in modo da permettere alla stazione appaltante la verifica dei requisiti.

Reti senza rappresentanza comune

Per le Reti senza rappresentanza comune valgono le regole stabilite dal codice per i raggruppamenti di impresa, con il conferimento del mandato a un'impresa rappresentante. Quanto alla forma del mandato, *"al fine di non gravare di oneri eccessivi le imprese che hanno già sottoscritto il contratto di rete",* l'Autorità indica due strade a seconda della forma con cui è stato sottoscritto il contratto di rete.

Si potrà dunque avere una scrittura privata non autenticata in caso di contratto di rete stipulato con atto pubblico o scrittura privata autenticata, con la precisazione che *"la scrittura non autenticata dovrà essere prodotta unitamente alla copia autentica del contratto di rete".* In caso di contratto di rete redatto in forme diverse servirà invece una scrittura privata autenticata.

Reti con organo comune e soggettività giuridica

La domanda di partecipazione presentata dall'organo di rappresentanza comune, assieme alla copia autentica del contratto di rete, vale a impegnare tutte le imprese aderenti network, *"salvo diversa indicazione in sede di offerta".* Per quanto riguarda le formalità di partecipazione alla gara, l'Autorità ricorda che in caso di rete dotata di soggettività giuridica *"è espressamente esclusa la possibilità di redigere il contratto di rete con mera firma digitale. Il contratto potrà, pertanto, essere stipulato mediante atto pubblico, scrittura privata autenticata, ovvero atto firmato digitalmente, vale a dire con firma elettronica o altro tipo di firma avanzata autenticata da notaio o altro pubblico ufficiale".*

La responsabilità solidale

La "solidarietà" vale solo per chi partecipa alla gara e non è estesa a tutti i partecipanti al network. L'Autorità precisa infatti che *"per gli assuntori di lavori scorporabili e, nel caso di servizi e forniture, per gli assuntori di prestazioni secondarie, la responsabilità è limitata all'esecuzione delle prestazioni di rispettiva competenza, ferma restando la responsabilità solidale dell'impresa che svolge il ruolo di mandataria".*

Un ultimo chiarimento riguarda le modifiche alla composizione del raggruppamento,

a valle della stipulazione del contratto di appalto. L'uscita di un'impresa dal network non provoca effetti nei rapporti con la stazione appaltante. In altri termini si può uscire dalla rete ma non dal raggruppamento per conto del quale è stato sottoscritto il contratto con la stazione appaltante.

Nuove regole anche per la richiesta all'Avcp di pareri sul precontenzioso

Il parere sul precontenzioso è un importante strumento per ridurre il carico giudiziario dei tribunali amministrativi andando a ridurre i tempi delle controversie, sebbene il parere non sia vincolante.

Sulla Gazzetta Ufficiale n 106 dell'8 maggio 2013 è stato pubblicato il nuovo regolamento che riserva le istanze di parere all'Avcp per la soluzione di controversie solamente a PA e imprese, escludendo associazioni e comitati dal novero dei soggetti abilitati. In particolare, il nuovo provvedimento precisa che possono esercitare il diritto di richiedere istanza di parere solo la stazione appaltante e l'operatore economico. Vengono esclusi i soggetti portatori di interessi pubblici o privati, nonché portatori di interessi diffusi costituiti in associazioni o comitati.

Contratti di rete e rapporti di lavoro

Con la Legge n. 99 del 9 agosto 2013, pubblicata in G.U. n. 196 del 22-08-2013 ed entrata in vigore il 23 agosto 2013, è stato convertito, con modifiche, il Decreto Legge n. 76 del 28 giugno 2013, (cd. "DL Lavoro").

Con questa Legge sono state introdotte due importanti novità nel panorama giuslavoristico del nostro ordinamento: innanzitutto all'art. 30 del D.lgs. 276/2003 (cd. "Riforma Biagi") è stata aggiunta una previsione secondo la quale il distacco di personale, tra imprese aderenti ad un contratto di rete, trova la propria causa giustificatrice nel contratto di rete stesso. Pertanto, in forza dell'operare della rete si ha un automatico riconoscimento dell'interesse della parte distaccante, semplificando così le procedure per la realizzazione del distacco.

In secondo luogo, la novella introduce la possibilità, per le imprese in rete, di gestire i dipendenti in regime di codatorialità secondo le regole di ingaggio stabilite nel contratto di rete. Quest'ultima previsione rimette, pertanto, la determinazione del nuovo regime all'autonomia negoziale.

8) AREE CRITICHE

Le condizioni per creare una rete di imprese di successo

La Rete è un modello innovativo per istituire una cooperazione “rafforzata” tra le aziende, che però richiede una precisa comprensione dello strumento, dei suoi effetti, e delle condizioni che ne potrebbero influenzare il funzionamento.

Le considerazioni che seguono sono il frutto dell’osservazione di diverse aggregazioni di imprese che chi scrive ha avuto occasione di esaminare da vicino.

Ovviamente non si ha la pretesa di fornire su questo tema la “verità”, ma è probabile che le considerazioni che seguono possano essere utili per chi si accinge a costituire una Rete.

I rapporti fra le imprese della rete devono essere di lealtà e fiducia

E’ bene tenere presente che una Rete, basandosi sulla collaborazione, non può funzionare se le imprese aderenti non intendono essere corrette e leali.

D’altronde, anche il migliore dei contratti di rete perde parte della propria efficacia quando per far valere le proprie ragioni e tutelare i propri interessi bisogna rivolgersi ad avvocati e tribunali, considerati, inoltre, i tempi della giustizia italiana.

La fase di individuazione e selezione dei partner di Rete andrà quindi affrontata con impegno e finalizzata all’instaurazione di rapporti di lealtà e fiducia reciproca.

La Rete non è disciplinata dal codice civile, per cui le disposizioni contrattuali devono essere chiare e specifiche

Le imprese che intendono creare una Rete possono determinare le modalità della loro collaborazione, da riportare nel contratto di rete, con notevole discrezionalità, in quanto questa forma di aggregazione di imprese non è un modello societario disciplinato dal codice civile, con la conseguenza che se non vengono disciplinate nel contratto tutte le specifiche fattispecie (es. il recesso o l’espulsione), non si possono poi risolvere le problematiche, che costituiscono l’oggetto dell’articolo, facendo ricorso al codice civile per capire come comportarsi (es. in occasione di un recesso), come invece è possibile nel caso delle società.

Dopo la firma del contratto, le regole concordate vanno rispettate rigidamente, non potendosi scegliere quali applicare e quali no, e questo è un aspetto da tenere ben presente fin dall’inizio.

I benefici della Rete per le imprese aderenti possono essere differenti

Come detto in precedenza, la Rete è una forma di aggregazione fra imprese a sé stante, diversa ad esempio sia dalla società che dal gruppo, ed è bene chiarire fin da subito che nella Rete la ripartizione dei vantaggi finali è ancora una volta atipica rispetto a quanto avviene nelle altre forme di aggregazione.

In una società i vantaggi finali, cioè gli utili, vengono ripartiti in base alle quote di partecipazione detenute dai soci; in un gruppo di imprese, invece, sull'altare degli utili del gruppo possono essere sacrificati i risultati economici di singole società interne al gruppo. All'interno di una Rete siamo in una situazione intermedia, tutte le imprese aderenti devono infatti ottenere dei vantaggi dalla collaborazione ma la ripartizione può avvenire in modo non omogeneo.

Per quanto ci si possa sforzare in fase di redazione del contratto, è difficilmente immaginabile di poter prevedere una procedura perequativa tra i partecipanti di una Rete, tale che possa permettere la distribuzione equa dei benefici derivanti dalla Rete tra le imprese aderenti.

Dunque, l'accettazione che i risultati, in termini di benefici (es. maggiori ricavi e/o minori costi) per le imprese aderenti, possano essere diversi, è fondamentale prima di imbarcarsi nell'avventura della Rete.

Può infatti accadere, ad esempio, che in una Rete finalizzata alla partecipazione congiunta alle fiere, alcune imprese riescano in quelle occasioni a vendere più delle altre.

Parimenti, la messa in comune di strutture logistiche potrebbe determinare un risparmio maggiore per un'impresa, e minore per un'altra.

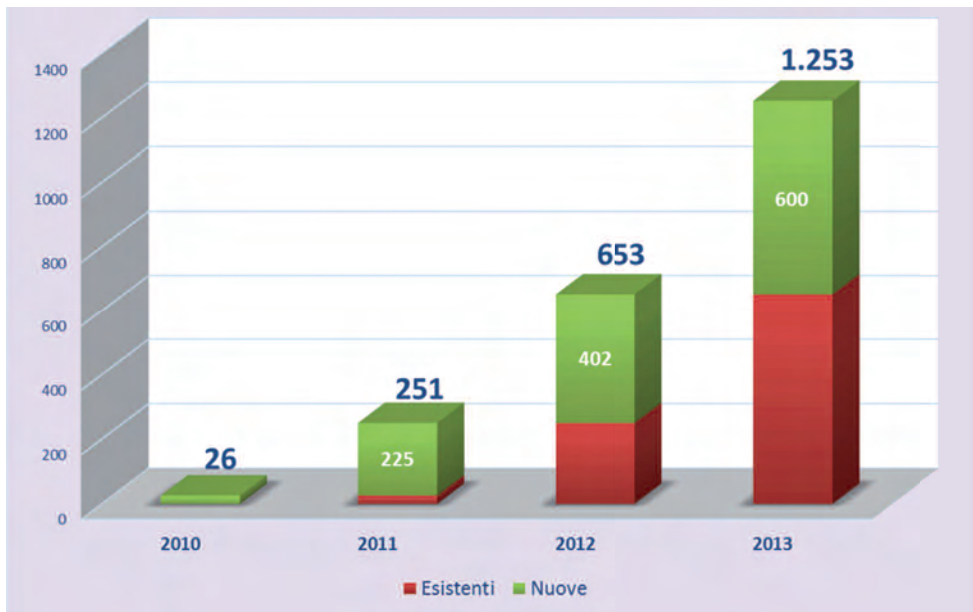
9) LA DIFFUSIONE DELLE RETI DI IMPRESE

Alla data del 1° gennaio 2014, secondo i dati di Infocamere, risultano esistenti 1.334 Reti di imprese, di cui 1.253 senza soggettività giuridica ed 81 con soggettività giuridica. Per ragioni legate alla completezza dei dati a disposizione, l'analisi contenuta in questo paragrafo è stata condotta sulle sole Reti senza soggettività giuridica. Nei 1.253 contratti di rete (senza soggettività giuridica) totali sono coinvolte 6.001 imprese e sono presenti 6.287 posizioni nei contratti di rete⁴¹ (escluse recesse, 6.374 con recesse).

Si tratta di un numero significativo, se si pensa che il primo contratto di rete è stato stipulato nel marzo del 2010, e che la disciplina aveva a fine 2013 meno di 5 anni di vita.

L'energica espansione del fenomeno delle Reti risulta con chiarezza dal seguente grafico, elaborato sui dati resi disponibili da Infocamere.

Andamento cumulato del numero di reti



Elaborazione su dati Infocamere di gennaio 2014

⁴¹ Si parla di "posizioni" nei contratti di rete in quanto diverse imprese hanno aderito a più di una Rete figurando in diversi contratti.

Il fenomeno delle reti di impresa, anche se in misura diversa, ha interessato l'intero Paese, come risulta dall'analisi della distribuzione delle imprese aderenti ad (almeno) una Rete tra le varie Regioni italiane.

La tabella di seguito evidenzia che tutte le Regioni ospitano delle imprese aderenti ad almeno ad una Rete: la Regione con il numero maggiore di imprese coinvolte in una Rete è la Lombardia, la quale, con 1.478 imprese, ospita il 24,6% delle imprese italiane che hanno sperimentato questa nuova formula aggregativa. Seguono poi l'Emilia Romagna, con 880 imprese (pari al 14,7% delle imprese italiane aderenti a una Rete), la Toscana con 624 imprese (10,4%), e l'Abruzzo con 498 imprese (8,3%).

Imprese aderenti ad una Rete suddivise per regione di residenza

Regioni	n. imprese	%
Lombardia	1.478	24,6%
Emilia-Romagna	880	14,7%
Toscana	624	10,4%
Abruzzo	498	8,3%
Veneto	437	7,3%
Lazio	346	5,8%
Marche	266	4,4%
Puglia	257	4,3%
Piemonte	214	3,6%
Campania	177	2,9%
Sardegna	169	2,8%
Umbria	160	2,7%
Friuli-Venezia Giulia	101	1,7%
Basilicata	100	1,7%
Liguria	89	1,5%
Calabria	66	1,1%
Sicilia	64	1,1%
Trentino-Alto Adige	60	1,0%
Molise	14	0,2%
Valle d'Aosta	1	0,0%
Totale	6.001	100,0%

Elaborazione su dati Infocamere di gennaio 2014

In termini provinciali la diffusione del fenomeno delle reti di imprese è altrettanto evidente: 105 Province su 110 vedevano, a fine 2013, la presenza di almeno un'impresa partecipante ad una Rete. La provincia con il maggior numero di imprese coinvolte è stata Milano, con 481 imprese (pari all'8% delle imprese italiane aderenti a una Rete), seguita da Brescia, con 297 imprese (4,9%), poi Roma, con 257 imprese (4,3%) e Modena, con 226 imprese (3,8%).

Imprese aderenti ad una Rete suddivise per provincia di residenza

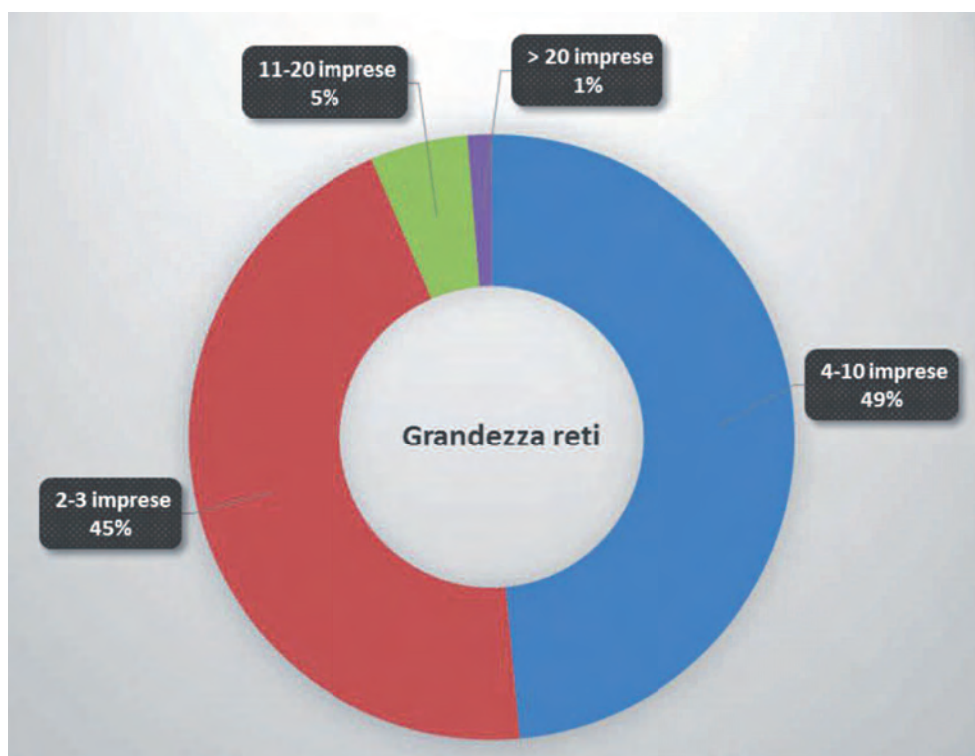
Provincia	n. imprese	Prov.	n. imp.	Prov.	n. imp.	Prov.	n. imp.
MI	481	LE	71	PN	35	TS	9
BS	297	CO	69	NU	33	CL	8
RM	257	NA	69	TA	33	PA	8
MO	226	PS	65	PV	30	BL	7
FI	215	FO	64	GR	25	MS	7
CH	209	SI	64	AP	24	RG	7
BO	203	PD	62	FR	23	SP	7
VR	163	TV	62	RC	23	SR	7
BG	157	CA	61	AL	22	BI	6
PG	156	LT	60	FG	21	AV	5
PE	140	SS	60	AT	20	VB	5
BA	122	MC	57	PO	20	VT	5
LU	122	VE	56	CT	19	TR	4
MB	118	FE	55	CE	16	GO	3
VA	100	RN	54	MT	16	IS	3
TO	98	UD	54	OR	15	ME	3
RE	89	CR	52	CS	14	BN	2
SA	85	MN	49	CZ	14	IM	2
PZ	84	CN	48	LO	14	KR	2
RA	78	PT	48	NO	14	TP	2
VI	78	TN	48	VV	13	AO	1
AN	77	SV	45	BZ	12	EN	1
PI	77	FM	43	CB	11	RI	1
AQ	76	PC	39	BR	10	VC	1
LC	74	SO	37	LI	10		
TE	73	AR	36	AG	9		
PR	72	GE	35	RO	9		

Elaborazione su dati Infocamere di gennaio 2014

Un altro elemento di notevole interesse emerso dall'analisi dei dati di Infocamere, è l'articolazione delle Reti di imprese per classi dimensionali, basate sul numero di imprese aderenti.

Il grafico successivo evidenzia che quasi la metà delle Reti (49%) può contare su un numero di partecipanti oscillante tra 4 e 10 imprese, e quasi altrettante Reti (45%) hanno un numero embrionale di soci, ossia 2-3. Il restante 6% delle Reti coinvolge un numero di imprese pari o superiore a 11.

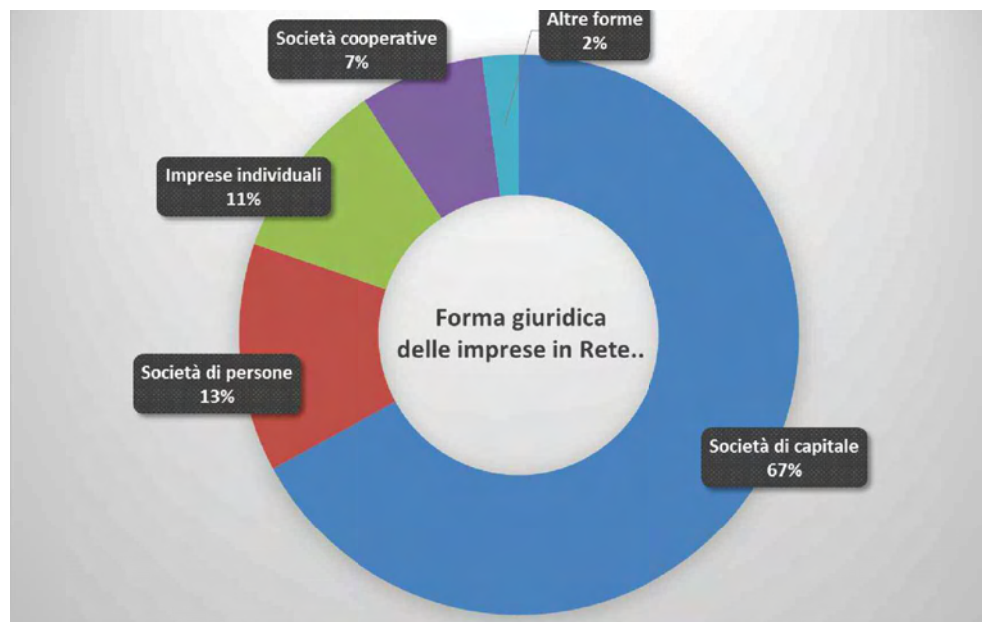
Grandezza delle Reti



Elaborazione su dati Infocamere di gennaio 2014

Altro dato degno di interesse è la forma giuridica delle imprese aderenti alle Reti. Come osservabile nel grafico di seguito, delle 6.001 imprese aderenti ad una Rete il 67% ha la veste giuridica della società di capitali (pari a 4.026 aziende, di cui 3.410 *Srl* e 616 *Spa*), il 13% della società di persone (pari a 789 aziende, di cui 430 *Snc*, 298 *Sas*, 61 *Ss*), l'11% dell'impresa individuale, il 7% della società cooperativa e il restante 2% altre forme (pari a 126 unità, di cui 46 *Consorzi*, 37 *Società consortili a responsabilità limitata*, 13 *Consorzi con attività esterna*).

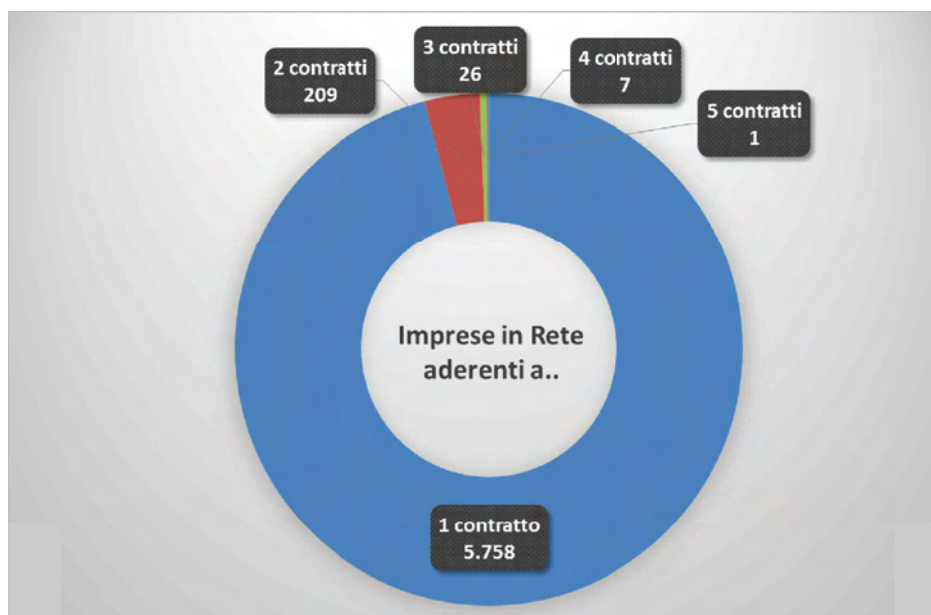
Forma giuridica delle imprese appartenenti alle reti



Elaborazione su dati Infocamere di gennaio 2014

Come evidenziato nel grafico successivo, delle 6.001 imprese aderenti ad almeno una rete, ben 243 (pari al 4%) hanno invece aderito a più di una rete, fino ad una adesione massima a 5 reti.

Partecipazione delle imprese ai contratti di rete



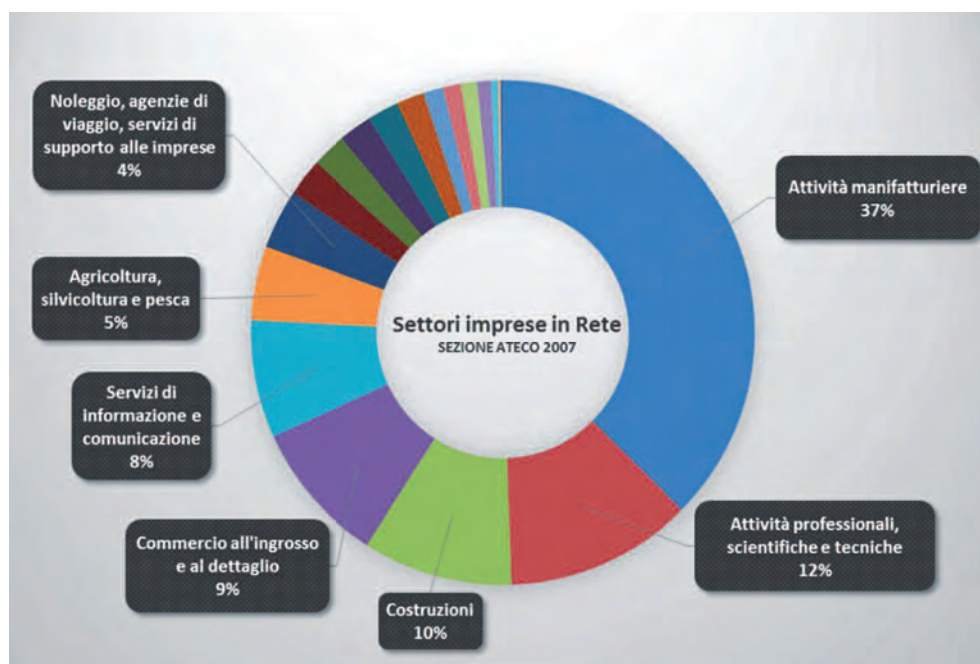
L'analisi condotta ha infine analizzato la distribuzione settoriale delle Reti, che emerge dal grafico riportato più in basso.

Il settore manifatturiero assorbe il 37% delle imprese aderenti ad una Rete, mentre il comparto professionale e scientifico ha una quota del 12% dell'insieme delle imprese partecipanti ad una Rete.

Le costruzioni costituiscono il terzo settore per numerosità di imprese che fanno parte di una Rete (10% del totale), seguita dal commercio e dai servizi di informazione e comunicazione, rispettivamente rappresentanti il 9% e l'8% delle aziende che hanno scelto di aderire ad una Rete.

Infine, il settore agricolo contribuisce con un 5% all'universo di imprese che hanno sperimentato questa forma aggregativa.

Settori di appartenenza delle aziende aderenti ad una Rete

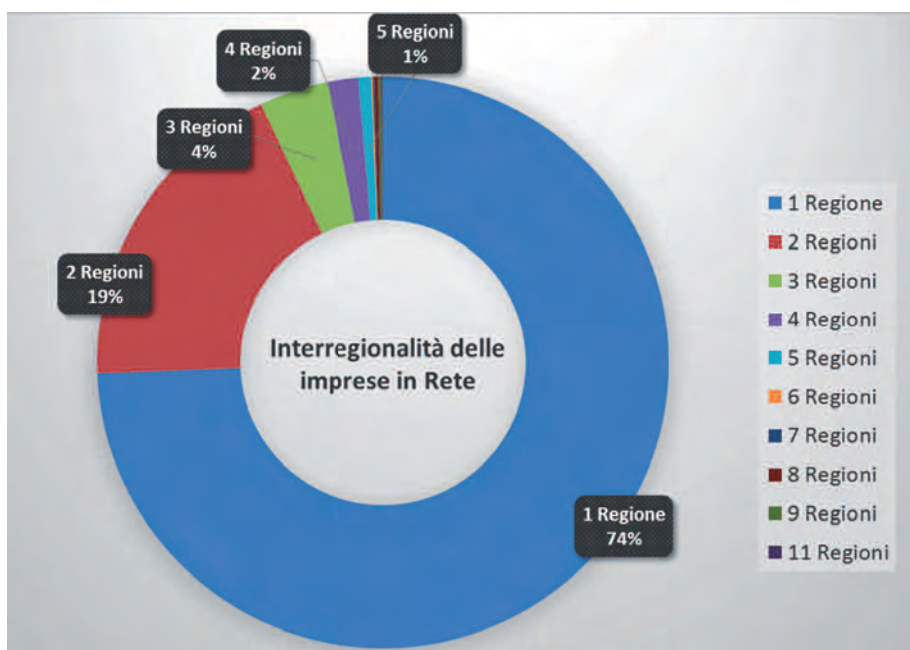


Elaborazione su dati Infocamere di gennaio 2014

Infine, merita di essere segnalata la circostanza che 321 Reti, il 25,6% del totale, registra la partecipazione di aziende situate in Regioni diverse.

Come evidenziato dal grafico seguente il 74% delle Reti è infatti costituito da imprese residenti nella stessa Regione, il 19% da imprese provenienti da 2 Regioni, il 4% da 3 Regioni, il 2% da 4 Regioni. La Rete con maggiore estensione geografica annovera aziende provenienti da ben 11 Regioni ed è costituita da 42 imprese.

Dunque, uno degli aspetti salienti della Rete, che è quello dell'interregionalità, può ancora essere ampliato e valorizzato, ed è presumibile ritenere che la concentrazione regionale attuale sia dovuta alla ricerca di un legame fiduciario tra le imprese aderenti, che molto spesso si traduce in una conoscenza personale fra imprenditori strettamente correlata alla vicinanza territoriale.



Elaborazione su dati Infocamere di gennaio 2014

10) APPENDICE

La normativa sulle reti di imprese

Legge 33/2009 (di conversione del D.L. 5/2009), art. 3, commi 4-ter e seguenti

Art. 3

Distretti produttivi e reti di imprese

4-ter. 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 a tal fine 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. Il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo comune incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso. Il contratto di rete che prevede l'organo comune e il fondo patrimoniale non è dotato di soggettività giuridica, salva la facoltà di acquisto della stessa ai sensi del comma 4-quater ultima parte. Se il contratto prevede l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e di un organo comune destinato a svolgere un'attività, anche commerciale, con i terzi:

- 1) (abrogato dalla legge 221/2012);
- 2) al fondo patrimoniale comune si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615, secondo comma, del codice civile; in ogni caso, per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune;
- 3) entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale l'organo comune redige una situazione patrimoniale, osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al bilancio di esercizio della società per azioni, e la deposita presso l'ufficio del registro delle imprese del luogo ove ha sede; si applica, in quanto compatibile, l'articolo 2615-bis, terzo comma, del codice civile.

Ai fini degli adempimenti pubblicitari di cui al comma 4-quater, il contratto deve essere redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma degli articoli 24 o 25 del codice di cui al decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82, e successive modificazioni, da ciascun imprenditore o legale rappresentante delle imprese aderenti, trasmesso ai competenti uffici del registro delle imprese attraverso il modello standard tipizzato con decreto del Ministro

della giustizia, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze e con il Ministro dello sviluppo economico, e deve indicare:

- a) il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni partecipante per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva, nonché la denominazione e la sede della rete, qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune ai sensi della lettera c);
- b) l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate con 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, costituito ai sensi dell'articolo 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 ne prevede l'istituzione, il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale del soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto, nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto. L'organo comune agisce in rappresentanza della rete, quando essa acquista soggettività giuridica e, in assenza della soggettività, degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto salvo che sia diversamente disposto nello stesso, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito e 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 dei 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, quando è stato istituito un organo comune, nei poteri di gestione conferiti a tale organo, nonché, se

il contratto prevede la modificabilità a maggioranza del programma di rete, le regole relative alle modalità di assunzione delle decisioni di modifica del programma medesimo.

4-ter. 1. Le disposizioni di attuazione della lettera e) del comma 4-ter per le procedure attinenti alle pubbliche amministrazioni sono adottate con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze di concerto con il Ministro dello sviluppo economico.

4-ter. 2. Nelle forme previste dal comma 4-ter.1 si procede alla ricognizione di interventi agevolativi previsti dalle vigenti disposizioni applicabili alle imprese aderenti al contratto di rete, interessate dalle procedure di cui al comma 4-ter, lettera e), secondo periodo. Restano ferme le competenze regionali per le procedure di rispettivo interesse.

4-quater. 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. Le modifiche al contratto di rete, sono redatte e depositate per l'iscrizione, a cura dell'impresa indicata nell'atto modificativo, presso la sezione del registro delle imprese presso cui è iscritta la stessa impresa. L'ufficio del registro delle imprese provvede alla comunicazione della avvenuta iscrizione delle modifiche al contratto di rete, a tutti gli altri uffici del registro delle imprese presso cui sono iscritte le altre partecipanti, che provvederanno alle relative annotazioni d'ufficio della modifica; se è prevista la costituzione del fondo comune, la rete può iscriversi nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede; con l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede la rete acquista soggettività giuridica. Per acquistare la soggettività giuridica il contratto deve essere stipulato per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma dell'articolo 25 del decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82.

4-quinquies. Alle reti delle imprese di cui al presente articolo si applicano le disposizioni dell'articolo 1, comma 368, lettere b), c) e d) della legge 23 dicembre 2005, n. 266, e successive modificazioni, previa autorizzazione rilasciata con decreto del Ministero dell'economia e delle finanze di concerto con il Ministero dello sviluppo economico, da adottare entro sei mesi dalla relativa richiesta.

IL CONTRATTO DI RETE ED I CONTRATTI PUBBLICI

Legge 221/2012, di conversione del D.L. 179/2012, art. 36

5-bis. Al decreto legislativo 12 aprile 2006, n. 163, sono apportate le seguenti modificazioni:

all'articolo 34, comma 1, dopo la lettera e), è inserita la seguente:

- “e-bis) le aggregazioni tra le imprese aderenti al contratto di rete ai sensi dell'articolo 3, comma 4-ter, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33; si applicano le disposizioni dell'articolo 37”;

all'articolo 37, dopo il comma 15 è inserito il seguente:

- “15-bis. Le disposizioni di cui al presente articolo trovano applicazione, in quanto compatibili, alla partecipazione alle procedure di affidamento delle aggregazioni tra le imprese aderenti al contratto di rete, di cui all'articolo 34, comma 1, lettera e-bis)”.

Per le modalità operative di partecipazione si veda la Determinazione n. 3 del 23 aprile 2013 dell'Autorità di Vigilanza sui Contratti Pubblici.

IL CONTRATTO DI RETE ED I RAPPORTI DI LAVORO

In forza della Legge n. 99 del 9 agosto 2013, legge di conversione con modifiche del D.L. n. 76/2013, l'art. 30 del D.Lgs.276/2003 (cd. "Riforma Biagi") è così modificato:

Art. 30 Distacco

- 1.** L'ipotesi del distacco si configura quando un datore di lavoro, per soddisfare un proprio interesse, pone temporaneamente uno o più lavoratori a disposizione di altro soggetto per l'esecuzione di una determinata attività lavorativa.
- 2.** In caso di distacco il datore di lavoro rimane responsabile del trattamento economico e normativo a favore del lavoratore.
- 3.** Il distacco che comporti un mutamento di mansioni deve avvenire con il consenso del lavoratore interessato. Quando comporti un trasferimento a una unità produttiva

sita a più di 50 km da quella in cui il lavoratore è adibito, il distacco può avvenire soltanto per comprovate ragioni tecniche, organizzative, produttive o sostitutive.

4. Resta ferma la disciplina prevista dall'articolo 8, comma 3, del decreto-legge 20 maggio 1993, n. 148, convertito, con modificazioni, dalla legge 19 luglio 1993, n. 236.

4-bis. Quando il distacco avvenga in violazione di quanto disposto dal comma 1, il lavoratore interessato può chiedere, mediante ricorso giudiziale a norma dell'articolo 414 del codice di procedura civile, notificato anche soltanto al soggetto che ne ha utilizzato la prestazione, la costituzione di un rapporto di lavoro alle dipendenze di quest'ultimo. In tale ipotesi si applica il disposto dell'articolo 27, comma 2.

4-ter. Qualora il distacco di personale avvenga tra aziende che abbiano sottoscritto un contratto di rete di impresa che abbia validità ai sensi del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, l'interesse della parte distaccante sorge automaticamente in forza dell'operare della rete, fatte salve le norme in materia di mobilità dei lavoratori previste dall'articolo 2103 del codice civile. Inoltre per le stesse imprese è ammessa la codatorialità dei dipendenti ingaggiati con regole stabilite attraverso il contratto di rete stesso.

IL CONTRATTO DI RETE PER LE IMPRESE AGRICOLE:

Il D.L. 22 giugno 2012, n. 83, convertito con modificazioni dalla L. 7 agosto 2012, n. 134, ha disposto (con l'art. 45, comma 3) che "Al contratto di rete di cui all'articolo 3, comma 4-ter, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, così come sostituito dall'articolo 42, comma 2-bis, del decreto-legge 31 maggio 2010, n. 78, convertito, con modificazioni, dalla legge 30 luglio 2010, n. 122, non si applicano le disposizioni di cui alla legge 3 maggio 1982, n. 203".

In forza del testo coordinato disposto del Decreto Legge n.179/2012 e della Legge n.221/2012 si stabilisce che:

2-bis. È istituito presso l'Ismea un Fondo mutualistico nazionale per la stabilizzazione dei redditi delle imprese agricole. Il Fondo è costituito dai contributi volontari degli agricoltori e può beneficiare di contributi pubblici compatibili con la normativa europea in materia di aiuti di Stato

2-ter. Il contratto di rete di cui al successivo comma 5 può prevedere, ai fini della stabilizzazione delle relazioni contrattuali tra i contraenti, la costituzione di un fondo di mutualità tra gli stessi, per il quale si applicano le medesime regole e agevolazioni previste per il fondo patrimoniale di cui al comma 4-ter dell'articolo 3 del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito dalla legge 9 aprile 2009, n. 33. Il suddetto fondo di mutualità partecipa al Fondo mutualistico nazionale per la stabilizzazione dei redditi delle imprese agricole di cui al comma 2-bis

Il Decreto Legge n. 179/2012 all'art. 36 comma 5, come modificato con Legge n.221/2012, prevede:

“Ai fini degli adempimenti pubblicitari di cui al comma 4-quater dell'art. 3 del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, e successive modificazioni ed integrazioni, il contratto di rete nel settore agricolo può essere sottoscritto dalle parti con l'assistenza di una o più organizzazioni professionali agricole maggiormente rappresentative a livello nazionale, che hanno partecipato alla redazione finale dell'accordo.”

Il Decreto Legge n. 76/2003, conv. con L. n.99/2013, all'art. 9 comma 11 prevede:

All'articolo 31 del decreto legislativo 10 settembre 2003, n.276, e successive modificazioni, dopo il comma 3 sono aggiunti i seguenti:

3-bis. Le imprese agricole, ivi comprese quelle costituite in forma cooperativa, appartenenti allo stesso gruppo di cui al comma 1, ovvero riconducibili allo stesso proprietario o a soggetti legati tra loro da un vincolo di parentela o di affinità entro il terzo grado, possono procedere congiuntamente all'assunzione di lavoratori dipendenti per lo svolgimento di prestazioni lavorative presso le relative aziende.

3-ter. L'assunzione congiunta di cui al precedente comma 3-bis può essere effettuata anche da imprese legate da un contratto di rete, quando almeno il 50 per cento di esse sono imprese agricole.

3-quater. Con decreto del Ministro del lavoro e delle politiche sociali sono definite le modalità con le quali si procede alle assunzioni congiunte di cui al comma 3-bis.

3-quinquies. I datori di lavoro rispondono in solido delle obbligazioni contrattuali, previdenziali e di legge che scaturiscono dal rapporto di lavoro instaurato con le modalità disciplinate dai commi 3-bis e 3-ter.

IL CONTRATTO DI RETE E L'AGEVOLAZIONE FISCALE⁴²

Decreto Legge 31 maggio 2010 n.78 (convertito con L.n.122/2010)
(Misure urgenti in materia di stabilizzazione finanziaria e di competitività economica).

Art. 42 **(Reti di imprese)**

[...]

2-quater. Fino al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2012, una quota degli utili dell'esercizio destinati dalle imprese che sottoscrivono o aderiscono a un contratto di rete ai sensi dell'articolo 3, commi 4-ter e seguenti, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, e successive modificazioni, al fondo patrimoniale comune o al patrimonio destinato all'affare per realizzare entro l'esercizio successivo gli investimenti previsti dal programma comune di rete, preventivamente asseverato da organismi espressione dell'associazionismo imprenditoriale muniti dei requisiti previsti con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, ovvero, in via sussidiaria, da organismi pubblici individuati con il medesimo decreto, se accantonati ad apposita riserva, concorrono alla formazione del reddito nell'esercizio in cui la riserva è utilizzata per scopi diversi dalla copertura di perdite di esercizio ovvero in cui viene meno l'adesione al contratto di rete.

L'asseverazione è rilasciata previo riscontro della sussistenza nel caso specifico degli elementi propri del contratto di rete e dei relativi requisiti di partecipazione in capo alle imprese che lo hanno sottoscritto.

L'Agenzia delle entrate, avvalendosi dei poteri di cui al titolo IV del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, vigila sui contratti di rete e sulla realizzazione degli investimenti che hanno dato accesso all'agevolazione, revocando i benefici indebitamente fruiti. L'importo che non concorre alla formazione del reddito d'impresa non può, comunque, superare il limite di euro 1.000.000. Gli utili destinati al fondo patrimoniale comune o al patrimonio destinato all'affare trovano espressione in bilancio in una corrispondente riserva, di cui viene data informazione in nota integrativa, e sono vincolati alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma comune di rete.

2-quinquies. L'agevolazione di cui al comma 2-quater può essere fruita, nel limite complessivo di 20 milioni di euro per l'anno 2011 e di 14 milioni di euro per ciascuno

⁴² L'AGENZIA DELLE ENTRATE, CON LA CIRCOLARE 20/E DEL 18 GIUGNO 2013, HA STABILITO CHE LA RETE DOTATA DI SOGGETTIVITÀ GIURIDICA È OBBLIGATA AGLI ADEMPIMENTI FISCALI TIPICI DI UNA SOCIETÀ ORDINARIA E NON BENEFICIA DEGLI SGRAVI FISCALI AI SENSI DEL DECRETO LEGGE 31 MAGGIO 2010 N.78 (CONVERTITO CON L.N.122/2010).

degli anni 2012 e 2013, esclusivamente in sede di versamento del saldo delle imposte sui redditi dovute per il periodo di imposta relativo all'esercizio cui si riferiscono gli utili destinati al fondo patrimoniale comune o al patrimonio destinato all'affare; per il periodo di imposta successivo l'acconto delle imposte dirette è calcolato assumendo come imposta del periodo precedente quella che si sarebbe applicata in assenza delle disposizioni di cui al comma 2-quater. All'onere derivante dal presente comma si provvede quanto a 2 milioni di euro per l'anno 2011 mediante utilizzo di quota delle maggiori entrate derivanti dall'articolo 32, quanto a 18 milioni di euro per l'anno 2011 e a 14 milioni di euro per l'anno 2013 mediante utilizzo di quota delle maggiori entrate derivanti dall'articolo 38, commi 13-bis e seguenti, e quanto a 14 milioni di euro per l'anno 2012 mediante corrispondente riduzione del Fondo di cui all'articolo 10, comma 5, del decreto-legge 29 novembre 2004, n. 282, convertito, con modificazioni, dalla legge 27 dicembre 2004, n. 307.

2-sexies. Con provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate, da adottare entro novanta giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, sono stabiliti criteri e modalità di attuazione dell'agevolazione di cui al comma 2-quater, anche al fine di assicurare il rispetto del limite complessivo previsto dal comma 2-quinquies.

2-septies. L'agevolazione di cui al comma 2-quater è subordinata all'autorizzazione della Commissione europea, con le procedure previste dall'articolo 108, paragrafo 3, del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea”.

Finito di stampare nel mese di aprile 2014
dalla tipografia Domograf - Roma

ISBN: 97-88-8905081-03
ISBN-A: 10.978.88905081/03