



Il contratto di rete per lo sviluppo delle PMI

Un vademecum operativo



Camera di Commercio
Benevento



Il contratto di rete per lo sviluppo delle PMI

Un vademecum operativo

Il lavoro è stato realizzato dall'Università degli Studi del Sannio
su incarico della Camera di Commercio di Benevento nell'ambito del progetto
" *Reti di impresa per lo sviluppo internazionale*"
finanziato dall'Accordo di programma MISE - Unioncamere 2010.
Stampato nel mese di aprile 2012

Responsabile scientifico:

Maria Rosaria Napolitano (Professore Ordinario di Strategie d'Impresa)

Gruppo di lavoro

Camilla Crea (Professore Associato di Diritto Privato)

Alessandro De Nisco (Ricercatore di Marketing)

Riccardo Resciniti (Professore Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese)

Grafica e impaginazione

Ufficio Stampa e Comunicazione dell'Università degli Studi del Sannio

Indice

| | |
|---|----|
| 1. Introduzione | 5 |
| 2. Fare rete tra imprese. I vantaggi per lo sviluppo delle PMI | 6 |
| 3. La rete di imprese per lo sviluppo internazionale | 8 |
| 4. Il contratto di rete: natura, obiettivi e requisiti di partecipazione | 10 |
| 5. La procedura per la costituzione della rete ed i contenuti del contratto | 11 |
| 6. Governo, gestione e rappresentanza della rete..... | 13 |
| 7. L'istituzione di un fondo patrimoniale comune | 15 |
| 8. Gli incentivi fiscali ed il procedimento di asseverazione | 17 |
| 9. Le modalità di ingresso e di uscita dalla rete | 19 |
| 10. La responsabilità verso i terzi e verso i partner | 20 |
| | |
| ALLEGATO 1. I 10 vantaggi del contatto di rete..... | 23 |
| ALLEGATO 2. <i>Frequently Asked Questions</i> | 25 |
| ALLEGATO 3. Decreto Legge 31/05/2010, n. 78 | 29 |



1. Introduzione

La collaborazione tra imprese ha assunto dimensioni significative in tutte le economie moderne. Si tratta di un fenomeno di rilievo che ha avuto come protagoniste sia le grandi sia le piccole e medie imprese (PMI). La globalizzazione dei mercati, la crescente pressione competitiva e la diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) hanno, infatti, allargato la divisione del lavoro ed hanno profondamente cambiato l'organizzazione della produzione, le relazioni dei sistemi di creazione del valore e le dinamiche socio-economiche. L'aumento del raggio d'azione e il maggior accesso alla conoscenza hanno prodotto l'espansione dello spazio del valore e generato nuove opportunità per radicali riconfigurazioni dei processi di creazione del valore nei mercati globali. Le attività e i processi un tempo svolti dalla singola impresa, sono stati "riallocati" presso altri attori del sistema, generando imprese geograficamente disperse, reti del valore complesse e differenziate e livelli di collaborazione mai registrati in precedenza.

In Italia questo fenomeno è iniziato da tempo ma ha assunto configurazioni differenti; soprattutto si è realizzato fin dagli anni Settanta prevalentemente in forme spontanee, si pensi ai distretti e alle filiere produttive. Le radicali trasformazioni di cui si è detto e la crisi economica in atto oramai da oltre un decennio hanno imposto forme di aggregazioni innovative e più flessibili, in grado di promuovere la competitività non più di processi produttivi o sistemi di offerta (prodotti o servizi) bensì dei complessi sistemi del valore, nell'ambito dei quali una costellazione di *stakeholder* – produttori, fornitori, clienti, tecnologi, distributori, ecc. – partecipa alla creazione di valore. Di qui la necessità di attivare processi aggregativi per costruire architetture di rete nell'ambito delle quali il successo di ciascuna impresa dipende sempre più dall'abilità di utilizzare risorse in combinazione tra di loro, condividerle con un gruppo vasto di soggetti specializzati in segmenti specifici del processo di creazione del valore per espandere lo spazio del valore e generare riconfigurazioni innovative dei modelli di business nei mercati globali.

Il contratto di rete è uno strumento giuridico attraverso il quale è possibile promuovere tali processi aggregativi, finalizzati dunque ad ampliare il raggio d'azione delle PMI, attraverso l'acquisizione di risorse, la condivisione di know how e competenze nonché la generazione di nuova conoscenza indispensabile per competere con successo nei mercati globali. Gli obiettivi prioritari del contratto di rete sono, infatti, come recita la legge, essenzialmente: l'innovazione, la crescita di competitività e l'internazionalizzazione in una prospettiva di crescita *della rete e nella rete*.

Il lavoro che si presenta intende appunto promuovere questo strumento di aggregazione, illustrandone le finalità, le caratteristiche distintive, le modalità di costituzione, governo e gestione, gli incentivi fiscali e il procedimento di asseverazione e, soprattutto, si propone di stimolare gli imprenditori a valutare il contributo fornito dalle configurazioni reticolari ai processi di sviluppo internazionale ed i significativi vantaggi offerti dal contratto di rete.

2. Fare rete tra imprese. I vantaggi per lo sviluppo delle PMI

L'inasprimento della concorrenza, la concentrazione in atto in quasi tutti i settori e la stagnazione della domanda interna richiedono alle imprese italiane continui sforzi per migliorare la propria competitività, in tre principali direzioni:

- aumentare l'efficienza operativa, razionalizzando i costi e le procedure organizzative interne e nella propria *supply chain*,
- sviluppare la capacità di innovazione di prodotto, di processo e di mercato, per soddisfare l'evoluzione della domanda e differenziare la propria offerta dai concorrenti,
- entrare nei mercati internazionali, con particolare attenzione a quelli a maggiore crescita, spesso geograficamente e culturalmente lontani.

In relazione a tali finalità, le piccole e medie imprese (PMI) partono fortemente svantaggiate rispetto a quelle di grande dimensione. La crescita si pone quindi come una scelta strategica prioritaria da valutare, in quanto può favorire il conseguimento di economie di scala, gli investimenti in ricerca e sviluppo, il potenziamento di marketing e dell'impatto commerciale sui mercati nazionali ed anche esteri.

Un processo di crescita dimensionale, tuttavia, può comportare difficoltà non superabili in termini di risorse finanziarie necessarie e rigidità di gestione, rese ancora più gravi per l'attuale recessione economica. In questa prospettiva gli accordi possono essere un'alternativa strategica per le piccole e medie imprese, in grado di offrire i vantaggi sopra ricordati della crescita dimensionale, senza averne gli svantaggi in termini di rigidità (costi fissi, inefficienze strutturali, riorganizzazioni interne) e, nel contempo, preservano l'autonomia giuridica ed operativa dei partner. Se progettati tra imprese complementari per mercato e/o competenze e coerenti per cultura organizzativa, infatti, gli accordi consentono ai partner di aggregare risorse e capacità in relazione a specifici obiettivi condivisi.

Gli accordi possono essere *equity* o *non equity*. I primi, diffusi prevalentemente tra le imprese più grandi, prevedono un impegno finanziario da parte dei partner (tipicamente nella forma di investimento azionario) e riguardano principalmente gli scambi di partecipazioni azionarie e la joint venture. I secondi, invece, più adatti alle imprese minori, attribuiscono forma giuridica a specifiche prestazioni in collaborazione ma in assenza di investimento diretto di capitale.

Tra gli accordi *non equity* rientrano tipicamente le "reti inter-aziendali", ossia aggregazioni tra imprese, per lo più svincolate da scambi azionari, che pur mantenendo autonomia giuridica e gestionale si alleano sulla base di obiettivi e strategie condivise. La rete può migliorare la competitività dei partner in una prospettiva di sviluppo *nella rete* e *della rete*, in quanto può consentire di creare sinergie tra i partner per la ripartizione dei costi operativi e per lo sviluppo di attività.

Per funzionare la rete deve partire da una definizione degli obiettivi strategici ben precisa e condivisa tra i partner; quindi occorre definire il modello di business, programmando strategie, struttura di governo e gestione, attività e modalità di divisione dei costi e dei ricavi tra i partner; infine, occorre creare i meccanismi di coordinamento e di controllo delle performance.

Le finalità della rete possono essere le più varie, tra le principali possono essere ricordate le seguenti:

- a) Raggiungere soglie più elevate di operatività nelle diverse aree aziendali, quali la produzione, la distribuzione, la ricerca e sviluppo. Attraverso la realizzazione di una rete, infatti, le PMI (individualmente prive di risorse finanziarie e di competenze sufficienti) possono condividere risorse nelle attività produttive o dividersi le varie fasi di un processo produttivo. Allo stesso modo possono creare piattaforme logistiche e commerciali per la distribuzione dei prodotti o l'insediamento in nuovi mercati; ovvero laboratori di ricerca per sviluppare possibili innovazioni di prodotto o di processo.
- b) Costruire filiere inter-settoriali o inter-nazionali, ovvero potenziare la posizione nei rapporti con i grandi committenti. Le PMI possono aggregarsi in relazioni verticali raggiungendo livelli di performance e di impatto sul mercato che alle singole non sarebbero accessibili. In particolare, un campo di applicazione tipico di un'organizzazione a rete è l'aggregazione dei fornitori di un grande committente, consente alle imprese subfornitrici di raggiungere una massa critica consistente e di costruire un'offerta più completa ed articolata. Contestualmente la grande impresa committente può avere il duplice vantaggio di interfacciarsi con un unico interlocutore anziché con tanti piccoli e può beneficiare di un vantaggio competitivo servendosi da una moltitudine di piccoli invece che da pochi grandi fornitori.
- c) Accedere a grandi commesse della P.A. Nello stesso tempo, l'aggregazione di più imprese minori e il raggiungimento di volumi e competenze maggiori può favorire in molti settori (v. ad esempio, informatica) l'accesso a bandi di gara della P.A., spesso di appannaggio solo dei grandi *player*. Ciò non solo per il raggiungimento di soglie operative maggiori, ma anche per una maggiore capacità di pressione e di *lobbying*.
- d) Partecipare a bandi PON o POR, ovvero a bandi europei. La costruzione di progetti competitivi può risultare spesso molto complessa e possibile solo per PMI che hanno soglie dimensionali, finanziarie e organizzative adeguate. In questo senso una rete offre importanti opportunità alle PMI anche nella fase di realizzazione oltre quelle della logica *ad hoc* che troppo spesso caratterizza questa progettualità.

3. La rete di imprese per lo sviluppo internazionale

Un vantaggio specifico, quasi ontologico, della costruzione di una rete di PMI, riguarda le strategie di internazionalizzazione. Innanzitutto, i vantaggi sopra ricordati trovano ancora maggiore importanza se applicati fuori dai confini nazionali. Far parte di un network può essere una spinta determinante per il successo del processo di crescita internazionale, per le esternalità positive che si possono generare.

Inoltre, l'organizzazione a rete può favorire il superamento dei tipici ostacoli che si frappongono ad un processo di internazionalizzazione, come quando, ad esempio, la piccola impresa riesce a partecipare ad uno specifico progetto di espansione estera.

Di seguito è ricostruito nelle sue fasi principali il contributo fornito dalla rete al processo di sviluppo internazionale. Distinguendo la fase pre-operativa da quella operativa, sono illustrati i principali vantaggi che la rete di imprese offre alle PMI che operano o intendono operare nei mercati internazionali.

Si sottolineano anche il ruolo, di grande importanza, che può e deve avere il soggetto pubblico nell'ambito della rete e le potenzialità che può avere la realizzazione di insediamenti produttivi in "parchi industriali" che aggregino imprese italiane.

FASE PRE-OPERATIVA:

a) Acquisizione delle informazioni sui contesti esteri

È una fase che richiede un forte impegno economico e di tempo, pertanto operando in maniera congiunta e coordinata le PMI possono sondare e monitorare i mercati di fornitura e di sbocco, oltre che acquisire ogni necessario dato sullo spazio dove insediarsi. La raccolta di informazioni avviene per lo più attraverso le fiere e la rete può consentirne la partecipazione collettiva ai partner.

È necessario prendere coscienza della necessità di condividere il patrimonio informativo e di sviluppare il capitale relazionale e sociale (norme e valori informali condivisi, spirito collaborativo) senza il quale le competenze tecniche e umane non possono essere adeguatamente valorizzate. La fiducia interpersonale deve essere causa e effetto della convenienza a cooperare e ciò diventa ancora più evidente all'interno dei parchi industriali.

b) Finanziamento degli investimenti

La partecipazione a reti interaziendali può migliorare il *rating* di valutazione dei singoli partner, e ciò – nell'attesa che si porti a compimento il processo di riconoscimento della bancabilità della rete – vale anche sul piano informale in funzione della qualità della rete stessa. In questo senso possono giocare un effetto positivo la presenza di un grande *player* quale nodo centrale della rete (o grande committente di essa) e il sostegno da parte delle istituzioni pubbliche nazionali. Il parco industriale può fornire incentivi a collaborazioni dirette con il sistema del credito, e con le banche commerciali in primis.

FASE OPERATIVA:

c) Formazione e addestramento del personale

Molte imprese incontrano difficoltà nel reperire personale all'altezza delle esigenze ovvero nel formarlo. La progettazione e la realizzazione di corsi di formazione congiunta possono essere un tipico esempio di terreno dove realizzare il connubio tra cooperazione e concorrenza, nel senso che tutte le imprese della rete possono avvantaggiarsi delle necessarie sinergie dimensionali ed organizzative per istruire il personale dei fondamenti basilari, lasciando l'attività di indottrinamento dei valori aziendali alle successive fasi interne.

Allo stesso modo, la rete può occuparsi della formazione dell'export management e gli uffici vendite tramite corsi ad hoc (anche finanziati attraverso il FSE), della ricerca e della selezione del personale. Così come possono essere organizzati seminari su specifiche tematiche inerenti i mercati esteri o l'export (contrattualistica, finanziamenti, assicurazioni, ecc.).

Infine, la collegata problematica dell'inserimento in loco del personale italiano può essere agevolata da forme di rete, come in particolare la più consistente "presenza italiana" all'interno dei parchi industriali può favorire l'integrazione del singolo.

d) Gestione dei rapporti commerciali

La rete può migliorare le fasi di individuazione dei potenziali compratori esteri e dare supporto attraverso specifiche unità (interne o esterne alla rete) all'espletamento delle procedure doganali. Può altresì organizzare missioni commerciali all'estero.

Inoltre, là dove i rapporti e la fiducia tra i partner lo consentano, ed essi siano disposti a rinunciare ad una fetta di autonomia individuale, la rete può migliorare l'organizzazione dell'offerta commerciale delle imprese partner, sotto un *brand* diverso e specifico, o con il *brand* dei singoli partner. Il supporto può spingersi fino alla pianificazione di un marketing condiviso. Altri servizi possono riguardare la prestazione a prezzi ridotti di: traduzioni, banche dati, biglietteria aerea e prenotazioni alberghiere, spedizioni DHL, assistenza legale e doganale.

e) Localizzazione degli investimenti

Nei casi di investimenti diretti esteri la scelta della localizzazione rappresenta la fase più critica in cui entrano in gioco molte variabili. Per le imprese internazionali contano soprattutto la presenza di un buon ambiente competitivo, oltre che la disponibilità di fornitori, materie prime, risorse umane e soprattutto la qualità e il costo dei siti industriali, commerciali e dei servizi di pubblica utilità. Nei paesi emergenti grandi vantaggi si collegano all'esistenza di parchi industriali organizzati ad hoc. Qui la concentrazione di imprese italiane può favorire per esse vantaggi significativi. Nei casi di apertura di sussidiarie o filiali commerciali la rete può favorire la ricerca e la messa a disposizione di sedi operative all'estero per le imprese *partner*, in maniera distinta o con condivisione di costi.

f) Rapporto con le istituzioni locali

È un elemento critico dei processi di internazionalizzazione soprattutto per le imprese minori che non riescono a "pesare" adeguatamente nei rapporti con le istituzioni locali. Anche in questo caso la presenza di imprese costituite in rete potrebbe aumentare la capacità relazionale rispetto a quella delle singole imprese, ma soprattutto la presenza di un interlocutore aggregato può rendere più facile l'azione dei soggetti del sistema Italia nell'assistere le imprese nazionali nei rapporti con gli interlocutori amministrativi esteri.

4. Il contratto di rete: natura, obiettivi e requisiti di partecipazione

Il contratto di rete – introdotto nel nostro ordinamento con l'art. 3 comma 4-ter del Decreto Legge 10 febbraio 2009, n. 5 (convertito, con modificazioni, dalla L. 9 aprile 2009, n.33 e successivamente rivisitato dalla L.122/2010) – è uno schema negoziale mediante il quale *“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”*.

Dalla attuale definizione normativa emerge la possibilità di costruire differenti tipologie di rete, ove l'intensità qualitativa e quantitativa della collaborazione cresce progressivamente: reti *leggere*, incentrate essenzialmente sullo scambio di informazioni e/o prestazioni; reti ad *aggregazione intermedia* aventi ad oggetto vere e proprie forme di collaborazione; infine, reti *ad livello di coesione*, in ragione di un vero e proprio esercizio in comune di attività.

Obiettivi prioritari del contratto di rete (secondo lo schema normativo) sono, dunque, essenzialmente tre: *innovazione, crescita di competitività, internazionalizzazione* (vedi Allegato 1). Il raggiungimento di tali finalità è ritenuto strumentale allo sviluppo delle attività imprenditoriali, specie se di piccole dimensioni (PMI), con una funzione sia di start up, sia di gestione efficiente di momenti di crisi. Il contratto di rete è, infatti, un contratto associativo (con comunione di scopo), plurilaterale (fermo restando che può essere stipulato anche soltanto tra due soggetti imprenditoriali) e ad applicazione generale, in quanto trasversalmente suscettibile di impiego sia nell'ambito produttivo che in quello distributivo (ad esempio, come è emerso, nella prassi: tessile, industriale, moda, navale, farmaceutico, reti televisive, turismo, editoria etc.). La sua funzione principale è definire regole dispositive, dunque derogabili dalle parti, attraverso cui le imprese, rimanendo giuridicamente autonome e indipendenti, possono realizzare, attraverso una collaborazione inter-aziendale stabile ed al contempo flessibile, progetti comuni diretti ad accrescere la capacità innovativa e la competitività sul mercato.

Con riferimento ai requisiti di partecipazione, il contratto di rete può essere stipulato da imprese private di qualunque natura e forma giuridica – incluse le organizzazioni no-profit –, nonché da enti pubblici nei limiti in cui esercitino un'attività d'impresa. E' inoltre ammessa la partecipazione al modello aggregativo sia di società controllate e collegate (art. 2359 c.c.), visto che rappresentano sul piano giuridico comunque soggetti autonomi ed indipendenti, sia società estere (comunitarie ed extracomunitarie: purché, in tal caso si identifichino corrette modalità di pubblicizzazione della partecipazione, in conformità alle regole nazionali).

La rete non è un persona giuridica e non è dotata di soggettività giuridica. Ciò si desume in particolare dalla circostanza che non è necessaria una denominazione della rete, un sede della rete, l'obbligo di redazione e pubblicazione di un bilancio, dal riferimento alla disciplina del mandato, dall'assenza di una soggettività tributaria. Infatti, come previsto dalla Circolare n.4/E del 15 febbraio 2011 l'adesione al contratto di rete non comporta l'attribuzione della soggettività tributaria alle rete né la modifica della soggettività tributaria delle imprese partecipanti. Di conseguenza, la rete non può rappresentare un centro di imputazione delle attività e passività derivante dall'esecuzione delle azioni previste dal programma di rete. Nonostante ciò, un recente provvedimento dell'Agenzia delle Entrate (n. 70/E del 30 giugno 2011) consente di richiedere l'attribuzione di un codice fiscale per la rete.

5. La procedura per la costituzione della rete ed i contenuti del contratto

La normativa vigente stabilisce che il contratto di rete deve essere stipulato per *atto pubblico* o *scrittura privata autenticata* e ai fini degli adempimenti pubblicitari è soggetto ad iscrizione nel Registro delle Imprese, nella sezione in cui è iscritta ciascun impresa contraente. Tali oneri si applicano anche nel caso di nuove adesioni, modifiche del testo contrattuale e variazioni inerenti la composizione dell'organo comune.

La pubblicità, a sua volta, è un onere al rispetto del quale la legge condiziona "l'efficacia [verso terzi del contratto]" il quale "inizia a decorrere da quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico di tutti coloro che ne sono stati sottoscrittori originari" (sulla specificazione della modulistica per gli adempimenti pubblicitari v., Decreto Direttoriale del MSE, 29 novembre 2011, in G.U: n. 287, 10 dicembre 2011; nonché, Circolare MSE n. 3649/C, 18 gennaio 2012, i quali saranno effettivi nei prossimi mesi). L'efficacia alla quale la norma fa riferimento sembra doversi intendere strumentale alla rilevanza "esterna", verso terzi, del contratto di rete, non come efficacia costitutiva.

Sul piano formale, dalla analisi della disciplina emergono una serie di elementi essenziali al fine di costruire, sotto il profilo del contenuto giuridico, tale modello di aggregazione imprenditoriale. In particolare, il contratto di rete deve obbligatoriamente specificare:

- a) I *soggetti imprenditoriali*, almeno due (dei quali va indicato il nome, la ditta, la ragione o denominazione sociale), a nulla rilevando le dimensioni, la forma giuridica o l'oggetto o lo scopo (lucrativo, mutualistico) dell'attività delle imprese partecipanti (non, tuttavia, pubbliche amministrazioni, né soggetti che svolgano mere attività professionali);
- b) l'indicazione degli *obiettivi strategici* di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva sul mercato: la rilevanza di tale elemento incide anche in ordine alla valutazione della legittimità del contratto di rete rispetto alla normativa antimonopolistica; l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, con il provvedimento n. 22362 del 16 maggio 2011, ha stabilito che, ben potendo l'accordo di rete costituire un potenziale ostacolo alla disciplina della concorrenza – in quanto la relativa normativa è finalizzata allo svolgimento di attività che, in assenza del contratto di rete, verrebbero svolte in via individuale da ciascuna delle imprese aderenti – è necessario "che l'accordo risulti effettivamente inteso ad accrescere la capacità innovativa e la competitività delle imprese aderenti e non costituisca indebite posizioni di vantaggio, in violazione della normativa antitrust, ma anche della stessa ratio dell'istituto");
- c) la determinazione di *modalità* concordate fra le parti per *misurare l'avanzamento*, individuale e collettivo, verso gli obiettivi strategici;
- d) la definizione del programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante, e le modalità di realizzazione delle scopo comune. Il programma definisce l'oggetto, ossia le attività che dovranno essere svolte "in rete" (a contenuto mutualistico o lucrativo), cui ragguagliare i diritti e gli obblighi negoziali dei contraenti; esso rappresenta dunque il nucleo essenziale della trattativa, giacché seleziona le specificità della rete necessarie alla realizzazione degli obiettivi strategici comuni (a garanzia della effettività della cooperazione anche mediante scambio). Gli obblighi possono avere contenuto vario (informativo, prestazioni, positive o negative, di dare o facere, purché risultino

determinabili anche mediante ricorso a forme di arbitraggio ex art. 1349 c.c.; va precisato che la precisione in ordine ai contenuti del programma è strumentale alla asseverazione, ossia all'accesso ai benefici fiscali);

- e) la *durata* del contratto, che dovrà tuttavia tener conto sia di eventuali profili di limitazione della concorrenza ex. art 2596 c.c., sia dei tempi necessari al raggiungimento degli obiettivi strategici;
- f) le *modalità di adesione* di altri imprenditori (il contratto associativo "aperto" prevede la partecipazione di ulteriori partner, anche successivamente alla data di stipula del contratto);
- g) le *regole per l'assunzione delle decisioni* dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune (che non rientri nei poteri dell'organo comune ove istituito);

Accanto agli elementi obbligatori, il contratto di rete può in via facoltativa prevedere:

- h) l'istituzione di un *fondo patrimoniale comune*, del quale deve essere indicata "*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*";
- i) la creazione di un *organo comune*, rispetto al quale il contratto deve specificare 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 come mandatario comune nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto;
- j) ove pattuite, le *clausole* facoltative di *recesso* anticipato dalla rete e le condizioni di esercizio del relativo diritto.
- k) 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.

6. Governo, gestione e rappresentanza della rete

Al fine di garantire la *governance* ottimale del contratto di rete, la normativa vigente prevede la possibilità di istituire *“un organo comune incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o di fasi dello stesso”*.

La presenza di una figura organizzativa è meramente facoltativa. Ove previsto, l'organo comune agisce quale mandatario comune (at. 1726 c.c.) delle imprese preponenti (partecipanti alla rete). Si tratta, salvo diversa previsione contrattuale, di un mandato con rappresentanza essendo tale organo, per espressa previsione normativa incaricato *“di gestire, in nome e per conto dei partecipanti l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso”*. In particolare *“l'organo comune agisce in rappresentanza degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto, 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”*. Nel testo contrattuale si richiede, se istituito, che siano indicati il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale del soggetto prescelto, i suoi poteri di gestione e di rappresentanza, nonché *“le regole relative alla sua eventuale sostituzione”*. Nel contratto occorre indicare anche le regole per le decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune che non rientri nei poteri di gestione conferiti all'organo comune, quando questo sia stato istituito.

L'organo comune (es. comitato di gestione, consiglio di amministrazione, impresa capofila etc.) può essere monocratico o collegiale (con facoltà di azione disgiunta ex art. 1716 c.c.; nei modelli contrattuali si identifica detto organo con il c.d. comitato di gestione) o se pattiziamente previsto ad azione congiunta (con decisioni da adottarsi all'unanimità oppure a maggioranza). L'organo comune ha il compito di specificare gli obblighi a carico dei partecipanti ove nel programma comune (risultante dal testo contrattuale) tali obblighi non siano stati determinati nel dettaglio; esso è dunque assai rilevante per garantire l'effettività della collaborazione tra i nodi della rete.

L'autonomia negoziale ha, dunque, un ampio potere di conformazione dei contenuti concreti del mandato (il quale potrà, pertanto, essere generale, ma non per questo necessariamente coincidente con il programma comune, o per specifici affari; inoltre, ben potrebbe essere conferito all'organo gestorio oltre al mandato ad agire per conto, anche il potere di compiere tutti gli atti necessari alla realizzazione degli del programma comune, nei limiti degli obiettivi strategici condivisi e stabiliti nel testo contrattuale) e del grado di complessità della *governance* della rete al fine di adeguare la gestione (ossia la funzione di coordinamento interno) e la rappresentanza (verso terzi) alle concrete esigenze della aggregazione di imprese

Pertanto, di volta in volta, potrà variare il numero e la composizione dell'organo, le regole di organizzazione, i procedimenti di assunzione delle decisioni, le competenze e dunque l'entità della discrezionalità riconosciuta al o ai soggetti incaricati (i quali, peraltro possono essere sia persone fisiche sia persone giuridiche, sia imprese partecipanti alla rete, sia soggetti a questa esterni). E', altresì, possibile una dissociazione tra potere gestionale e potere di

rappresentanza, ben potendo anche dinanzi ad un organo comune collegiale legittimato ad agire in nome e per conto sia soltanto un soggetto (nella prassi spesso individuato nel Presidente del comitato di gestione).

La concreta ripartizione di competenze tra organo comune e partecipanti alla rete, nonché le modalità di nomina e la composizione dell'organo comune o le tecniche di monitoraggio dell'esercizio del potere gestorio e di rappresentanza sono variabili fondamentali ai quali è ancorare la costruzione di una rete "paritaria", ossia massimamente orientata alla cooperazione, oppure di una rete ove alla collaborazione e condivisione di risorse ed obiettivi si accompagnano asimmetrie di potere (e, dunque, potenziali conflitti di interesse).

7. L'istituzione di un fondo patrimoniale comune

È possibile, sotto il profilo organizzativo, ma astrattamente non necessario, istituire un fondo patrimoniale comune

Il fondo comune, là dove presente, va disciplinato, secondo le regole previste in materia di consorzio, in quanto compatibili (artt. 2614, e 2615 c.c. relativi, rispettivamente, al fondo consortile ed al regime di responsabilità della rete verso terzi). Inoltre, in tale caso il contratto deve indicare *"la misura e criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi"* e *"le regole di gestione del fondo"*.

Il rinvio alle norme suddette sembra legittimare l'applicabilità di due regole:

- a) i creditori particolari dei partecipanti non possono far valere i loro diritti sul fondo comune (che è indivisibile fra gli aderenti per tutta la durata del contratto di rete);
- b) per le obbligazioni assunte in nome dei partecipanti alla rete dalle persone (fisiche o giuridiche) che ne hanno la rappresentanza, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune (con conseguente separazione ed autonomia patrimoniale). Nel caso di obbligazioni assunte dagli organi della rete ma per conto di una singola impresa partecipante, quest'ultima ne risponde in solido con la rete stessa. Ove poi si verifichi una situazione di insolvenza, nei rapporti tra i membri della rete, il debito dell'inadempiente va ripartito tra tutti in proporzione alle rispettive quote.

Come noto le evocate disposizioni si riferiscono ai contratti di consorzio con attività esterna. Da ciò discende che, ai fini del superamento del giudizio di compatibilità (condizionante l'estensione degli artt. 2614 s. anche al contratto di rete), si richiede che la rete costituita sia dotata di un minimo livello di organizzazione. Ove, per contro, la rete abbia valenza meramente contrattuale e risulti priva di una struttura organizzativa (in particolare, il fondo comune) si ritiene applicabile una semplice comunione di beni. La complessità della normativa in tema di fondo patrimoniale e della interpretazione della normativa, in ogni caso, richiede una redazione del singolo testo contrattuale, attentamente pianificata al fine di garantire (a seconda della natura dei beni confluiti nel fondo comune e conformando, a seconda dei casi concreti, i contenuti del mandato conferito all'organo gestorio) una effettiva autonomia del patrimonio separato e, conseguentemente, una limitazione dei rischi legati alla partecipazione alla rete.

Il fondo può essere costituito mediante conferimenti degli aderenti al contratto e, se trattasi di società per azioni, è possibile eseguire l'apporto mediante la costituzione di patrimoni destinati ad uno specifico affare ex art. 2447 bis, comma 1, lettera a) c.c. In tal caso, tuttavia, è necessario che ciascuna società aderente alla rete rispetti i limiti quantitativi, qualitativi e procedurali, dalla legge imposti alla creazione di patrimoni destinati (in particolare: il limite del dieci per cento del patrimonio netto delle proprie fonti interne di finanziamento; la delibera dell'organo amministrativo con contenuto vincolato; pubblicità della delibera; tenuta di una complessa contabilità separata etc.). L'oggetto dell'apporto è libero sul piano qualitativo e quantitativo (denaro, beni materiali o immateriali, nonché prestazioni d'opera o di servizi analogamente a quanto previsto in materia di società a responsabilità limitata: in via esemplificativa brevetti, marchi, contratti di locazione di immobili strategici o di rappresentanza etc.), non essendo dalla legge prescritti limiti specifici, fermo restando il divieto generale del patto leonino (art. 2265 c.c.) in sede di valutazione del rapporto tra apporto e partecipazione.

In termini operativi, l'esecuzione degli apporti va effettuata in conformità a quanto prescritto all'interno del contratto programmatico di rete; per semplificare, potrebbe effettuarsi un mero rinvio alla disciplina delle società per azioni (art. 2342 ss.), se del caso integrata dalla disposizioni sulle società a responsabilità limitata.

E' altresì ammissibile che il contratto preveda il versamento, accanto ai conferimenti iniziali, di contributi successivi e straordinari pur sempre funzionali alla realizzazione del programma di rete.

La istituzione del fondo implica, dunque, l'indicazione *"della misura e dei 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"*. Tuttavia, verosimilmente, le regole di costituzione, valutazione e gestione del fondo, se non definite in sede di stipula, ben possono essere specificate ex post dall'eventuale organo comune nell'esercizio dei suoi poteri di gestione.

8. Gli incentivi fiscali ed il procedimento di asseverazione

Aspetto di particolare importanza ai fini della scelta della stipula di un contratto di rete è la politica di incentivi fiscali (art. 42, comma 2 quater, quinquies, sexties, septies) voluta dal legislatore, quali risultano analiticamente illustrati dalla recente circ. n. 15/E del 14 aprile 2011, della Agenzia delle Entrate.

Si tratta di agevolazioni consistenti in un regime di sospensione, non di esenzione vera e propria, a favore di tutte le imprese aderenti al contratto di rete cui possono beneficiare, a determinate condizioni, gli utili di esercizio prodotti dalle medesime imprese.

Le condizioni per usufruire del beneficio fiscale sono le seguenti:

- a) il contratto di rete deve essere dotato di un fondo comune;
- b) gli utili sono quelli prodotti sino al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2012, quindi si riferiscono a quelli dichiarati per gli esercizi fiscali 2010, 2011 e 2012;
- c) gli utili devono essere accantonati ad un apposita riserva del patrimonio e destinati alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma di rete. La riserva deve essere *"denominata con riferimento alla legge istitutiva dell'agevolazione in esame e distinta dalle altre riserve presenti nel patrimonio netto"*; di essa deve essere data informazione in nota integrativa e gli utili che vi sono affluiti sono vincolati alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma comune di rete. Naturalmente, l'obbligo di dare informazione della riserva nella nota integrativa, sussiste soltanto per le società e gli enti obbligati alla redazione della medesima. Per quanto riguarda gli imprenditori individuali e le società di persone ammessi al beneficio della tenuta della contabilità semplificata, i medesimi soggetti *"possono accedere all'agevolazione integrando le scritture contabili previste dall'art. 2217, comma 2 c.c., con apposito prospetto da cui dovranno risultare la destinazione a riserva dell'utile d'esercizio e le vicende della riserva"*;
- d) gli utili accantonati nella speciale riserva devono essere utilizzati per realizzare, entro l'esercizio successivo, gli investimenti previsti dal programma comune di rete asseverato;
- e) asseverazione: l'art. 42, comma 2- quater, prevede che il programma comune di rete debba essere *"preventivamente asseverato"* da parte di *"organismi espressione dell'associazionismo imprenditoriale muniti dei requisiti previsti con decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze"*. Gli organismi privati abilitati a rilasciare l'asseverazione sono stati individuati dal decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 25 febbraio 2011 (con il quale si è inteso abilitare le Confederazioni di rappresentanza datoriale presenti nel Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro ad indicare gli organismi che potranno rilasciare le asseverazioni). L'asseverazione del programma comune, che dovrà essere rilasciata entro 30 giorni dalla richiesta di rilascio dell'organo comune per l'esecuzione del contratto di rete, ovvero del rappresentante della rete stessa, è diretta a verificare la sussistenza degli elementi propri del contratto di rete e dei relativi requisiti di partecipazione in capo alle imprese che lo hanno sottoscritto. L'avvenuta asseverazione dovrà essere comunicata all'Agenzia delle Entrate dagli organismi abilitati, trasmettendo i dati relativi alle imprese aderenti alla rete, attraverso la procedura approvata con il provvedimento direttoriale prot. n. 2011/54949 del 14 aprile 2011;

Tali presupposti devono sussistere al momento della fruizione dell'agevolazione, vale a dire

al momento del versamento del saldo delle imposte sui redditi dovute per il periodo di imposta relativo all'esercizio cui si riferiscono gli utili, salvo quanto stabilito per il primo periodo di imposta di applicazione della misura. L'importo che concorre alla formazione del reddito d'impresa non può, comunque, superare il limite di 1 milione di euro: tale limite si applica per la singola impresa, anche se aderisce a più di un contratto di rete, e per ciascun periodo d'imposta in cui è consentito l'accesso all'agevolazione. Conseguentemente, l'importo agevolabile non potrà comunque eccedere il limite di 1 milione di euro per periodo di imposta, anche nell'ipotesi in cui un'impresa consegua e accantoni a riserva utili di esercizio per un ammontare superiore.

La finalità della misura agevolativa è incentivare l'effettiva attuazione del programma comune da parte delle imprese aderenti al contratto di rete. È quindi il programma di rete che dovrà individuare concretamente gli investimenti. Secondo quanto precisato dalla evocata circolare rientrano tra i costi agevolabili quelli sostenuti per l'acquisto o l'utilizzo di beni (strumentali e non) e servizi, nonché per l'utilizzo di personale. Risultano inoltre ammissibili anche i costi relativi a beni, servizi e personale messi a disposizione da parte delle imprese aderenti al contratto di rete. Rimane ferma la necessità di dimostrare, anche con adeguata documentazione amministrativa e contabile, che i predetti costi siano stati sostenuti per la realizzazione degli investimenti previsti dal programma comune di rete asseverato.

9. Le modalità di ingresso e di uscita dalla rete

Il contratto di rete ha per sua natura una *struttura "aperta"*, potendo prevedere la possibilità di ingresso di nuovi soggetti successivo al momento della stipula. A tal fine, il testo del contratto deve prevedere esplicitamente i requisiti soggettivi ed oggettivi di partecipazione alla rete (i.e., le modalità di adesione, in quanto contenuto obbligatorio del contratto), nonché esplicitare le eventuali maggioranze necessarie per le relative deliberazioni da parte delle imprese già aderenti. Va tuttavia precisato che le parti potrebbero non soltanto limitare l'adesione di nuovi imprenditori, ma addirittura escludere tale possibilità (costruendo in tal caso un contratto "chiuso", salva successiva modifica del testo contrattuale).

Lo stesso contratto può inoltre prevedere anche l'esplicitazione delle cause facoltative di recesso anticipato e le modalità di manifestazione della volontà di recedere, ivi inclusa la facoltà di ricorrere al cosiddetto recesso "*ad nutum*", in cui il recesso avviene per effetto di una scelta assunta unilateralmente ed insindacabilmente da una delle imprese partecipanti, senza fornire alcuna giustificazione.

A contratto di rete si applica inoltre la facoltà di recesso per giusta causa, la quale può intervenire a fronte di eventi determinabili sulla base parametri stabiliti nel testo contrattuale o, addirittura predeterminati e specificati (recesso "condizionato": es. alcune modifiche del testo contrattuale).

Indipendentemente dal contenuto del testo, il contratto di rete è assoggettato alla normativa relativa alla risoluzione del contratto plurilaterale con comunione di scopo (artt. 1420, 1446, 1459, 1466 c.c.). Da ciò deriva che il venire meno della partecipazione di uno dei membri della rete non determina lo scioglimento dell'intero vincolo negoziale, salvo che la partecipazione in questione, debba alla luce delle circostanze, considerarsi "essenziale".

Un'ulteriore modalità di estromissione dell'impresa inadempiente rispetto agli obblighi assunti nel contratto di rete è l'esclusione (benché non espressamente prevista nella legge). A tal fine, il contratto deve esplicitamente prevedere le cause che legittimano l'adozione di questo rimedio e le modalità di esercizio del relativo potere deliberativo, per il tramite dell'organo comune o previa delibera a maggioranza (semplice o qualificata) delle imprese aderenti.

E' opportuno, inoltre, nel silenzio della legge, che il contratto disciplini le modalità e i limiti alla ripetizione degli apporti e/o dei contributi versati dai retisti che siano usciti dalla rete.

In caso di accesso alle agevolazioni fiscali previste per gli utili di esercizio conferiti al fondo patrimoniale comune, il venir meno dell'adesione al contratto determina la cessazione del regime agevolativo unicamente qualora gli investimenti previsti dal programma non sono stati realizzati. Tale dispositivo vale sia nei casi di recesso unilaterale – nel qual caso la cessazione dell'agevolazione vale unicamente per il contraente receduto – sia nell'ipotesi del venir meno del vincolo contrattuale nei confronti di tutte le imprese coinvolte.

10. La responsabilità verso i terzi e verso i partner

Poiché la rete non si configura come un soggetto dotato di soggettività giuridica, i rapporti contrattuali con i terzi coinvolgono direttamente la pluralità delle imprese aderenti al contratto. Qualora la *governance* della rete venga affidata ad un organo comune, a questi può alternativamente essere conferito un mandato con rappresentanza – operando in nome e per conto delle imprese aderenti – o un mandato senza rappresentanza, in virtù del quale l'organo comune opererà in nome proprio ma per conto delle imprese aderenti. Nel primo caso, gli effetti degli atti compiuti (ad esempio la stipula di contratti) ricadranno direttamente nella sfera giuridica delle imprese aderenti, che si assumono anche la responsabilità del relativo adempimento. Da ciò deriva che per le obbligazioni contratte rispondono oltre al fondo comune anche i patrimoni personali delle imprese aderenti alla rete (eventualmente in via sussidiaria). Nel secondo caso, gli atti compiuti ricadono nella sfera giuridica dell'organo comune che, in ragione del mandato conferitogli, se ne assume la responsabilità verso i terzi fino al trasferimento nella sfera giuridica delle imprese per conto delle quali ha agito (art. 1705 c.c.). Nei rapporti interni trovano applicazioni le disposizioni in materia di mandato senza rappresentanza.

Qualora le obbligazioni assunte dalle imprese aderenti alla rete in conseguenza di atti giuridici stipulati dall'organo comune hanno ad oggetto prestazioni non suscettibili di divisione, ciascuna impresa risponde in solido nella relativa esecuzione; di conseguenza, il terzo può esigere l'esecuzione dell'intera prestazione da ciascuna impresa aderente alla rete, la quale potrà comunque agire in regresso verso i coobbligati in conformità al regime delle obbligazioni solidali. Qualora si tratti invece di prestazioni divisibili, al fine di evitare la responsabilità solidale, il contratto di rete deve indicare le singole prestazioni e le imprese che sono tenute ad eseguirle. In tal modo, ciascuna impresa risponde unicamente per l'inadempimento delle prestazioni che ricadono nella propria responsabilità.

Con riferimento alla responsabilità dell'organo comune verso le imprese mandanti, sia in caso di mandato con rappresentanza che in caso di mandato senza rappresentanza, la disciplina di riferimento applicabile è quella del mandato. Di conseguenza, l'organo comune è tenuto a:

- a) eseguire il mandato con la diligenza del buon padre di famiglia;
- b) comunicare senza ritardo l'esecuzione del mandato;
- c) non eccedere i limiti previsti dal contratto per l'esecuzione del mandato ed attenersi alle istruzioni ricevute dai mandatari;
- d) rendere conto del suo operato. In caso di violazione di tali obblighi, l'organo comune è direttamente responsabile nei confronti dei mandanti, verso i quali è tenuto al risarcimento degli eventuali danni cagionati per effetto della violazione, e si assume in via esclusiva il carico degli atti compiuti e dei relativi effetti giuridici, salvo ratifica da parte delle imprese partecipanti.

In ipotesi di conflitto di interessi, qualora l'organo comune agisca perseguendo un interesse in conflitto con quello delle imprese partecipanti, l'atto compiuto può essere annullato su domanda delle imprese rappresentate.

ALLEGATI





ALLEGATO 1

I 10 vantaggi del contratto di rete

Il contratto di rete offre diversi vantaggi alle imprese. Tali vantaggi possono essere sintetizzati come segue:

- 1) promozione dell'innovazione, della competitività, dell'internazionalizzazione (ben oltre le tradizionali logiche dei distretti) in una prospettiva di crescita *della rete e nella rete*;
- 2) condivisione di risorse e risparmio di costi;
- 3) esercizio in comune di attività non soltanto strumentali (come nel tradizionale schema di consorzio) ma anche strategiche per lo sviluppo delle imprese favorendo la cooperazione;
- 4) possibilità di assolvere a molteplici funzioni: a) coordinamento (consente di ottenere migliori condizioni di output); b) strumentalità (consente di ottenere migliori risultati di gestione); c) accessorietà (consente alla singola impresa *"di fare ciò che da sola non sarebbe in grado di fare"*: es. partecipazione a commesse ed appalti);
- 5) duttilità e flessibilità, sul piano strutturale e della *governance* (gestione-controllo), alle esigenze delle imprese partecipanti (in particolare, è possibile promuovere la collaborazione continua tra i membri della rete, e una gestione *"paritaria"*, attraverso la partecipazione di ciascun all'organo comune incaricato dell'esecuzione del contratto di rete);
- 6) peculiarità dei profili patrimoniali (e di responsabilità): la rete può essere *"soggettivizzata o no"*; nel primo caso vi è la creazione di un fondo comune destinato (separato ed autonomo) il quale risponde in via esclusiva delle obbligazioni contratte dagli organi rappresentativi verso terzi (con parziale o totale esenzione da responsabilità dei singoli membri della rete);
- 7) complementarietà rispetto al modello che realizza aggregazioni proprietarie tramite fusioni ed acquisizioni e consente una crescita per via contrattuale anche in presenza di una compagine proprietaria ristretta; possibilità di creare filiere di subfornitura, lunghe e spesso collocate in diversi paesi, di realizzare forme di coordinamento migliori di quelle conseguibili attraverso contratti bilaterali che uniscono a due a due gli anelli della filiera;
- 8) agevolazioni amministrative, previste per i distretti [dell'articolo 1, comma 368, lettera b), numeri 1) e 2), della legge 23 dicembre 2005, n. 266] (possono presentare istanze, avviare procedimenti amministrativi, ovvero accedere ai contributi a qualunque titolo erogati, anche mediante un unico procedimento collettivo, per il tramite dell'impresa interpellante o di altro soggetto, appositamente incaricato dalla rete, che opera in qualità di agente plurimandatario nei confronti di tutte le amministrazioni coinvolte nell'attività d'impresa. Tale soggetto può avvalersi, per il suddetto procedimento col-

lettivo, di tutti gli strumenti di semplificazione, anche informatici, vigenti per le singole imprese e , in via sperimentale, di quelli in via di introduzione).

- 9) agevolazioni finanziarie-creditizie: a) possibilità di ottenere fondi regionali, statali e comunitari (es. Fondo nazionale per l'innovazione istituito dal 2009); b) accesso facilitato al credito che tenga conto nella valutazione del merito creditizio, della partecipazione alla rete.
- 10) agevolazioni fiscali: fino al 31 dicembre 2012 per le imprese partecipanti ad una rete dotata di fondo patrimoniale, l'agevolazione consiste in una sospensione di imposta (ai fini IRPEF e IRES) per le quote di utile destinate al fondo patrimoniale comune, fino ad un limite di 1 milione di euro.

ALLEGATO 2

Frequently Asked Questions

FASE 1. LA COSTITUZIONE DELLA RETE

1. Cosa è un contratto di rete? In quali casi è possibile stipularlo?

Un contratto di rete è un accordo con il quale un gruppo di imprenditori si impegnano a: a) collaborare in forme e ambiti predeterminati attinenti allo svolgimento delle proprie attività, b) a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura commerciale, industriale, tecnica o tecnologica; c) ad esercitare in comune una o più attività attinenti all'oggetto della propria impresa. Tale collaborazione è finalizzata al conseguimento di obiettivi strategici connessi all'accrescimento della capacità innovativa e della competitività dei singoli partecipanti e della rete nel suo complesso.

2. Chi può partecipare ad un contratto di rete?

Possono aderire ad un contratto di rete imprese di qualunque natura (includere le ditte individuali e le organizzazioni no-profit), italiane ed estere, anche in forma aggregata. La partecipazione è aperta anche agli enti pubblici che hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di un'attività d'impresa.

3. Quando conviene aderire ad un contratto di rete?

Il contratto di rete è uno strumento particolarmente utile per le PMI, soprattutto in considerazione dei costi contenuti e della flessibilità del contratto. Può essere utilizzata per collegare due o più imprese al fine di sperimentare sinergie comuni, creare o rafforzare marchi collettivi, instaurare relazioni di filiera, accedere a incentivi o contributi e migliorare il rating bancario.

4. La rete è dotata di soggettività giuridica e tributaria?

No, la rete non ha soggettività giuridica e tributaria, come specificato dalla circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 70/E del 30 giugno 2011. Di conseguenza, i partecipanti alla rete conservano la propria autonomia, impegnandosi unicamente a coordinare una parte delle proprie attività in funzione del raggiungimento degli obiettivi previsti dal contratto. Poiché la rete non costituisce un soggetto giuridico, essa parimenti non rappresenta un soggetto tributario, pur potendo richiedere l'attribuzione di una partita IVA. L'imputazione degli effetti fiscali delle operazioni ricade direttamente nella sfera delle imprese partecipanti o, in caso di mandato senza rappresentanza, dell'organo comune.

5. E' possibile aggregarsi in una fase successiva alla sua costituzione?

Sì, è possibile. Il contratto di rete ha per sua natura una struttura aperta; pertanto esso dovrà prevedere esplicitamente i requisiti soggettivi ed oggettivi di adesione alla partnership da parte di nuovi soggetti e le maggioranze necessarie per le relative deliberazioni da parte delle imprese partecipanti.

6. Quanti contratti di rete sono stati stipulati fino a questo momento?

Secondo i dati del Centro Studi Unioncamere al 30 marzo 2012 risultano attivi 305 contratti di rete che coinvolgono complessivamente 1.604 aziende su un totale di 19 Regioni e 91 Province.

FASE 2. LA STIPULA DEL CONTRATTO

1. Qual è la differenza tra il contratto di rete e le altre forme di aggregazione tra imprese?

La principale differenza tra il contratto di rete e le altre forme di aggregazione aziendale (consorzio, ATI, società consortile) è il fatto che la rete non ha una personalità giuridica autonoma rispetto alle imprese partecipanti né costituisce un nuovo soggetto fiscale (pur potendo richiedere l'attribuzione di un codice fiscale). Il modello di *governance*, inoltre, si caratterizza una maggiore flessibilità, dando piena autonomia ai partecipanti nella nomina di un organo comune che agisce su mandato collettivo.

2. Quali sono i requisiti formali per la stipula del contratto di rete?

Il contratto di rete deve essere necessariamente stipulato per atto pubblico o scrittura privata autenticata e la sua pubblicità avviene mediante l'iscrizione nel registro delle imprese nella sezione in cui è iscritta ciascun impresa contraente. La pubblicità ha natura costitutiva, poiché senza di essa il contratto non ha alcuna efficacia, sia nei confronti dei terzi che nei rapporti tra i partner. La stessa forma dell'atto pubblico/scrittura privata autenticata è previsto anche in caso di modifiche del testo originario, modifica dell'identità dell'organo comune e nuove adesioni alla rete.

3. Quali sono i contenuti obbligatori del contratto di rete?

Il contratto di rete deve obbligatoriamente indicare: a) il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale dei contraenti; b) gli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva tra le imprese; c) la definizione del programma di rete per la realizzazione dello scopo comune; d) la durata del contratto; e) le modalità di adesione di altri imprenditori; f) le regole per l'assunzione delle decisioni sugli aspetti di interesse comune.

4. Quali sono le clausole facoltative?

Rientra nella facoltà dei partecipanti alla rete prevedere all'interno del contratto: a) l'istituzione di un fondo patrimoniale comune; b) la nomina di un organo comune e la sua composizione; c) le cause facoltative di recesso anticipato.

FASE 3. LA GOVERNANCE DELLA RETE

1. In che cosa consiste l'organo comune? Quali sono le sue responsabilità?

Il contratto di rete può prevedere facoltativamente la istituzione di un organo comune al quale viene conferito il potere di esecuzione delle delibere assunte dai partecipanti alla rete e, più in generale, di conduzione delle relative attività. Tale organo può essere costituito da un unico soggetto o da una pluralità di soggetti e, salvo diversa previsione contrattuale, opera secondo le regole previste dalla disciplina del mandato (con o senza rappresentanza). Pertanto esso può stipulare contratti con i terzi in nome e per conto delle imprese partecipanti (mandato con rappresentanza) o agire in nome proprio e per conto delle imprese partecipanti (mandato senza rappresentanza). In entrambi i casi l'organo comune non è responsabile verso i terzi dell'adempimento delle obbligazioni derivanti dal contratto, i cui effetti giuridici ricadono nella sfera giuridica delle imprese mandatarie, salvo violazione degli obblighi connessi al vincolo di mandato.

2. E' obbligatoria la costituzione del fondo patrimoniale comune? Come avvengono i conferimenti?

No, i contraenti hanno la facoltà di prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, che deve essere finalizzato esclusivamente alla realizzazione del programma di rete. In questo caso, il contratto di rete deve prevedere esplicitamente la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi. I conferimenti possono essere effettuati in denaro o in beni e servizi, purchè suscettibili di valutazione economica.

3. Quali sono i vantaggi fiscali connessi al versamento delle quote di partecipazione? Cosa occorre fare per beneficiarne?

L'agevolazione consiste in una sospensione di imposta (che opera ai soli fini IRPEF e IRES) per le quote di utile destinate al fondo patrimoniale comune, fino ad un limite di 1 milione di euro. Tale limite vale per la singola impresa, indipendentemente dal numero di contratti di rete a cui ha aderito. Per accedere all'agevolazione è necessario che l'impresa abbia creato un'apposita riserva del patrimonio netto denominata con riferimento alla norma agevolativa nella quale viene accantonata la quota di utile destinata al fondo comune. L'agevolazione si applica agli utili di esercizio accantonati nel periodo d'imposta compreso tra il 31 dicembre 2010 e il 31 dicembre 2012. Per accedere all'agevolazione è necessario comunicare entro il 23 Maggio di ciascun anno all'Agenzia delle Entrate la quota di utili accantonati e il relativo periodo di accantonamento.

4. In cosa consiste l'asseverazione? Come avviene?

L'asseverazione rappresenta un ulteriore vicolo all'accesso del beneficio fiscale. Essa consiste nella verifica formale dei contenuti del contratto di rete da parte di organismi abilitati, il cui elenco è pubblicato sul sito dell'Agenzia delle entrate. L'asseverazione deve essere rilasciata entro il limite di 30 giorni dalla richiesta.

5. La rete può partecipare a gare di appalto pubbliche?

Poiché la rete non costituisce un soggetto giuridico autonomo rispetto alle imprese partecipanti è dubbia la possibilità di partecipare a gare di appalto, in particolare per i limiti con-

nessi alla responsabilità verso gli enti committenti. In questi casi, una possibile soluzione potrebbe essere quella di prevedere all'interno del contratto la costituzione automatica di un'Associazione temporanea di imprese (Ati) tra i retisti.

6. La rete è tenuta alla redazione del bilancio?

No, non avendo soggettività giuridica e tributaria la rete non è tenuta a redigere un bilancio, né deve disporre necessariamente di una denominazione e di una sede fisica.

FASE 4. LA RISOLUZIONE DEL CONTRATTO DI RETE

1. E' possibile uscire anticipatamente da un contratto di rete?

Sì, le parti possono prevedere all'interno del contratto specifiche cause di recesso anticipato da parte del singolo contraente. Al contratto di rete si applicano inoltre le regole previste per la risoluzione del contratto plurilaterale con comunione di scopo. Pertanto, in caso di inadempimento da parte di un'impresa degli obblighi derivanti dall'esecuzione del contratto di rete, le altre imprese possono richiedere la risoluzione del contratto limitatamente all'impresa inadempiente.

2. L'uscita dal contratto di rete determina il venir meno dei vantaggi fiscali?

Non necessariamente. Il venir meno dell'adesione al contratto di rete provoca il termine del regime agevolativo solo nel caso in cui gli investimenti previsti dal programma di rete non siano stati completati.

ALLEGATO 3

Decreto Legge 31/05/2010, n. 78

Gazzetta Uff. 31/05/2010, n. 125

(Reti di imprese)

Art. 42

[1. Con provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate sono stabilite le condizioni per il riscontro della sussistenza dei requisiti idonei a far riconoscere le imprese come appartenenti ad una delle reti di imprese di cui all'articolo 3, comma 4-ter e seguenti, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33. Forme, modalita' e termini di presentazione delle richieste per il riconoscimento dell'appartenenza ad una rete di imprese sono stabilite con provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate da adottarsi entro trenta giorni dalla data di entrata in vigore del presente decreto.] (1)

2. Alle imprese appartenenti ad una delle reti di imprese riconosciute ai sensi dei commi successivi competono vantaggi fiscali, amministrativi e finanziari, nonche' la possibilita' di stipulare convenzioni con l'A.B.I. nei termini definiti con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze emanato ai sensi dell'articolo 17, comma 3, della legge n. 400 del 1988 entro quarantacinque giorni dalla data di entrata in vigore del presente decreto (2).

2-bis. Il comma 4-ter dell'articolo 3 del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, e' sostituito dal seguente:

"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. Ai fini degli adempimenti pubblicitari di cui al comma 4-quater, il contratto deve essere redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata 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;*
- b) *l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate tra 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. Al fondo patrimoniale comune costituito ai sensi della presente lettera si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615 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 come mandatario comune nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto. Salvo che sia diversamente disposto nel contratto, l'organo comune agisce in rappresentanza degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto, 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" (3).*

2-ter. Il comma 4-quater dell'articolo 3 del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, è sostituito dal seguente:

"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" (4).

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 puo', 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 (5).

2-quinquies. L'agevolazione di cui al comma 2-quater puo' essere fruita, nel limite complessivo di 20 milioni di euro per l'anno 2011 e di 14 milioni di euro per ciascuno 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 e' 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 (6).

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 modalita' 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 (7).

2-septies. L'agevolazione di cui al comma 2-quater e' subordinata all'autorizzazione della Commissione europea, con le procedure previste dall'articolo 108, paragrafo 3, del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (8) (9).

(1) Comma soppresso dall'articolo 1 della Legge 30 luglio 2010, n. 122, in sede di conversione.

(2) Comma modificato dall'articolo 1 della Legge 30 luglio 2010, n. 122, in sede di conversione.

(3) Comma aggiunto dall'articolo 1 della Legge 30 luglio 2010, n. 122, in sede di conversione.

(4) Comma aggiunto dall'articolo 1 della Legge 30 luglio 2010, n. 122, in sede di conversione.

(5) Comma aggiunto dall'articolo 1 della Legge 30 luglio 2010, n. 122, in sede di conversione.

(6) Comma aggiunto dall'articolo 1 della Legge 30 luglio 2010, n. 122, in sede di conversione.

(7) Comma aggiunto dall'articolo 1 della Legge 30 luglio 2010, n. 122, in sede di conversione.

(8) Comma aggiunto dall'articolo 1 della Legge 30 luglio 2010, n. 122, in sede di conversione.

(9) In Riferimento al presente articolo vedi: Circolare del Ministero dell' Economia e delle Finanze n. 15/E del 14 aprile 2011.

Ulteriori riferimenti normativi

Oltre alle disposizioni indicate all'interno del Vademecum, ed al sumenzionato art. 42 d.l. 78 del 2010, appare opportuno segnalare la legge n. 180, 11 novembre 2011, c.d. Statuto delle imprese

