



LA RETE DI IMPRESE

Istruzioni per l'uso

Edizione dicembre 2011

La presente pubblicazione è frutto dell'attività di un gruppo di lavoro composto da: Massimiliano Di Pace, Riccardo Tiscini, Amedeo Del Principe, Pierluigi Sodini e Patrizia Tanzilli.

Il Testo è stato redatto da Massimiliano Di Pace.

Indice

1. IL CONCETTO E LA DEFINIZIONE GIURIDICA DI RETE DI IMPRESE	5
2. LE CONSIDERAZIONI SULLA NATURA E SULLE POTENZIALITÀ DELLE RETI DI IMPRESE	13
3. IL CONTRATTO DI RETE DI IMPRESE	21
4. LA PROCEDURA PER LA COSTITUZIONE DI UNA RETE DI IMPRESE	42
5. I VANTAGGI DELLA RETE DI IMPRESE	50
6. GLI INCENTIVI PER LE RETI DI IMPRESE	532
7. LA DIFFUSIONE DELLE RETI DI IMPRESE	621
APPENDICE NORMATIVA.....	65
ALLEGATO 1	65
ALLEGATO 2	70

1. IL CONCETTO E LA DEFINIZIONE GIURIDICA DI RETE DI IMPRESE

La rete di imprese si basa su un contratto

La rete di imprese è un accordo, o meglio un contratto, che consente alle imprese di mettere in comune delle attività e delle risorse, allo scopo di migliorare il funzionamento di quelle attività, il tutto nell'ottica di rafforzare la competitività dell'attività imprenditoriale.

La disciplina della rete di imprese è stata introdotta nel 2008, e modificata più volte, di cui l'ultima nel luglio 2010

Il concetto di rete di imprese è stato introdotto per la prima volta dall'art. 6-bis della legge 133/2008¹.

Questo articolo rinviava ad un decreto del Ministro per lo Sviluppo economico la definizione delle caratteristiche e delle modalità di individuazione delle reti di imprese, pur anticipandone la logica, che era quella di *"promuovere lo sviluppo del sistema delle imprese attraverso azioni di rete che ne rafforzino le misure organizzative, l'integrazione per filiera, lo scambio e la diffusione delle migliori tecnologie, lo sviluppo di servizi di sostegno e forme di collaborazione tra realtà produttive anche appartenenti a regioni diverse"*.

Inoltre si provvedeva (con il comma 2 dell'art. 6-bis) a fornire una prima definizione della rete di imprese, ovvero *"libere aggregazioni di singoli centri produttivi coesi nello sviluppo unitario di politiche industriali, anche al fine di migliorare la presenza nei mercati internazionali"*.

Quel decreto ministeriale però non uscì mai, per cui si è dovuto attendere la legge 33/2009² per vedere disciplinata per la prima volta la rete di imprese, ed in particolare il contratto di rete, le cui disposizioni si trovavano nell'art. 3³.

Questa prima disciplina è stata poi modificata l'anno successivo dall'art. 42 della legge 122/2010⁴.

Le reti di imprese oggi esistenti si basano su norme diverse

Le reti di imprese oggi esistenti non solo si basano su contratti ispirati a norme differenti, variando queste a seconda del momento in cui la Rete è stata costituita, ma vi sono anche delle reti di fatto, ossia delle esperienze assimilabili a quelle oggetto di questo libretto,

¹ La legge 6 agosto 2008, n. 133, ha convertito in legge, con modificazioni, il Decreto Legge 25 giugno 2008, n. 112, recante disposizioni urgenti per lo sviluppo economico, la semplificazione, la competitività, la stabilizzazione della finanza pubblica e la perequazione tributaria. Essa è stata pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 195 del 21 agosto 2008.

² 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 (c.d. decreto incentivi). Essa è stata pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 85 dell'11 aprile 2009.

³ Più precisamente, nei commi 4-ter, 4-quater e 4-quinquies.

⁴ 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.

pur in assenza di un formale contratto di rete.

Dal punto di vista esclusivamente normativo, vi sono oggi due tipologie di reti di imprese:

a) quelle create tra il 12 aprile 2009 e il 30 luglio 2010, il cui contratto è stato redatto sulla base delle norme contenute nei commi 4-ter, 4-quater e 4-quinquies dell'art. 3 della legge 33/2009;

b) quelle create dopo il 30 luglio 2010, il cui contratto è stato redatto sulla base dell'art. 42 della legge 122/2010, che ha riscritto i commi 4-ter e 4-quater dell'art. 3 della legge 33/2009.

Infatti, la legge non ha previsto l'obbligo di adeguamento alla nuova normativa da parte delle Reti nate sulla base della prima disciplina.

Le differenze tra le due discipline emergono dalla tabella riportata nell'appendice normativa (allegato 2), ma tutto sommato, pur non essendo di poco conto, in questa sede si può considerare il tema poco rilevante.

E' invece molto più interessante analizzare le disposizioni attualmente vigenti che disciplinano le reti di imprese, circostanza che ci permetterà di chiarire bene le caratteristiche di questa nuova forma di aggregazione di imprese.

Le nuove reti di imprese devono basarsi sull'art. 42 della legge 122/2010

A questo scopo bisogna prendere, come già ricordato, il testo della legge 122/2010, e leggersi attentamente l'art. 42, il cui testo integrale è riportato nell'appendice normativa (all. 1).

Certamente, per il lettore poco avvezzo alle tecniche giuridiche la comprensione del testo potrebbe sembrare piuttosto ardua, ma non bisogna farsi spaventare dall'articolazione del testo in tanti commi, per di più resi misteriosi da numeri che sono seguiti da terminazioni bizzarre, quali bis, ter, quater, e tanto meno dal rinvio ad altre norme⁵.

Vediamo quindi di capire l'essenza di questo contratto, riflettendo sulle disposizioni dell'art. 42.

⁵ La tecnica legislativa italiana non è certo semplice. Per quanto riguarda la numerazione di articoli e commi, va tenuto presente che le leggi di conversione dei decreti legge, modificando, o addirittura riscrivendo, il testo del decreto legge predisposto dal governo, sottoposto all'approvazione del parlamento, mantengono comunque la numerazione degli articoli che si trovano nel decreto legge. Il risultato è che, invece di rinumerare articoli e commi, i nuovi articoli ed i nuovi commi introdotti dal parlamento prendono la numerazione dell'articolo o del comma che precede, e l'aggiunta delle terminazioni bis, ter, quater, che vengono apposte in funzione della posizione degli articoli o commi aggiunti. Per quanto concerne il rinvio alle norme, questa è una tecnica legislativa in realtà molto diffusa, che pur offrendo il vantaggio della sinteticità, presenta però il difetto di dover costringere a ricostruire i testi normativi aggiornati. Ed in effetti vi sono editori che vendono le banche dati normative, che contengono le leggi sempre aggiornate, in funzione delle norme che via via si sovrappongono a quelle precedenti.

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) soggetto attuatore delle attività della Rete.
<i>Contenuti del contratto</i>	1) denominazione delle imprese aderenti alla Rete; 2) obiettivi di innovazione e di competitività; 3) modalità per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi; 4) programma di rete, con diritti e doveri dei partecipanti; 5) modalità di realizzazione dello scopo comune; 6) fondo patrimoniale e relative regole, inclusi i conferimenti; 7) durata del contratto; 8) modalità di adesione di altre imprese; 9) eventuali cause di recesso; 10) soggetto che cura l'esecuzione del contratto, ed i suoi poteri; 11) procedure decisionali delle imprese partecipanti.
<i>Procedure</i>	1) atto pubblico o scrittura privata autenticata; 2) iscrizione del contratto nel registro delle imprese da parte di ciascun aderente alla Rete.

La rete di imprese può essere istituita da due o più imprese qualsiasi

La prima indicazione della norma è che non c'è un numero minimo di imprese per la costituzione della Rete.

Infatti, si afferma semplicemente che *“Con il contratto di rete più imprenditori ...”*.

Pertanto, per fare una Rete possono bastare anche solo due aziende. Il numero ottimale di imprese aderenti alla Rete dipenderà naturalmente dall'oggetto della Rete stessa.

Per esempio, se l'oggetto della Rete è la realizzazione congiunta di un prodotto, non potranno partecipare alla Rete più aziende di quelle necessarie per realizzarlo. In questi casi, dunque, è

ragionevole ritenere che il numero di imprese debba essere relativamente contenuto.

Se invece la rete di imprese ha per scopo lo scambio di informazioni commerciali (es. i clienti che ciascuna impresa ha nel proprio mercato estero di riferimento), può risultare vantaggiosa una compagine piuttosto ampia di imprese.

In secondo luogo non vi sono limiti di natura territoriale (a differenza dei Distretti). Per cui alla Rete possono partecipare aziende situate in diverse parti del territorio italiano. Inoltre, come ha specificato la circolare dell'Agenzia delle entrate 15/E del 14/4/2011, possono partecipare anche le filiali 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.

La rete di imprese mira a migliorare la competitività delle imprese aderenti, e quindi ad aumentarne la redditività

La seconda tematica che la norma affronta è lo scopo della Rete (ovvero, del contratto di rete di imprese).

La norma spiega che lo scopo deve essere quello di *“accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato”*.

La finalità che il legislatore pone a questo strumento giuridico, e che deve quindi costituire la ragion d'essere dell'iniziativa, è quella di incrementare la capacità innovativa e la competitività delle imprese che partecipano alla Rete.

In altre parole, la Rete dovrebbe consentire alle imprese che ne fanno parte di incrementare i propri ricavi, o di ridurre i propri costi, e pertanto di ottenere maggiori profitti.

Nel contratto vanno indicate le modalità concrete per raggiungere gli obiettivi di innovazione e competitività

Come questi obiettivi possano essere conseguiti, la norma, giustamente, non dice nulla. Spetta quindi alle aziende, caso per caso, individuare le modalità concrete, ossia le attività specifiche che possono consentire il raggiungimento di tali finalità.

Queste modalità, ovvero attività, dovranno poi essere esplicitate nel contratto di rete di imprese, in quanto assumono una valenza fondamentale, ed un riferimento necessario per l'avvio e lo svolgimento dell'attività della Rete stessa.

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 necessarie.

Questo è il caso probabilmente della realizzazione di prodotti complessi, oppure della penetrazione in mercati esteri, o ancora dell'offerta di servizi impossibili da offrire individualmente, in quanto troppo impegnativi (es. assistenza in aree lontane).

La Rete potrebbe occuparsi di varie attività

Di conseguenza, dal punto di vista pratico, la Rete potrebbe occuparsi di attività di realizzazione di prodotti (beni e servizi), di ricerca, di marketing, di commercializzazione dei prodotti in mercati esteri, ma potrebbe erogare anche servizi di trasporto di interesse comune, oppure servizi professionali, quali quelli contabili e fiscali, legali, o ancora quelli di natura finanziaria.

La Rete comporta un impegno per le imprese aderenti

Una terza indicazione che emerge dalla norma, e che è tutto sommato scontata, trattandosi di un contratto, è la previsione di obblighi a carico delle imprese che formano una Rete.

Infatti la legge dice “... a tal fine [gli imprenditori] 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”.

In sostanza, il contratto di rete di imprese deve prevedere inevitabilmente:

- 1) un programma comune (alle imprese che costituiscono la Rete);
- 2) una collaborazione tra le imprese della Rete.

Inoltre, il contratto può prevedere anche:

- 3) lo scambio di informazioni;
- 4) lo scambio di prestazioni (industriali, commerciali, tecniche, tecnologiche);
- 5) l’esercizio in comune di una o più attività (ovviamente, funzionale all’operatività di ciascuna azienda della Rete, dovendo rientrare nell’oggetto dell’impresa).

In pratica la rete di imprese comporta la condivisione di alcune attività, che vanno definite, e la realizzazione di tali attività “in collaborazione”.

Su come debba essere realizzata tale collaborazione la legge, ancora una volta, lascia aperta la scelta, limitandosi a dire solo che le forme e gli ambiti di tale collaborazione andranno indicati nel contratto, e ponendo l’unica condizione che tali attività gestite dalla Rete debbano essere attinenti all’esercizio dell’impresa.

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 (ossia del contratto di rete di imprese).

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

Infatti, una quarta indicazione che la norma propone riguarda il fondo patrimoniale e gli organi di gestione, che non costituiscono però elementi obbligatori del contratto di rete di imprese.

In effetti la norma testualmente afferma “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".

La rete di imprese non deve avere per forza un fondo patrimoniale e un soggetto attuatore, ma è opportuno che questi elementi siano presenti

Dato che nella norma si scrive "il contratto può", e non "il contratto deve", si deve desumere che tali elementi siano opzionali. Tale opzionalità va considerata come un elemento di flessibilità, ed anche di possibile attrattività dello strumento in termini di riduzione dei costi, in quanto è noto che la presenza di organi sociali, e tanto più il conferimento di fondi, potrebbero costituire motivi di freno per l'utilizzo di questo nuovo strumento di aggregazione di imprese. D'altronde vi sono casi in cui non sarebbe necessario un soggetto attuatore e un fondo, in quanto l'attività della Rete potrebbe basarsi esclusivamente nello scambio di informazioni, o di prestazioni, circostanze che non richiedono appunto quegli elementi.

Non c'è dubbio però che se la rete di imprese deve diventare uno strumento efficace di messa in comune di attività e di iniziative, per perseguire obiettivi strategici, la presenza di un'autonomia contabile, per non dire la disponibilità di risorse proprie, e la presenza di centri decisionali, in grado di gestire le attività e di avviare le iniziative, risulta del tutto necessaria, e per nulla opzionale.

In sostanza, il legislatore non ha voluto determinare l'intensità della collaborazione delle imprese che appartengono ad una medesima Rete, lasciando aperta la possibilità che vi siano reti di imprese "leggere", ossia dedicate ad attività non impegnative, o comunque non assorbenti risorse, ovvero richiedenti l'attivazione di specifici processi decisionali, per le quali non è necessario, né un fondo, né organi decisionali ed esecutivi propri della Rete.

E' il caso di ricordare che al fondo patrimoniale della Rete si applicano le disposizioni dei fondi consortili⁶, circostanza che determina un'autonomia patrimoniale, che fa salvi i partecipanti da eventuali obbligazioni sorte in capo alla Rete.

Il contratto di rete deve avere specifici contenuti

Una quinta indicazione normativa in merito alle reti di imprese riguarda i contenuti del contratto di rete di imprese.

Tali contenuti saranno oggetto di approfondimento nel paragrafo 3. In questa sede è sufficiente rammentare le informazioni che occorre riportare all'interno del contratto:

- 1) la denominazione delle imprese aderenti alla Rete;
- 2) gli obiettivi di innovazione e di competitività che si intendono perseguire con la Rete;
- 3) le modalità per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi;
- 4) il programma di rete, con i diritti e gli obblighi di ciascuna impresa partecipante;
- 5) le modalità di realizzazione dello scopo comune;

⁶ Per maggiori dettagli su questo argomento si rinvia al par. 3.

- 6) l'eventuale fondo patrimoniale comune, e l'indicazione dei conferimenti, nonché le regole di gestione del fondo;
- 7) la durata del contratto;
- 8) le modalità di adesione di altre imprese;
- 9) le eventuali cause di recesso;
- 10) l'eventuale soggetto che cura l'esecuzione del contratto di rete, ed i poteri di gestione e di rappresentanza ad esso conferiti;
- 11) le procedure decisionali delle imprese partecipanti.

Il contratto di rete deve essere redatto per atto pubblico o scrittura privata autenticata, e depositato al registro delle imprese da parte di tutte le imprese partecipanti

Un sesto tema affrontato dalla norma concerne le procedure da seguire per assicurare la validità del contratto di rete di imprese.

A questo riguardo la legge prescrive innanzitutto la forma del contratto, stabilendo che è possibile scegliere tra:

- a) redazione per atto pubblico (come per gli atti costitutivi delle società di capitali), circostanza che richiede l'intervento di un notaio, o di altro pubblico ufficiale⁷, che redige l'atto⁸;
- b) scrittura privata autenticata⁹, circostanza che richiede sempre la presenza di un notaio o di altro pubblico ufficiale, ma in questo caso solo per l'autenticazione delle firme¹⁰.

In secondo luogo la normativa stabilisce che il contratto di rete di imprese deve essere depositato per l'iscrizione nella sezione del registro delle imprese presso cui è iscritta ciascuna impresa partecipante.

Questo secondo adempimento spiega il primo.

Il formalismo derivante dal coinvolgimento di un pubblico ufficiale (quale è il notaio) ha lo scopo di rendere praticabile l'esecuzione delle formalità dell'iscrizione presso il registro delle imprese.

D'altronde, in difetto di iscrizione, il contratto, dice la norma, è inefficace.

Per l'iscrizione al registro delle imprese occorre utilizzare la modulistica come definita dal decreto direttoriale del Ministro per lo Sviluppo economico del 29 novembre 2011, che entra in vigore 90 giorni dopo la pubblicazione in Gazzetta ufficiale.

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

Effettuato l'adempimento dell'iscrizione, l'efficacia del contratto

⁷ Pubblici ufficiali possono essere i segretari comunali ed il personale comunale preposto ai servizi anagrafici dei Comuni.

⁸ E' l'art. 2699 del codice civile (c.c.) che definisce le modalità di formazione dell'atto pubblico, mentre l'art. 2700 ricorda che l'atto pubblico fa piena prova, fino a querela di falso, che può aver luogo con precisi limiti.

⁹ E' l'art. 2702 c.c. che specifica l'efficacia della scrittura privata, che fa piena prova, salvo querela di falso, che è sottoposta ad alcune condizioni.

¹⁰ La sottoscrizione autenticata è disciplinata dall'art. 2703 c.c., il quale prevede l'intervento del notaio, o di altro pubblico ufficiale, che autentica la firma, in quanto apposta in sua presenza, verificando un documento di identità del firmatario.

inizia a decorrere da quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico di tutte le imprese partecipanti alla Rete.

Insomma, occorre attendere che tutte le imprese effettuino l'iscrizione del contratto di rete di imprese nel proprio registro delle imprese, presso la camera di commercio competente per territorio.

Si tratta di un punto debole della normativa, in quanto basta il ripensamento di una sola impresa, che non provvede all'adempimento dell'iscrizione, per rendere inefficace l'intera costituzione della Rete¹¹.

Ne consegue che l'eventuale attività effettuata dal soggetto esecutore del contratto di rete, per conto della Rete, prima dell'esecuzione dell'ultimo deposito, ricadrà esclusivamente su tale soggetto.

Quindi, per evitare di incorrere in responsabilità personali, il soggetto esecutore dovrebbe richiedere e ricevere la ricevuta dell'avvenuto deposito del contratto da parte di ciascuna impresa aderente alla Rete.

¹¹ Il condizionamento della validità del contratto all'adempimento dell'iscrizione è inoltre contrario alla logica dell'iscrizione nel registro delle imprese, che ha finalità pubblicitarie, e dunque di opponibilità ai terzi dei fatti iscritti (ex art. 2193 c.c.), e non di validazione degli effetti del contratto.

2. LE CONSIDERAZIONI SULLA NATURA E SULLE POTENZIALITÀ DELLE RETI DI IMPRESE

Alla luce delle indicazioni normative sopra esposte, si possono svolgere alcune considerazioni che potrebbero essere utili per chiarire il significato e le potenzialità del nuovo istituto basato sul contratto di rete di imprese.

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

Una prima considerazione riguarda le differenze tra l'istituto della Rete e le altre forme di aggregazione di imprese.

Un primo esempio di aggregazione di imprese, che potrebbe sembrare piuttosto simile alla Rete, è l'Ati (Associazione temporanea di impresa).

L'Ati viene istituito prevalentemente per la partecipazione ad un bando di gara, sia per raggiungere i requisiti dimensionali minimi richiesti dal bando, sia per suddividersi il lavoro (o la fornitura), spesso non realizzabile da parte di una sola azienda.

La Rete è invece finalizzata ad una alleanza più strutturale, quindi non episodica, tutta centrata in iniziative che hanno l'esplicito obiettivo di incrementare la competitività delle aziende coinvolte nella rete di imprese.

Volendo fare un parallelo, che farà forse sorridere, ma che può risultare illuminante, la Rete sta all'Ati, come il fidanzamento sta ad una avventura sentimentale.

La Rete si differenzia anche dal Consorzio per il fatto che non si unifica una parte della propria attività imprenditoriale, ma ci si limita a svolgere attività comuni utili al miglioramento della competitività

Una seconda forma di aggregazione di imprese è il Consorzio, dove i soci mettono in comune alcune attività del proprio processo produttivo.

Un esempio noto riguarda i produttori di uva, che creano un consorzio per trasformare congiuntamente l'uva in vino e venderlo. L'elemento chiave del Consorzio è l'unificazione di una fase della propria attività produttiva, o commerciale (es. il Consorzio export), o comunque la realizzazione in comune di specifiche fasi dell'attività imprenditoriale.

La Rete è invece una forma di aggregazione meno impegnativa, dove non è richiesta l'unificazione di una parte del proprio business, con la conseguente rinuncia all'autonomia imprenditoriale.

In altre parole sono le singole imprese aderenti alla Rete ad emettere fattura, e non la Rete stessa.

In effetti, con la Rete non si crea un nuovo soggetto giuridico ed economico, bensì un'alleanza che fa salva l'autonomia e l'indipendenza dei singoli partecipanti.

Ricorrendo al parallelo riportato sopra, si può affermare che mentre un Consorzio è piuttosto simile ad un matrimonio, la rete di imprese mantiene un approccio non troppo impegnativo, come è appunto il fidanzamento (nel senso oggi attribuito a questo termine).

La Rete si distingue dal Distretto, potendo coinvolgere imprese di luoghi e specializzazione diverse

Una terza modalità di aggregazione di imprese è il Distretto industriale, che è un'agglomerazione informale di imprese, dedite tutte ad una specifica attività, o meglio, specializzate in un determinato prodotto, situate in una ben precisa area, la quale è oggetto di un provvedimento di riconoscimento da parte di un'autorità pubblica (spesso la Regione).

Nel Distretto le eventuali forme di collaborazione tra imprese non sono regolamentate in modo preciso da un contratto, essendo invece spontanee, e comunque non strutturali.

L'appartenenza al Distretto può risultare utile in termini di accesso a finanziamenti e ad altre agevolazioni previste dalle autorità pubbliche, mentre le imprese aderenti ad una Rete possono essere, come già ricordato, operatori di settori diversi, situati in zone anche molto lontane le une dalle altre, sebbene le prime esperienze di Rete in Italia sembrano propendere per una certa concentrazione territoriale di molte imprese aderenti.

La Rete non può essere ricondotta ad un semplice contratto di subfornitura

Una ulteriore tipologia di collaborazione istituzionalizzata tra imprese è il contratto di subfornitura, il quale lega due imprese secondo il normale schema cliente-fornitore.

Il contratto di rete pone invece le imprese aderenti su un piano di parità, ed anche laddove è previsto uno scambio di prestazioni, tale scambio è, almeno potenzialmente, bilaterale, e non unilaterale come avviene nei rapporti di subfornitura.

La Rete è invece simile al Geie, di diritto comunitario

La Rete presenta invece qualche similitudine al Geie (Gruppo europeo di interesse economico), disciplinato dal regolamento comunitario 2137/85.

Il Geie, che può essere costituito da società ed altri soggetti di diritto pubblico o privato di diversi paesi europei, 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 migliori risultati rispetto a quelli possibili per i singoli membri.

Vi sono però alcuni limiti posti dalle norme, quali l'obbligo che almeno 2 membri provengano da due paesi dell'Ue diversi, un numero massimo di persone impiegate dal Geie (500), e la necessità che le attività del Geie siano collegate a quelle dei suoi membri, senza sostituirle.

A differenza della rete di imprese, il Geie ha personalità giuridica, ed il suo obiettivo può essere anche diverso dal miglioramento della competitività. Inoltre, la disciplina del Geie non lascia molto spazio alla volontà delle parti, come nel caso della struttura organizzativa, e delle procedure decisionali.

La Rete è destinata alle Pmi che intendono sviluppare la loro competitività, senza procedere a fusioni o incorporazioni

Una seconda considerazione concerne la natura del rapporto di collaborazione tra imprese della stessa Rete.

A questo riguardo si può affermare che le reti di imprese rappresentano 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.

Un coordinamento di cui c'è decisamente bisogno, tanto più che la cultura imprenditoriale italiana non sempre è stata molto propensa alla collaborazione.

La Rete permette di coniugare autonomia imprenditoriale e superamento dei limiti della piccola dimensione

La grande innovazione della rete di imprese è in effetti la 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 piccola impresa. L'idea non è nuova, se si pensa che nel programma Industria 2015, elaborato nel corso della passata legislatura, era prevista già l'adozione di misure legislative per definire nuove forme di coordinamento stabile tra imprese, di natura contrattuale, idonee a costituire una sorta di gruppo paritetico, idea che poi trovò una prima formulazione nella legge 133/2008.

La necessità di processi aggregativi da parte delle piccole imprese è oggetto di discussione da anni in Italia.

D'altronde, la piccola dimensione delle imprese italiane, se da una parte presenta diversi vantaggi in termini di flessibilità ed adattabilità all'evoluzione dei mercati, dall'altra pone indubbie difficoltà sul fronte della capacità di competere in mercati sempre più globalizzati, dove la disponibilità di risorse adeguate rappresenta spesso un fattore critico di successo.

Ecco dunque che l'istituzione di una Rete, dotata di un'organizzazione snella (e quindi poco costosa) e di adeguate risorse patrimoniali (sufficienti per il finanziamento delle attività previste dal programma di rete), potrebbe effettivamente costituire una soluzione in grado di superare i limiti posti dalle piccole dimensioni degli operatori economici del Bel paese, e diventare pertanto uno strumento efficace per l'innovazione e la crescita delle piccole e medie imprese.

D'altro canto, si è più volte osservato che gli strumenti del diritto societario non sono più sufficienti per favorire processi di aggregazione e di innovazione tra le piccole imprese, che rappresentano oltre il 95% del sistema produttivo italiano.

La Rete non è un nuovo modello societario, ma solo un contratto, per la cui attuazione si possono prevedere

Una terza considerazione importante che merita di essere evidenziata origina dal fatto che la rete di imprese non è una persona giuridica, ovvero non è un nuovo modello societario, sebbene la presenza eventuale di un patrimonio e di un organo decisionale, nonché la previsione di procedure decisionali che regolamentino l'espressione della volontà dei partecipanti,

***risorse e soggetti
attuatori***

potrebbero indurre a pensare il contrario. Tanto più che è prevista l'iscrizione del contratto di rete nel registro delle imprese.

Ma è proprio l'opzionalità del fondo patrimoniale e del soggetto attuatore del contratto che consente di escludere che la rete di imprese sia una organizzazione con personalità giuridica.

Ad escludere ogni dubbio al riguardo è intervenuta la risoluzione dell'Agenzia delle entrate 70/E del 30/6/2011, che ha ribadito che la rete di imprese non ha soggettività tributaria, e quindi che non può emettere fatture, ma essere solo titolare di un codice fiscale¹², e quindi disporre, ad esempio, di un conto corrente, la cui delega per la movimentazione dei fondi può essere attribuita al soggetto esecutore del contratto di rete.

***L'impostazione
della Rete è simile
a quella di una
società priva di
personalità
giuridica, ma con la
differenza che le
imprese aderenti
non rispondono
illimitatamente per
le obbligazioni
della Rete***

Semmai l'impostazione è più simile a quella di una società di persone, che, come è noto, è priva di personalità giuridica, e tutti i rapporti fanno capo, in ultima analisi, ai soci.

Va però rammentato che dal punto di vista patrimoniale vi è una sostanziale differenza tra Rete e società di persone (es. snc), in quanto in quest'ultima i soci hanno la responsabilità illimitata per le obbligazioni sorte in capo alla società, mentre nella Rete le imprese aderenti non rispondono, se non nei limiti del conferimento al fondo patrimoniale, delle obbligazioni conseguenti alle attività della Rete, che permangono nella sfera di responsabilità del soggetto attuatore del contratto di rete, ovviamente nei limiti del fondo patrimoniale.

L'assenza di personalità giuridica non impedisce però lo svolgimento di un'attività esterna da parte della Rete, senza la quale sarebbe d'altro canto difficile perseguire gli scopi che sono alla base della creazione della rete di imprese.

Infatti, l'attività sarà svolta in nome della Rete da parte del soggetto incaricato dell'attuazione del contratto di rete¹³.

Dunque, la Rete può essere in grado di gestire rapporti con terzi, e quindi di attivare rapporti giuridici per conto dei partecipanti, come può essere il caso di acquisti e vendite di beni e servizi, o l'assunzione di persone, o gestire diritti di proprietà intellettuale (marchi brevetti), acquisiti dalle imprese aderenti alla Rete, nell'ambito dell'attività prevista dal programma di rete.

***Il contratto di rete
può essere
utilizzato da
qualsiasi tipologia
di impresa,
operante in***

Una quarta considerazione riguarda il fatto che la Rete, per come è strutturata, può essere utilmente impiegata sia da parte delle imprese manifatturiere, sia da parte di quelle dei servizi, e sia contestualmente da parte di imprese appartenenti ad entrambi i settori.

Parimenti, la rete di imprese potrebbe risultare utile non solo per

¹² Per ulteriori considerazioni, in particolare sulla possibilità per la Rete di essere titolare di una partita Iva, vedi il par. 3.

¹³ Sul soggetto attuatore del contratto di rete si parlerà successivamente.

<p><i>qualsiasi settore</i></p>	<p>imprese che svolgono la stessa attività, che potrebbero avvantaggiarsi, ad esempio, delle economie di scala che la Rete potrebbe conseguire, ma anche per imprese che svolgono attività diverse, purché connesse, come è il caso dei fornitori che hanno lo stesso gruppo di clienti, o che realizzano prodotti complementari e interdipendenti.</p>
<p><i>La Rete è oggi utilizzata prevalentemente per realizzare insieme un prodotto o servizio completo</i></p>	<p>L'esperienza delle prime Reti evidenzia come la ragione più frequente per l'attivazione di un processo di aggregazione 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).</p> <p>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 concernere qualsiasi produttore di beni e servizi.</p>
<p><i>Il contratto di rete può produrre gli stessi benefici di una fusione aziendale, o di un gruppo societario</i></p>	<p>Il risultato potenziale della Rete potrebbe essere molto simile a quello ottenibile da aggregazioni di imprese di natura proprietaria, ossia quelle ottenute tramite fusioni ed acquisizioni, in quanto con la Rete si possono raggiungere una massa critica di risorse adeguate per raggiungere, collettivamente, gli obiettivi di innovazione e competitività.</p> <p>Ugualmente, si può affermare che una rete di imprese può offrire gli stessi vantaggi di appartenenza ad un gruppo societario, salvaguardando però l'autonomia e l'indipendenza delle imprese aderenti.</p>
<p><i>Il contratto di rete può essere utilizzato da imprese operanti nello stesso settore per risolvere problemi comuni di acquisizione o gestione della clientela o di logistica</i></p>	<p>Una quinta considerazione, connessa alla precedente, che si può trarre dall'analisi della normativa sulle Reti, riguarda i contesti che potrebbero valorizzare il contratto di rete di imprese.</p> <p>Un primo contesto, per il quale il contratto di rete può rappresentare un valore aggiunto, è dato dalle imprese appartenenti allo stesso settore merceologico, che sperimentano difficoltà di acquisizione di clienti o di gestione della clientela, ad esempio per motivi logistici.</p> <p>In questo caso il contratto di Rete potrebbe consentire la creazione di una struttura commerciale comune, per esempio all'estero, oppure l'acquisizione di una piattaforma logistica, o di mezzi di trasporto, che possono viaggiare a pieno carico per distribuire la merce delle varie imprese ai clienti dislocati in zone non lontane le</p>

une dalle altre.

Uguualmente, delle imprese potrebbero unirsi in una Rete per la partecipazione congiunta a fiere internazionali, così da ridurre i costi, e superare le complessità che la partecipazione ad una fiera all'estero pone.

La finalità in questi casi è evidentemente il *cost sharing*.

Il contratto di rete può essere vantaggioso per imprese complementari per fare un'offerta completa

Un secondo contesto potrebbe essere quello di imprese complementari, che per penetrare un mercato sempre più competitivo, o per entrare in nuove aree, non possono presentarsi solo con il proprio catalogo, sia perché ai clienti interessa un prodotto o un servizio completo, sia perché presentando un prodotto finito il valore aggiunto ottenibile è maggiore.

In questi casi l'aggregazione ad una Rete potrebbe permettere non solo di presentare alla clientela un catalogo più ampio (per prodotti, o per livelli di qualità dello stesso prodotto), ma anche realizzare un prodotto completo in un'ottica di chiavi in mano, anche solo per quanto riguarda l'assistenza.

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

Un terzo contesto potrebbe essere quello delle filiere di subfornitura, articolate dal punto di vista merceologico, e spesso collocate in aree diverse, in quanto il contratto di rete potrebbe consentire di realizzare forme di coordinamento migliori di quelle conseguibili attraverso contratti bilaterali che uniscono a due a due gli anelli della filiera.

In questo quadro la possibilità di scambiarsi prestazioni tra imprese della stessa Rete è palesemente molto utile.

Può infatti accadere che un'impresa della Rete riceva una commessa troppo grande da realizzare, almeno nei limiti temporali richiesti dal cliente, per cui la cessione di una parte del lavoro alle 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. Nel settore del conto terzi la Rete potrebbe risultare vantaggiosa anche per un coordinamento tecnico.

Accade, infatti, che imprese diverse, operanti in produzioni diverse, ma per lo stesso cliente, potrebbero trarre vantaggio se, dal punto di vista dei requisiti tecnici, si attivasse un confronto.

Non è raro infatti che la scelta di uno standard da parte di un'azienda subfornitrice possa creare complessità ad altre imprese che producono componenti relativi allo stesso prodotto, realizzato dall'azienda committente comune.

D'altro canto, con i rapporti bilaterali, e la conseguente frammentazione, non solo si avrebbe una dispersione delle conoscenze sugli aspetti tecnici del prodotto, ma si perderebbe anche l'opportunità di acquisire un'adeguata forza contrattuale con

i vertici della filiera.

Il contratto di rete può essere utile a cluster di Pmi per acquisire innovazioni

Un quarto contesto nel quale il contratto di rete di imprese potrebbe risultare utile è il cluster di piccole imprese, prive di adeguate risorse finanziarie e di competenze sufficienti a realizzare individualmente innovazioni tecnologiche di processo e di prodotto. D'altro canto spesso queste imprese non hanno una capacità autonoma di ricerca e sviluppo, e devono rivolgersi al mercato per l'acquisto di tecnologie innovative. In una tale situazione la Rete potrebbe occuparsi della realizzazione dei progetti, finanziati da risorse messe in comune dalle imprese partecipanti.

Il contratto di rete può essere utile per risolvere problemi multidisciplinari o per interagire con interlocutori complessi

Un quinto contesto nel quale il contratto di rete di imprese potrebbe risultare utile è quando un insieme di aziende sperimentano problemi che richiedono un approccio multidisciplinare, che ciascuna non riesce a risolvere sulla base delle competenze disponibili all'interno dell'azienda, che però sono presenti in altri operatori economici.

Si tratta di un caso simile a quello della realizzazione di un prodotto o servizio complesso, per la quale sono richieste competenze e capacità differenti.

Una situazione simile di opportunità di attivazione di una Rete, si ha quando le aziende non riescono ad interagire efficacemente con soggetti di grandi dimensioni, o per questioni complesse, ossia con banche ed autorità pubbliche, come l'Agenzia delle entrate.

La disciplina della Rete è flessibile, e quindi spetta agli operatori individuare l'impostazione ottimale di questo strumento

Un'ultima considerazione riguarda l'impostazione della disciplina.

Al riguardo si può affermare che la lettura attenta delle disposizioni relative al contenuto del contratto di rete di imprese offre l'impressione che si sia in presenza di uno schema ancora iniziale, non molto dissimile a quello di un formulario, ricco di parti opzionali, ed anche di lacune, come è emerso da alcune considerazioni sopra delineate.

In particolare, come è stato già evidenziato, l'eventualità di un soggetto attuatore e di un fondo patrimoniale rende il contratto di rete un istituto diverso da un nuovo soggetto giuridico.

Lo sforzo del legislatore è stato probabilmente quello di sganciarsi dagli schemi del diritto societario, fermo restando che la natura prevalentemente economica dell'attività della rete di imprese non consente una riformulazione completa dell'impostazione, rispetto a quella societaria, dei rapporti tra i partecipanti alla Rete e dell'organizzazione della Rete stessa.

In effetti una questione molto frequente sollevata dai partecipanti a seminari sulle reti di imprese riguarda proprio l'assenza di soggettività della Rete.

Il contratto di rete è infatti un contratto sostanzialmente atipico, in

quanto poco regolamentato, e comunque diverso evidentemente dai contratti collaudati di società, di consorzio, e di Ati, e dall'esperienza del Distretto, come rilevato nelle pagine precedenti. La logica alla quale si ispira il contratto di rete è probabilmente quella dell'autoregolamentazione tra le parti sulle modalità di cooperazione, che devono essere più flessibili di quanto consentito dalla disciplina societaria.

Infatti, la Rete deve dotarsi solo di un progetto imprenditoriale autonomo, con obiettivi e programmi comuni a tutti i partecipanti, dal quale può scaturire un vantaggio per ciascuna impresa della Rete.

E' dunque un modello molto flessibile di cooperazione tra aziende, che però richiede una precisa comprensione dello strumento e dei suoi effetti.

La Rete può comportare benefici non uguali tra le imprese aderenti, e per questo una condizione di successo è l'amicizia tra le imprese

Infatti, la Rete presuppone, a differenza delle società, l'accettazione che i risultati in termini di benefici per le imprese aderenti possano essere diversi.

Ad esempio, nel caso di Rete basata sullo scambio di informazioni sui vari mercati in cui ciascuna impresa della Rete è presente, potrebbe risultare più profittevole tale scambio di informazioni per un'azienda (in termini di acquisizione di nuovi clienti) rispetto ad un'altra.

Parimenti, la messa in comune di strutture logistiche potrebbe favorire maggiormente un'impresa rispetto ad un'altra.

Questa considerazione permette di arrivare all'individuazione di una condizione fondamentale per il successo di una Rete, ovvero la fiducia tra le imprese aderenti.

Non si può pensare di attivare un processo di aggregazione senza che le imprese aderenti alla Rete si fidano le une delle altre, o che una Rete possa avere successo pur in presenza di gelosie e invidie tra le aziende appartenenti alla Rete.

In altre parole ci deve essere tra gli attori della Rete un rapporto, che in estrema sintesi si può definire di "amicizia".

Infatti, a differenza delle società, dove gli utili sono distribuiti equamente tra i soci, in funzione della propria quota societaria, è difficilmente immaginabile attivare una precisa procedura perequativa dei benefici derivanti dalla Rete tra le imprese aderenti, sebbene una tale procedura non sia impossibile.

I benefici di una Rete si possono ottenere anche senza un contratto di rete, il cui vantaggio è però la

Prima di avviarsi ad una conclusione sul ruolo che il contratto di rete può avere per le Pmi italiane, è bene sottolineare che una collaborazione proficua tra imprese non richiede necessariamente la sottoscrizione di un contratto di rete.

In effetti, sempre usando l'analogia della coppia, si può ritenere che una coppia possa essere felice anche senza aver contratto

**regolamentazione
dei rapporti**

matrimonio.

Ma questo non comporta l'inutilità dell'istituto del matrimonio, così come esperienze positive di collaborazione informale tra imprese non riduce l'utilità di un contratto, regolamentato (anche se poco) dalla legge, come quello delle reti di imprese, che consente di meglio definire diritti e doveri delle parti, come avviene appunto nel matrimonio.

In conclusione, il principio ispiratore della Rete è che l'unione fa la forza, 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 degli Ati, creati per singoli bandi ed opere, differenziandosi così dalle altre forme di aggregazione di imprese già esistenti.

Ciò non toglie che la Rete potrebbe rappresentare una fase di passaggio verso un processo di aggregazione più spinto tra imprese.

Come si è ricordato, con un'analogia scherzosa, ma abbastanza illuminante, la Rete è una sorta di fidanzamento tra imprese, che potrebbe preludere ad una unione più forte, quale può essere il consorzio, o addirittura la creazione di una società comune dove confluiscono le attività delle imprese aderenti alla Rete.

3. IL CONTRATTO DI RETE DI IMPRESE

Il contratto di rete di imprese rappresenta un'innovazione importante nel diritto contrattuale italiano.

Infatti, con il contratto di rete si offre alle imprese uno strumento di cooperazione multifunzionale, che consente di perseguire obiettivi strategici, e non solo di svolgere attività strumentali a quelle principali delle singole imprese sottoscrittrici.

La disciplina, come si è visto, si presenta tuttavia essenziale, e non sono da escludere in futuro interventi legislativi integrativi.

Per il momento, si possono esprimere solo delle considerazioni sulle indicazioni normative¹⁴ relative ai contenuti del contratto di rete.

Questi contenuti sono stati richiamati sommariamente nel par. 1. (e riportati anche nello schema 1 contenente la presentazione sintetica della rete di imprese), ma ora è il caso di approfondirli, analizzando punto per punto le indicazioni della legge.

Il contratto di rete¹⁵ deve in primo luogo indicare tutte le imprese partecipanti alla Rete.

Dato che la legge prescrive l'indicazione nel contratto di *"il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale ..."*, è opportuno sottolineare che occorrerà prestare attenzione nel riportare tali elementi come risultanti dal registro delle imprese, in modo da evitare che vi siano discordanze tra il nome (o ditta, o ragione, o denominazione) riportato nel contratto, e quello risultante nel registro delle imprese.

Il contratto di rete può essere sottoscritto da qualsiasi tipo di impresa (compresi artigiani, commercianti, professionisti)

Una seconda importante considerazione, che si deduce dal tenore letterale della norma, è che una rete di imprese può comprendere aziende che hanno diverse forme giuridiche, che possono andare dalla ditta individuale alla società di capitali, passando per la società di persone. Ne possono quindi far parte anche artigiani, come commercianti, e pure liberi professionisti.

E' la stessa Agenzia delle entrate che nei suoi provvedimenti fa esplicito riferimento agli imprenditori individuali.

In linea teorica potrebbero far parte della Rete anche aziende appartenenti ad associazioni di categoria e a camere di commercio, oppure aziende di amministrazioni pubbliche (es. Regioni o Università), purché abbiano per oggetto lo svolgimento di un'attività economica (es. offerta di servizi alle aziende).

Va detto però che, ai fini dell'agevolazione fiscale di cui si parlerà nel par. 6, l'Agenzia delle entrate nella sua circolare 15/E del 2011, parla solo di imprese, sebbene non ponga limitazioni sulla tipologia di impresa, essendo ammesse tutte le imprese *"indipendentemente dalla forma giuridica, dalle dimensioni aziendali, dalla tipologia di*

¹⁴ I contenuti del contratto sono descritti nel comma 4-ter, dell'art. 3, della legge 33/2009, come riformulati dal comma 2-bis, dell'art. 42, della legge 122/2010.

¹⁵ Si ricorda che il contratto richiede la presenza di un notaio o di un pubblico ufficiale, che predisponga l'atto, 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.

attività svolta o dal settore economico di riferimento, nonché dalla localizzazione territoriale”, incluse le stabili organizzazioni nel territorio dello Stato di imprese non residenti.

***Il contratto di rete
va aggiornato se
aderiscono nuove
imprese (o se ne
escono alcune)***

Un terzo elemento importante da tener presente riguarda la necessità di aggiornare il contratto, se vi sono adesioni alla Rete successive alla stipula del contratto di rete.

Infatti, la norma dice che il contratto deve recare l'indicazione di *“ogni partecipante per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva”*.

Dunque, se successivamente alla creazione della Rete, si amplia la partecipazione, occorrerà depositare per l'iscrizione una nuova versione del contratto, recante i nuovi nominativi che si sono aggiunti.

Allo stesso modo, occorre aggiornare il contratto se imprese aderenti alla Rete se ne vanno, cancellando il loro nominativo dal contratto di rete.

Tale aggiornamento va considerato necessario ai fini della validità del contratto per i nuovi partecipanti, come in fondo avviene nelle società di capitali, dove l'iscrizione nel libro dei soci è condizione per l'esercizio dei diritti sociali.

Va detto però che la norma non dice nulla del termine entro il quale va effettuato l'aggiornamento del contratto di rete, ed il conseguente deposito nel registro delle imprese (da parte di tutte le imprese aderenti al contratto, vecchie e nuove).

A questo riguardo si potrebbe applicare in via analogica il termine previsto dal diritto societario (art. 2436 codice civile) per il deposito 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.

Al riguardo è il caso di sottolineare che l'agevolazione fiscale, di cui si parlerà nel par. 6, può essere usufruita anche dalle imprese che aderiscono a Reti già costituite.

Non solo, ma fermo restando le limitazioni poste per la fruizione delle agevolazioni fiscali, non è vietato per una singola impresa partecipare a più Reti.

***Gli obiettivi della
Rete devono essere
strategici,
altrimenti si
possono usare altri***

La seconda informazione che occorre riportare, o meglio indicare, nel contratto di rete, sono gli *“obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti”*.

Anche su questa disposizione si possono fare alcune riflessioni.

Innanzitutto, deve trattarsi di obiettivi importanti, dovendo essere *“strategici”*.

***strumenti come il
Consorzio o l'Ati***

Non solo, ma la Rete deve essere concepita come uno strumento duraturo, e non temporaneo, ovvero durare in misura sufficiente per raggiungere non obiettivi normali, bensì strategici¹⁶.

Ulteriori considerazioni che si possono fare riguardano la tipologia di obiettivi che la Rete deve conseguire, e che ne delimitano in un certo senso il campo d'azione.

Infatti gli obiettivi devono riguardare:

- 1) l'innovazione, oppure;
- 2) l'innalzamento della capacità competitiva delle imprese partecipanti.

***L'obiettivo
dell'innovazione è
in realtà
strumentale a
quello della
competitività, il cui
incremento è il fine
ultimo della Rete***

In realtà, basta rifletterci un attimo per rendersi conto come il primo obiettivo, quello dell'innovazione (es. nuovi prodotti o nuovi processi produttivi, ma anche nuove idee di business e nuove modalità di realizzazione del business), non è altro che un modo per raggiungere il secondo obiettivo, quello della competitività, che bisogna dunque considerare lo scopo preminente della rete di imprese.

D'altro canto, il problema, che le Pmi italiane soffrono, è quello della competitività, messa a dura prova dai paesi con un più basso costo del lavoro, ed una capacità produttiva sempre più rispondente alla domanda del mercato globale.

Ecco dunque un secondo elemento essenziale del contratto di rete di imprese (dopo l'indicazione dei partecipanti): l'individuazione di uno o più obiettivi di incremento della competitività.

E' naturale che questi obiettivi varieranno non solo da settore a settore, ma anche da impresa a impresa.

***Gli obiettivi devono
essere comuni a
tutte le imprese
della Rete, e
funzionali
all'incremento
della competitività***

Ma al di là della loro coerenza con il contesto in cui si muovono le imprese aderenti alla Rete, questi obiettivi devono presentare due caratteristiche importanti:

- a) essere comuni a tutte le imprese aderenti alla Rete: per garantire coerenza ed omogeneità d'azione alla Rete, vi devono essere degli obiettivi comuni, e non è immaginabile che una rete di imprese, per di più dotata di un'organizzazione snella, possa conseguire una molteplicità di obiettivi, a seconda delle necessità delle varie imprese partecipanti;
- b) essere funzionali ai due fattori della competitività, ossia la qualità dei prodotti e il prezzo (ossia i costi), dato che la competitività si gioca, come è noto, essenzialmente su questi due fattori.

In definitiva la Rete non deve essere uno strumento adatto a qualsiasi scopo, anche perché se gli scopi sono diversi da quelli indicati dalla legge, si possono profilare problemi nella gestione dei rapporti contrattuali tra le imprese aderenti alla Rete, senza contare che in caso si desiderasse utilizzare l'agevolazione fiscale¹⁷, il mancato rispetto di questi requisiti

¹⁶ Vedi al riguardo le considerazioni successive sulla durata del contratto di rete.

¹⁷ Per dettagli su questa agevolazione, vedi il par. 6.

comporterebbe l'impossibilità di ottenere l'asseverazione (necessaria per il riconoscimento dell'agevolazione fiscale), fermo restando che l'Agenzia delle entrate, vigilando sul corretto impiego di questo strumento contrattuale, potrebbe revocare di sua iniziativa l'agevolazione eventualmente riconosciuta.

In conclusione, quando lo scopo non è quello del miglioramento della competitività, che si può ottenere anche con l'innovazione di prodotto o di processo, o con le altre modalità esemplificate nel par. 2, allora potrebbe essere il caso di valutare altre forme di aggregazione di impresa.

Non è facile individuare metodi di misurazione del raggiungimento degli obiettivi, come richiesto dalle norme

Che il contratto di rete di impresa non possa essere generico, trova conferma in un'altra disposizione, collegata alla necessità di indicare gli obiettivi.

Infatti, la norma prescrive che vengano indicati, accanto agli obiettivi, anche *"le modalità concordate tra gli stessi [partecipanti] per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi"*.

Questa disposizione, giusta in teoria, comporta però problemi applicativi di non poco conto.

In effetti "misurare" l'avanzamento nella realizzazione degli obiettivi è operazione tutt'altro che semplice: bisogna individuare dei parametri e misurarli periodicamente.

E' ragionevole ritenere che nella pratica si punterà a soluzioni semplicistiche, utilizzando come parametri, e quindi come sistema di misurazione, indicatori facilmente misurabili, basati su dati raccogliabili, come il fatturato delle imprese aderenti, la quota dei ricavi derivante dall'export, il numero di progetti di ricerca avviati, i diritti di proprietà industriali registrati o acquisiti, o ancora il numero di dipendenti, oppure la crescita dimensionale delle imprese, a seconda degli obiettivi specifici che ci si è prefissi di raggiungere con la Rete.

Il programma di rete costituisce l'elemento centrale del contratto

La terza richiesta della legge in merito ai contenuti del contratto di rete di imprese concerne *"la definizione di un programma di rete"*.

Il contenuto di questo programma non è libero, in quanto la norma ne elenca i singoli elementi, che sono:

- 1) l'enunciazione 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, 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;
- 4) sempre in caso di presenza di un fondo patrimoniale, le regole di gestione del fondo medesimo.

Vi è ampia possibilità di scelta

Dunque, il programma di rete, che costituisce il terzo elemento del contratto di rete, e probabilmente il più importante, deve contenere

per i diritti ed i doveri dei partecipanti, da indicare nel programma di rete, non essendovi precise indicazioni nella legge

in primo luogo l'elencazione dei diritti e dei doveri di ciascun partecipante.

Va però tenuto presente che, a differenza del diritto societario, che individua diritti e doveri dei soci, per cui l'atto costitutivo non deve necessariamente essere ricco di indicazioni, nel caso del contratto di rete, mancando una normativa di riferimento, occorre essere specifici, e comunque essere pronti ad adeguare in futuro l'elenco di diritti e doveri dei partecipanti, in funzione dell'esperienza che via via si acquisirà.

Inoltre, in considerazione dell'assenza di precise indicazioni normative, i fondatori della Rete avranno ampia possibilità di scelta nell'individuare diritti e doveri dei partecipanti alla Rete.

Detto questo, si può immaginare a titolo esemplificativo, che i diritti dei partecipanti possano essere:

- a) il diritto di partecipare alle decisioni, secondo una procedura indicata nel contratto stesso, che può essere quella prevista dal diritto societario per le Srl, in particolare per quanto riguarda i quorum di maggioranza;
- b) il diritto di poter essere nominato soggetto attuatore del contratto di rete, se previsto dal contratto;
- c) il diritto di richiedere lo svolgimento di determinate attività alla Rete (compatibili con gli obiettivi);
- d) il diritto di usufruire dei risultati dell'attività della Rete;
- e) il diritto al rendiconto dell'attività della Rete;
- f) il diritto ad una perequazione dei benefici prodotti dalla Rete, se previsto un meccanismo di perequazione finalizzato a garantire tale diritto.

Fra i doveri, si possono immaginare quelli di:

- a) effettuare i conferimenti, se previsti;
- b) partecipare alle spese di funzionamento della Rete;
- c) partecipare alle attività gestite dalla Rete, necessarie per il conseguimento degli obiettivi.

Le attività, da indicare nel programma di rete, devono essere funzionali agli obiettivi, e quindi alle necessità operative delle imprese aderenti

Altro contenuto del programma di rete meritevole di approfondimento è dato dalle *"modalità di realizzazione dello scopo comune"*.

In sostanza la norma richiede che, oltre agli obiettivi, siano illustrate le attività che consentono di perseguirli.

La scelta delle attività dovrà essere funzionale non solo agli scopi, ma anche alle necessità operative concrete delle imprese partecipanti.

Questa attività potranno essere molto varie.

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

- a) realizzazione di un prodotto complesso, frutto del contributo

- produttivo di ciascuna impresa aderente alla Rete, oppure di un nuovo prodotto innovativo e competitivo¹⁸;
- b) creazione di una gamma completa di prodotti/servizi da presentare sul mercato, con conseguente predisposizione di un catalogo comune;
- c) fornitura di un servizio completo, o di un impianto chiavi in mano;
- d) gestione di un marchio comune;
- e) iniziative di marketing¹⁹;
- f) centrale acquisti;
- g) centrale vendite;
- h) progetti di ricerca e sviluppo;
- i) ricerche di mercato e/o acquisizione di informazioni per la commercializzazione;
- l) rappresentanza presso grandi clienti e istituzioni pubbliche;
- m) gestione dei rapporti con istituzioni finanziari (per prestiti, garanzie, pagamenti internazionali, ecc.).

Il programma di rete può indicare l'eventuale presenza di un fondo patrimoniale, che va considerato opportuno

Relativamente al fondo patrimoniale, che costituisce un eventuale terzo contenuto del programma di rete, va detto che la sua eventualità va considerata di fatto più teorica che pratica.

Infatti, indipendentemente dalle attività previste e dagli obiettivi prefissati, è difficile immaginare che uno strumento, di natura organizzativa, quale la rete di imprese, che deve contribuire al miglioramento della competitività delle imprese partecipanti, possa farlo senza spendere.

Tanto più che la circolare dell'Agenzia delle entrate 15/E del 2011 afferma che gli utili accantonati in riserva (e sottratti alla tassazione)²⁰ vanno destinati al fondo patrimoniale per la realizzazione degli investimenti previsti dal programma di rete.

In altre parole l'Agenzia delle entrate ricorda che ai fini dell'accesso all'agevolazione fiscale è necessaria l'istituzione del fondo patrimoniale, mentre tale condizione non rileva ai fini della validità del contratto di rete.

In alternativa al fondo patrimoniale si potrebbe prevedere un budget annuale

L'alternativa al fondo patrimoniale della Rete è la predisposizione di un budget annuale, con ripartizione anticipata delle spese, come avviene nei condomini, ma una tale impostazione, di fatto, comporterebbe comunque la creazione di un fondo patrimoniale, anche se di natura temporanea e di dimensione mutevole nel corso del tempo.

¹⁸ Questo bene/servizio potrebbe essere ottenuto dalla sommatoria di una varietà di competenze specifiche dei vari partecipanti alla Rete, messe a beneficio della collettività degli aderenti alla Rete.

¹⁹ Le politiche di marketing si sostanziano in decisioni, e conseguenti iniziative, che riguardano le famose 4 p: *price* (prezzo), *product* (prodotto, ovvero nome e caratteristiche del prodotto, dimensione e immagine della confezione, etichetta, ecc.), *promotion* (offerte promozionali e pubblicità), *place* (scelta del mercato e dei canali distributivi).

²⁰ Vedi par. 6 per i dettagli.

Va detto però che le prime esperienze di rete di imprese hanno fatto emergere come prassi il sostenimento dei costi da parte dell'azienda leader della Rete, incaricata di attuare il contratto di rete, e la loro ripartizione in momenti programmati tra le altre imprese della Rete.

In linea di massima, potrebbe comunque essere preferibile avvalersi della possibilità prevista dalle norme, ed indicare nel programma di rete la dimensione del fondo patrimoniale, che potrebbe essere, almeno inizialmente, pari al budget annuale di spese. Quest'ultima soluzione pare essere quella che più garantisce i partecipanti, in quanto nel programma di rete bisogna anche descrivere le regole per l'impiego delle risorse del fondo.

E' importante prevedere nel programma di rete le procedure decisionali relative alle spese, e la loro rendicontazione

A questo proposito è determinante stabilire il processo decisionale delle spese, ed in particolare la competenza a decidere.

Un'ipotesi di procedura decisionale che si potrebbe immaginare è quella che prevede la competenza dei partecipanti a decidere il budget annuale, secondo quorum che andranno indicati nel contratto, mentre la decisione sulle singole spese potrebbe essere attribuita al soggetto incaricato dell'attuazione del contratto di Rete.

In effetti, al di là dell'esistenza del fondo patrimoniale, molte Reti hanno segnalato che nella loro esperienza è risultato efficace centralizzare il processo decisionale relativamente alle singole spese da effettuare per realizzare le attività previste.

Naturalmente, indipendentemente dalla presenza di un fondo, è bene prevedere precise norme di rendicontazione delle spese e delle eventuali entrate derivanti dall'attività della Rete.

Dato che la rete di imprese non ha personalità giuridica, potrebbe essere utile riferirsi alle regole del bilancio delle società di persone.

A questo proposito si rammenta che l'art. 2302 del codice civile (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 inventari²¹.

Al fondo patrimoniale della Rete si applicano le

Per quanto riguarda la disciplina del fondo patrimoniale, la normativa prevede che esso dovrà assumere lo stesso ruolo del fondo consortile, che è disciplinato dagli artt. 2614 e 2615 c.c.²², in quanto applicabili.

²¹ L'art. 2214 c.c. richiede anche che siano tenute le altre scritture contabili richieste dalla natura e dalle dimensioni dell'impresa, e che siano conservate ordinatamente per ciascun affare gli originali delle lettere, dei telegrammi e delle fatture ricevute, nonché le copie delle lettere, dei telegrammi e delle fatture spedite.

²² 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.

**regole del fondo
consortile**

In sostanza, il legislatore ha voluto dare autonomia al fondo patrimoniale della rete di imprese, impedendo che esso possa essere distribuito prima della scadenza prevista dal contratto di rete, e che i creditori dei partecipanti possano attaccarlo per far valere i loro diritti nei confronti delle imprese aderenti alla Rete loro debitrice.

Al tempo stesso si prevede per le imprese partecipanti la limitazione di responsabilità, in quanto per le obbligazioni assunte dalla Rete a nome proprio, ne risponde solo il fondo patrimoniale, e non anche il patrimonio delle imprese della Rete.

**Nel programma di
rete vanno
riportate le regole
per la valutazione
dei conferimenti, e
al riguardo si
possono usare
quelle delle società
di capitali**

Per quanto riguarda i conferimenti, il programma di rete dovrebbe indicare la misura dei conferimenti iniziali e successivi di ciascun partecipante, ed i criteri di valutazione nel caso in cui i conferimenti siano in natura (es. macchinari, personale, know how).

A questo proposito è consigliabile fare riferimento alla disciplina dei conferimenti delle Spa, in particolare agli artt. 2343 e 2343-ter²³ 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.²⁴.

L'art. 2615 c.c., concernente la responsabilità verso i terzi del consorzio, precisa che per le obbligazioni assunte in nome del consorzio dalle persone che ne hanno la rappresentanza, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo consortile. 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.

²³ 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).

²⁴ L'art. 2464 c.c. afferma che il valore dei conferimenti non può essere complessivamente inferiore all'ammontare globale del capitale sociale. Possono essere conferiti tutti gli elementi dell'attivo suscettibili di valutazione economica. Se nell'atto costitutivo non è stabilito diversamente, il conferimento deve farsi in danaro. Alla sottoscrizione dell'atto costitutivo deve essere versato presso una banca almeno il venticinque per cento dei conferimenti in danaro e l'intero sovrapprezzo o, nel caso di costituzione con atto unilaterale, il loro intero ammontare. Il versamento può essere sostituito dalla stipula, per un importo almeno corrispondente, di una polizza di assicurazione o di una fidejussione bancaria con le caratteristiche determinate con decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri; in tal caso il socio può in ogni momento sostituire la polizza o la fidejussione con il versamento del corrispondente importo in danaro. Per i conferimenti di beni in natura e di crediti si osservano le disposizioni degli articoli 2254 e 2255. Le quote corrispondenti a tali conferimenti devono essere integralmente liberate al momento della sottoscrizione. Il conferimento può anche avvenire mediante la prestazione di una polizza di assicurazione o di una fideiussione bancaria con cui vengono garantiti, per l'intero valore ad essi assegnato, gli obblighi assunti dal socio aventi per oggetto la prestazione d'opera o di servizi a favore della società. In tal caso, se l'atto costitutivo lo prevede, la polizza o la fideiussione possono essere sostituite dal socio con il versamento a titolo di cauzione del corrispondente importo in danaro presso la

La ripartizione dei conferimenti può essere uguale o proporzionale alla dimensione aziendale

Per quanto riguarda la ripartizione dei conferimenti 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 alla dimensione delle aziende della Rete.

E' il caso di segnalare che la stessa scelta si pone per la ripartizione dei costi, nel caso in cui essi vengano addebitati alle aziende, invece che al fondo patrimoniale.

Un aspetto interessante da considerare è la possibilità, esplicitamente indicata dalla disciplina della rete di imprese, di conferire, se consentito dal programma di rete, un patrimonio destinato ad uno specifico affare, che è una novità introdotta dalla riforma del diritto societario del 2003 per le Spa, e che trova fondamento in uno specifico articolo del codice civile, ovvero l'art. 2447-bis²⁵.

Il vantaggio per la Spa conferente di utilizzare questo meccanismo è dato dalla circostanza che il patrimonio aziendale destinato ad una specifica operazione (in questo caso la partecipazione alla Rete) gode dell'autonomia patrimoniale, per cui è possibile da una parte opporre ai creditori sociali il vincolo di destinazione, e dall'altra evitare che i creditori, nati dall'operazione al quale era stato destinato il patrimonio separato, possano rivalersi sul resto del patrimonio societario.

Il programma di rete va asseverato

Il programma di rete, nel caso si desiderasse avvalersi degli incentivi fiscali²⁶, deve essere preventivamente asseverato da organismi di

società. Se viene meno la pluralità dei soci, i versamenti ancora dovuti devono essere effettuati nei novanta giorni.

²⁵ L'art. 2447-bis c.c. prevede la possibilità di separare, nell'ambito del patrimonio societario delle Spa, una parte da destinare ad uno specifico affare o ad una operazione, derogando così al principio generale dell'universalità della responsabilità patrimoniale, contenuto nell'art. 2740 c.c., il quale prevede che il debitore risponde con tutti i suoi beni presenti e futuri. In pratica, la società individua una serie di attività (beni, crediti, denaro, attività immateriali) comprese nel proprio patrimonio, per destinarle esclusivamente allo svolgimento di una specifica attività, o affare, e a quel punto, come prevede il codice civile, i beni selezionati costituiscono la garanzia solo per i creditori sorti a seguito della realizzazione di quella specifica attività (e non anche per i creditori generali della Spa, se non in via subordinata), pur rimanendo sempre tali beni nella titolarità della società che separa il patrimonio. In termini approssimativi, si può affermare che il patrimonio separato, pur rimanendo in capo al soggetto disponente del patrimonio, acquisisce caratteristiche tali da renderlo non più disponibile come in precedenza, e questo in virtù dell'atto negoziale che è stato alla base della sua enucleazione.

Per costituire un patrimonio separato, occorre una deliberazione dell'organo amministrativo, adottata a maggioranza assoluta dei suoi componenti, la quale, a norma dell'art. 2447-ter c.c., deve indicare: 1) l'affare al quale è destinato il patrimonio; 2) i beni e i rapporti giuridici compresi in tale patrimonio; 3) il piano economico-finanziario da cui deve risultare: a) la congruità del patrimonio rispetto alla realizzazione dell'affare; b) le modalità e le regole relative al suo impiego; c) il risultato che si intende perseguire; d) le eventuali garanzie offerte ai terzi; 4) gli eventuali apporti di terzi, le modalità di controllo sulla gestione, e di partecipazione ai risultati dell'affare; 5) la possibilità di emettere strumenti finanziari di partecipazione all'affare, con la specifica indicazione dei diritti che attribuiscono; 6) la nomina di un revisore legale dei conti (o di una società di revisione) per la revisione legale dei conti dell'affare, quando la società non è già assoggettata alla revisione legale; 7) le regole di rendicontazione dell'affare.

²⁶ Oppure partecipare a bandi organizzati dalle Regioni per l'attribuzione di risorse per lo sviluppo delle Reti, quando l'asseverazione è richiesta come condizione per presentare una domanda.

da organismi creati dalle Associazioni di categoria

asseverazione, espressi dalle 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 asseverazione²⁷.

L'asseverazione del programma va rilasciata entro 30 giorni dalla relativa richiesta presentata dal soggetto incaricato dell'attuazione del programma di rete²⁸.

L'asseverazione consiste nella verifica della congruenza del programma 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 anche 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 non solo il programma di rete, ma anche il contratto di rete, ed il rispetto dei requisiti soggettivi, anche in termini di adempimenti, da parte delle imprese aderenti. L'asseverazione, però, come chiarisce la circolare dell'Agenzia delle entrate 15/E del 2011, non comporta l'automatico riconoscimento del diritto all'agevolazione fiscale, in quanto occorre rispettare tutta una serie di condizioni, come sarà chiarito nel par. 6. L'asseverazione deve essere comunicata, dall'organismo che la ha emessa, all'Agenzia delle entrate, con l'indicazione delle imprese aderenti alla Rete e degli estremi del contratto di rete avente ad oggetto il programma asseverato. La trasmissione deve essere effettuata entro il mese di aprile dell'anno successivo a quello in cui è avvenuta l'asseverazione. L'asseverazione va ovviamente comunicata anche al soggetto incaricato dell'esecuzione del contratto di rete.

La durata del contratto di rete è libera, ma dati gli obiettivi strategici è opportuno che non sia troppo breve

Il quarto elemento del contratto di rete di imprese è dato dalla durata della Rete.

Relativamente alla durata del contratto di rete, la legge non dice nulla, per cui la durata del contratto di rete va considerata libera.

Va però considerato che se si devono perseguire obiettivi strategici, per di più di crescita della competitività, è ragionevole supporre che la rete di imprese debba avere una durata piuttosto lunga, presumibilmente non minore di 5 anni.

D'altro canto, risulterebbe difficilmente credibile un programma di rete che fosse in grado di raggiungere obiettivi strategici di crescita di competitività in uno spazio temporale di pochissimi anni.

Questo però non impedisce che una Rete possa essere creata anche

²⁷ L'elenco degli organismi di asseverazione abilitati è comunque riportato nel sito www.agenziaentrate.it.

²⁸ Sulla tipologia di soggetto attuatore vedi le righe successive.

per pochi mesi, sebbene in tal caso bisognerebbe chiedersi se non sia più adeguato lo strumento dell'Ati, anziché quello della Rete.

Insieme alla durata, la norma indica ulteriori contenuti necessari del contratto:

- 1) le modalità di adesione di altri imprenditori;
- 2) le cause di recesso.

Le regole per l'ampliamento dei partecipanti alla Rete devono riguardare requisiti e procedure decisionali

Relativamente all'adesione di altri imprenditori alla Rete, va in primo luogo determinato il soggetto chiamato a decidere.

A questo proposito si potrebbe attribuire la responsabilità della decisione ai soci della Rete, stabilendo conseguentemente un quorum decisionale, o in alternativa, assegnare al soggetto responsabile dell'attuazione del contratto di rete il compito di valutare se ammettere o no altre imprese nella Rete.

Più importante però potrebbe risultare la determinazione dei requisiti necessari per far parte della rete di imprese. E' possibile infatti che la partecipazione ad una Rete possa richiedere caratteristiche particolari, in assenza delle quali non vi sarebbe un vantaggio per le imprese già aderenti alla Rete di un ampliamento della compagine sociale.

La Rete è un soggetto privato, e a differenza dei Distretti, non vi è un diritto automatico a parteciparvi

Dato però che la Rete, a differenza dei Distretti, ha una connotazione esclusivamente privata, essendo la sua origine non basata su una legge, o su un decreto di un'autorità pubblica (come avviene per i Distretti), bensì su un contratto che vede per firmatari solo imprese private, allora è ragionevole porsi il quesito su quali siano i diritti che hanno le imprese non aderenti alla Rete, seppure interessate, ad entrarvi.

In effetti, far parte di una Rete può rappresentare un vantaggio competitivo rispetto alle imprese che non ne fanno parte, come dimostrano delle convenzioni sottoscritte da RetImpresa (Confindustria) con alcune banche, che hanno ritenuto di considerare l'appartenenza ad una Rete un elemento positivo ai fini dell'elaborazione del rating delle imprese debitorie.

Allora, una prima risposta dovrebbe venire dal rispetto di requisiti, che andrebbero indicati nel contratto.

L'indicazione di questi requisiti costituirebbe anche un elemento di chiarezza e correttezza tra gli stessi partecipanti alla rete di imprese. E' ragionevole, in effetti, immaginare che l'efficacia della rete di imprese potrebbe essere proporzionale alla sua estensione, ma questo fino ad un certo punto. Difatti, è altrettanto ragionevole immaginare che una compagine troppo vasta ed articolata potrebbe comportare problemi, non solo nel processo decisionale, ma anche nell'esecuzione delle attività da sviluppare, in quanto quella "unicità" di intenti, ovvero di obiettivi strategici, è difficilmente immaginabile con una platea diversificata e numerosa di soggetti.

Dunque, l'indicazione di criteri, che possono essere anche di natura geografica e settoriale, eviterebbero dubbi e contrasti nella valutazione delle ipotesi di allargamento della compagine sociale della Rete.

L'uscita dalla Rete, sempre possibile, comporta l'individuazione delle cause di recesso e dei diritti del recedente

Un ulteriore elemento da riportare nei contratti di rete concerne, come già ricordato, la possibilità di pattuire *“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”*.

Ne consegue che le imprese possono uscire dalla Rete, così come, normalmente, è possibile recedere da un contratto.

Una prima questione che va approfondita sono però le cause di recesso.

Al riguardo, ancora una volta, si può fare riferimento al diritto societario, ed in particolare agli artt. 2437 c.c. (recesso nelle Spa)²⁹ 2473 c.c. (recesso nelle Srl)³⁰.

²⁹ 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 previste dal successivo comma ovvero dallo statuto; f) la modifica dei criteri di determinazione del valore dell'azione in caso di recesso; 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: a) la proroga del termine; b) l'introduzione o la rimozione di vincoli alla circolazione dei titoli azionari.

³⁰ 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'articolo 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'articolo 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.

In alternativa, in relazione alle attività e agli obiettivi previsti per la Rete, si possono immaginare circostanze specifiche che giustificano per l'impresa aderente l'uscita, o addirittura l'esclusione decisa dagli altri partecipanti.

In questo contesto può assumere rilevanza il monitoraggio del raggiungimento degli obiettivi sulla base degli indicatori riportati nel contratto.

Ma l'aspetto che va più approfondito è la conseguenza di tale uscita. Ad esempio, l'impresa uscente ha diritto a riavere il proprio conferimento, sebbene sia stato speso? Se poi tramite la Rete l'impresa uscente usufruisce di un brevetto, o più semplicemente di un marchio commerciale, perde completamente ogni diritto su di essi, oppure no, ed in quest'ultimo caso in che termini?

Come si vede dai quesiti sopra tracciati, il recesso dalla Rete potrebbe essere fonte di problemi anche importanti, o comunque significativi, dal punto di vista economico.

E' dunque bene considerare sia le circostanze che danno diritto all'uscita dalla rete di imprese (che possono andare dalla semplice volontà a situazioni specifiche, come ad esempio due anni consecutivi di mancati benefici ottenuti dalla Rete), sia le conseguenze di tali uscite, soprattutto per gli aspetti patrimoniali ed economici.

Per evitare dubbi sulle possibili conseguenze dell'uscita dei partecipanti sulla Rete, 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, in assenza di precise indicazioni normative, sarà bene che le imprese aderenti alla Rete chiariscano bene questi aspetti nel contratto.

Il contratto di rete può indicare l'eventuale presenza di un soggetto attuatore, che però va considerato opportuno

Un quinto elemento essenziale del contratto è la previsione del soggetto che svolge il ruolo di organo esecutore del contratto di rete di imprese.

Innanzitutto va sottolineato come la previsione di un tale soggetto sia facoltativa.

In questo modo il legislatore ha sicuramente voluto rendere l'istituto della rete di imprese non pesante, e comunque con un'articolazione non rigida.

Ciò non toglie, per le stesse considerazioni formulate relativamente al fondo patrimoniale, che la presenza di un soggetto che si prenda in carico lo svolgimento delle attività previste e il perseguimento degli obiettivi stabiliti, va considerata di fatto necessaria.

Chiarito questo, è il caso di esaminare il tenore letterale della norma, per comprendere che cosa si è immaginato sul ponte di

comando della rete di imprese, e che quindi occorre delineare nel contratto stesso: *“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”*.

***Il soggetto
esecutore del
contratto di Rete
può essere una
società esterna o
un professionista,
che hanno il ruolo
del mandatario, o
un soggetto
interno, tutti con
poteri di gestione e
di rappresentanza***

Dalla formulazione sopra riportata si possono trarre le seguenti conclusioni:

- 1) la rete di imprese può essere guidata da una ditta, o una società, o anche da un professionista;
- 2) non si prevede per contro uno specifico organo interno alla Rete, sebbene la norma evidentemente non lo vieti, ed anzi ne lascia presagire l’opportunità³¹;
- 3) i soggetti esecutori della Rete potrebbero essere più di uno, visto che si parla della possibilità che un soggetto si prenda carico solo di una parte del contratto;
- 4) il/i soggetti incaricati di gestire la Rete possono avere poteri di gestione e di rappresentanza.

Quest’ultimo potere è importante, in quanto sancisce la possibilità che la Rete possa svolgere un’attività esterna, potendo essere rappresentata dal soggetto esecutore del contratto di Rete³², il quale potrà agire in nome sia della Rete stessa, sia dei suoi partecipanti.

Tale ultima circostanza è confermata da una disposizione successiva a quella in esame, che indica anche i vari contesti (da non considerare esclusivi)³³ in cui può essere esercitato il potere di rappresentanza, ovvero:

- a) la rappresentanza del singolo imprenditore partecipante al contratto;
- b) la rappresentanza nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni;
- c) la rappresentanza nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l’accesso al credito;
- d) la rappresentanza nelle procedure inerenti allo sviluppo del

³¹ In effetti, nel primo capoverso del comma 4-ter, dell’art. 3, della legge 33/2009 (come riformulato dalla legge 122/2010) si prevede *“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”*.

³² In caso di più soggetti esecutori del contratto di rete di impresa, 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.

³³ Questa considerazione nasce dall’osservazione dell’ampia varietà di obiettivi che la Rete può assumere, per consentire una maggiore competitività delle imprese partecipanti. Sarebbe dunque illogico ritenere che i casi di rappresentanza indicati nella norma siano esaustivi delle possibilità di intervento del soggetto esecutore del contratto. Vedi al riguardo anche le considerazioni del par. 1.

sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall'ordinamento;

e) la rappresentanza nell'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualità, o di cui sia adeguatamente garantita la genuinità della provenienza.

***Il soggetto
esecutore esterno
può essere
revocato solo per
giusta causa (salvo
ulteriori
circostanze da
indicare nel
contratto di rete)***

Ulteriori considerazioni sono:

5) il ruolo del/dei soggetti incaricati di gestire la Rete è quello del mandatario (comune a tutte le imprese partecipanti alla Rete), la cui figura è disciplinata dagli artt. 1703-1730 c.c.³⁴; dato però che l'incarico di mandatario richiede la specificazione di tanti elementi, che il codice civile rinvia alla volontà delle parti, ne consegue che è necessario approfondire la regolamentazione del mandato attribuito al soggetto esecutore del contratto di rete, per evitare che nel contratto vi siano troppe lacune, che potrebbero generare successivamente dei contenziosi;

6) la possibilità di sostituire il/i soggetti esecutori del contratto durante l'esistenza della Rete è limitata, alla luce del riferimento al ruolo di mandatario del soggetto esecutore del contratto, solo alla giusta causa, salvo la previsione di ulteriori motivazioni indicate nell'incarico, e ripetute in una specifica previsione nel contratto di rete.

***E' opportuno
valutare alcuni
suggerimenti
indicati qui accanto
relativamente al
soggetto esecutore***

Spetta quindi ai partecipanti della Rete decidere, al momento della stesura del contratto, tutte le questioni che emergono dalle considerazioni sopra riportate.

L'esperienza delle prime Reti ha fatto emergere, come soluzione preferita, quella di attribuire il ruolo di soggetto esecutore del contratto ad una società aderente alla Rete, spesso la più grande, oppure quella che aveva preso l'iniziativa di avviare il processo di

³⁴ 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.

aggregazione.

Indipendentemente dalla scelta della tipologia di soggetto esecutore, si ritiene utile proporre alcuni suggerimenti:

- a) prevedere in ogni caso un soggetto esecutore della Rete, sia esso interno alla compagine della Rete o esterno;
- b) prevedere un solo soggetto esecutore, per evitare frammentazione nello svolgimento delle varie attività, e nelle scelte decisionali;
- c) delimitare con precisione gli ambiti decisionali del soggetto esecutore, in particolare in termini di gestione (es. capacità di spesa) e di rappresentanza (quali atti e quali obbligazioni il soggetto esecutore può assumere);
- d) indicare le eventuali deroghe alla disciplina del mandato, che altrimenti costituisce la normativa di riferimento per i compiti, i diritti ed i doveri del soggetto esecutore (mandatario), incluse le circostanze che possono determinare la revoca dell'incarico;
- e) riflettere attentamente sulla scelta tra soggetto esterno e interno³⁵.

La Rete non può avere una soggettività fiscale, e questo spinge per l'individuazione di un soggetto esecutore del contratto di rete dotato di partita Iva

Relativamente alla scelta del soggetto attuatore del contratto di rete, la circolare dell'Agenzia delle entrate 4/E del 15/2/2011 offre precise indicazioni, affermando che l'adesione al contratto di rete non comporta l'estinzione, né la modificazione, della soggettività tributaria delle imprese che aderiscono all'accordo in questione, né l'attribuzione di soggettività tributaria alla Rete risultante dal contratto stesso.

Questa circostanza spinge quindi per l'istituzione di un soggetto esecutore del contratto di rete, essendovi la necessità di acquisire una partita Iva, condizione per poter essere poi titolare di diritti ed obbligazioni nei confronti dei terzi (ossia di fare contratti, ed emettere e ricevere fatture).

Dato che la rete di imprese non ha personalità giuridica, e non è neppure configurabile come società, e neanche come impresa, è necessario scegliere un soggetto esecutore del contratto di rete titolare di una partita Iva, per operare ed adempiere agli obblighi fiscali derivanti dall'attività svolta per la Rete.

³⁵ Al riguardo vedi le considerazioni nelle pagine successive.

La Rete può però avere un codice fiscale

La risoluzione 70/E del 2011 dell’Agenzia delle entrate³⁶ ha però precisato che, ferma restando l’esclusione di soggettività tributaria in capo alla rete di imprese, è possibile attribuire alla Rete un codice fiscale, qualora le imprese partecipanti ne facciano specifica istanza a fini operativi, sulla base dell’art. 2 del Dpr 605/73, che consente l’iscrizione all’Anagrafe tributaria anche delle organizzazioni di persone o di beni prive di personalità giuridica.

Dal punto di vista operativo, la richiesta del codice fiscale va effettuata presentando il modello AA5 (Domanda di attribuzione del codice fiscale per soggetti diversi dalle persone fisiche) ad un qualsiasi Ufficio dell’Agenzia delle entrate.

Prima di passare ad un altro contenuto del contratto di rete, sembra utile tracciare delle indicazioni conclusive in merito al soggetto attuatore del contratto di rete.

Come si è detto, le prime esperienze di reti di imprese hanno fatto emergere, come impostazione prevalente nella scelta del soggetto esecutore del contratto di rete, quella di un’azienda aderente alla Rete (la più grande o la più dinamica), alla quale erano attribuiti i compiti operativi relativi all’attività della Rete.

Tale soluzione presenta vantaggi e svantaggi, ed il suo successo dipende dall’oggetto della Rete.

Se l’obiettivo della Rete è quello di realizzare un prodotto unico, allora questa soluzione presenta dei sicuri vantaggi in termini di capacità di gestire la realizzazione del prodotto e la sua commercializzazione nel mercato, soprattutto se il soggetto esecutore del contratto è l’azienda leader della Rete, ed è conosciuta nel mercato.

Tale soluzione è preferibile anche quando si punta ad interagire, come unico interlocutore, con amministrazioni pubbliche ed enti di notevoli dimensioni (es. banche, buyers), in quanto l’azienda leader costituisce un soggetto già noto.

Lo svantaggio sta nel fatto che a volte, dal punto di vista contabile, non è facile distinguere le entrate e le uscite attribuibili all’attività di rete e quelle derivanti dall’attività tipica dell’azienda incaricata di eseguire il contratto di rete.

³⁶ La risoluzione 70/E del 2011 spiega anche come compilare il modulo. A questo riguardo si danno le seguenti indicazioni:

- 1) per quanto concerne la data di costituzione del soggetto, per il quale si chiede il codice fiscale, da riportare nel modulo, l’Agenzia delle entrate richiede che sia quella di esecuzione dell’ultima delle iscrizioni nel registro delle imprese prescritta a carico di coloro che ne sono stati sottoscrittori originari;
- 2) relativamente alla denominazione del soggetto, va riportato il termine “Rete di imprese”, seguito dalla descrizione identificativa della Rete;
- 3) per la natura giuridica occorre scrivere il codice “59 – Rete di imprese”;
- 4) per quanto riguarda la sede legale, l’Agenzia suggerisce che venga indicato il luogo (comprensivo di indirizzo) che meglio identifica la collocazione della Rete;
- 5) per l’indicazione del codice attività, qualora alla Rete non possa essere fatto corrispondere un unico codice identificativo desunto dalla Tabella dei codici di classificazione Ateco 2007, l’Agenzia delle entrate raccomanda di indicare il codice “94.99.90 - Attività di altre organizzazioni associative nca”;
- 6) infine, quale rappresentante del soggetto, va indicato l’organo comune (persona fisica o soggetto diverso da persona fisica) che ha l’incarico di eseguire il contratto di rete.

Per ultimo, la risoluzione 70/E del 2011 ricorda che in caso di modifica di uno dei dati relativi alla Rete, va ripresentato il modello AA5 per comunicare la variazione dei dati, e, ovviamente, a conclusione del contratto di rete, va comunicata la circostanza, sempre con il modello AA5.

Tale circostanza potrebbe provocare quindi dubbi negli altri componenti della Rete, fino a diventare oggetto di contestazioni.

Se si vuole avere una chiarezza contabile dell'attività della Rete è meglio affidarsi ad una società creata ad hoc

Se dunque si vuole assicurare una situazione più chiara dal punto di vista contabile dell'attività della Rete, una soluzione alternativa è quella di creare una società ad hoc, ad esempio una Srl (che costa poco), attribuendo ad essa l'incarico di attuare il contratto di rete, che deve costituire il suo unico oggetto sociale.

Per le stesse finalità si può attribuire il compito di attuare il contratto di rete ad un professionista, che può più facilmente separare la propria attività professionale da quella derivante dall'esecuzione del contratto di rete, anche dal punto di vista contabile.

L'ultimo elemento sostanziale del contratto di rete concerne *“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”*.

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

- 1) le modalità di convocazione delle imprese aderenti alla Rete per partecipare al processo decisionale;
- 2) la dimensione del diritto di voto, ovvero se uguale per tutti, o proporzionale al conferimento;
- 3) l'esercizio del diritto di voto, inclusa l'eventuale delega;
- 4) le modalità di svolgimento della riunione (regole per gli interventi, i quorum decisionali, la presidenza, i verbali);
- 5) le circostanze che determinano l'invalidità delle decisioni dei partecipanti e la procedura per l'impugnazione.

Nel contratto di rete va indicato

A questo proposito potrebbe essere ragionevole ispirarsi alle regole previste per le Srl dagli artt. 2479 c.c. e successivi³⁷, che possono costituire un valido riferimento.

³⁷ 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: 1) l'approvazione del bilancio e la distribuzione degli utili; 2) la nomina, se prevista nell'atto costitutivo, degli amministratori; 3) la nomina nei casi previsti dall'articolo 2477 dei sindaci e del presidente del collegio sindacale o del soggetto incaricato di effettuare la revisione legale dei conti; 4) le modificazioni dell'atto costitutivo; 5) 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 vi sia la previsione di cui al terzo comma e comunque con riferimento alle materie indicate nei numeri 4) e 5) del secondo comma del presente articolo nonché nel caso previsto dal quarto comma dell'articolo 2482-bis 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 ai sensi

L'oggetto possibile delle decisioni, nonché le procedure decisionali dei partecipanti, e al riguardo può essere utile riferirsi alle norme delle Srl

Per quanto riguarda l'oggetto delle decisioni che i partecipanti possono prendere, non vi sono restrizioni. 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 stesso. In tale evenienza, occorre indicare anche *"le regole relative alle modalità di assunzione delle decisioni di modifica del programma medesimo"*.

Si tratta, con tutta evidenza, di una parte particolarmente delicata del contratto, specialmente per quanto concerne il quorum richiesto per la validità delle decisioni, incluse quelle di modifica del programma di rete.

E' chiaro che quorum bassi (in particolare per le convocazioni successive alla prima) da un parte assicurano una utile rapidità decisionale, ma dall'altra presentano il rischio che vengano approvate iniziative, o comunque modifiche allo status quo, che potrebbero snaturare la funzione della Rete prevista dal contratto, e pregiudicare dunque l'interesse della maggioranza delle imprese partecipanti.

Spetta ancora una volta alle imprese interessate alla creazione di una Rete decidere, nella libertà contrattuale, l'impostazione più opportuna da attribuire al processo decisionale, scegliendo le clausole contrattuali ritenute più adeguate alla loro volontà.

dell'articolo 2479-bis. Ogni socio ha diritto di partecipare alle decisioni previste dal presente articolo 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 è conservata secondo quanto prescritto dall'articolo 2478, primo comma, numero 2). 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 dai numeri 4) e 5) del secondo comma dell'articolo 2479, con il voto 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.

Schema 2
Il contenuto del contratto di rete

<i>Sottoscrittori</i>	Nome, o ditta, o ragione, o denominazione sociale (da aggiornare con lo sviluppo della Rete)
<i>Obiettivi</i>	Innovazione e/o aumento competitività
<i>Monitoraggio</i>	Metodi di misurazione del raggiungimento degli obiettivi
<i>Programma</i>	Programma di rete contenente: 1) i diritti e gli obblighi assunti da ciascun partecipante; 2) le modalità di realizzazione dello scopo comune (ovvero le attività che la Rete deve svolgere); 3) l'eventuale istituzione di un fondo patrimoniale, e la misura dei conferimenti (inclusi i criteri di valutazione); 4) le regole di gestione del fondo (in caso di sua istituzione).
<i>Durata</i>	Libera, ma consigliabile almeno 5 anni
<i>Cambiamento della compagine sociale</i>	Indicazione di: 1) modalità di adesione di altri imprenditori (procedure e requisiti); 2) cause di recesso (e diritti dei soggetti in uscita).
<i>Soggetto responsabile</i>	Scelta tra: 1) soggetto esterno (società, professionista); 2) soggetto interno (azienda leader della Rete).
<i>Procedure decisionali</i>	Indicazione di: 1) oggetto possibile delle decisioni; 2) modalità di convocazione dei partecipanti per partecipare al processo decisionale; 3) esercizio del diritto di voto, inclusa l'eventuale delega; 4) modalità di svolgimento della riunione (regole per gli interventi, i quorum decisionali, la presidenza, i verbali); 5) circostanze che determinano l'invalidità delle decisioni dei partecipanti e la procedura per l'impugnazione.

4. LA PROCEDURA PER LA COSTITUZIONE DI UNA RETE DI IMPRESE

Costruire una rete di imprese non si risolve nella semplice redazione di un contratto. In realtà, la redazione del contratto di rete deve essere solo l'ultimo passo di un percorso impegnativo, che deve essere teso a verificare l'esistenza dei presupposti logici richiesti per la costituzione di una rete di imprese.

La costituzione di una Rete passa per 10 fasi

In questo paragrafo ci soffermeremo sui vari passaggi necessari per la costruzione della Rete, che in sintesi si possono individuare nei seguenti:

- 1) l'analisi della propria azienda sotto il profilo della sua competitività e dei fattori che la possono migliorare;
- 2) l'individuazione di quei fattori suscettibili di migliorare la competitività, che possono essere acquisiti insieme ad altre imprese;
- 3) l'attivazione di contatti con altre imprese potenzialmente interessate alla costituzione della Rete, anche mediante l'intermediazione delle associazioni di categoria, che potrebbero fungere da sportelli per la creazione delle reti di imprese;
- 4) la definizione di obiettivi di miglioramento della competitività comuni alle imprese interessate alla costituzione della Rete;
- 5) la descrizione delle attività che la Rete dovrebbe svolgere, per perseguire gli obiettivi prefissati;
- 6) la predisposizione di un programma di rete, con i contenuti stabiliti dalla legge³⁸;
- 7) la predisposizione di una bozza di contratto, e quindi la decisione sulle questioni che la normativa lascia alla libera determinazione delle parti (es. la scelta del soggetto esecutore del contratto di rete);
- 8) l'approvazione da parte di ciascun partecipante, secondo le proprie procedure decisionali, della partecipazione alla rete di imprese;
- 9) la firma del contratto di rete con l'ausilio di un notaio o di altro professionista (o pubblico ufficiale per l'autenticazione della firma);
- 10) il deposito per l'iscrizione del contratto di rete nel registro delle imprese competente per territorio da parte di ciascuna impresa partecipante.

La creazione di (o adesione a) una Rete deve essere condizionata

Il primo passaggio rappresenta la condizione *sine qua non* per valutare l'ipotesi di aggregazione ad una rete di impresa.

Se l'azienda ritiene (a torto o a ragione) di non avere problemi di competitività, o comunque problemi di questa natura in misura

³⁸ Il programma deve contenere: 1) l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante; 2) le modalità di realizzazione dello scopo comune; 3) l'eventuale istituzione di un fondo patrimoniale comune; 4) la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti; 5) le regole di gestione del fondo patrimoniale. Per maggiori dettagli vedi il par. 3.

***all'individuazione
di problemi di
competitività***

rilevante, l'istituto della rete di imprese potrebbe risultare di scarso interesse.

In fondo la Rete non è un club, dove è importante esserci, senza contare che in ogni caso presenta qualche costo, dovuto al finanziamento delle attività svolte dalla Rete stessa.

Non solo, ma l'interesse per la Rete deve venir meno quando si ritiene che i pur esistenti problemi di competitività siano così specifici alla realtà della propria azienda, da non poter trovare soluzione con una ricerca collettiva di innovazioni.

D'altronde il nostro Paese è pieno di enti, associazioni, organizzazioni, è l'istituto della Rete non può certo costituire un'occasione per creare un nuovo "carrozzone".

Dunque è fondamentale che l'analisi della situazione della propria azienda, sotto il profilo della capacità competitiva, venga condotta in maniera attenta e lucida, e che porti come risultato all'individuazione di specifici fattori di debolezza dell'attività imprenditoriale, fattori che si possono considerare comuni con quelli di altre aziende.

Un primo esempio di fattore di debolezza potrebbe essere l'impossibilità di soddisfare la domanda dei clienti, non potendo offrire un pacchetto completo di prodotti o servizi, circostanza che richiede quindi l'individuazione di altre aziende complementari e l'integrazione produttiva con esse.

Un secondo esempio potrebbe essere costituito dalla partecipazione a progetti di ricerca finanziati dall'Ue, iniziativa complessa anche per la difficoltà di trovare partners in altri due paesi comunitari, che è una condizione per poter accedere ai finanziamenti comunitari.

Un ulteriore esempio potrebbe essere la difficoltà di gestire clienti esteri, soprattutto quando questi sono poco numerosi, ed il paese in questione è piuttosto lontano, tutte circostanze che comporterebbero elevati costi di gestione del *customer service*.

Un ultimo esempio potrebbe essere la necessità di incrementare la forza contrattuale con fornitori e/o clienti che sono grandi imprese o appartenenti alla grande distribuzione, o ancora la necessità di interfacciare con successo istituzioni per progetti specifici.

In definitiva, occorre riflettere su cosa manca all'attività aziendale per essere più remunerativa.

***Questi problemi
devono essere
comuni ad altre
imprese***

Il secondo passo, come si è visto, è la definizione lucida delle attività che potrebbero migliorare la competitività, e la valutazione del potenziale interesse per queste attività da parte di altre imprese, siano esse dello stesso settore, o di settori diversi.

Naturalmente questa valutazione dipenderà dai fattori di debolezza competitiva che sono emersi dall'analisi della situazione.

Non è infatti detto che il problema che causa scarsa competitività ad un'impresa debba essere sperimentato anche da altre imprese.

E quindi non è detto che possa risultare utile ad una pluralità di imprese una determinata attività da attribuire ad una Rete.

L'attività di analisi, finalizzata alla valutazione dell'opportunità di costituzione di una Rete, può essere condotta dagli imprenditori o da professionisti esterni

Non è neppure 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.

Dunque, questi due primi passaggi potrebbero richiedere l'intervento di esperti esterni che, tramite interviste, ed analisi dei dati di bilancio, potrebbero sia mettere a fuoco i fattori di debolezza, sia valutare la possibilità che le attività richieste per contenerli possano essere sviluppate collettivamente, ed in tal caso insieme a chi.

Nel caso in cui l'esito di questa analisi portasse ad individuare attività che potrebbero contenere i fattori di debolezza competitiva dell'impresa, e che la valutazione di una loro possibile condivisione fosse positiva, allora si può cominciare a pensare alla terza fase, ossia all'individuazione di altre imprese interessate a costituire la Rete.

La ricerca di altre imprese interessate a costituire una Rete può essere aiutata dalle associazioni di categoria

Questa terza fase è difficilmente delineabile, dipendendo molto dalle conoscenze personali dell'imprenditore.

Certamente, come si è accennato, le associazioni di categoria, oltre alle stesse camere di commercio, potrebbero giocare un ruolo attivo nel sensibilizzare le imprese del proprio settore o del proprio territorio sul tema delle reti di imprese, svolgendo contestualmente anche la funzione di "sportello" per quelle imprese che sono interessate ad aderire ad una Rete, così da facilitare i contatti con altri soggetti interessati.

Tale attività di sportello potrebbe essere realizzata tramite una pagina web, attivabile cliccando su un logo dedicato alle reti di imprese posto nella home page (dell'associazione, della cdc), in modo che ciascuna impresa possa inserire una scheda con i propri dati e le attività che vorrebbe far svolgere alla futura Rete, e verificare se fra le proposte già inserite non ve ne sia qualcuna di proprio interesse.

Verificata l'esistenza di altre imprese interessate alla costituzione della Rete, la fase successiva è la messa a punto di obiettivi comuni, sia in termini generali di miglioramento della competitività, sia in termini specifici, ovvero di individuazione delle modalità di superamento dei fattori di debolezza individuati, che potrebbero essere compensati da un'apposita attività di Rete.

Individuate altre imprese interessate, il

E' evidente che si è nella fase iniziale della trattativa, che alla fine sfocerà nel contratto di rete.

E' il caso di sottolineare come questa prima fase della trattativa sia

passo successivo è concordare i contenuti del contratto di rete, stando attenti a verificare che le attività da svolgere siano effettivamente di interesse comune

particolarmente importante, in quanto incomprensioni o superficialità nella definizione di obiettivi comuni potrebbero aprire la strada successivamente a uscite dalla Rete, e più in generale ad un fallimento dell'iniziativa.

Ancora una volta si comprende come la fase iniziale di riflessione sulla situazione di competitività dell'azienda debba essere condotta con grande attenzione, per evitare perdite successive di tempo e di denaro.

Vale la pena, ancora una volta, sottolineare come l'adesione ad una Rete implichi costi ed obblighi (visto che è un contratto), oltre che potenziali benefici, e dunque la decisione deve essere ben meditata, e certamente non si può considerare l'incentivo fiscale (di cui si parlerà nel par. 6) una ragione sufficiente per attivare un processo di aggregazione di imprese.

Superata la fase iniziale della trattativa, bisogna poi passare agli aspetti sostanziali della Rete, ossia alle attività che la Rete dovrebbe condurre per perseguire gli obiettivi prefissati. A titolo di esempio si rinvia ai casi riportati nel par. 3³⁹, relativo al contratto di rete di imprese, dove appunto è richiesta l'indicazione delle attività che la Rete deve svolgere.

In questa fase di trattative non bisogna dimenticare la valutazione dei costi della Rete

Certamente, l'individuazione delle attività non può prescindere da una valutazione, ancorché sommaria, dei costi di quelle attività, e quindi della sostenibilità delle stesse.

In ogni caso, come si vedrà nel par. 6 concernente gli incentivi di natura fiscale, non si può pensare che l'attività della Rete possa essere finanziata solo dagli incentivi.

Occorre dunque molto realismo, anche perché gli aspetti finanziari non sono gli unici che possono ostacolare lo svolgimento delle attività, essendo richieste anche risorse umane con competenze adeguate, che non è sempre facile reperire, così come non è semplice trovare strutture dove svolgere l'attività (es. uffici, laboratori, magazzini, impianti).

La scelta delle attività da far svolgere alla Rete è delicata, e va verificata la congruenza con gli

Un altro aspetto da considerare è la coerenza delle attività con gli obiettivi. Non sempre è facilmente individuabile una specifica attività che consenta di conseguire obiettivi complessi, come sono quelli relativi al miglioramento della competitività.

In conclusione, la fase dedicata alla descrizione delle attività che la Rete dovrà svolgere richiede una certa ponderazione, basata su una

³⁹ Gli esempi riguardavano le seguenti attività: a) realizzazione di un prodotto complesso, frutto del contributo produttivo di ciascuna impresa aderente alla Rete, oppure di un nuovo prodotto innovativo e competitivo ; b) creazione di una gamma completa di prodotti/servizi da presentare sul mercato, con conseguente predisposizione di un catalogo comune; c) fornitura di un servizio completo, o di un impianto chiavi in mano; d) iniziative di marketing ; e) centrale acquisti; f) centrale vendite; g) progetti di ricerca e sviluppo; h) ricerche di mercato e/o acquisizione di informazioni per la commercializzazione; i) gestione di un marchio comune; l) rappresentanza presso grandi clienti e istituzioni pubbliche; m) gestione dei rapporti con istituzioni finanziari (per prestiti, garanzie, pagamenti internazionali, ecc.).

obiettivi

valutazione approfondita ed una considerazione attenta di tutti gli aspetti operativi conseguenti alle attività che si sono ipotizzate.

La sesta fase per la realizzazione di una Rete è la formalizzazione per iscritto di tutto quello che è necessario per realizzare e rendere funzionante una rete di imprese.

Ci si riferisce al programma di rete, che deve avere precisi contenuti, che sono poi quelli stabiliti dalla legge.

Su questi contenuti ci si è soffermati nel par. 3, dedicato al contratto di rete.

Nell'indicazione di diritti e doveri dei partecipanti, occorre assicurare un equilibrio tra gli uni e gli altri

Mentre per le modalità di realizzazione dello scopo comune, uno dei principali contenuti del programma di rete, che non sono altro che le attività attribuite alla Rete, già si sono fatte le considerazioni necessarie nelle pagine precedenti, per quanto concerne i diritti e gli obblighi dei partecipanti⁴⁰, ci si limita a segnalare che la loro definizione dovrà essere effettuata in un'ottica di analisi costi/benefici. Ovvero, occorrerà assicurare un equilibrio tra i diritti ed i doveri, ed in particolare che questi ultimi non siano eccessivamente onerosi per i partecipanti stessi, tenuto conto dei diritti previsti.

Sull'opportunità di costituire un fondo patrimoniale comune si è già detto, e si ribadisce anche in questa sede che la sua dimensione dovrà essere rapportata al budget previsto per lo svolgimento delle attività attribuite alla Rete, eventualmente necessarie per un solo anno.

Per evitare contrapposizioni tra i partecipanti della costituenda Rete bisognerà poi applicare criteri oggettivi di valutazione dei conferimenti, quando questi non sono in denaro.

I suggerimenti rappresentati nel par. 3, ed in particolare quello di fare riferimento alle regole previste per i conferimenti in natura nelle Spa (o nelle Srl), andrebbe attentamente considerato.

Naturalmente vi sono altre soluzioni per la valutazione dei conferimenti, ma l'importante è che una decisione su questo aspetto sia condivisa da tutti i partecipanti, tenendo presente che essa sarà importante anche in futuro, in occasione di successivi ampliamenti della compagine sociale.

Particolare attenzione va attribuita alle regole di gestione del fondo patrimoniale e alla scelta del soggetto attuatore

Infine, va posta particolare attenzione alle regole di gestione del fondo patrimoniale, che dovranno essere allineate a quelle più ampie di gestione delle attività della Rete.

Come si è già rilevato, se l'attività della Rete comporta un flusso di risorse finanziarie, in entrata e/o in uscita, bisognerà predisporre un sistema di rilevazione contabile apposito, operazione evidentemente un po' più difficile se il soggetto attuatore è un'azienda della Rete, invece che un soggetto esterno.

Qui subentra il tema, altrettanto delicato, del soggetto che si

⁴⁰ Esempi di diritti e doveri dei partecipanti si trovano nel par. 3, così come per l'esemplificazione di tutti gli altri contenuti del programma di rete.

assumerà la responsabilità dell'esecuzione del contratto di rete, che è uno dei temi principali da affrontare nella settima fase, quella relativa alla redazione del contratto di rete.

D'altronde la governance della Rete è un aspetto determinante per il successo della stessa, e la scelta sulla sua impostazione va attentamente ponderata.

In questa fase è sicuramente utile valutare le considerazioni effettuate verso la fine del par. 3, relativamente alla scelta del soggetto attuatore del contratto di rete, alle quali si rinvia.

Si può regolamentare anche la scelta delle persone che operativamente si incaricheranno di realizzare l'attività della Rete

Una volta scelta la tipologia di soggetto esecutore del contratto, potrebbe risultare utile individuare regole precise per l'individuazione delle persone che si faranno operativamente carico dell'attività della Rete.

In questo contesto si potrebbero precisare sia i requisiti professionali delle persone incaricate, sia i quorum necessari per la decisione sulla loro nomina.

Va detto che su questo tema si potrebbero prendere a prestito le norme previste dal diritto societario in materia di amministrazione, fermo restando la possibilità di scegliere tra quelle delle Spa, delle Srl, o delle Cooperative.

Chiarito questo aspetto, si può procedere ad esaminare gli altri punti del contratto di rete, come illustrati dalla legge.

A questo proposito possono essere utili (di nuovo) le considerazioni svolte nel par. 3 relativo, appunto, ai contenuti del contratto di rete di imprese.

Bisogna assicurarsi che l'adesione alla Rete sia approvata correttamente da tutti i partecipanti

Particolare attenzione merita anche l'ottava fase, ovvero quella in cui ciascun partecipante, in funzione della propria procedura decisionale, approva la propria partecipazione alla rete di imprese.

Se per le ditte e le imprese individuali il problema non presenta alcun profilo problematico, non altrettanto si può affermare per le imprese che hanno la forma giuridica della società.

Bisogna infatti considerare che la partecipazione alla Rete potrebbe configurarsi come operazione straordinaria, e non ordinaria.

Certamente questa valutazione dipende anche dalla dimensione del conferimento.

Un utile riferimento per effettuare questa valutazione è l'autonomia dell'amministratore (o degli amministratori) in termini di capacità di impegno, quantificato con limiti di importo.

Se il conferimento necessario per la partecipazione alla Rete rientra in questi limiti, si potrebbe considerare tale partecipazione come un'operazione ordinaria, rientrante tra i compiti classici della gestione⁴¹, fermo restando il dovere per gli amministratori di riferire

⁴¹ I compiti degli amministratori sono sostanzialmente 2: 1) la gestione (art. 2380-bis c.c.); 2) la rappresentanza (art. 2384 c.c.).

ai soci (o al Cda) le operazioni di maggiore rilievo, tra cui potrebbe rientrare a pieno titolo la partecipazione ad una rete di imprese. D'altro canto gli amministratori (ex art. 2380-bis c.c.) devono compiere tutte le operazioni necessarie per l'attuazione dell'oggetto sociale, e la partecipazione ad una Rete potrebbe risultare necessaria per l'efficace conseguimento dell'oggetto della società. Se invece il conferimento da effettuare alla Rete è superiore ai limiti di importo impegnabili da parte degli amministratori, allora si potrebbe affermare che ci si trova di fronte ad un'operazione straordinaria, e sarebbe comunque opportuno che fossero coinvolti, nel processo decisionale relativo all'adesione ad una Rete, gli organi sociali competenti, ossia l'assemblea dei soci, o il Cda (a seconda delle previsioni dello statuto societario).

Le ultime due fasi, relative, rispettivamente, alla firma del contratto di rete di imprese, e al deposito per l'iscrizione del contratto nel registro delle imprese da parte di ciascun partecipante, non presentano particolari aspetti problematici.

Va da sé che è fondamentale che la firma 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 il deposito del contratto di rete nel registro delle imprese, come già segnalato, occorre utilizzare l'apposita modulistica per l'iscrizione del contratto di rete nel registro delle imprese.

La sua compilazione può essere effettuata a cura di una sola impresa della Rete, provvedendo il sistema informativo camerale a replicare tale informazione per tutti i registri delle imprese dove sono iscritte le altre imprese aderenti alla Rete, sulle quali ricade l'obbligo di depositare comunque il contratto di rete (in versione Pdf), inclusa una sua versione aggiornata, per effetto, ad esempio, dell'adesione di una nuova impresa alla Rete. 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).

Per le ultime fasi è in genere richiesto l'intervento di professionisti

Nelle fasi di formalizzazione della costituzione della Rete può essere opportuna la presenza di un notaio, che potrebbe intervenire, oltre che per la redazione del contratto di rete, anche per la sola autenticazione delle firme dei sottoscrittori del contratto.

In ogni caso, se le imprese partecipanti non sono particolarmente esperte, potrebbe risultare conveniente, in assenza di modelli di contratto precostituiti, o di contratti tipo adeguati alla propria situazione, incaricare un professionista (non necessariamente notaio) per la redazione del contratto di rete.

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 incaricato di eseguire il contratto non potrebbe avviare alcuna attività prima del deposito del contratto di rete da parte di tutte le imprese aderenti, se non assumendosene personalmente la responsabilità, anche in termini patrimoniali.

In altre parole, ci si troverebbe nella stessa situazione di una costituenda società di capitali, che opera prima dell'iscrizione nel registro delle imprese, circostanza che è disciplinata dall'art. 2331 c.c.⁴².

Schema 3

Le fasi di costituzione di una rete di imprese in sintesi

1 ^a fase	analisi della competitività aziendale e dei fattori che la possono migliorare
2 ^a fase	individuazione dei fattori di miglioramento della competitività potenzialmente comuni ad altre imprese
3 ^a fase	attivazione di contatti con altre imprese potenzialmente interessate alla costituzione della Rete
4 ^a fase	definizione di obiettivi di miglioramento della competitività comuni alle imprese interessate alla costituzione della Rete
5 ^a fase	descrizione delle attività che la Rete dovrebbe svolgere
6 ^a fase	predisposizione di un programma di rete, con i contenuti stabiliti dalla legge
7 ^a fase	predisposizione di una bozza di contratto, e relativa decisione dell'impostazione della Rete
8 ^a fase	approvazione della partecipazione alla rete di imprese da parte di ciascun partecipante
9 ^a fase	firma del contratto di rete
10 ^a fase	iscrizione del contratto nel registro delle imprese da parte di ciascun partecipante

⁴² La norma stabilisce che per le operazioni compiute in nome della società prima dell'iscrizione sono illimitatamente e solidalmente responsabili verso i terzi coloro che hanno agito.

5. I VANTAGGI DELLA RETE DI IMPRESE

I contratti di rete presentano diversi vantaggi.

Alcuni di essi sono connaturati alla tipologia di contratto, altri derivano da specifiche previsioni normative, che attribuiscono incentivi, in particolare di natura fiscale, e contributi a fondo perduto.

I vantaggi connaturati all'impostazione del contratto di rete di imprese possono così essere riassunti:

- 1) accesso alla conoscenza e competenza di altre imprese, tramite lo scambio di know how: la Rete, pur essendo un soggetto incaricato di eseguire determinate attività, si alimenta dell'esperienza e delle competenze delle imprese partecipanti, che dunque condividono tali conoscenze;
- 2) acquisizione di elementi che accrescono la competitività con contenimento di investimenti, rischi e tempi, che altrimenti sono richiesti per produrre nuove conoscenze: la messa in comune di risorse, siano esse finanziarie, tecniche e umane, comporta il godimento di economie di scala, con il risultato che sono possibili risultati di innovazione e di sviluppo imprenditoriale, altrimenti inaccessibili per piccoli operatori;
- 3) attivazione di circuiti di natura tecnica, industriale e commerciale, che possono ampliare le opportunità in vari ambiti: grazie ai continui contatti tra le imprese aderenti alla Rete, e all'opera della stessa Rete, le piccole imprese possono accedere ad un mondo più vasto di quello normalmente alla loro portata, e dunque possono cogliere nuove occasioni di business, con evidenti riflessi positivi sulla redditività dell'attività aziendale;
- 4) ampliamento della gamma di beni e servizi prodotti: l'interazione con altre imprese della Rete potrebbe avere come effetto, principale o collaterale, quello della messa a punto di nuove proposte ed offerte alla propria clientela, potendo valorizzare le produzioni di aziende della Rete che hanno attività complementari, o che si trovano a diversi livelli della stessa filiera;
- 5) ingresso in nuovi mercati: la Rete potrebbe dare maggiore visibilità alle imprese aderenti sul piano internazionale, con la conseguente possibilità di accedere a nuovi mercati, spesso preclusi ad operatori che hanno una modesta capacità di gestione di clienti posti in altri paesi; in altre parole la Rete può fungere, se così finalizzata, da catalizzatore di esperienze in nuovi mercati, ormai sbocco necessario, e non più opzionale, per tante aziende italiane;
- 6) facilitazione dell'accesso a istituzioni finanziarie e pubbliche: 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, ed ottenere quindi risultati (in termini di prestiti, garanzie, incentivi) più rilevanti, e comunque superiori a quelli che probabilmente una piccola impresa può raggiungere da sola;
- 7) possibilità di utilizzo di infrastrutture normalmente non accessibili alle piccole imprese: 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;
- 8) possibilità di acquisire certificazioni di qualità o marchi commerciali: la rete di imprese, 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, oppure nel gestire un comune marchio commerciale, in particolare nei mercati esteri, con suddivisione dei costi promozionali;

9) maggiore efficienza: lavorando in Rete, si possono abbassare i costi dei fattori produttivi, potendo agire la Rete anche come 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;

10) maggiore flessibilità operativa: grazie alla cooperazione tra imprese, che è sottesa al concetto di Rete, diventa possibile per le imprese aderenti rispondere in modo più rapido, personalizzato e adeguato all'evoluzione della domanda, ed alle sfide in termini di competitività poste dal mercato; questo può avvenire anche per produzioni di nicchia o di piccola serie, perché l'essere in Rete con altri consente di disporre di capacità aggiuntive o differenziate, oltre che di competenze e lavorazioni rapidamente integrabili nel proprio ciclo produttivo; inoltre tutto questo permette di ridurre significativamente il *time to market*;

11) 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;

12) maggiore creatività: il contatto con le altre imprese della Rete, pur potendo creare fenomeni di imitazione, potrebbe anche essere foriero di nuove soluzioni, specifiche per la propria produzione, e quindi altamente innovative;

13) maggiore visibilità: l'appartenenza alla Rete può consentire di pubblicizzare il nome dell'azienda (insieme a quello delle altre imprese della Rete) in contesti (es. fiere, convegni, missioni commerciali) che spesso sono preclusi al singolo piccolo operatore indipendente.

Tutti questi vantaggi si risolvono, dal punto di vista pratico, nelle seguenti positive conseguenze:

1) crescita delle vendite: grazie alla Rete, è possibile aumentare le opportunità di vendita della propria produzione, eventualmente confluita in un prodotto più complesso, e conquistare nuovi mercati;

2) migliore utilizzo degli impianti: la collaborazione con altre imprese della Rete potrebbe comportare un miglior impiego della capacità produttiva, specialmente se è previsto lo scambio di prestazioni;

3) migliore accesso a capitali (finanziamenti bancari, incentivi pubblici): la Rete può più facilmente acquisire condizioni vantaggiose con le banche, grazie alla considerazione positiva che gli istituti di credito ripongono sui processi aggregativi delle imprese, e maggiore attenzione da parte delle Pa; inoltre le imprese della Rete potrebbero avvantaggiarsi delle garanzie offerte dalla Rete stessa, ottenendo così risparmi sul costo del denaro;

4) riduzione dei costi di produzione: la Rete può permettere di acquisire i fattori della produzione a prezzi più bassi, grazie alla maggiore forza contrattuale, oltre a consentire alle imprese aderenti di mantenere la capacità produttiva (ed i relativi costi fissi) ad un livello contenuto, potendo contare sull'eventuale collaborazione produttiva delle altre imprese della Rete;

5) riduzione dei tempi di produzione: grazie alle connessioni con le altre imprese della Rete, che quest'ultima facilita, è possibile creare, sviluppare e consolidare reti di subfornitura tra

le imprese della Rete, diminuendo al minimo i tempi di approvvigionamento e ottimizzando le scorte, e quindi i tempi di produzione;

6) 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 consortili⁴³;

7) 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;

8) 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 di esperienze dei dipendenti e collaboratori delle imprese aderenti alla Rete.

Schema 4

I vantaggi di una rete di imprese in sintesi

1	accesso alla conoscenza e competenza di altre imprese
2	acquisizione di elementi che accrescono la competitività
3	attivazione di circuiti di natura tecnica, industriale e commerciale
4	ampliamento della gamma di beni e servizi prodotti
5	ingresso in nuovi mercati
6	facilitazione dell'accesso a istituzioni finanziarie e pubbliche
7	possibilità di utilizzo di infrastrutture normalmente non accessibili alle piccole imprese
8	possibilità di acquisire certificazioni di qualità o gestire marchi commerciali
9	maggiore efficienza
10	maggiore flessibilità operativa
11	maggiore stabilità del fatturato
12	maggiore creatività
13	maggiore visibilità
14	crescita delle vendite
15	migliore utilizzo degli impianti
16	migliore accesso a capitali
17	riduzione dei costi di produzione
18	riduzione dei tempi di produzione
19	limitazione dei rischi
20	incremento dell'innovazione
21	sviluppo delle risorse umane
22	agevolazioni fiscali
23	agevolazioni burocratiche

⁴³ Ai sensi degli artt. 2614 e 2615 c.c., richiamati dalla normativa sulle reti di imprese. Vedi al riguardo la nota 22.

6. GLI INCENTIVI PER LE RETI DI IMPRESE

Ai vantaggi gestionali, descritti nel paragrafo precedente, derivanti dall'aggregazione di imprese con la formula della Rete, se ne aggiungono altri, in conseguenza di specifiche previsioni normative, che in parte hanno accompagnato l'introduzione del contratto di rete nell'ordinamento giuridico.

Queste agevolazioni previste dalle norme consistono in:

- 1) incentivi fiscali;
- 2) facilitazioni nei rapporti con la Pa;
- 3) contributi a fondo perduto (forniti per il momento da bandi delle Regioni).

Il principale incentivo fiscale è stato previsto dall'art. 42 della legge 122/2010, in particolare dalle disposizioni del comma 2-quater⁴⁴, con le quali viene introdotta una detassazione temporanea (cd. sospensione di imposta), per i periodi di imposta 2010-2012, degli utili che l'imprenditore destina ad una riserva vincolata alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma di rete, inserito in un contratto di rete, stipulato con altre aziende.

Tale misura fiscale è stata chiarita dalle circolari dell'Agenzia delle entrate 4/E del 15/2/2011, e poi 15/E del 14/4/2011, e precisata da diversi provvedimenti dell'Agenzia emessi il 14/4/2011.

In altre parole tutte le imprese che aderiscono ad una Rete tra il 2010 e il 2012, e versano dei conferimenti (o un patrimonio separato)⁴⁵ al fondo patrimoniale della Rete, possono dedurre dagli utili conseguiti i relativi importi, e quindi sottrarli alla tassazione Irpef o Ires (a seconda della tipologia di contribuente).

In sostanza il risparmio, in caso di soggetti Ires (società di capitali), è pari al 27,5% dell'importo accantonato, mentre in caso di soggetti Irpef, il risparmio è pari all'aliquota marginale da applicare al reddito di impresa complessivo⁴⁶. In caso di soggetti Irpef, il risparmio si estende anche all'Irpef regionale e comunale.

L'agevolazione non opera invece ai fini Irap, come precisato dalla circolare dell'Agenzia delle entrate 4/E del 2011.

Va detto che, stante la limitazione dei fondi, l'effettivo risparmio di imposta potrebbe essere solo una parte di quello atteso, come verrà spiegato nelle pagine successive in materia di limitazioni dell'agevolazione.

L'obiettivo della norma è evidentemente incentivare la realizzazione del programma di rete.

L'incentivo fiscale è L'agevolazione fiscale è diventata operativa dopo l'emanazione dei seguenti provvedimenti:

⁴⁴ La disposizione afferma più precisamente che fino al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2012, la quota "degli utili dell'esercizio destinati dalle imprese, che sottoscrivono o aderiscono a un contratto di rete ..., al fondo patrimoniale comune, ... per realizzare entro l'esercizio successivo gli investimenti previsti dal programma comune di rete, preventivamente asseverato da organismi espressione dell'associazionismo imprenditoriale [sulla base del rispetto dei requisiti previsti per le reti di imprese e per le imprese aderenti], ... 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".

⁴⁵ Vedi al riguardo la nota 25.

⁴⁶ Per esempio, se il reddito di impresa complessivo è 30.000 euro, e gli utili accantonati per la realizzazione del programma di rete sono 2.000, allora il risparmio è pari a (2000 x 38%=760), essendo l'aliquota da applicare nello scaglione di reddito compreso tra 28 e 55.000 euro.

**diventato
operativo da aprile
2011**

- 1) il nulla osta della Commissione europea per l'attuazione di tale agevolazione, emanato il 26/1/2011 (decisione 2010/8939)⁴⁷;
- 2) il decreto del Ministro dell'Economia sugli organismi di asseverazione, emanato il 25/2/2011;
- 3) i provvedimenti dell'Agenzia delle entrate contenenti i criteri e le modalità di attuazione dell'agevolazione, emanati il 14/4/2011.

**L'agevolazione
presenta alcune
limitazioni
quantitative**

L'agevolazione presenta alcune limitazioni quantitative:

- 1) un milione di euro di importo massimo degli utili destinati alla riserva da devolvere al fondo patrimoniale della Rete, che sono sottratti alla tassazione, per ciascuna impresa, con questo limite, anche se l'impresa è aderente a più Reti, fermo restando che la limitazione vale solo per ciascun periodo di imposta;
- 2) uno stanziamento complessivo, pari a 20 milioni di euro per il periodo di imposta 2010, e di 14 milioni per gli anni 2011 e 2012, per cui, esauriti i fondi, l'agevolazione non è disponibile integralmente. Questa circostanza comporta che l'Agenzia delle entrate deve determinare la percentuale massima del risparmio di imposta spettante a ciascuna impresa sulla base del rapporto tra l'ammontare delle risorse stanziato e l'ammontare del risparmio d'imposta complessivamente richiesto, con metodo proporzionale⁴⁸.

**L'agevolazione è
sottoposta a
numerose
condizioni**

Inoltre, l'agevolazione è sottoposta a numerose condizioni:

- 1) adesione dell'impresa al contratto di rete;
- 2) registrazione dell'adesione, con il deposito del contratto di rete nel registro delle imprese (da parte di tutte le imprese della Rete);
- 3) indicazione nel bilancio dell'impresa aderente alla Rete di una apposita voce di riserva, distinta da altre riserve, e denominata con il riferimento legislativo (ex art. 42, L. 122/2010), di cui va data informazione nella nota integrativa, oppure in un prospetto per i soggetti con contabilità semplificata⁴⁹;
- 4) vincolo degli utili destinati al fondo patrimoniale della Rete (o al patrimonio separato destinato all'affare ex art. 2447-bis c.c.) alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma comune di

⁴⁷ Con questa Decisione la Commissione europea ha ritenuto che la misura fiscale non costituiva aiuto di Stato (ai sensi dell'art. 107, par. 1, del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea).

⁴⁸ La percentuale del risparmio di imposta spettante viene resa nota mediante pubblicazione sul sito internet www.agenziaentrate.gov.it di un apposito provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate. Per l'annualità 2010 tale percentuale è pari al 75,3733%, come comunicata dal Provvedimento dell'Agenzia delle entrate del 13/6/2011, n. 2011/81521.

⁴⁹ L'obbligo di indicazione nella nota integrativa vale solo se vi è l'obbligo di redazione della nota integrativa. Ne consegue che gli imprenditori individuali e le società di persone tenuti solo alla contabilità semplificata devono predisporre un prospetto in cui indicare l'esistenza della riserva e la sua destinazione, nonché i suoi utilizzi, ai sensi del comma 2, dell'art. 2217, il quale afferma che "l'inventario si chiude con il bilancio e con il conto dei profitti e delle perdite, il quale deve dimostrare con evidenza e verità gli utili conseguiti o le perdite subite. Nelle valutazioni di bilancio l'imprenditore deve attenersi ai criteri stabiliti per i bilanci delle società per azioni, in quanto applicabili".

rete⁵⁰;

5) realizzazione degli investimenti previsti dal programma di rete entro l'anno⁵¹ successivo alla delibera di accantonamento degli utili (per cui, in assenza di questi investimenti, tempestivamente realizzati, decade il beneficio fiscale)⁵²; sul punto l'Agenzia delle entrate ha fatto una precisazione importante con la sua circolare 15/E del 2011, ovvero che, fermo restando l'impiego entro tale termine degli utili per i quali è accordato il beneficio della sospensione da imposizione, il timing effettivo di realizzazione degli investimenti può essere quello previsto dal programma comune di rete asseverato, e quindi non è necessario che tutti gli investimenti previsti dal programma comune di rete siano completati entro la scadenza dell'esercizio successivo;

6) asseverazione (previa) del programma di rete da parte di un organismo di asseverazione e sua comunicazione al soggetto incaricato dell'esecuzione del contratto di rete, e all'Agenzia delle entrate⁵³;

7) presenza di un fondo patrimoniale della Rete.

A queste condizioni richiamate esplicitamente dalla circolare dell'Agenzia delle entrate 15/E del 2011, che devono essere rispettate prima della fruizione dell'agevolazione⁵⁴, se ne aggiungono altre di natura procedurale:

8) esecuzione degli adempimenti pubblicitari conseguenti all'adesione alla Rete;

9) comunicazione (entro il 23 maggio di ogni anno) della richiesta di agevolazione, per il periodo di imposta precedente, con il modello reti (approvato con il provvedimento direttoriale dell'Agenzia delle entrate del 14/4/2011, n. 31139), da inviare telematicamente con le modalità indicate dal provvedimento dell'Agenzia n. 34839 (sempre del 14/4/2011)⁵⁵;

⁵⁰ La circolare dell'Agenzia delle entrate 15/E del 2011 ha chiarito che non è necessario effettuare tutti i conferimenti subito (ovvero il conferimento degli utili al fondo patrimoniale della Rete), essendo sufficiente il rispetto della tempistica stabilita nel programma di rete.

⁵¹ Ovvero l'esercizio.

⁵² Di conseguenza, come ricorda l'Agenzia delle entrate nella sua circolare 15/E del 2011, se la delibera che decide l'accantonamento degli utili registrati nell'anno di imposta 2011, viene presa il 30 aprile 2012, il termine di effettuazione degli investimenti è il 31 dicembre 2013.

⁵³ La risoluzione dell'Agenzia delle entrate 89/E del 12/9/2011 ha precisato che l'asseverazione va comunicata all'organo esecutivo della Rete, mentre la circolare dell'Agenzia delle entrate 15/E del 2011 aveva espressamente richiesto che l'asseverazione fosse comunicata all'Agenzia stessa. Se ne deduce che l'asseverazione del programma di rete da parte dell'organismo di asseverazione debba essere comunicata ad entrambi i destinatari (Rete e Agenzia delle entrate).

⁵⁴ Ovvero 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 per il 2011, che essendo il primo anno di applicazione prevede una tempistica diversa, come è descritto nelle pagine successive.

⁵⁵ Il modello contiene i dati per la fruizione dell'agevolazione fiscale, ovvero essenzialmente la quota degli utili accantonati, e il risparmio di imposta. Relativamente a quest'ultimo dato l'Agenzia delle entrate ricorda che per

10) applicazione della percentuale del risparmio di imposta, come comunicata dall'Agenzia delle entrate⁵⁶, in sede di calcolo dell'agevolazione per ogni singola impresa;

11) detassazione degli utili (ai fini Ires/Irpef, ma non Irap) attuata solo in sede di versamento del saldo delle imposte sui redditi dovute per il periodo di imposta relativo all'esercizio cui si riferiscono gli utili accantonati, e destinati al fondo patrimoniale della Rete⁵⁷.

L'utilizzo della riserva per fini diversi dalla copertura di perdite e l'uscita dalla Rete determinano la fine dell'agevolazione

Vi sono due circostanze che determinano il venir meno dell'agevolazione:

a) utilizzo della riserva per finalità diverse dalla copertura di perdite⁵⁸;

b) uscita dell'impresa dalla Rete, ovvero scioglimento del contratto di rete, purché il programma di rete non sia stato completato⁵⁹.

In tali casi l'utile accantonato concorre alla formazione del reddito di impresa del periodo di imposta in cui si è verificato l'evento che ha determinato il venir meno dell'agevolazione. Quindi la detassazione può essere non definitiva.

Inoltre, per conservare l'agevolazione, occorre che la riserva sia mantenuta in bilancio anche a seguito dell'avvenuta realizzazione degli investimenti in relazione ai quali l'utile era stato accantonato, come ricorda l'Agenzia delle entrate.

Alla luce delle indicazioni sopra riportate, si può affermare che l'incentivazione potrebbe risultare contenuta, e comunque può essere utile solo per quelle imprese che hanno registrato utili significativi.

In effetti, l'agevolazione può diventare poco interessante per le imprese che hanno avuto pochi utili, in quanto l'accantonamento ne impedisce l'utilizzazione verso impieghi più importanti, o più fruttuosi.

Vi sono norme

Relativamente alla tipologia di investimenti previsti dal programma

gli imprenditori individuali il risparmio di imposta si calcola facendo la differenza tra l'Irpef relativa soltanto al reddito d'impresa (senza tener conto, quindi, di eventuali altri redditi posseduti), calcolata al lordo della variazione in diminuzione e l'Irpef corrispondente al reddito d'impresa al netto di detta variazione. La riduzione dell'Irpef riguarda anche le aliquote regionali e comunali. Per le società di persone il risparmio di imposta si ottiene facendo la somma delle minori imposte dovute da ciascun socio relative al reddito di partecipazione nella società.

⁵⁶ Vedi la nota 48.

⁵⁷ Tale limite è specificato dal comma 2-quinquies, dell'art. 42, della legge 122/2010. La circolare dell'Agenzia delle entrate 15/E del 2011 ha chiarito che gli acconti dovuti per il periodo di imposta interessato dall'agevolazione non cambiano. Parimenti, anche gli acconti per il periodo successivo devono essere determinati secondo le modalità ordinarie, ossia considerando l'imposta che si sarebbe dovuta applicare non utilizzando l'agevolazione. E' stato infine specificato che in caso di credito di imposta risultante al momento del versamento del saldo (considerando quindi l'agevolazione), tale credito può essere utilizzato normalmente, e quindi anche per compensare altre imposte dovute.

⁵⁸ Il mantenimento dell'agevolazione ha luogo anche quando la riserva viene utilizzata per coprire perdite in occasione della liquidazione dell'impresa, ma non vi è un obbligo di ricostituzione della riserva.

⁵⁹ Sul punto è intervenuta la circolare dell'Agenzia delle entrate 15/E del 2011, affermando tale condizione.

***precise per la
tipologia di
investimenti
ammissibili***

di rete, e finanziati con gli utili accantonati, trasferiti al fondo patrimoniale della Rete, la circolare dell'Agenzia delle entrate 15/E del 2011 ha specificato che è ammesso, ai fini del riconoscimento dell'agevolazione fiscale, l'acquisto o l'utilizzo di beni, strumentali e non, e di servizi, compreso l'utilizzo di personale.

D'altronde l'incentivo fiscale è condizionato alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma di rete.

E' stato inoltre precisato che questi costi sono agevolabili, anche quando sono messi a disposizione delle imprese aderenti alla Rete. In questo caso va indicato il costo figurativo relativo all'effettivo impiego dei beni, servizi e personale per la realizzazione degli investimenti, e dimostrato con documentazione amministrativa e contabile il sostenimento di tali costi.

***Va effettuata una
comunicazione per
usufruire
dell'agevolazione***

La comunicazione per fruire dell'agevolazione va fatta per i periodi di imposta, 2010, 2011 e 2012, entro il 23 maggio dell'anno successivo⁶⁰.

La comunicazione deve essere effettuata telematicamente, direttamente, o tramite un intermediario abilitato a Entratel (professionisti, associazioni di categoria, Caf, ecc.), utilizzando il software "Agevolazionereti", disponibile sul sito internet www.agenziaentrate.gov.it.

***Sono previsti dei
controlli in merito
all'utilizzo
dell'agevolazione
fiscale***

Questa agevolazione comporta due tipi di controllo:

1) l'asseverazione da parte di organismi preposti, promossi dalle associazioni di categoria⁶¹, che devono verificare il rispetto dei requisiti previsti per le reti di imprese e per le imprese aderenti alla Rete;

2) un controllo da parte dell'Agenzia delle entrate, che deve vigilare sui contratti di rete e sulla realizzazione degli investimenti basati sull'agevolazione, potendo revocare i benefici indebitamente fruiti (ovvero la detassazione degli utili destinati al fondo patrimoniale), quando è venuto meno il rispetto delle condizioni poste dalla normativa per usufruire dell'agevolazione fiscale⁶², ed in particolare l'assenza degli adempimenti conseguenti all'adesione alla Rete, l'assenza di asseverazione del programma di rete, il mancato

⁶⁰ In realtà la comunicazione va effettuata tra il 2 e il 23 maggio dell'anno successivo al periodo di imposta in cui si è realizzato l'accantonamento degli utili. Per quanto riguarda il periodo di imposta 2010, la comunicazione andava effettuata entro il 23 maggio 2011.

⁶¹ Questi organismi devono avere i requisiti indicati dal Decreto del Ministro dell'Economia del 25/2/2011, oppure, in alternativa, essere organismi pubblici individuati con un altro decreto (non ancora emanato).

⁶² Più precisamente, come affermato dal Decreto del Ministro dell'Economia del 25/2/2011, l'attività di controllo dell'Agenzia delle entrate può riguardare:

- a) la verifica formale dell'avvenuta asseverazione del programma, anche mediante riscontro presso gli organismi di asseverazione;
- b) la verifica dell'imputazione a riserva degli utili in sospensione di imposta e dei relativi successivi utilizzi;
- c) la vigilanza sulla realizzazione degli investimenti che hanno dato accesso all'agevolazione, anche in collaborazione con gli organismi di asseverazione in base a specifici accordi.

accantonamento e vincolo degli utili, e la non realizzazione degli investimenti previsti dal programma di rete.

Nel primo anno di applicazione dell'agevolazione, il termine per la predisposizione dei presupposti per l'agevolazione è il 30 settembre 2011 (salvo per l'asseverazione del programma di rete, per il quale la scadenza è il 31/12/2011)

L'agevolazione è concessa anche alle imprese aderenti alle Reti esistenti prima dell'introduzione dell'agevolazione fiscale, purché siano rispettate tutte le condizioni sopra elencate, come ricorda la circolare dell'Agenzia delle entrate 15/E del 2011.

Va detto però che nel primo anno di applicazione dell'agevolazione, ovvero il 2011, essendo stato il decreto ministeriale sugli organismi di asseverazione pubblicato in Gazzetta ufficiale il 31 marzo 2011 e le regole per la fruizione dell'agevolazione pubblicate dall'Agenzia delle entrate il 14 aprile dello stesso anno, è consentito, fermo restando l'accantonamento degli utili nel periodo di imposta 2010, stipulare il contratto di rete ed effettuare l'iscrizione nel registro delle imprese (da parte di ciascuna impresa) entro il 30 settembre 2011, che è il termine di presentazione del modello Unico, mentre l'asseverazione del programma di rete può essere ottenuta entro il 31 dicembre 2011⁶³.

Per il periodo di imposta 2010, l'impresa interessata ad usufruire dell'agevolazione, dovrà effettuare il versamento del saldo delle imposte sui redditi senza tenere conto del risparmio d'imposta derivante dal regime di sospensione, ancorché abbia prenotato le risorse corrispondenti.

Il contribuente, una volta rispettati i presupposti entro il 30 settembre 2011 (salvo per l'asseverazione del programma di rete, ammissibile fino al 31/12/2011)⁶⁴, ed evidenziata l'agevolazione nel modello Unico 2011, potrà recuperare il versamento del saldo eccedente secondo le modalità ordinarie (es. compensazione).

E' previsto un ulteriore incentivo fiscale, consistente nell'applicazione

Ulteriori vantaggi di natura fiscale, amministrativa e finanziaria saranno indicati in un decreto del Ministro dell'Economia, come annuncia il comma 2 dell'art. 42 della legge 122/2010 (non ancora emanato al 31/10/2011).

Un secondo incentivo di natura fiscale attribuito alle reti di imprese,

⁶³ Prima della risoluzione 89/E del 2011, anche per l'asseverazione la scadenza era il 30 settembre 2011, che però è stata rinviata da tale risoluzione al 31/12/2011.

⁶⁴ Ai sensi della risoluzione dell'Agenzia delle entrate 89/E del 2011.

⁶⁵ Sebbene rinviato a un decreto del Ministro per lo Sviluppo economico, mai emanato.

alle imprese della Rete della disciplina sulla tassazione di Distretto, che comprende anche un sistema di tassazione concordata, ma occorre attendere i decreti attuativi

per il momento ancora solo teorico, in quanto mancano i provvedimenti attuativi, si rintraccia nell'art. 6-bis della legge 133/2008, che ha introdotto per la prima volta la figura della rete di imprese⁶⁵.

Infatti, questa norma ha esteso alle reti d'impresa (ed anche alle catene di fornitura) la disciplina fiscale dei Distretti produttivi, prevista dall'art. 1, commi 366 e seguenti, della legge 266/2005 (legge finanziaria per il 2006), corretta con le modifiche apportate dallo stesso art. 6-bis.

Come già ricordato, questa disciplina fiscale non ha però trovato applicazione, in quanto non sono mai stati emanati i relativi decreti attuativi da parte del Ministro dell'Economia⁶⁶.

Una seconda tipologia di agevolazione, questa volta di natura amministrativa, è prevista dal comma 4-quinquies, dell'art. 3, della legge 33/2009, che ha esteso alle reti di imprese alcune agevolazioni previste per i Distretti.

Vi è poi un incentivo di natura amministrativa consistente nel consentire alla Rete di gestire i

In pratica è consentito alle imprese che aderiscono alle Reti di intrattenere, attraverso la Rete di cui esse fanno parte, rapporti con le pubbliche amministrazioni e con gli enti pubblici, pure economici, anche al fine di dare avvio a procedimenti amministrativi.

La norma consente quindi esplicitamente alle imprese di avvalersi della Rete per gestire i rapporti con la Pa, ed in particolare in

⁶⁶ Per motivi di completezza si ritiene il caso di ricordare che, in base alla disposizione dell'art. 6-bis (mai cancellata dalla normativa successiva), la rete di imprese (al pari del Distretto) potrebbe optare (a condizione che vengano emanati i citati decreti attuativi del Ministro dell'Economia) per l'applicazione di uno dei seguenti regimi tributari:

1) regime della tassazione di "Distretto", ovvero congiunta per tutte le imprese appartenenti al Distretto o alla Rete;

2) regime della tassazione concordata con l'Amministrazione finanziaria per un triennio.

In entrambi i casi risulterebbero applicabili i seguenti principi:

a) la rete di imprese sarebbe riconosciuta, ai fini fiscali, come soggetto passivo Ires, qualora le imprese aderenti esercitassero congiuntamente una opzione in tal senso;

b) la ripartizione del carico tributario tra le imprese sarebbe rimessa alla rete di imprese, che vi provvederebbe in base a criteri di trasparenza e parità di trattamento, sulla base di principi di mutualità;

c) le imprese che aderiscono alla Rete sarebbero comunque tenute all'assolvimento degli adempimenti fiscali;

d) a questo sistema potrebbero accedere anche le imprese non soggette all'Ires (es. le ditte individuali e le società di persone).

In una tale situazione la rete di imprese rappresenterebbe una unità fiscale, e come tale dovrebbe provvedere agli adempimenti tributari e contabili, secondo il regime della tassazione di gruppo (c.d. consolidato nazionale), di cui agli artt. 117 e seguenti del Tuir.

Il reddito imponibile sarebbe determinato, come nel consolidato fiscale, dalla somma algebrica dei redditi complessivi netti delle imprese appartenenti alla rete di imprese, mentre non concorrerebbero alla formazione della base imponibile, in quanto escluse, le somme scambiate tra le imprese della Rete a seguito di vantaggi fiscali.

La tassazione concordata consisterebbe in un accordo preventivo con l'Agenzia delle entrate circa la misura della base imponibile per un periodo non inferiore al triennio. Il regime concordato potrebbe essere applicato sia in capo alla rete di imprese, sia in capo a ciascuna delle società che hanno aderito alla Rete. Ai fini dell'applicazione del concordato preventivo dovrebbe essere determinato un reddito unitario imponibile imputabile alla Rete.

***rapporti con la PA
per conto delle
imprese aderenti***

occasione di attivazione di iniziative da avviare con esse⁶⁷.

La terza tipologia di incentivazione delle reti di imprese riguarda i contributi a fondo perduto, messi a disposizione dalle Regioni.

***Infine diverse
Regioni hanno
emanato bandi
prevedendo
contributi per la
costituzione di Reti***

Vi sono stati infatti già alcuni bandi, promossi dalle Regioni, che hanno finanziato parzialmente la costituzione o le iniziative delle reti di imprese.

Alcuni bandi emessi sono qui di seguito sintetizzati:

1) Regione Emilia Romagna: il bando, da 4 milioni di euro, scaduto il 30 aprile 2010, era finalizzato a sostenere contratti di rete tra imprese finalizzati alla collaborazione produttiva, progettazione, logistica e servizi connessi; la condizione era la partecipazione di almeno 3 imprese, che però potevano essere anche grandi, o residenti in altre regioni; il contributo previsto era pari al 50% dell'investimento effettuato, fino ad un tetto di 150.000 euro per progetto. Vi è stato poi un secondo bando, scaduto il 30 settembre 2011, e destinato alle varie aggregazioni di imprese, ossia Ati, Reti, e Consorzi, per sostenere le attività di internazionalizzazione;

2) Regione Abruzzo: era stata bandita una gara, con un budget di 650.000 euro, con scadenza per il 30 agosto 2010, avente per oggetto l'affidamento di un servizio per 18 mesi di "Promozione e diffusione di Reti di Imprese finalizzate alla implementazione dei processi di internazionalizzazione e di apertura ai mercati nazionali e locali per le Pmi abruzzesi"; il servizio era finalizzato a sviluppare e sperimentare sistemi di formazione continua e strumenti di networking per i dipendenti, il management e gli imprenditori di Pmi abruzzesi che intendevano avviare o consolidare la propria presenza sui mercati internazionali ed eventualmente anche su quelli locali e nazionali; l'intervento si articolava in varie linee di attività, fra cui la realizzazione della Rete tra le imprese e gli organismi di animazione, scambio e condivisione di esperienze e buone prassi;

3) Regione Basilicata: il bando, cofinanziato dalla camera di commercio di Potenza, con uno stanziamento complessivo di 150.000 euro, e scaduto il 2 novembre 2010, richiedeva che al contratto di rete aderissero almeno 3 imprese, in maggioranza Pmi, e con sede legale e/o operativa nella provincia di Potenza; i contributi erano del 50% delle spese ammissibili per progetti di contratti di rete da promuovere e stipulare, con un contributo massimo erogabile di 25.000 euro, che diventava di 50.000 euro in caso di rete di imprese già costituite; tra le tipologie di spesa ammesse vi erano le consulenze e la definizione del piano di

⁶⁷ Per ulteriori dettagli si rinvia alla nota 70, che contiene il testo della disposizione.

fattibilità economica, tecnica e finanziaria del contratto di rete, la formazione e/o aggiornamento del personale, l'acquisto di attrezzature, impianti, macchinari, sistemi informatici, software, brevetti e marchi registrati, certificazioni di origine e di qualità, spese notarili per la costituzione della rete di imprese;

4) Regione Calabria: il bando, cofinanziato dal Fesr, ed una dotazione di 1 milione di euro, era destinato a camere di commercio e associazioni di categoria per realizzare piani di informazione e assistenza tecnica per promuovere la creazione di reti di imprese, coprendo fino al 70% delle spese ammissibili; la scadenza era a metà febbraio 2011;

5) Regione Marche: il bando, scaduto a fine febbraio 2011, prevedeva contributi per un ammontare complessivo di 3,3 milioni di euro, per sostenere lo sviluppo di reti di impresa costituite da almeno 3 aziende e altre forme di aggregazione, quali Ati e Consorzi;

6) Regione Toscana: il bando, aperto dal 1° aprile 2011, prevedeva contributi in conto capitale in percentuale (variabile) sulle spese per la costituzione e lo sviluppo di reti di imprese, con l'obiettivo di incrementare l'efficienza dei processi produttivi e/o distributivi, nonché la capacità innovativa delle imprese, basate su programmi di investimento di importo compreso tra 100.000 e 1 milione di euro; per essere ammissibile la Rete deve essere costituita da almeno 5 Pmi toscane.

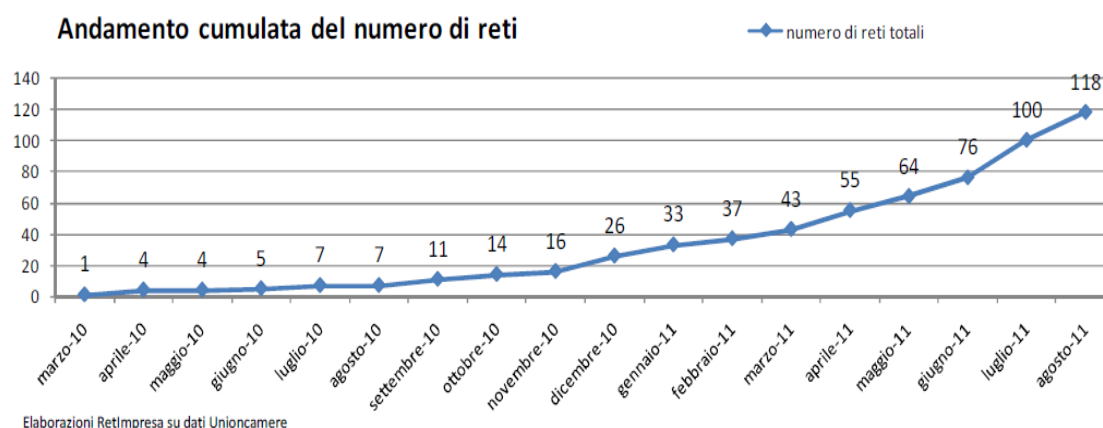
Per ultimo si segnala come opportunità di sviluppo delle reti di imprese, l'importante accordo tra Ministero per lo Sviluppo economico e Unioncamere, per innovazione, crisi d'impresa e diffusione delle reti, firmato il 13 dicembre 2010, e supportato da un budget di 30 milioni di euro.

L'intesa prevede la realizzazione di un programma di attività basato su progetti diretti anche a promuovere le reti di impresa, favorendo la stesura dei contratti di rete, e supportando le imprese con appositi studi di prefattibilità e la predisposizione delle tipologie contrattuali.

Per la realizzazione degli obiettivi dell'Accordo di programma, è istituito un Comitato di gestione composto da 5 membri, due dei quali designati dal Ministero per lo Sviluppo economico e gli altri tre da Unioncamere.

7. LA DIFFUSIONE DELLE RETI DI IMPRESE

A inizio novembre 2011 risultano esistenti circa 200 reti di imprese, con quasi 1.000 imprese aderenti, secondo le elaborazioni di RetImpresa, basate sui dati di Unioncamere. Si tratta di un numero significativo, se si pensa che il primo contratto di rete è stato firmato nel marzo 2010, e che la disciplina attualmente vigente⁶⁸ ha poco più di un anno di vita. L'espansione del fenomeno delle Reti risulta con chiarezza da questo grafico tratto da uno studio di RetImpresa, pubblicato a settembre 2011, basato sui dati provvisori di agosto 2011.



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.

Nella tabella riportata nella pagina seguente, tratta dai dati elaborati da RetImpresa, emerge in primo luogo che tutte le Regioni, salvo la Val d'Aosta, ospitano delle imprese aderenti ad una Rete.

In secondo luogo si rileva come la Regione con il numero maggiore di imprese coinvolte in una Rete sia la Toscana, la quale, con 120 imprese, ospita il 18,5% delle imprese italiane che hanno sperimentato questa nuova formula aggregativa.

Segue poi l'Emilia Romagna con 101 aziende (15,6% delle imprese italiane aderenti a una Rete), e la Lombardia con 69 (10,6%).

⁶⁸ Si fa riferimento al contratto di rete di imprese disciplinato dall'art. 42 della legge 122/2010, entrato in vigore il 31 luglio 2010.

Aziende aderenti ad una Rete suddivise per regione di residenza

Regioni	n. aziende
Toscana	142
Emilia Romagna	142
Lombardia	118
Veneto	84
Puglia	72
Marche	65
Piemonte	52
Lazio	42
Sardegna	42
Abruzzo	41
Friuli Venezia Giulia	40
Campania	37
Basilicata	33
Trentino Alto Adige	18
Calabria	14
Sicilia	13
Liguria	10
Umbria	8
Molise	3
TOTALE	976

Elaborazioni RetImpresa su dati Unioncamere di novembre 2011

Un altro elemento di notevole interesse emerso dai dati di Unioncamere, come elaborati da RetImpresa, è l'articolazione delle Reti di imprese per classi dimensionali, basate sul numero di imprese aderenti.



La figura contenuta nella pagina precedente ci dice che solo il 7,5% delle Reti coinvolge un numero di imprese superiori a 10 (9 su 118)⁶⁹.

La maggioranza delle Reti (47,5%, ossia 56 su 118) può contare su un numero embrionale di soci, ossia fino a 3, mentre le rimanenti Reti (53 su 118, ovvero il 45%) hanno un numero di partecipanti oscillante tra 4 e 10 imprese.

Lo studio di RetImpresa ha infine analizzato la distribuzione settoriale delle Reti, che emerge dalla tabella riportata più in basso.

Il settore dei servizi (che include anche l'informatica e il turismo) assorbe circa il 20% delle Reti (23 su 118), mentre l'industria (energia, meccanica, alimentare, biotecnologie, impianti, materiali, tessile, arredamento, elettronica, automotive) fa la parte del leone, con un 60% dell'insieme delle Reti (72 su 118).

Il settore delle costruzioni costituisce solo il 10% del fenomeno di aggregazione delle Reti (12 su 118), e stesso ruolo (10%) riveste il settore ambiente unito ad altri non facilmente classificabili.

Settori di appartenenza delle aziende aderenti ad una Rete

settori	reti
servizi e consulenza	17
energia	16
meccanica e automazione	14
edilizia e infrastrutture	12
alimentare	9
biotecnologie	7
impianti	7
materiali innovativi	7
ambiente e riciclo	5
tessile, abbigliamento e calzature	5
arredamento	4
turismo	4
elettronica	2
servizi informatici	2
automotive	1
altro	6

Elaborazioni RetImpresa su dati Unioncamere

⁶⁹ Si ricorda che 118 era il numero provvisorio di Reti a fine agosto 2011, come risultante dallo studio di RetImpresa, pubblicato a settembre 2011.

APPENDICE NORMATIVA

ALLEGATO 1

La disciplina delle reti di imprese

Articolo 42 (Reti di imprese) della legge 122/2010

Comma 1

Soppresso

Comma 2

Alle imprese appartenenti ad una delle reti di imprese riconosciute ai sensi dei commi successivi competono vantaggi fiscali, amministrativi e finanziari, nonché la possibilità 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.

Comma 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, è 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“.

Comma 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“.

Comma 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.

Comma 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 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.

Comma 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.

Comma 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».

Articolo 3 (Distretti produttivi e reti di imprese) della legge 33/2009

Comma 4-ter*

Con il contratto di rete due o più imprese si obbligano 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. Il contratto è redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, e deve indicare:

- a) la denominazione sociale delle imprese aderenti alla rete;
- b) l'indicazione delle attività comuni poste a base della rete;
- c) l'individuazione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascuna impresa partecipante e le modalità di realizzazione dello scopo comune da perseguirsi attraverso l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, in

relazione al quale sono stabiliti i criteri di valutazione dei conferimenti che ciascun contraente si obbliga ad eseguire per la sua costituzione e le relative modalità di gestione, ovvero mediante ricorso alla costituzione da parte di ciascun contraente di un patrimonio destinato all'affare, ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a), del codice civile;

d) la durata del contratto e le relative ipotesi di recesso;

e) l'organo comune incaricato di eseguire il programma di rete, i suoi poteri, anche di rappresentanza, e le modalità di partecipazione di ogni impresa all'attività dell'organo.

Comma 4-quater*

Il contratto di rete è iscritto nel registro delle imprese ove hanno sede le imprese contraenti.

Comma 4-quinquies

Alle reti delle imprese di cui al presente articolo si applicano le disposizioni dell'articolo 1, comma 368, lettera b)⁷⁰, della legge 23 dicembre 2005, n. 266, e successive modificazioni.

* I commi 4-ter e 4-quater sono stati sostituiti dall'art. 42 della legge 122/2010.

⁷⁰ La lettera b) recita:

Ai Distretti produttivi si applicano le seguenti disposizioni:

omissis

b) amministrative:

1) al fine di favorire la massima semplificazione ed economicità per le imprese che aderiscono ai Distretti, le imprese aderenti possono intrattenere rapporti con le pubbliche amministrazioni e con gli enti pubblici, anche economici, ovvero dare avvio presso gli stessi a procedimenti amministrativi per il tramite del Distretto di cui esse fanno parte. In tal caso, le domande, richieste, istanze ovvero qualunque altro atto idoneo ad avviare ed eseguire il rapporto ovvero il procedimento amministrativo, ivi incluse, relativamente a quest'ultimo, le fasi partecipative del procedimento, qualora espressamente formati dai Distretti nell'interesse delle imprese aderenti si intendono senz'altro riferiti, quanto agli effetti, alle medesime imprese; qualora il Distretto dichiari altresì di avere verificato, nei riguardi delle imprese aderenti, la sussistenza dei presupposti ovvero dei requisiti, anche di legittimazione, necessari, sulla base delle leggi vigenti, per l'avvio del procedimento amministrativo e per la partecipazione allo stesso, nonché per la sua conclusione con atto formale ovvero con effetto finale favorevole alle imprese aderenti, le pubbliche amministrazioni e gli enti pubblici provvedono senza altro accertamento nei riguardi delle imprese aderenti. Nell'esercizio delle attività previste dal presente numero, i Distretti comunicano anche in modalità telematica con le pubbliche amministrazioni e gli enti pubblici che accettano di comunicare, a tutti gli effetti, con tale modalità. I Distretti possono accedere, sulla base di apposita convenzione, alle banche dati formate e detenute dalle pubbliche amministrazioni e dagli enti pubblici. Con decreto di natura non regolamentare del Ministro dell'Economia e delle finanze, di concerto con il Ministro per la funzione pubblica, sono stabilite le modalità applicative delle disposizioni del presente numero;

2) al fine di facilitare l'accesso ai contributi erogati a qualunque titolo sulla base di leggi regionali, nazionali o di disposizioni comunitarie, le imprese che aderiscono ai Distretti di cui al comma 366 possono presentare le relative istanze ed avviare i relativi procedimenti amministrativi, anche mediante un unico procedimento collettivo, per il tramite dei Distretti medesimi che forniscono consulenza ed assistenza alle imprese stesse e che possono, qualora le imprese siano in possesso dei requisiti per l'accesso ai citati contributi, certificarne il diritto. I Distretti possono altresì provvedere, ove necessario, a stipulare apposite convenzioni, anche di tipo collettivo con gli istituti di credito ed intermediari finanziari iscritti nell'elenco di cui all'articolo 106 del testo unico di cui al decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, e successive modificazioni, volte alla prestazione della garanzia per l'ammontare della quota dei contributi soggetti a rimborso. Con decreto di natura non regolamentare del Ministro dell'Economia e delle finanze sono stabilite le modalità applicative della presente disposizione;

3) i Distretti hanno la facoltà di stipulare, per conto delle imprese, negozi di diritto privato secondo le norme in materia di mandato di cui agli articoli 1703 e seguenti del codice civile;

omissis

Articolo 6-bis (Distretti produttivi e reti di imprese) della legge 133/2008*

Comma 1

Al fine di promuovere lo sviluppo del sistema delle imprese attraverso azioni di rete che ne rafforzino le misure organizzative, l'integrazione per filiera, lo scambio e la diffusione delle migliori tecnologie, lo sviluppo di servizi di sostegno e forme di collaborazione tra realtà produttive anche appartenenti a regioni diverse, con decreto del Ministro dello sviluppo economico di concerto con il Ministro dell'Economia e delle finanze, previa intesa con la Conferenza permanente per i rapporti tra lo Stato, le regioni e le province autonome di Trento e di Bolzano, sono definite le caratteristiche e le modalità di individuazione delle reti delle imprese e delle catene di fornitura.

Comma 2

Alle reti, di livello nazionale, delle imprese e alle catene di fornitura, quali libere aggregazioni di singoli centri produttivi coesi nello sviluppo unitario di politiche industriali, anche al fine di migliorare la presenza nei mercati internazionali, si applicano le disposizioni concernenti i distretti produttivi previste dall'articolo 1, commi 366 e seguenti, della legge 23 dicembre 2005, n. 266, come da ultimo modificati dal presente articolo, ad eccezione delle norme inerenti i tributi dovuti agli enti locali.

* Questa norma non è mai entrata in vigore, non essendo stati emanati i provvedimenti attuativi.

ALLEGATO 2

Il confronto tra la precedente e l'attuale disciplina delle reti di imprese

La disciplina vigente tra il 12/4/2009 e il 30/7/2010	La disciplina vigente dal 31/7/2010
Con il contratto di rete due o più imprese si obbligano 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.	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 è redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, e deve indicare:	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) la denominazione sociale delle imprese aderenti alla rete;	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 delle attività comuni poste a base della rete;	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) l'individuazione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascuna impresa partecipante e le modalità di realizzazione dello scopo comune da perseguirsi attraverso l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, in relazione al quale	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

La disciplina vigente tra il 12/4/2009 e il 30/7/2010	La disciplina vigente dal 31/7/2010
sono stabiliti i criteri di valutazione dei conferimenti che ciascun contraente si obbliga ad eseguire per la sua costituzione e le relative modalità di gestione, ovvero mediante ricorso alla costituzione da parte di ciascun contraente di un patrimonio destinato all'affare, ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a), del codice civile;	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 e le relative ipotesi di recesso;	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) l'organo comune incaricato di eseguire il programma di rete, i suoi poteri, anche di rappresentanza, e le modalità di partecipazione di ogni impresa all'attività dell'organo.	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

La disciplina vigente tra il 12/4/2009 e il 30/7/2010	La disciplina vigente dal 31/7/2010
	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.
Il contratto di rete è iscritto nel registro delle imprese ove hanno sede le imprese contraenti.	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.