

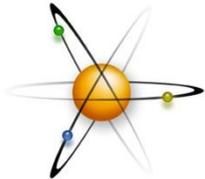
CRESCERE UN NUOVO MODELLO D'IMPRESA.

***«La formazione sul
contratto di rete»***



LA RETE DI IMPRESE - Forma organizzativa

*Firms are islands of conscious power in an ocean of unconscious cooperation
(Coase)*



ATTIVITA' ECONOMICHE

Coordinamento organizzativo

*Cooperazione tra
organizzazioni*

Transazioni Price-based

Gerarchia

Reti

Mercato

Costi di organizzazione:

- Complessità del comando
- Perdita di controllo
- Rigidità e rischi gestionali

Vantaggi:

- Economie di scala
- Alta specificità
- Controllo unitario

Costi di coordinamento:

- Stabilità della relazione
- Alta specificità
- Indipendenza

Vantaggi:

- Ec. scala
- Alta specificità
- Flessibilità, sep. rischi

Costi di transazione:

- Asimmetrie informative
- Alta Frequenza
- Bassa specificità

Vantaggi:

- Flessibilità e autonomia
- Separazione rischi



L'unione fa la forza

Le piccole e medie imprese italiane sono **IN DIFFICOLTA'**:

Non riescono a raggiungere sostanziali economie di scala
Possiedono un know how inadeguato per attivare processi innovativi
Hanno avuto un difficile accesso al credito



Nel corso degli anni fino al tardo '900 è possibile verificare il diffondersi delle reti in seguito alla liberalizzazione e allo sviluppo tecnologico con l'abbattimento dei monopoli

Il cambiamento del commercio internazionale e l'incremento della concorrenza hanno originato forme di de-verticalizzazione della filiera produttiva

Assistiamo al diffondersi di:



Consorzi

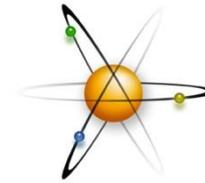
ATI

Distretti

Joint venture

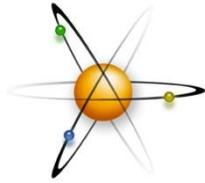
Ognuna di queste forme di collaborazione determina la virtuosa circolazione del sapere, genera innovazione, produce maggiore efficienza, irrobustisce la competitività.

Definizione



Forme organizzative basate sulla cooperazione e il coordinamento tra imprese interdipendenti, che stabiliscono connessioni e relazioni intense e di lungo periodo per fini comuni e risultati condivisi, ma mantengono la loro autonomia giuridica ed economica.

➔ La finalità distintiva della relazione è lo scambio di conoscenze e informazioni.

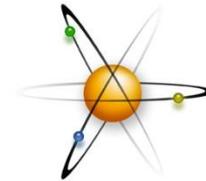


Caratteristiche

Caratteristiche essenziali di una rete:

- presenza di almeno due nodi (imprese)
 - interdipendenza tra i nodi
 - autonomia istituzionale dei nodi
- meccanismi di governo della relazione tra i nodi basati sul coordinamento (cooperazione, influenza reciproca, negoziazione)

Classificazione



Le reti si distinguono in base a:

- coesione giuridica (contrattuali o organizzative)
 - coesione strategica
- complementarità tecnico-economica

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| Alto | <i>Reti indipendenti e convergenti</i> | <i>Reti complementari e convergenti</i> |
| <i>Grado di coesione strategica</i> | <i>Reti indipendenti e divergenti</i> | <i>Reti complementari e divergenti</i> |
| Basso | | |
| | Basso | Alto |
| | <i>Grado di integrazione tecnico/economica</i> | |



Small Business Act

L'iniziativa dello "Small Business Act (SBA)" sulle piccole e medie imprese (PMI) crea un quadro strategico finalizzato a sfruttare meglio il potenziale di crescita e di innovazione delle PMI. Tale iniziativa intende rafforzare la competitività sostenibile dell'Unione europea (UE) nonché la sua transizione verso un'economia della conoscenza.

Contiene **dieci principi** guida per la formulazione e l'attuazione delle politiche sia a livello dell'Unione Europea che degli Stati membri.



Si tratta di principi essenziali per creare condizioni di concorrenza paritarie per le PMI e migliorare il contesto giuridico e amministrativo nel quale esse operano, e precisamente:

- 1) Dar vita a un contesto in cui imprenditori e imprese familiari possano prosperare e che sia gratificante per lo spirito imprenditoriale
- 2) Far sì che imprenditori onesti, che abbiano sperimentato l'insolvenza, ottengano rapidamente una seconda possibilità



- 3) Formulare regole conformi al principio “Pensare anzitutto in piccolo”
- 4) Rendere le pubbliche amministrazioni permeabili alle esigenze delle PMI
- 5) Adeguare l’intervento politico pubblico alle esigenze delle PMI: facilitare la partecipazione delle PMI agli appalti pubblici e usare meglio le possibilità degli aiuti di Stato per le PMI

- 6) Agevolare l'accesso delle PMI al credito e sviluppare un contesto giuridico ed economico che favorisca la puntualità dei pagamenti nelle transazioni commerciali
- 7) Aiutare le PMI a beneficiare delle opportunità offerte dal mercato unico
- 8) Promuovere l'aggiornamento delle competenze nelle PMI e ogni forma di innovazione
- 9) Permettere alle PMI di trasformare le sfide ambientali in opportunità
- 10) Incoraggiare e sostenere le PMI perché beneficino della crescita dei mercati



Lo Small Business Act è, in sintesi, un pacchetto di **proposte**, formalmente adottato dal Consiglio Competitività a dicembre 2008, per valorizzare le piccole e medie imprese. Le Pmi costituiscono, infatti, l'ossatura del sistema economico europeo e italiano in particolare

L'aggiornamento dello SBA prevede un nuovo set di azioni da porre in essere per rispondere alle sfide derivanti dalla crisi economica ed in linea con la strategia "Europa 2020", ovvero:

- fare della “smart regulation” una realtà per le pmi europee;



- prestare attenzioni specifiche alle necessità di finanziamento delle pmi;
- adottare un approccio generalizzato per supportare l’accesso al mercato delle pmi;
- aiutare le pmi a contribuire ad un’economia che renda efficiente l’utilizzo di risorse;
- promuovere l’imprenditorialità, la creazione di posti di lavoro e la crescita inclusiva



IL CONTRATTO DI RETE

Direttiva del Presidente del Consiglio dei Ministri 4 maggio 2010, *Attuazione della comunicazione della Commissione UE del 25 giugno 2008: "Pensare anzitutto in piccolo" Uno "Small Business Act" per l'Europa*, pubblicata sulla Gazzetta ufficiale del 23 giugno 2010, n. 144.

RISPONDENDO AL PRIMO PRINCIPIO, IN RIFERIMENTO ALL'IMPRENDITORIALITA':

Viene adottato il contratto di rete, rientrando nel quadro delle misure adottate dall'Italia volte a dare attuazione ai principi indicati nella SBA.

Attraverso tale strumento, si intende dare certezza giuridica a forme di collaborazione spontaneamente sviluppatesi soprattutto nell'ultimo Quindicennio, dove le imprese, anche localizzate in Regioni diverse, pur rimanendo indipendenti, potranno realizzare progetti comuni diretti ad accrescere la capacità innovativa e la competitività

Definizione



L. 122/10 - 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:

- 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 impresa.



La rete di imprese è un contratto tra imprese, che consente ai partecipanti di mettere in comune attività e risorse, per migliorare il funzionamento aziendale, e in questo modo rafforzare la competitività dell'azienda.

La definizione giuridica di Rete si trova per la prima volta nell'art.

6-bis della legge 133/2008:

“libere aggregazioni di singoli centri produttivi coesi nello sviluppo unitario di politiche industriali, anche al fine di migliorare la presenza nei mercati internazionali”



Tutto questo per

“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”

La prima disciplina delle Reti è stata introdotta dall'art. 3 (da comma 4-ter a 4-quinquies) della legge 33/2009 (decreto incentivi)

La disciplina attuale (in vigore dal 31/7/2010) è contenuta nell'art. 42 della legge 122/2010 (decreto anticrisi), che ha riscritto le precedenti regole

Oggi operano Reti basate su norme diverse, non essendo stato previsto l'obbligo di adeguamento alle nuove regole



Il contratto di rete

| | |
|--------------------------------|---|
| <i>Natura</i> | Contratto |
| <i>Potenziali partecipanti</i> | Due o più imprese |
| <i>Finalità</i> | Aumentare la capacità innovativa e competitiva delle imprese partecipanti |
| <i>Oggetto</i> | 1) programma comune; 2) modalità di collaborazione tra imprese, quali, ad esempio: a) lo scambio di informazioni; b) lo scambio di prestazioni; c) l'esercizio in comune di una o più attività. |
| <i>Strumenti</i> | 1) fondo patrimoniale; 2) organo o soggetto attuatore delle attività della Rete. |
| <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. |

Contenuti del contratto

- 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.

Finalità



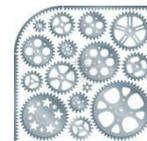
Le reti di imprese, rappresenta una forma di coordinamento contrattuale tra operatori economici, è destinata alle Pmi che vogliono incrementare la loro capacità competitiva, senza ricorrere a fusioni o ad incorporazioni/acquisizioni da parte di un unico soggetto



Finalità

Offre la possibilità di coniugare autonomia imprenditoriale con la capacità di acquisire una massa critica di risorse finanziarie e di know how, in grado di consentire il raggiungimento di obiettivi strategici, altrimenti fuori portata per una piccola impresa.

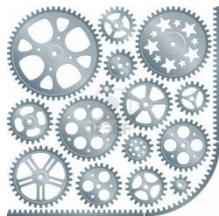
L'istituzione di una Rete, con un'organizzazione snella e adeguate risorse patrimoniali, potrebbe costituire una soluzione in grado di superare i limiti posti dalle piccole dimensioni degli operatori economici, e diventare uno strumento efficace per l'innovazione e la crescita delle piccole e medie imprese.



Favorendo la **diffusione della “cultura della rete” presso, in particolare, le piccole imprese e le imprese artigiane.**

Il contratto di rete di imprese, per come è strutturato, può essere utilmente impiegato sia da parte delle imprese manifatturiere, sia da parte di quelle dei servizi, e sia da parte di imprese appartenenti ad entrambi i settori.





Utile non solo per 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.





La funzione principale del contratto di rete è la definizione di regole, 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.

Un primo contesto, per il quale il contratto di rete può essere un valore aggiunto, è dato dalle imprese di filiere di subfornitura, articolate merceologicamente, e spesso collocate in aree diverse, in quanto il contratto di rete può realizzare un coordinamento migliore di quello conseguibile con contratti bilaterali che uniscono a due a due gli anelli della filiera.



Un secondo 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 (es. la Rete potrebbe occuparsi della realizzazione dei progetti, per acquisire nuove tecnologie, altrimenti da acquisire sul mercato).

La Rete non è un club,

dove è importante esserci, senza contare che in ogni caso presenta qualche costo, dovuto al finanziamento delle attività attribuite alla Rete stessa.

Per cui va attentamente valutata l'opportunità di aderirvi.

Breve focus sul contratto di rete



“un accordo o per meglio definirlo è una relazione organizzata tra imprese, superando la logica distrettuale della territorialità, l’organizzazione gerarchica dei raggruppamenti ed introducendo nuove modalità della gestione del fondo patrimoniale”

CON CARATTERISTICHE DI:

INDIPENDENZA



NO LIMITI DI NATURA TERRITORIALE

NO NUMERO DEFINITO DI IMPRESE



Importante per dar vita ad un contratto di rete è lo scopo, ovvero di “accrescere, individualmente e collettivamente la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato”, comma 4-ter dell’art. 3 del D.L. 5/2009.

ED è IMPORTANTE DIMOSTRARE TALE VANTAGGIO TRAMITE L’UTILIZZO DI PARAMETRI MISURABILI (fatturato, vendite,..)



Procedura

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.

Il percorso in sintesi i seguenti:



- 1) **l'analisi** (con esperti esterni se del caso) della propria azienda sotto il profilo della sua competitività (e remuneratività) 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 le associazioni di categoria (di settore e territorio) e le Cdc, 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 (inizio trattativa tra partecipanti);





- 5) la **descrizione** delle attività che la Rete dovrebbe svolgere, per perseguire gli obiettivi prefissati (bisogna evitare superficialità), ed una valutazione delle risorse umane, tecniche (es. immobili) e finanziarie necessarie (al netto degli incentivi, se del caso);
- 6) la **predisposizione** di un programma di rete, con i contenuti stabiliti dalla legge, coerente con gli obiettivi (e il budget previsto); in sostanza è la formalizzazione della trattativa;



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 [esterno/interno, requisiti professionali, quorum], il fondo patrimoniale, valutazione dei conferimenti, diritti e doveri degli aderenti);



8) l'**approvazione** da parte di ciascun partecipante, secondo le proprie procedure decisionali, della partecipazione alla rete di imprese (attenzione ai quorum e all'organo competente per società di capitali, potendo essere operazione straordinaria per dimensione del conferimento e ai doveri di informazione degli amministratori);

- 9) la **firma** del contratto di rete con l'ausilio di un notaio o di altro pubblico ufficiale (per l'autenticazione delle firme) e di un esperto per la redazione del contratto;
- 10) il **deposito** per l'iscrizione del contratto di rete nel registro delle imprese competente per territorio da parte di ciascuna impresa partecipante;
- 11) il soggetto incaricato dell'esecuzione del contratto di rete può cominciare ad **operare** dopo aver verificato l'avvenuta iscrizione da parte di tutti, altrimenti risponde personalmente degli atti fatti a nome della Rete.





Impostazione

La rete di imprese non è una persona giuridica, ovvero non è un nuovo modello societario, sebbene la presenza opzionale di un patrimonio e di un organo decisionale, nonché la previsione di procedure decisionali che regolamentino l'espressione della volontà dei partecipanti, potrebbero indurre a pensare il contrario, tanto più che è prevista l'iscrizione nel registro delle imprese.

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

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.

- Il contratto di rete è un contratto sostanzialmente atipico, in quanto poco regolamentato, e comunque diverso evidentemente dai contratti collaudati di società, di consorzio, e di Ati.
- L'opzionalità di un organo e di un fondo patrimoniale rende il contratto di rete un istituto diverso da un nuovo soggetto giuridico.
- La logica della disciplina della Rete è quella **dell'autoregolamentazione tra le parti** sulle modalità di cooperazione, che sono più flessibili di quanto consentito dalla disciplina societaria.

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.

Il principio ispiratore della Rete è la relazione organizzata tra imprese, fondata sulla potenziale complementarità tra i partecipanti, e finalizzata al raggiungimento di obiettivi comuni.

Tramite il contratto di rete è possibile superare la logica della territorialità e della specializzazione produttiva dei **DISTRETTI** .

Inoltre tale forma di collaborazione non è regolamentata in modo preciso da un contratto essendo, per le imprese aderenti, spontanea e non strutturale.

Agglomerazione informale di imprese, dedite tutta ad una specifica attività, situate in una specifica area.

È possibile evitare la limitazione operativa tipica dei **CONSORZI**, concentrati su singole fasi della produzione.

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

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

Il contratto di rete offre la possibilità di sottrarsi alla temporaneità degli **ATI**, creati per singoli bandi ed opere, per raggiungere requisiti dimensionali richiesti o per suddividersi il lavoro, spesso non realizzabile per una sola azienda.

La Rete permette un'alleanza più strutturale, con l'obiettivo di incrementare la competitività.

Il contratto di rete appare, invece, molto più simile al **GEIE**, il quale può essere costituito da soggetti di diritto pubblico o privato di diversi paesi europei con l'obiettivo di facilitare le attività economiche degli stati membri.

Ma è soggetto a limiti normativi e obblighi, e non lascia spazio alla volontà delle parti, come nel caso di strutture organizzative o procedure decisionali.



Indicazioni normative

La norma dà indicazioni su:

- i possibili contraenti
 - lo scopo
 - l'oggetto
- gli strumenti

1^ Indicazione

“Con il contratto di rete più imprenditori perseguono ...”

Non c'è un numero minimo di imprese che aderiscano alla Rete, possono essere anche solo **DUE**.

Questo dipenderà dall'oggetto da perseguire.

Non vi sono limiti di natura territoriale (a differenza dei distretti)

Alla Rete possono partecipare aziende situate in diverse parti del territorio italiano, ed inoltre, come specificato dalla circolare dell' Agenzia delle entrate 15/E del 14/4/2011, possono partecipare anche le filiali di società estere.

Non vi sono neppure limiti merceologici
(così come nei distretti), per cui alla medesima Rete possono partecipare aziende operanti in settori diversi.

2^ Indicazione

Lo scopo della Rete deve essere quello di
“accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato”.

Dunque la ragion d'essere della Rete, è quella di incrementare la capacità innovativa e la competitività delle imprese che partecipano alla Rete.

Le attività della Rete, necessarie per conseguire gli **obiettivi di competitività**, hanno una valenza fondamentale per l'avvio e lo scioglimento dell'attività della Rete stessa

Come attività troppo onerose o difficili per le singole imprese:

- ricerca,
- marketing
- commercializzazione in mercati esteri
- erogazione di servizi professionali (es. contabili e fiscali, legali, gestione finanziari)

3^ Indicazione

Gli obblighi a carico delle imprese che formano la rete:

“... 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”.

Su come debba essere realizzata tale collaborazione la legge lascia **aperta la scelta, ponendo come unica condizione** che le forme e gli ambiti di tale collaborazione andranno indicati nel contratto, e che debbano essere attinenti all'esercizio dell'impresa.

Così come **gli strumenti** che si utilizzeranno per perseguire finalità e oggetto del contratto

4^ Indicazione

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”.

Gli strumenti per la realizzazione degli obiettivi possono essere:

- **il fondo patrimoniale**
- **gli organi di gestione**

non costituiscono però elementi obbligatori del contratto di rete di imprese.

Al fondo patrimoniale della Rete si applicano le disposizioni dei fondi consortili.

Ciò permette un'autonomia patrimoniale, che fa salvi i partecipanti da eventuali obbligazioni sorte in capo alla Rete.

5^ Indicazione

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

| | |
|-----------------------|--|
| <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) organo interno. |

Procedure decisionali

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.

6^ Indicazione

Per assicurare la validità del contratto

A questo riguardo la legge prescrive 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 ufficiale, che redige l'atto;
- b) scrittura privata autenticata, circostanza che richiede sempre la presenza di un notaio o di altro pubblico ufficiale, ma in questo caso solo per l'autenticazione delle firme.

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.

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.

Effettuato l'adempimento dell'iscrizione, l'efficacia del contratto inizia a decorrere da quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico di tutte le imprese partecipanti alla Rete.

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.



Benefici fiscali e amministrativi

Oltre ai vantaggi gestionali se ne aggiungono altri in conseguenza a specifiche previsioni normative:

- Incentivi fiscali;
- Facilitazione nei rapporti con le Pa;
- Contributi a fondo perduto, forniti da Bandi regionali.



Il principale incentivo fiscale è previsto dall'art. 42 della legge 122/2010, introducendo una detassazione temporanea per i periodi di imposta 2010-2012, degli utili che l'imprenditore destina ad una riserva vincolata alla realizzazione degli investimenti previsti nel programma di rete.



Ovvero tutte le imprese che aderiscono ad una Rete tra il 2010 e il 2012 e versano dei conferimenti al fondo patrimoniale della rete, possono dedurre dagli utili conseguiti i relativi importi e quindi sottrarli alla tassazione Irpef o Ires.

Per l'Ires è pari al 27,5% dell'importo accantonato

Per l'Irpef è pari all'aliquota marginale da applicare al reddito di impresa complessivo

Limitazioni quantitative:

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, anche se non è più aderente alla rete, ma solo per ciascun periodo di imposta

Uno stanziamento complessivo di 20 milioni di euro per il periodo di imposta 2010 e di 14 milioni per il 2011 ed il 2012, per cui esauriti i fondi l'agevolazione non è più disponibile integralmente.



Questo comporta che l'Agenzia delle entrate deve determinare la percentuale massima del risparmio di imposta spettante a ciascuna impresa sulla base del rapporto tra le risorse stanziare e l'ammontare del risparmio d'imposta complessivamente richiesto, con metodo proporzionale.

L'agevolazione è sottoposta a condizioni:

- Adesione dell'impresa al contratto di rete;
- Registrazione dell'adesione , con il deposito del contratti di rete nel registro delle imprese (da parte di tutte le imprese della rete);
- Indicazione nel bilancio dell'impresa di una apposita voce riserva, distinta dalle altre secondo l'ex art. 42 L.122/2010, con nota integrativa;

- Vincolo degli utili destinati al fondo patrimoniale della rete alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma;
- Realizzazione degli investimenti previsti entro l'anno successivo alla delibera di accantonamento degli utili;

- Asseverazione (approvazione) 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 entrate;

N.B. Il beneficio fiscale può essere fruito a condizione che il programma di rete sia preventivamente asseverato dagli organismi abilitati:

L'elenco di trova sul sito www.agenziaentrate.gov.it
(sotto la voce imprenditore, commerciante o artigiano, vedrete comparire in alto a destra «AGEVOLAZIONI IMPRESE»)

Gli organismi sono:

**CASARTIGIANI, CNA, CONFARTIGIANATO IMPRESE,
CONFCOMMERCIO, CONFCOOPERATIVE, CONFINDUSTRIA,
LEGACOOP, U.N.C.I.**

- Presenza di un fondo patrimoniale della rete;
- Esecuzione degli adempimenti pubblicitari;
- Comunicazione entro il 23 maggio di ogni anno alla richiesta di agevolazione, per il periodo di imposta precedente, con il modello reti, da inviare telematicamente con le modalità indicate dal provvedimento dell'Agenzia n. 34839;

- Applicazione della percentuale del risparmio di imposta, come comunicata dall'Agenzia delle entrate, in sede di calcolo dell'agevolazione per ogni singola impresa;
- Detassazione degli utili 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 rete.

Esistono due circostanze per cui viene meno l'agevolazione:

- a) l'utilizzo della riserva per finalità diverse dalla copertura di perdite;
- b) L'uscita dell'impresa dalla Rete, ovvero lo scioglimento del contratto, nel caso in cui il programma non sia stato completato.

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 non può essere definitiva.

Per mantenere 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.

Tra le tipologie di investimenti previsti dal programma di rete, e finanziati con gli utili accantonati, trasferiti al fondo patrimoniale della rete, è ammesso l'acquisto o l'utilizzo di beni, strumentali e non, e di servizi, compreso l'utilizzo del personale

La comunicazione per fruire dell'agevolazione v` fatta telematicamente ed ` sottoposta a due tipi di controllo:

- L'asseverazione da parte di organismi preposti che ne verificano il rispetto dei requisiti;
- Da parte dell'Agenzia delle entrate che vigila sui contratti di rete e sulla realizzazione degli investimenti basati sull'agevolazione.

L'agevolazione ` concessa anche alle imprese aderenti alle Reti esistenti prima dell'introduzione dell'agevolazione fiscale, purch` vengano rispettate le condizioni precedentemente elencate.

Agevolazioni amministrative

Le agevolazioni di natura amministrativa sono previste dal comma 4-quinquies, dell'art. 3 della legge 33/2009, che ha esteso alle reti di imprese alcune agevolazioni previste per i Distretti.

Ovvero 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, anche economici, al fine di dare avvio a procedimenti amministrativi.

La norma consente quindi esplicitamente alle imprese di avvalersi della Rete per gestire i rapporti con le Pa, ed in particolare in occasione di attivazione di iniziative da avviare con esse.

Bandi regionali e ulteriori accordi

L'ultima tipologia di incentivazione delle reti di imprese riguarda i contributi a fondo perduto messi a disposizione dalle Regioni.

- Ad esempio la Regione Emilia-Romagna ha emesso un bando da 4 milioni di euro, scaduto il 30 aprile 2010, finalizzati a sostenere contratti di rete tra imprese creati per condividere fasi dell'attività produttiva, progettazione,logistica e servizi connessi. È stato emesso anche un secondo bando scaduto il 20 settembre 2011.

Come opportunità di sviluppo delle reti imprese esiste l'importante accordo tra Ministero per lo Sviluppo economico e Unioncamere, per l'innovazione, la crisi di impresa e diffusione delle reti, firmato il 30 dicembre 2010 e supportato da un budget di 30 milioni di euro

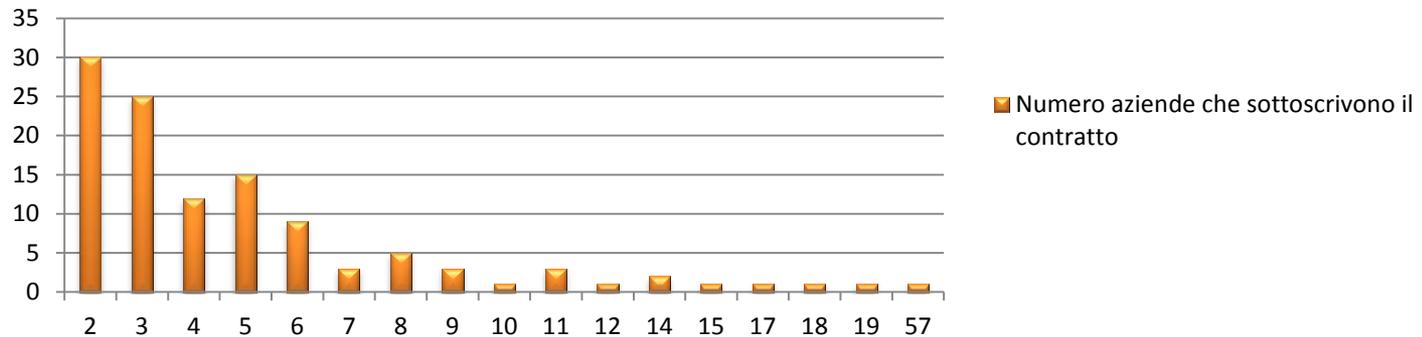
Lo strumento del contratto di rete si adatta a diverse forme di collaborazione

| FUNZIONE | FINALITA' | ATTIVITA' |
|----------------|--|--|
| COORDINAMENTO | È possibile ottenere un miglioramento dell'output | Coordinare i processi di controllo della qualità lungo tutta la filiera, con limiti della responsabilità ed un'attenzione alla concorrenza |
| STRUMENTALITA' | Migliorare i risultati della gestione | Logistica, magazzino, piattaforme telematiche, laboratori comuni, promozione di beni e marchi. |
| POSSIBILITA' | Attuare progetti che non si è in grado di affrontare da soli | Attraverso la partecipazioni di commesse e appalti |

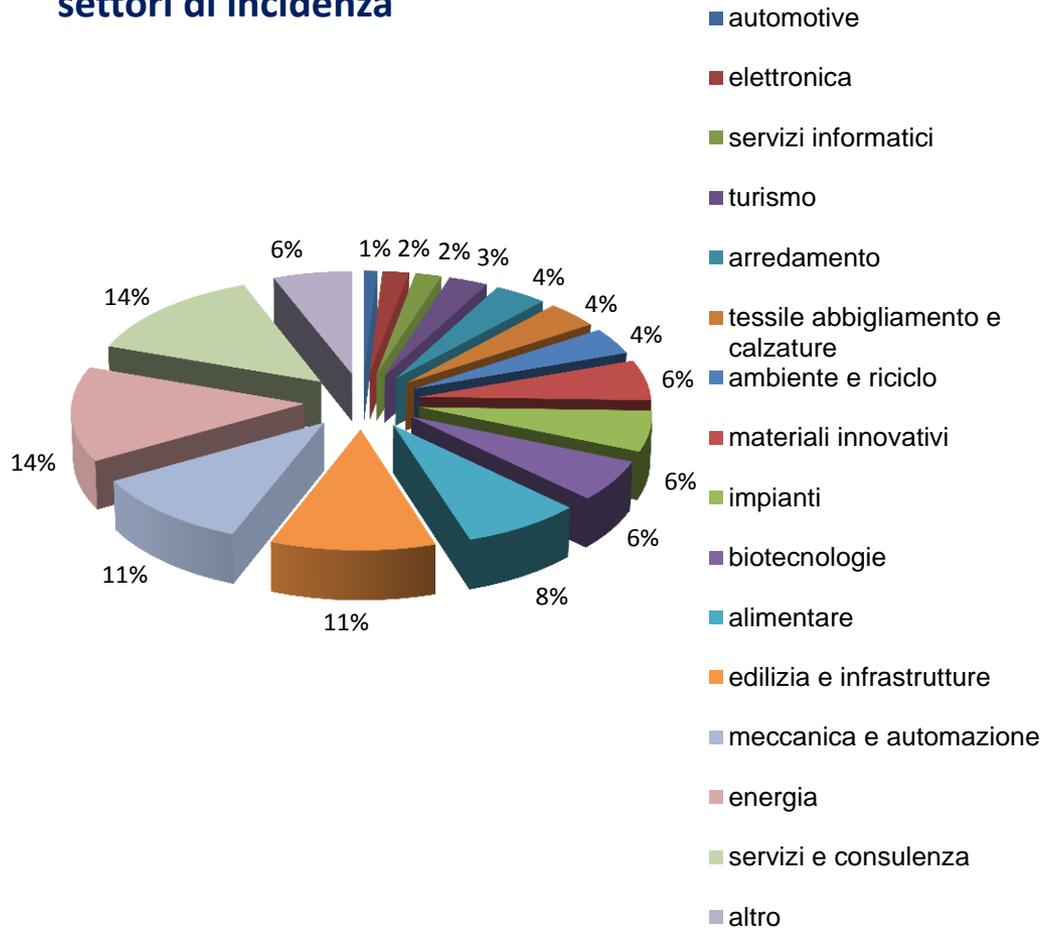
Considerazioni

Dai contratti già stipulati (2011) emerge come poche reti siano composte da un elevato numero di parti, ma che spesso siano 2-4 massimo 10-15. Proprio perché si tratta di una collaborazione strategica con il fine di creare reali vantaggi a coloro che decidono di farne parte.

distribuzione delle reti per numero di imprese

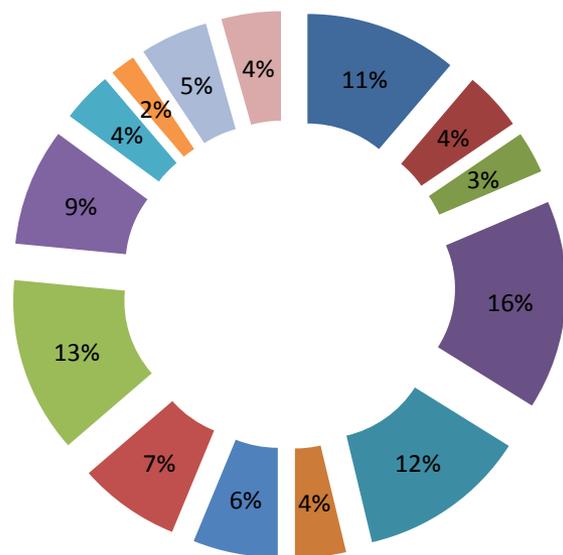


settori di incidenza



I settori in cui si è manifestata la maggior incidenza sono nell'edilizia, nel tessile, nel meccanico e quindi il settore manifatturiero, con un' fetta importante per il settore dell'energia, spesso utilizzato per condividere conoscenze nel settore delle energie rinnovabili e rafforzando la propria posizione nel mercato di appartenenza o cercando di penetrare in nuovi.

vantaggi nel stipulare un contratto di rete



- investimenti finalizzati ad aumentare il know how per rafforzare le aziende
- condizione del canale distributivo
- coordinamento e perfezionamento dell'attività produttiva
- migliorare l'incidenza nel mercato di appartenenza
- svolgimento di alcune attività in comune
- accrescere la qualità delle attività svolte
- condivisione di risorse chiave
- realizzazione di un nuovo progetto per migliorare l'incidenza del settore
- penetrazione in nuovi mercati nazionali ed internazionali
- creare sinergie per aumentare la competitività
- reperire risorse finanziarie
- sviluppo di attività che aumentano il valore dei singoli marchi
- progettare iniziative innovative
- investimenti per condivisione impianti

Tra i principali obiettivi è possibile dunque ritrovare lo svolgimento di attività in comune, o la creazione di rapporti con i fornitori, sviluppare i singoli marchi, condividere impianti o dar vita a progetti innovativi e non meno importante, anzi uno dei motivi cardine è il reperimento di risorse finanziarie. Il contratto di rete permette di accedere più facilmente al credito, attraverso il migliorato rapporti con le banche.