

I vantaggi della cooperazione: "Fare rete" tra le PMI

Borsa di Studio "Liberato Passarelli"
Internazionalizzazione Mondo Produttivo
e Professionale

Prefazione di Massimo Miani

Presentazione di Andrea Foschi



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti

I vantaggi della cooperazione: “Fare rete” tra le PMI

**Borsa di Studio “Liberato Passarelli”
Internazionalizzazione Mondo Produttivo
e Professionale**

ISBN 978-88-99517-24-3

© Copyright Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti.



Abbiamo voluto dedicare questa borsa di studio alla memoria di un Collega ma ancor più un caro amico barbaramente ucciso nell'esercizio quotidiano della propria professione. Sono trascorsi dieci anni da quando Liberato Passarelli, allora Presidente dell'Ordine dei Commercialisti di Castrovillari, fu assassinato nello svolgimento delle sue funzioni di curatore fallimentare. Questo volume è l'occasione per ricordare un professionista che con determinazione, umiltà e senso del dovere si dedicava, silenziosamente, al suo appassionato lavoro per l'affermazione della legalità e per costruire una Calabria diversa, per diffondere la cultura dell'onestà in una terra dove è sempre difficile svolgere la professione. Un punto di riferimento per intere generazioni di giovani che lo hanno avuto come docente. Ha dimostrato fino al sacrificio estremo cosa vuol dire la via aspra del dovere e per rinnovare nei giovani la fiducia dell'agire con limpida condotta. Ricordo con commossa nostalgia il suo costante impegno per riqualificare l'immagine della Categoria. L'esempio di come i Commercialisti italiani siano ogni giorno al servizio delle istituzioni, dei cittadini, del Paese. Sono certo che la sua eredità professionale, sociale e umana non verrà dispersa. Di uomini come Liberato Passarelli, di questi eroi borghesi, del loro lavoro, ne abbiamo sempre più bisogno”.

Francesco Muraca

Consigliere del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Indice

Prefazione

di Massimo Miani 7

Presentazione

di Andrea Foschi 9

I vantaggi della cooperazione: “fare rete” tra le PMI

di Assunta Cecere 11

1. Premessa 11
2. Uno sguardo d’insieme sulle PMI 12
3. La cooperazione tra le PMI tra le strategie per lo sviluppo: alcune iniziative europee ed extra-europee per la crescita delle PMI 16
 - 3.1. La strategia dell’Unione Europea 17
 - 3.2. Le iniziative in alcuni paesi europei e non 21
4. “Networking”, fare rete tra le imprese 35
 - 4.1. Le reti, le integrazioni, i cluster e i distretti industriali 37
5. Il caso italiano: il “contratto di rete” 39
 - 5.1. Gli aspetti normativi del contratto di rete 43
 - 5.2. Il contratto di rete e il diritto antitrust 45
 - 5.3. Un quadro delle imprese di rete in Italia 48
6. Internazionalizzazione dell’impresa: uno sguardo al futuro? 50
7. Conclusione 52

Allegati	54
Decreto-Legge 10 febbraio 2009, n. 5 e s.m.i.	55
Circolare dell’Agenzia delle Entrate N.15/E del 14 Aprile 2011	63
Circolare dell’Agenzia delle Entrate N. 20/E del 18 Giugno 2013	78
Decreto Interministeriale del 10 Aprile 2014 n. 122	92
Modello di contratto di rete	109

Prefazione

Il contratto di rete è stato istituito dalla legge n. 33/2009 per poi essere perfezionato con la legge n. 99 del luglio 2009 e modificato con la legge 134/2012.

Ai sensi dell'articolo 3, commi 4-ter e ss., del D. L. n. 5 del 10 febbraio 2009, il contratto di rete si stipula tra più imprenditori il cui fine ultimo è quello di incrementare la propria capacità innovativa e competitiva sul mercato. Affinché ciò si possa realizzare, necessita creare e condividere un programma comune mettendo a disposizione dei vari partner le proprie competenze e conoscenze. La forza del contratto di rete è data, quindi, dalla forma di collaborazione tra imprese ognuna delle quali, nell'esercizio delle proprie attività, offre a altri il proprio contributo per il raggiungimento di un fine comune.

Per una più efficace gestione del contratto di rete, è richiesta un'organizzazione mediante la nomina di un organo comune che dovrà gestire, in nome e per conto dei partecipanti, un patrimonio. Con riferimento all'organo comune e al patrimonio, è inoltre specificato nell'art. 3 che *«Il contratto di rete che prevede l'organo comune e il fondo patrimoniale non è dotato di soggettività giuridica, salva la facoltà di acquisto della stessa ai sensi del comma 4 – quater ultima parte»*.

In definitiva, il contratto di rete è una forma di cooperazione tra le imprese di tipo strategico in funzione della quale, si possono sviluppare tra le PMI concrete sinergie indispensabili al fronteggiamento delle nuove sfide della globalizzazione, dell'innovazione tecnologica e della flessibilità.

Non a caso, le reti d'impresa facilitano l'interazione tra i partecipanti, anche se competitors, consentendo loro di condividere obiettivi e interessi comuni.

È su questi presupposti che si fonda il convincimento di molti analisti economici, che vedono nella cooperazione attraverso i contratti di rete, una forma di alleanza strategica vincente per avviare, tra le altre, un proficuo e costante processo di internazionalizzazione per le PMI. La stessa Unione Europea, muovendosi in tal senso, e ritenendo sempre più importante l'internazionalizzazione delle imprese, anche sotto forma di cooperazione, sta attivando una serie di iniziative e di strumenti operativi, quali, ad esempio: *Small Business Act, The Enterprise Europe Network, Erasmus for Young Entrepreneurs, ecc.*

Massimo Miani

Presidente del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Presentazione

I contratti di rete rappresentano, per le imprese, una vera opportunità in risposta alle esigenze di flessibilità e innovazione richieste dal mercato, con una particolare attenzione al processo di internazionalizzazione.

A quest'ultimo proposito, i contratti di rete sono spesso la naturale evoluzione di altre forme di partnership quali i distretti industriali, seppur se ne differenziano perché con le reti d'impresa si opera più facilmente oltre i confini nazionali.

Tra i principali elementi caratterizzanti le reti d'impresa, evidenziamo:

- › la motivazione alla base dell'accordo;
- › la determinante soggettiva;
- › il presupposto oggettivo.

In merito alle motivazioni, è naturale pensare che, alla base di tutto, ci dev'essere un'attenta valutazione dei partner, degli effettivi obiettivi realizzabili a seguito della sua partecipazione ad un contratto di rete e, se tali obiettivi possano dirsi in linea con quelli della propria realtà aziendale. Tra gli obiettivi che possono caratterizzare un accordo di rete, ricordiamo

- › la riduzione dei costi e il miglioramento della produttività;
- › l'implementazione della capacità di penetrazione in nuovi mercati nazionali e internazionali;
- › l'ampliamento del portafoglio clienti;
- › l'attivazione dei processi di innovazione;
- › la condivisione del know-how di informazioni commerciali;
- › l'ampliamento dell'offerta di beni e/o servizi;
- › ecc.

La determinante soggettiva che caratterizza un contratto di rete attiene, invece, i partecipanti al progetto, ovvero due o più imprenditori che possono costituire una semplice "rete-contratto", senza la creazione di un nuovo soggetto giuridico, oppure individuare un nuovo soggetto giuridico distinto rispetto ai partecipanti. In quest'ultima circostanza si parla di "rete soggetto", la cui costituzione richiede l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle Imprese.

Per finire, il presupposto oggettivo, con cui si definisce il “programma di rete” arricchito molto spesso da documenti, quali il business plan e il contratto di rete stesso. Il programma di rete costituisce l’elemento cardine per il conseguimento degli obiettivi di ciascuno dei partecipanti, poiché con esso si regola la forma di collaborazione, la modalità e gli strumenti per lo scambio di informazioni e/o prestazioni, la modalità e gli strumenti da adottare per la condivisione delle attività economiche già in essere presso ciascuna realtà aziendale che partecipa alla rete, oltre alle modalità per gestire le nuove attività economiche.

Con il presente lavoro, dopo un inquadramento generale sul numero delle PMI in Europa, si è focalizzata l’attenzione sui vantaggi della cooperazione con uno sguardo al processo di internazionalizzazione, richiamando, sin da subito, le iniziative condotte dall’Unione Europea (ad esempio, *Small Business Act*, *The Enterprise Europe Network*, *Erasmus for Young Entrepreneurs*) e recepite da alcuni paesi europei, per un confronto con alcune nazioni Extra-Ue. Il tutto avvalorato dai risultati di una serie di ricerche eseguite sul mondo globalizzato.

I vantaggi di fare rete, del networking strutturato, vengono ampiamente trattati nella parte centrale del lavoro. Lo si fa soffermandosi, non solo sulla distinzione tra il contratto di rete e altre forme di collaborazione come i “distretti industriali”, i “cluster”, o più semplicemente le “integrazioni”, ma approfondendo le disposizioni normative civilistiche e fiscali che regolamentano il contratto di rete in Italia, nonché le diverse forme di contratto, ovvero rete-soggetto e rete-contratto.

In conclusione, con uno sguardo al futuro, è facile ipotizzare un crescente ricorso a questa forma di collaborazione ancora poco diffusa nel nostro Paese rispetto ad altre regioni europee e non: il processo di internazionalizzazione in atto trova nel contratto di rete un valido strumento.

È quanto viene trattato nell’ultima parte del documento. La cooperazione non può essere, in modo riduttivo, ricondotta alla mera attività commerciale di export, ma necessita di essere indagata secondo una valenza strategica di più ampio respiro, con l’auspicio di garantire una crescita costante delle PMI fondata su solide basi.

Andrea Foschi

*Consigliere del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili
Segretario Generale della Fondazione Nazionale dei Commercialisti*

I vantaggi della cooperazione: “fare rete” tra le PMI

Assunta Cecere

1. Premessa

Nel dibattito sulla cooperazione sono stati analizzati ampiamente i vantaggi e gli svantaggi per le piccole e medie imprese (PMI). L'analisi qui presentata, si propone di offrire una visione generale su come la collaborazione possa costituire un fattore di successo per le piccole e medie imprese.

Il contesto italiano si caratterizza per una forte presenza di piccole e medie imprese, per la maggior parte a conduzione familiare. La globalizzazione, l'adozione di nuove tecnologie e la crescente complessità dei processi produttivi, hanno modificato il modo tradizionale di gestire le operazioni generando una nuova sfida per le PMI. La cooperazione è dunque emersa come una delle risposte a questa sfida. Collaborare e “fare rete” per le PMI significa:

- › identificarsi come un gruppo;
- › concordare un obiettivo strategico comune
- › mantenere elevati i livelli di innovazione e competitività.

Nella teoria della rete, le forme di collaborazione non si basano esclusivamente sui vantaggi economici, ma anche *sull'efficienza e la fiducia di questo approccio*.

Attualmente l'innovazione e l'internazionalizzazione che rappresentano le più alte forme di conoscenza e di sviluppo per le imprese, richiedono dinamiche che sovente richiamano alla collaborazione e cooperazione tra più soggetti appartenenti o meno alla stessa nazione. È normale che in ogni Paese dell'Unione Europea ed extra-UE siano presenti caratteri specifici e caratteristiche proprie dell'ambiente industriale. Tuttavia, è possibile riconoscere una particolarità comune tra l'Italia e gli altri Paesi presi a confronto in questo documento: un'elevata percentuale di PMI in qualsiasi sistema industriale nazionale e legami di collaborazione con altre PMI, che inevitabilmente comportano l'aumento di reti e di distretti industriali.

Nell'ultimo decennio, anche l'Unione Europea ha iniziato a promuovere studi dedicati specificamente al sostegno di questo tipo di cluster, così come anche gli Stati Uniti attra-

verso la creazione della piattaforma elaborata dalla Business School di Harvard, come vedremo. Traceremo uno schema generale, con particolare riferimento a Germania, Spagna, Regno Unito, Stati Uniti d'America e Brasile, riguardante i cluster e le reti d'impresa delle PMI, attraverso uno studio che cerca di trovare somiglianze, debolezze e aspetti di forza, e applicarli a un'analisi comparativa con il contesto italiano.

Infine, senza dubbio, il legislatore italiano, attraverso il "contratto di rete" (di seguito anche solo cdr), offre alle imprese, quale obiettivo comune, quello di "accrescere la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato". Introdotto nel 2009 dal Decreto Legge 5/2009 convertito in Legge n. 33/2009, il cdr, rappresenta secondo la Commissione Europea, uno strumento innovativo e in linea con i principi dello Small Business Act, tanto da iniziare a considerare una versione europea del cdr. Oltre al "programma comune", agli obiettivi strategici, il cdr regola nuove forme di collaborazione senza rinunciare all'indipendenza dei soggetti partecipanti. Il cdr può includere la creazione di un comune fondo e l'istituzione di una *governance* che gestisce l'esecuzione del contratto a nome dei membri.

2. Uno sguardo d'insieme sulle PMI

Nell'Unione Europea le aziende definite come "piccole e medie imprese" (PMI)¹, così come riportate nella tabella 1, rappresentano più della metà del valore aggiunto nell'economia dell'UE.

Tabella 1

COMPANY CATEGORIES	EMPLOYEES	TURNOVER	<i>oppure</i>	BALANCE SHEET TOTAL
Medium-sized	< 250	≤ 50 mln €	<i>oppure</i>	≤ 43 mln €
Small	< 50	≤ 10 mln €	<i>oppure</i>	≤ 10 mln €
Micro	< 10	≤ 2 mln €	<i>oppure</i>	≤ 2 mln €

Fonte: "Official Journal of the European Commission (L 124/36) 20th May 2003 – Commission Recommendation of 6th May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises"

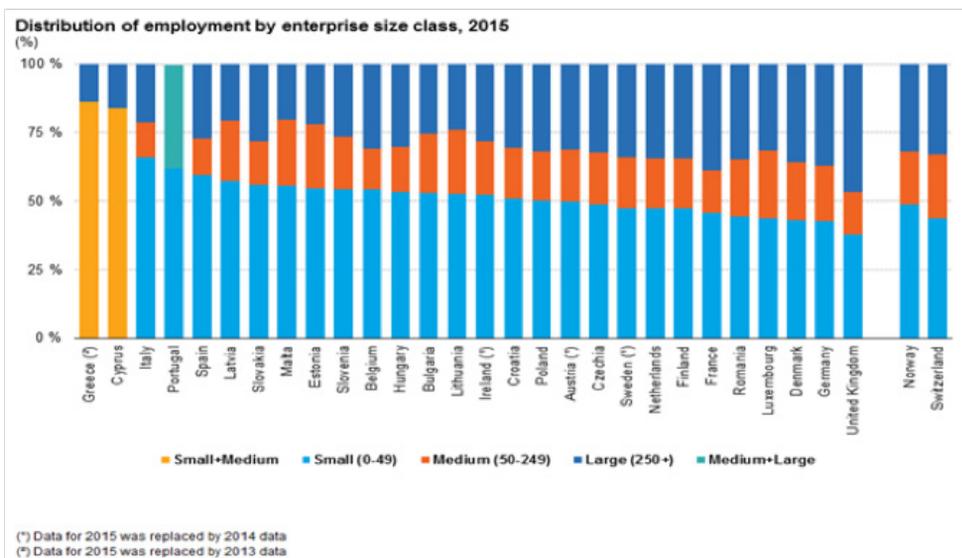
Le PMI, in Italia, rappresentano un elevato numero sul territorio e sono una fonte importante di creazione del lavoro. Al momento, le PMI costituiscono un settore di rilevanza

¹ Eurostat, cfr. www.europa.eu "However, the main classes used for presenting the results are: micro enterprises: with less than 10 persons employed; small enterprises: with 10-49 persons employed; medium-sized enterprises: with 50-249 persons employed; small and medium sized enterprises (SMEs): with 1-249 persons employed; large enterprises: with 250 or more persons employed".

per lo sviluppo della maggior parte dei Paesi e sono oggetto di studio per la loro rappresentazione nel tessuto economico di molti Stati, come contributo alla crescita economica, alle opportunità socio economiche e il relativo aumento del valore aggiunto nei beni e servizi che producono.

In base ai dati Eurostat, la distribuzione dell'occupazione totale in Europa tra le PMI nel 2015 rappresentava tra il 40% e il 60% dell'occupazione totale (vedi grafico 1). Le due eccezioni sono l'Italia nella fascia più alta con il 66% e il Regno Unito nella fascia più bassa con il 38% (Eurostat, 2018)².

Grafico 1



Fonte: Eurostat, 2018

In base allo “Sme Annual Report” del 2018, il numero di PMI nell’UE è aumentato del 13,8% tra il 2008 e il 2017 e che “two-thirds of these high-growth enterprises are concentrated in 6 Member States: Germany (23.9% of all high-growth enterprises in 2015), the United Kingdom (14.4%), Spain (8.6%), France (8.4%), Italy (7.6%), and Poland (6.4%). Together, these 6 Member States accounted for 69% of all high-growth enterprises in the EU28 in 2015³”. Sempre secondo il report, l'internazionalizzazione delle PMI, rappresenta un tema speciale, in quanto “(...) the successful exploitation of markets abroad has

2 Eurostat, 2018, Entrepreneurship - statistical indicators.

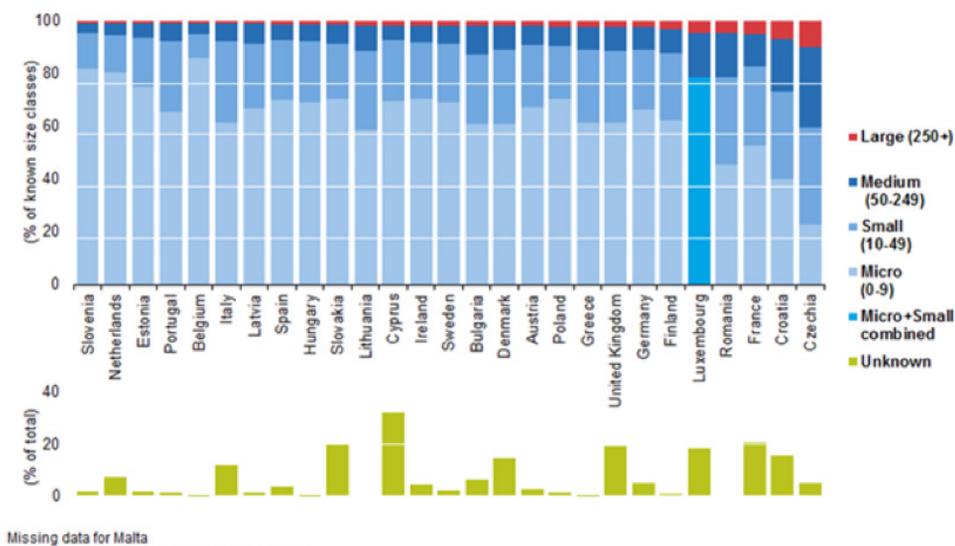
3 Annual Report on European SMEs 2017/2018, November 2018

proved to be an important driver of the recent growth of many EU SMEs. SMEs can expand internationally in a number of different ways. Examples include exporting or importing goods and services, making outward foreign direct investment or attracting foreign investors to their business, becoming part of a national value chain which has an international focus, or being part of a global value chain, engaging in cross-border R&D and innovation collaboration, or licencing or franchising products or services”⁴

Dai dati Eurostat di novembre 2018⁵, per quanto concerne le esportazioni intra-UE delle imprese 2016, il contributo delle grandi imprese rappresenta il 46% del valore commerciale, tuttavia, le PMI esportatrici condividono il numero di piccole, medie e grandi imprese più grandi nelle esportazioni che nelle importazioni (Eurostat, 2018).

Grafico 2

Number of exporting (goods) enterprises by size class, intra-EU, 2016



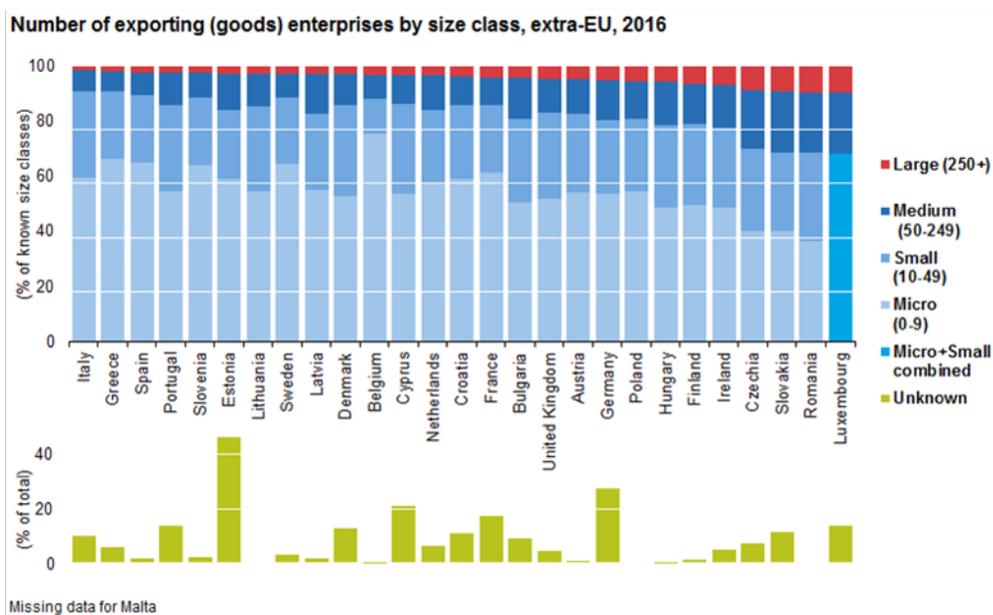
Fonte: Eurostat, 2018

La quota di PMI nel numero di imprese che esportano al di fuori dell’UE (grafico 3) è stata più alta in Italia (98,6%), Grecia (98,0%), Spagna e Portogallo (entrambi al 97,5%), (Eurostat, 2018).

4 Ibid.

5 Eurostat, 2018, cfr: International trade in goods by enterprise size.

Grafico 3



Il contesto economico e produttivo italiano, formato principalmente da piccole e medie imprese, ha dovuto modellarsi e adeguarsi al cambiamento “globale e internazionale”, in modo da mantenere un alto livello di competitività e innovazione. Le radici storiche dell’impresa italiana, possiamo collocarle già nel Medioevo, con il sistema delle imprese sulla base di piccole unità produttive, e poi nel Rinascimento, quando officine di produzione erano praticamente indistinguibili: forse è in quel momento che deve essere ricercata l’origine del moderno **“Made in Italy”**. La prova delle precedenti dinamiche e dello sviluppo italiano, è la presenza di un sistema organizzato di PMI, la cui vitalità è stata fondamentale nella penetrazione di nuovi mercati, basato sulle associazioni e cooperazioni. La crescita delle PMI in Italia richiede una progettazione ed organizzazione del “modello impresa” con una logica di sviluppo del distretto industriale, che descrive una rete geograficamente definita di piccole e medie imprese indipendenti integrate verticalmente orizzontalmente e diagonalmente in un’ampia divisione del lavoro. Ogni azienda ha un ruolo specifico nella produzione e/o commercializzazione, caratterizzato da una certa concentrazione di posti di lavoro, in cui la maggior parte dei residenti di una città trovi lavoro al suo interno. Il distretto acquisisce così una specificità che molte volte si materializza in un dato prodotto e che spesso si identifica con l’area geografica delle

imprese facenti parte del distretto⁶. Secondo il recente studio effettuato da CNDCEC-FNC, nell'ambito del progetto "Attività d'impresa", tra i prodotti che rappresentano le **eccellenze italiane anche a livello internazionale**, ricordiamo: automazione-meccanica-gomma-plastica, abbigliamento-moda; alimentare-vini e arredo-casa⁷.

3. La cooperazione tra le PMI tra le strategie per lo sviluppo: alcune iniziative europee ed extra-europee per la crescita delle PMI

Ogni strategia di cooperazione ha le sue caratteristiche e offre metodologie che vengono analizzate, selezionate e adeguate alle opzioni più favorevoli sulla base delle peculiarità dell'impresa. Per fare una scelta ottimale delle strategie di cooperazione, l'impresa ha bisogno di un management che sappia interpretare le condizioni e la posizione dell'azienda nel contesto globale, oltre ad avere grandi capacità di leadership, potere decisionale e responsabilità per i risultati.

Tra le varie tipologie di strategie usate, il consorzio ad esempio, rappresenta un tipo di accordo che comporta l'unione temporanea di persone fisiche o giuridiche per il raggiungimento di uno scopo comune. I consorzi vengono creati quando una singola azienda non ha tutte le risorse per rispondere alle esigenze dei mercati nazionali ed esteri. Le alleanze strategiche e gli accordi di cooperazione, invece, consentono all'azienda di concentrarsi sulle proprie competenze distintive, sfruttando nel contempo i punti di forza di altre società nelle rispettive aree di competenza. Le alleanze strategiche sono accordi di cooperazione tra concorrenti reali o potenziali che facilitano l'ingresso nei mercati esteri, in questo modo i costi fissi e i rischi sono differenziati, oltre a facilitare il trasferimento di competenze complementari.

Un'alleanza crea una relazione con cui vengono stabilite una serie di reti di cooperazione per contribuire al reciproco consolidamento nel mercato nazionale ed internazionale, un'area in cui nessuna organizzazione può rimanere senza la cooperazione di un'altra. La cooperazione tra le imprese consente di ottenere alcuni vantaggi, difficili da ottenere agendo in modo individuale. Nel caso di società più piccole, la cooperazione consente di mitigare l'incertezza derivata da determinate operazioni economiche come ad esempio il superamento di barriere all'ingresso in determinati paesi, di ridurre costi di transazione, etc.

⁶ Brusco S., 1989, Piccole imprese e distretti industriali: una raccolta di saggi, Rosenberg & Sellier, Torino.

⁷ CNDCEC-FNC, Il Cluster "Made in Italy", ottobre 2018.

3.1. La strategia dell'Unione Europea

Fin dalla sua creazione, l'Unione Europea ha lavorato per l'eliminazione delle barriere commerciali; un fattore che ha permesso all'Europa di essere considerata uno dei mercati più aperti al mondo. Tuttavia, questa apertura deve affrontare sfide importanti: incertezza riguardo alla visione futura dell'Unione Europea, l'incertezza e gli effetti della Brexit sull'Europa e sui suoi Stati membri, difficoltà nella chiusura di nuovi accordi commerciali, l'incidenza di recenti politiche protezionistiche globali e l'ascesa di politiche populiste e antieuropeiste.

L'Unione Europea conferma l'attenzione sulla progettazione di azioni a lungo termine, che sono state rafforzate nella sfera economica con politiche di stabilità. L'attività viene rafforzata dall'impegno a sostenere le imprese nella strategia Europa 2020, prestando particolare attenzione alle PMI e ai loro processi di internazionalizzazione.

L'Unione Europea ha anche sviluppato vari strumenti che cercano di integrare e unificare le risorse europee per le PMI in diverse iniziative, come il portale europeo per le PMI⁸ o l'agenzia esecutiva per le piccole e medie imprese (EASME)⁹.

Di seguito verranno richiamati i programmi europei più rilevanti per l'internazionalizzazione delle PMI.

Small Business Act

Le piccole e medie imprese (PMI) sono spesso indicate come la spina dorsale dell'economia europea, fornendo una fonte potenziale di occupazione e crescita economica. In Italia le PMI hanno un valore aggiunto di due terzi rispetto a una media UE del 56,8% e la quota di occupazione delle PMI è del 78,6% rispetto alla media UE¹⁰. Per contrastare la crisi economica degli ultimi anni, l'Europa ha adottato nel 2008, lo **Small Business Act (SBA¹¹)**, finalizzato a contribuire alla crescita economica delle PMI attraverso l'innovazione. Lo SBA, è un'iniziativa della Commissione europea, approvata dal Consiglio dell'U-

8 Cfr: <https://ec.europa.eu/growth/smes>

9 "The Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises (EASME) has been set-up by the European Commission to manage on its behalf several EU programmes (...) We provide high quality support to our beneficiaries, turning EU policy into action. As an executive agency of the European Commission, we manage significant parts of COSME, LIFE, Horizon 2020 and EMFF. We ensure that actions funded by these programmes deliver results and provide the Commission with valuable input for its policy tasks" cfr: <https://ec.europa.eu/easme/en/about-easme>.

10 EU Commission, 2017 SBA Fact Sheet, Italy.

11 "The Small Business Act (SBA) is an overarching framework for the EU policy on Small and Medium Enterprises (SMEs). It aims to improve the approach to entrepreneurship in Europe, simplify the regulatory and policy environment for SMEs, and remove the remaining barriers to their development".

nione europea, che fornisce 10 “principi guida”¹² per promuovere la crescita delle PMI in Europa.

Lo SBA riflette per la prima volta la volontà politica della Commissione Europea di riconoscere il ruolo centrale delle piccole imprese e di codificarlo in un quadro coerente per l’UE e i suoi Stati membri. Lo SBA mira a migliorare l’approccio fondamentale all’imprenditorialità nella nostra società e ad ancorare il principio **“Think Small First”** alla politica e all’amministrazione europea. Lo SBA si inserisce nella “Strategia di Lisbona” del Consiglio UE, in cui l’Europa ha avviato una profonda modernizzazione dei settori delle imprese, affinché si incentivasse una crescita economica. Lo SBA, poi, viene ripreso dal programma di “Europa 2020, con una strategia per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva” approvata dal Consiglio Europeo nel 2010, in cui in particolare, tra gli obiettivi promossi c’è quello di investire nella ricerca e nell’innovazione.

Come affermato da Giardino, Rosa e Fusari (2018): “Sebbene l’Italia, sia stato uno dei primi Stati membri a dare attuazione allo SBA tramite una legge nazionale e seppure registri un miglioramento rispetto al 2008, tuttavia, le altre politiche comprese nello SBA (think small first, amministrazione responsabile, aiuti di stato e appalti pubblici, accesso ai finanziamenti, mercato unico, competenze e innovazione, ambiente, internazionalizzazione) sono, non solo poco applicate, ma anche poco conosciute dalle imprese.”¹³

Secondo il Report (fact sheets)¹⁴ del 2017 della Commissione Europea: *“Italy has adopted a substantial number of SME policy measures in line with the SBA priorities but the*

12 R. J. Dilger, (2016), The European Union’s Small Business Act: “Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee, and the Committee of the Regions, ‘Think Small First’ A ‘Small Business Act’ for Europe,” Cfr: “The Small Business Act for Europe established the following guiding principles: 1. Create an environment in which entrepreneurs and family businesses can thrive and entrepreneurship is rewarded. 2. Ensure that honest entrepreneurs who have faced bankruptcy quickly get a second chance. 3. Design rules according to the “Think Small First” principle. 4. Make public administrations responsive to SMEs’ needs. 5. Adapt public policy tools to SME needs: facilitate SMEs’ participation in public procurement and better use State Aid possibilities for SMEs. 6. Facilitate SMEs’ access to finance and develop a legal and business environment supportive to timely payments in commercial transactions. 7. Help SMEs to benefit more from the opportunities offered by the Single Market. 29 8. Promote the upgrading of skills in SMEs and all forms of innovation. 9. Enable SMEs to turn environmental challenges into opportunities. 10. Encourage and support SMEs to benefit from the growth of markets”.

13 G. Giardino, G. Rosa, L. Fusari, L. Di Fabio, 2018, Small Business Act e test Pmi: le indicazioni dell’Unione Europea. I modelli introdotti nelle regioni italiane e l’esperienza della regione Abruzzo nell’attuazione di uno strumento per le piccole e medie imprese, Univ. Di Teramo.

14 EU Commission, 2017 SBA Fact Sheet, Italy “About the SBA fact sheets The Small Business Act for Europe (SBA) is the EU’s flagship policy initiative to support small and medium-sized enterprises (SMEs). It comprises a set of policy measures organised around 10 principles ranging from entrepreneurship and ‘responsive administration’ to internationalisation. To improve the governance of the SBA, the 2011 review of it called for better monitoring. The SBA fact sheets, published annually, aim to improve the understanding of recent trends and national policies

progress is moderate and in some cases limited. The regulatory framework for insolvency and related enforcement needs to be further improved as procedures remain lengthy and costly and are not supportive enough of restructuring. The administrative burden is still an issue despite the measures taken in the recent years. The on-going reforms in the area should be continued and strengthened. Despite some moderate improvements in the average delay in payments from public administrations to businesses (which however remains worse than the EU average) a stronger commitment is needed in the overall administrative management of the payment procedures. In skills & innovation, insufficient ICT training and ICT skills coincide with the low performance of SMEs' turnover and sales in e-commerce which is also documented in the principles single market and internationalisation. Italian SMEs would benefit the most from more investments and training in the utilisation of e-commerce¹⁵.

The Enterprise Europe Network

La Enterprise Europe Network (EEN)¹⁶ è la più grande rete europea di supporto per le piccole e medie imprese. Essa è una fusione di due organismi, l'Euro Info Centre (EIC) e l'Innovation Relay Centre (IRC), ed è stata lanciata dalla Commissione europea nel 2008. Scopo di questa fusione è quello di raccogliere migliori pratiche e conoscenze tecniche nell'alveo di un'unica struttura capace di interloquire con il settore delle PMI.

L'EEN è principalmente orientato ai servizi, ed è un fornitore di servizi e non di politiche, aiutando le aziende a innovare e crescere su scala internazionale. La parte politica è limitata alla distribuzione di moduli di consultazione dalle Commissioni ai membri delle PMI nella rete. Tuttavia, questo metodo può essere considerato importante poiché tutte le parti interessate, e non solo quelle organizzate, hanno la possibilità di fornire un feedback alla Commissione.

L'EEN è considerato uno strumento importante per promuovere gli interessi delle PMI, essa fornisce supporto per la ricerca di fonti di finanziamento attraverso: venture capital, prestiti, sovvenzioni pubbliche e appalti pubblici. Inoltre, l'EEN fornisce supporto legale ed economico-aziendale e facilita il contatto tra investitori e business angels, venture capitalists e banche tradizionali.

affecting SMEs. Since 2011, each EU Member State has appointed a high-ranking government official as its national SME envoy. SME envoys spearhead the implementation of the SBA agenda in their countries" implementation of the SBA agenda e piccole e medie imprese, e e l'a collaborare. secondo ndo reatsviluppo di software e hardware-reimplementation of the SBA agenda e piccole e medie imprese, e e l'a collaborare. secondo ndo reatsviluppo di software e hardware

15 EU Commission, 2017 SBA Fact Sheet, Italy.

16 EEN, cfr: <https://een.ec.europa.eu/about/about>.

L'ufficio locale dell'Enterprise Europe Network in maniera gratuita svolge un servizio di supporto alle piccole imprese creando una rete tra l'imprenditore e vari servizi esterni. L'EEN è anche il punto di contatto tra l'impresa e l'UE. Infatti, la rete dà voce alle PMI nelle consultazioni pubbliche scoprendo le loro opinioni e presentandole a soggetti a ciò interessati, all'interno dell'Unione Europea.

I gruppi settoriali di EEN (composti da specialisti altamente competenti e dedicati, che aiutano le PMI a sfruttare opportunità commerciali, tecnologiche e di ricerca nel loro settore), attraverso i loro esperti nel settore, forniscono un aiuto specializzato alle piccole imprese. I gruppi settoriali rafforzano la cooperazione su temi specifici e aree di servizio del network e mirano a coordinare i mezzi disponibili attraverso la rete per fornire servizi a un settore industriale. In pratica, gli esperti organizzano fiere settoriali e attività di intermediazione ed eventi, in modo da sostenere le PMI di un settore specifico per raggiungere gli accordi di partnership tra società e scambiare buone pratiche a vantaggio sia della rete che delle PMI.

Programma COSME

Il programma COSME¹⁷, promosso dalla Commissione Europea, mira a promuovere la competitività tra le PMI, i nuovi imprenditori e le organizzazioni imprenditoriali. Il programma contiene tra le principali linee d'azione, migliorare l'accesso ai mercati sia a livello del mercato comune che a livello su scala globale. Il programma COSME, inoltre, aiuta ad accedere ai finanziamenti e a internazionalizzare, nonché a sostenere le autorità per migliorare il contesto imprenditoriale e facilitare la crescita economica dell'Unione Europea. Il programma prosegue l'iniziativa imprenditoriale sviluppata nel periodo 2007-2013, con l'integrazione nel programma Horizon 2020 sul tema riguardante dell'innovazione. Gli obiettivi del programma, dunque, sono:

- › migliorare l'accesso delle PMI al finanziamento sotto forma di capitale e debito attraverso gli intermediari finanziari;
- › sostegno per facilitare l'espansione delle imprese all'interno e all'esterno dell'UE;
- › migliorare le condizioni generali per la competitività e la sostenibilità delle aziende, in particolare le PMI;
- › promuovere l'imprenditorialità, sviluppando capacità e attitudini imprenditoriali, in particolare tra i nuovi imprenditori, i giovani e le donne.

17 Cfr: https://ec.europa.eu/growth/smes/cosme_en.

Erasmus for Young Entrepreneurs¹⁸

Questo programma, finanziato dalla Commissione Europea, mira ad aiutare gli imprenditori giovani ad acquisire le competenze necessarie per gestire una piccola impresa, lavorando a fianco di un imprenditore esperto di un altro Paese. Permette ai partecipanti di sviluppare e specializzare le proprie conoscenze oltre a favorire gli scambi transfrontalieri tra gli imprenditori.

Come nuovo imprenditore, il candidato riceve una formazione in loco in una PMI situata in uno dei Paesi partecipanti. Il programma offre la possibilità di accedere a nuovi mercati e stabilire partnership internazionali con aziende situate all'estero. L'imprenditore ospite beneficia di una nuova figura nella sua azienda che spesso determina la nascita di un network con un giovane imprenditore motivato. È una collaborazione vantaggiosa per entrambe le parti, dal momento che sia l'uno che l'altro possono scoprire nuovi mercati, trovare nuovi partner commerciali e avviare nuovi business in Europa.

A lungo termine, questi scambi offrono l'opportunità di sviluppare una rete di relazioni, stabilire una partnership duratura (ad esempio, attraverso la creazione di una joint venture, attività di subappalto, l'instaurazione di un rapporto cliente-fornitore, ecc.). A livello europeo, le attività sono coordinate dall'ufficio di assistenza del programma.

3.2. Le iniziative in alcuni paesi europei e non

Oltre alle iniziative comunitarie, richiamiamo alcune azioni mirate di ordinamenti giuridici europei e non, con particolare riferimento a quello tedesco, spagnolo, inglese per quanto concerne l'Europa e, al di fuori di essa, agli Stati Uniti d'America e Brasile. Saranno dunque poste a confronto le diverse forme giuridiche che regolano il network tra le imprese evidenziandone tratti comuni e peculiarità proprie dei singoli sistemi. Come già accennato, in Europa non esiste ancora una disciplina comune di partenza e la Legislazione Europea non offre significativi spunti al riguardo.

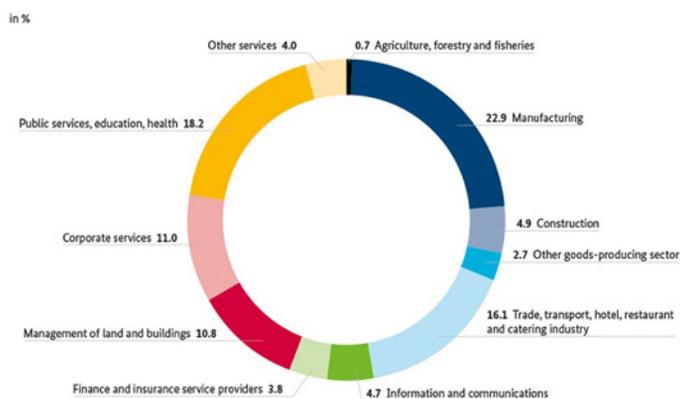
18 Cfr: <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/index.php?lan=it>

Germania

Secondo KfW Research (2018)¹⁹, in Germania le piccole e medie imprese costituiscono il 99,95% della popolazione totale delle imprese, con effetti benefici anche sul mercato del lavoro tedesco. Il settore delle PMI in Germania ha registrato una forte crescita tra il 2012 e il 2016, al contrario, le grandi imprese hanno registrato una crescita più moderata (EU, 2018)²⁰.

I dati del Ministero dell'Economia tedesco²¹ mostrano che le piccole imprese hanno una forza economica basata sull'efficienza dell'industria, in particolare sulla forza innovativa riunendo ricerca, tecnologia e innovazione nella "High-tech". Il Paese è leader mondiale in molti settori, come ad esempio la meccanica e i prodotti chimici e farmaceutici. (Vedere grafico 4).

Grafico 4



Fonte: The Federal Ministry for Economic Affairs and Energy, 2016

Esiste un numero crescente di reti regionali e cluster, principalmente a causa dalla diversità industriale tedesca unita alle attività di finanziamento pubblico dei cluster, che si svolgono su due livelli, il livello federale (principalmente fornito dal Ministero federale dell'Economia e della tecnologia, Ministero federale per la ricerca e l'istruzione) e il livello statale (Länder).

19 SME Atlas 2018 Regional faces of Germany's SMEs: a state-by-state comparison. cfr: https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-KfW-Mittelstandsatlas/KfW-Mittelstandsatlas_2018_EN.pdf

20 2017 SBA Fact Sheet Germany.

21 Federal Ministry for Economics affairs and Energy.

Il termine tedesco “Mittelstand” si riferisce alle piccole e medie imprese (PMI) in Germania, che hanno grande rilievo nell’economia del paese, spesso altamente innovative e leader nel mercato internazionale. Le aziende possono contare su una forza lavoro altamente qualificata e flessibile, fornita dall’eccezionale sistema di formazione professionale. Nonostante il crescente peso che assume il Mittelstand in Germania, l’unica iniziativa legislativa a favore delle Mittelstand, risale al 2011, con l’obiettivo di fornire una risposta normativa alle piccole imprese, ma in realtà rappresenta una dichiarazione di principi²² (Romano, 2017)²³.

In Germania per realizzare progetti e per mantenere la propria posizione sul mercato, devono essere avviate collaborazioni, facilitate dai consorzi. Un consorzio è definito come l’integrazione di imprese indipendenti separate in una nuova unità, costituita allo scopo di eseguire esattamente un contratto di cooperazione. Il consorzio si basa su un contratto, simile al contratto di rete (cdr) italiano. Il consorzio è un contratto riconosciuto dal diritto civile (Gesellschaft bürgerlichen Rechts, GbR). Il requisito è una relazione tra due o più persone, in modo da ottenere uno scopo reciproco. Questo tipo di partnership è una relazione temporanea che ha lo scopo di divenire partner contrattuale per un terzo (acquirente). La partnership possiede un “Gesamthandsvermögen” (patrimonio complessivo congiunto). Un GbR è stabilito da un accordo tra almeno due partner e questi partner potrebbero essere individui nazionali o esteri, società di persone o società giuridiche. In Germania ci sono molti tipi di consorzi, il Leistungs-Arbeitsgemeinschaft (consorzio standard), il Dach Arbeitsgemeinschaft (consorzio ombrello), il Beihilfegemeinschaft (consorzio di sostegno) e il Dauer-Arbeitsgemeinschaft (consorzio continuo).

Il consorzio standard ha il dovere per i partner di offrire garanzie, dispositivi, materiali e/o personale. Il consorzio ombrello è ampiamente utilizzato per grandi progetti e ogni partner esegue la sua parte assegnata loro dal contratto. L’obiettivo non è fornire materiale e personale come nel caso di un consorzio standard, ma adempiere alle operazioni assegnate, ogni partner lavora indipendentemente. Il consorzio di sostegno è un altro tipo, che agisce come un consorzio artificiale, perché agisce come una partnership silenziosa, dove

22 The Federal Ministry for Economic Affairs and Energy, 2016, “Future of the German Mittelstand” Action Programme: “To ensure that the German Mittelstand can remain healthy, strong and innovative in the face of the challenges sketched out above, the Economic Affairs Ministry, which is responsible in the Federal Government for SME policy, is implementing measures in ten fields. Our 2016 SME policy aims to promote the spirit of entrepreneurship, strengthen the financing of start-ups and growth, tackle the skills shortage, press ahead with better regulation and cutting red tape, utilise and shape digitisation, strengthen innovative capacities, support SMEs as they globalise, actively shape European SME policy, strengthen SMEs in structurally weak regions, and support the development of new fields of business deriving from the energy transition”. https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Publikationen/aktionsprogramm-zukunft-mittelstand.pdf?__blob=publicationFile&v=6

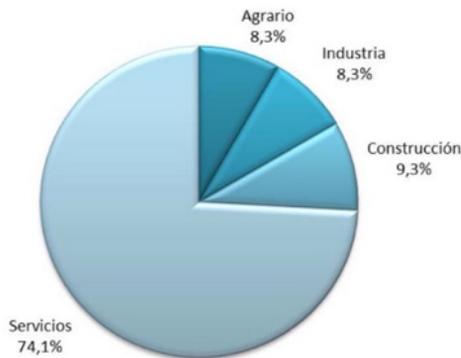
23 R. Peris, 2017, Claves del derecho de redes empresariales: Business Networks Law Keys.

nella loro relazione interna vengono incorporati nuovi partner, ma non agiscono ufficialmente come parti contrattuali per l'acquirente. Il consorzio di sostegno non possiede il patrimonio complessivo congiunto e non possiede capacità giuridica. Se la caratteristica di base di un consorzio è la collaborazione per un progetto specifico, questo non è il caso del consorzio continuo. Qui, la collaborazione si svolge per due o più progetti con più partner e dal punto di vista giuridico questo tipo di consorzio è una Offene Handelsgesellschaft (società in nome collettivo).

Spagna

Secondo i dati della Commissione Europea, nel 2013-2016, il valore aggiunto delle PMI è aumentato dell'11,9%, mentre l'occupazione è aumentata del 5,5%²⁴. In Spagna il 99,98% delle imprese sono PMI e creano il 74% dell'occupazione del paese, il che pone l'economia spagnola come una delle più dipendenti dalle PMI in tutta Europa. Un'analisi più dettagliata rivela che la più alta concentrazione di società è raggruppata nei servizi (74,1%), seguita da edilizia, (9,3%) industria (8,3%) e settore agrario (8,3%)²⁵. (Vedere grafico 5).

Grafico 5



Fonte: Ministero dell'economia, industria e della competitività, 2018

Anche in Spagna, sono necessari grandi sforzi commerciali per il consolidamento nel mercato interno o per l'accesso al mercato estero. Uno dei più interessanti strumenti di cooperazione per le PMI è il consorzio o accordo di cooperazione interaziendale di

24 EU, 2017 SBA Spain, Fact Sheet.

25 Ministero dell'economia, industria e della competitività, 2018.

cfr: <http://www.ipyme.org/es-ES/ApWeb/EstadisticasPYME/Documents/CifrasPYME-enero2018.pdf>

natura orizzontale. In larga misura si tratta di un accordo di cooperazione che prevede la condivisione di benefici globali a lungo termine sugli interessi a breve termine dell'individuo. Gli accordi di cooperazione a cui ci riferiamo tendono ad essere svolti per tramite di una persona giuridica, che formalizza l'impegno tra i partner, è efficace verso terzi e soddisfa le esigenze contabili, fiscali e di lavoro dell'accordo. In Spagna è stata approvata una specifica legge che si distingue soprattutto per questo tipo di cooperazioni e per l'appunto definita espressamente per questo tipo di realtà: la "**Agrupación de Interés Económico**" (Legge n. 12/1991)²⁶.

Oltre la concreta veste giuridica che possono adottare (a volte sono società a responsabilità limitata e a volte società anonime), gli accordi di cooperazione tra imprese sono dotati di un proprio "corpo" normativo che detta l'operatività e i rapporti interni ed esterni di comportamento di tipo cooperativo che deve essere "corretto" e "valido" nella sua procedura. Questo corpo normativo solitamente è espresso come codice etico, manuale operativo interno o, di solito, sotto un "regolamento di Regime Interno" (RRI). La cooperazione commerciale tra le PMI consente alle singole imprese di migliorare la propria competitività e sfruttare le opportunità del mercato internazionale. Una delle formule di cooperazione di maggior successo sono i **consorzi di esportazione**, semplici formule di partenariato commerciale, appropriato per le PMI che hanno bisogno di un punto di sostegno per superare le sfide che derivano dalla globalizzazione e dalla liberalizzazione dei mercati. Cooperando all'interno di un consorzio, le PMI possono accedere a un numero maggiore di opportunità anche verso l'estero, il tutto a costi e rischi più contenuti. Il consorzio di esportazione è una figura ben nota in Spagna, in quanto è stata regolamentata e definita con la legge 18/192 del 26 maggio. Un consorzio di esportazione è dunque un'alleanza volontaria di società che ha l'obiettivo di promuovere l'esportazione dei beni e dei servizi dei suoi membri attraverso azioni comuni. Può essere vista come una cooperazione strategica formale a medio o lungo termine tra aziende che fungono da fornitori di servizi specializzati nel facilitare l'accesso ai mercati esteri. La maggior

26 BOE, ley 12/91 "La Agrupación de Interés Económico constituye una nueva figura asociativa creada con el fin de facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros. El contenido auxiliar de la Agrupación sigue el criterio amplio que esta figura ha tenido en la Europa Comunitaria, y consiste en la imposibilidad de sustituir la actividad de sus miembros, permitiendo cualquier actividad vinculada a la de aquéllos que no se oponga a esa limitación. Se trata, por tanto, de un instrumento de los socios agrupados, con toda la amplitud que sea necesaria para sus fines, pero que nunca podrá alcanzar las facultades o actividades de uno de sus miembros. Dada su finalidad, la Agrupación de Interés Económico viene a sustituir a la vieja figura de las Agrupaciones de Empresas reguladas primero por la Ley 196/1963, de 28 de diciembre, y más recientemente por la Ley 18/1982, de 26 de mayo, cuyo régimen sustantivo, parco y estrecho, no estaba ya en condiciones de encauzar la creciente necesidad de cooperación interempresarial que imponen las nuevas circunstancias del mercado, especialmente ante la perspectiva de la integración europea". Cfr: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1991-10511>

parte dei consorzi sono entità senza fini di lucro e i loro membri mantengono la propria autonomia finanziaria, legale, gestionale e commerciale. Cooperando con altre imprese in un consorzio di esportazioni, le PMI possono penetrare efficacemente e aumentare la loro quota di mercati esteri a costi e rischi ridotti.

Regno Unito

Nel 2017 nel Regno Unito erano presenti 4,3²⁷ milioni di imprese nei settori dei servizi, tre quarti di tutte le imprese del paese. L'industria professionale e scientifica rappresenta il 15% delle imprese complessive; le imprese nei settori dei servizi rappresentato il 74%; le imprese del settore delle costruzioni il 18%, le aziende manifatturiere il 5% e l'agricoltura solo il 3%²⁸. (Vedi tabella 2)

Tabella 2

Businesses by industry in the UK, 2017					
	Number of businesses		Employment		Turnover
	000s	%	%	%	
Agriculture, mining and utilities	194	3%	3%	6%	
Manufacturing	266	5%	10%	15%	
Construction	1,008	18%	8%	8%	
Total services	4,227	74%	79%	71%	
<i>Of which:</i>					
Retail	542	10%	19%	33%	
Transportation	345	6%	6%	5%	
Accommodation & food	202	4%	9%	3%	
ICT	351	6%	5%	6%	
Financial and Insurance	86	2%	4%	-	
Real estate activities	112	2%	2%	2%	
Professional and scientific	856	15%	10%	8%	
Administrative & support service	479	8%	11%	7%	
Education	296	5%	2%	1%	
Health and social work	362	6%	7%	2%	
Arts and recreation	276	5%	3%	3%	
Other service activities	319	6%	3%	1%	
Total	5,695	-	-	-	

Source: BIS, Business Population Estimates
Turnover % does not include financial services

Fonte: House of Commons, 2017

Nel Regno Unito, il **network contract** (n.c.), rappresenta la forma che più si avvicina al cdr in Italia. L'analisi del fenomeno è stato oggetto di studio da parte di differenti autori, ma attraverso la teoria del contratto relazionale si è sviluppata l'analisi che concerne

27 House of Commons, 2017, Number 06152, 28 December 2017.

28 Ibid.

la natura e la forma dei n.c.. Secondo Macneil (1980)²⁹, ci sono tre serie di norme che guidano il rapporto: norme contrattuali comuni, norme relazionali e norme discrete. La teoria suggerisce che la scelta della serie di norme relazionali o discrete si ha attraverso la definizione di contesti di scambio, e che le relazioni e le singole transazioni al loro interno sono gestite secondo un insieme coerente di norme. Il punto centrale della teoria, dunque, è la dimostrazione che il contratto di tipo relazionale è fondamentale quando più parti cooperano tra di loro, eliminando in parte l'incertezza, la complessità dei processi produttivi e il fattore "competitor". Il n.c favorisce il collegamento tra le imprese basato sulla cooperazione. Si tratta di più collegamenti basati sulla fiducia tra gli agenti per ottenere una metodologia di produzione flessibile, che è ciò che richiede l'economia corrente. Quindi è quella fiducia o cooperazione che unisce queste reti, ed il contratto è visto come un insieme di regole che stabiliscono il comportamento procedurale per ottenere un risultato flessibile, basato sulla collaborazione di un gruppo di operatori economici.

Secondo Cafaggi (2011)³⁰: *"Contractual networks have also flourished in the area of regulated markets where technological factors may 'impose' sharing common platforms for production or more often distribution. Examples range from electricity to telecommunications, from banking to insurance. Networks of firms have different forms, including contractual, organizational and combined. Often enterprises start with a contractual network that is perceived as a lighter form of commitment, but which subsequently evolves into an organizational network. Notice that even in the case of contractual networks, enterprises create a new company but preserve their own legal and economic independence"*. Pertanto, possiamo affermare che il n.c. è un contratto "ibrido", tra la figura del contratto di scambio e il contratto associativo, e non prevede la costituzione di un nuovo soggetto giuridico, a differenza del contratto di rete. Il n.c. viene formato da contratti bilaterali e indipendenti con un unico interesse.

Le aziende hanno a disposizione le risorse di cui hanno bisogno attraverso l'interazione all'interno delle loro relazioni con gli altri. Tuttavia, lo sviluppo di relazioni con altre imprese può diventare disfunzionale se le condizioni cambiano e può verificarsi a causa di cambiamenti nelle circostanze contestuali o dei requisiti dell'azienda o delle azioni della controparte. Pertanto, in tali casi è molto importante avere un accordo con l'altra parte che renderà le negoziazioni più semplici e realistiche.

Con questa premessa, recentemente il diritto anglosassone ha iniziato ad usare anche altre forme di tipo contrattuale, ossia **gli umbrella agreements** (u.a). Oggi, in un conte-

29 MACNEIL, 1980, The new social contract. An inquiry into modern contractual relations, New H., Yale Univ.

30 Cafaggi, 2011, Contractual Networks, Inter-Firm Cooperation and Economic Growth, Edward Elgar Publishing.

sto economico in rapida evoluzione, i confini tra le diverse forme di accordi sono fluidi. Gli accordi precontrattuali incoraggiano e spesso obbligano le parti a stipulare ulteriori contratti futuri. Di solito, i contratti incompleti definiscono la maggior parte dei termini di un accordo commerciale e in base a tali contratti, le parti interessate continuano la loro negoziazione sui termini che sono ancora aperti, pur essendo vincolati dai loro termini già concordati. Ciò rende difficile modificare e sfuggire a certe clausole sfavorevoli nel lungo periodo. In confronto, gli accordi “quadro” non sono necessariamente accordi contrattuali a lungo termine, poiché spetta ai contraenti definire la durata della loro relazione. Di solito, la funzione di un accordo quadro è di regolamentare tutti gli aspetti cruciali dell’interazione aziendale, quindi non il suo contenuto o l’orizzonte temporale, ma la funzione di un accordo interaziendale che determina se un accordo è un patto o un accordo contrattuale.

Secondo S. Mouzas e D. Ford (2006): “(...) *Instead, they provide an explicit framework within which interaction between companies can take place. Umbrella agreements spell out a framework of norms in accordance with which future contractual decisions can be made. Many contemporary business practices have evolved over time due to implicit norms in common usage or developed in specific relationships. Umbrella agreements between parties make these implicit norms explicit. They provide a framework of “reasonable expectations” for the involved parties, they regulate continuing interaction between actors and translate the consequences of fulfilling or breaching exchange promises. An umbrella agreement represents a coping strategy for dealing with the complexity of business interaction, which may protect or at least reassure managers. In this way, umbrella agreements provide an array of explicit options for the choices of a company and those of its suppliers and customers*”³¹.

Per concludere, dunque, le imprese preferiscono stipulare propri u.a., in quanto pongono le basi e i criteri per determinare gli elementi nelle future negoziazioni, così da poter anche essere rinegoziate in caso di necessità, assicurando i componenti degli accordi di fronte a possibili cambiamenti del mercato.

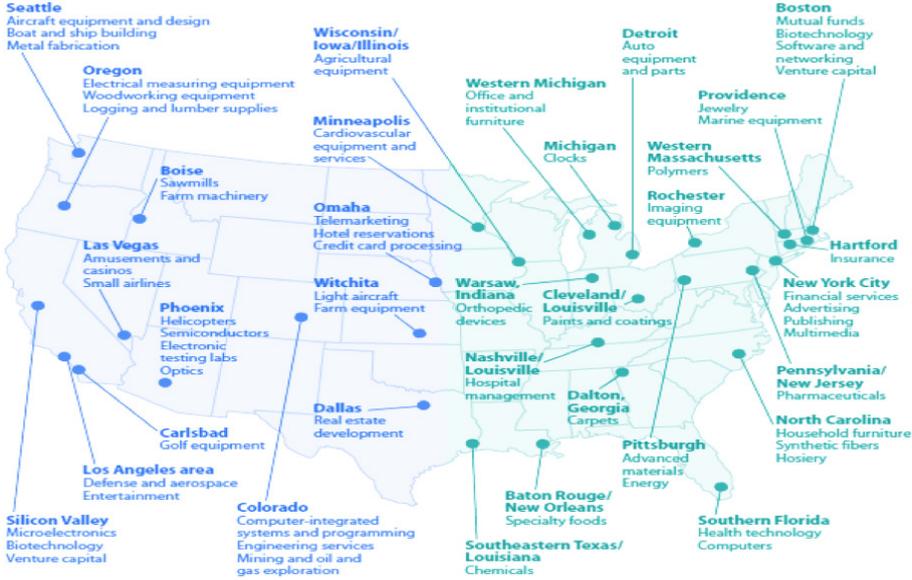
Stati Uniti d’America

Negli Stati Uniti, il governo americano, attraverso l’Istituto per la Strategia e la Competitività della Business School di Harvard e in collaborazione con il Dipartimento del Commercio Statunitense e l’Amministrazione per lo Sviluppo Economico degli Stati Uniti,

31 Stefanos Mouzas and David Ford, 2006, *Managing Relationships in Showery Weather: The Role of Umbrella Agreements*, *Journal of Business Research*: a Different Approach, in: *ffairs and Energy imprese, e e l’a collaborare. secondo ndo realt svilupo di software e hardware*, cfr: <https://www.impgroup.org/uploads/papers/4730.pdf>

mediante il sito “U.S Cluster Mapping”³², rende disponibili oltre 50 milioni di dati aperti su cluster industriali e ambienti aziendali regionali negli Stati Uniti per promuovere la crescita economica e la competitività nazionale. Ogni economia regionale ha il proprio profilo distinto di cluster che consente di effettuare raffronti incrociati. Nel grafico vengono raffigurati per ogni regione, i settori più rilevanti. (vedi figura 1)

Figura 1



Fonte: Us Cluster Mapping, 2018

Ogni Stato degli Stati Uniti oltre ad essere unico nella sua identità culturale, si distingue da altri per differenze di tipo produttivo/settoriale. Alcune regioni sono incentrate sul settore agricolo, altre hanno costruito solide basi industriali, di ricerca e d'innovazione e altre ancora si sono affermate come centri di turismo.

Come abbiamo già visto per il Regno Unito, la Spagna e la Germania, anche negli Stati Uniti d'America le imprese collaborano tra di loro in modo da essere più competitive e innovative. Negli Stati Uniti, i cluster e distretti in particolare sul settore dell'innovazione sono le principali fonti di crescita della produttività dell'economia. L'aumento della collaborazione tra le piccole imprese e le università è in crescita nel corso degli ultimi anni. I cluster e distretti, che promuovono questi tipi di collaborazioni, forniscono alle

32 U.S Cluster Mapping, cfr: <http://www.clustermapping.us/>

imprese un enorme supporto alla ricerca e alla selezione qualificata di risorse umane, divenendo quindi una parte importante nell'aspetto della produttività; il tutto lo si sta facendo con programmi governativi ad hoc. I governi locali americani rappresentano un impegno nell'amministrazione, nella progettazione e nel fornire iniziative economiche, un modello di *governance* che vive oggi una grande fase di sviluppo³³.

Gli Stati Uniti appartengono, così come anche il Regno Unito, a un ordinamento giuridico differente da quello italiano, definito Common Law. Per quanto concerne la regolamentazione della collaborazione tra le imprese, il sistema normativo non si basa su un sistema codificato dal Legislatore, ma su un sistema casistico. Nello sviluppare una risposta contrattuale ai cambiamenti industriali, le parti scelgono il metodo più opportuno con cui le loro relazioni commerciali verranno regolamentate. Queste scelte sono guidate centralmente dallo spessore del relativo mercato: il numero di attori che si considerano di fronte a circostanze simili e l'incertezza relativa a quel mercato. La soluzione offerta al contesto americano sono i **contract innovations**, che si basano sulla fiducia e hanno caratteristiche sia formali, ma anche informali.

Secondo Ronald, Gilson, Sabel e Scott (2014)³⁴ *"In sum, the level of uncertainty will identify the vehicles for contractual innovation that respond to substantive change in the business environment. Depending on the thickness of the market, the parties' contractual responses to these changes may take the form of bilateral agreements between the participating firms; complex, multilateral efforts through industry groups; or public-private "regulatory" structures"*. Dunque, gli attori privati, attraverso i contract innovation, rispondono ai cambiamenti esogeni dei mercati, cambiando le strutture o le procedure esistenti per renderle efficienti nelle nuove circostanze. Le parti stabilizzano le loro pratiche emergenti attraverso una varietà di regimi, sia bilaterali che multilaterali, con l'obiettivo di raggiungere il loro scopo. Solo in un secondo momento, le parti giungeranno ai tribunali, attraverso un'evoluzione graduale, quando parte del contratto sarà pienamente sviluppata.

In conclusione, citando sempre Ronald, Gilson, Sabel e Scott (2014)³⁵ *"Thus, the task for generalist courts is to recognize that contextualizing regimes are the institutions through which they first encounter contractual innovation, and that the higher the uncertainty associated with the regime, the more restricted the courts' role. These regimes, including the constraints parties impose on courts in bilateral contracts like preliminary agreements,*

33 J., Vey, J., Davies, S. Storrington, 2017, Advancing a new wave of urban competitiveness: The role of mayors in the rise of innovation districts. B. Institution.

34 Ronald J. Gilson, Charles F. Sabel & Robert E. Scott., 2014, Contract and Innovation: The Limited Role of Generalist Courts in the Evolution of Novel Contractual Forms, cfr: <http://www2.law.columbia.edu/sabel/papers/NYULawReview-88-1-Gilson-Sabel-Scott.pdf>

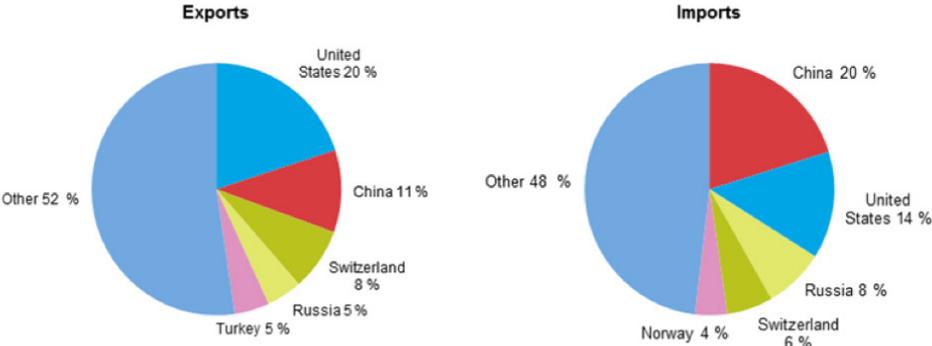
35 Ibid.

reflect the methods of mutual cooperation the parties have chosen to provide the context that should govern their relationship. If a central goal of contract adjudication is to enforce the context that the parties have provided, then improvements in the relation between courts and contextualizing regimes – that is, the courts' willingness to defer to the context the parties give them – will put the law more directly in the service of innovation. To do that, both judges and contract theorists will have to attend to the unique characteristics of novel contract forms as they are influenced by the key variables of uncertainty and scale. Thus, as we suggested at the outset, courts must practice the passive virtues in responding to contract innovation driven by changes in the contracting parties business environment: *The parties, not the courts, drive innovation*".

Per quanto riguarda, invece, il rapporto tra UE e USA in base alle importazioni ed esportazioni, secondo i dati Eurostat di marzo 2018³⁶, gli Stati Uniti sono stati il principale partner per le esportazioni di beni dell'UE nel 2017 e il secondo per le importazioni di beni dell'UE come mostrato nel grafico 6. Nel 2017, tra gli Stati membri dell'UE, il Regno Unito era il più grande importatore di merci dagli Stati Uniti e la Germania era il principale esportatore di merci verso gli Stati Uniti, con l'Italia al terzo posto.

Grafico 6

The position of the United States among the EU's main partners for trade in goods, 2017



Source: Eurostat (online data code: ext_it_maineu)

Fonte: Eurostat 2018

Ci sono circa 29 milioni di aziende con meno di 500 dipendenti negli Stati Uniti che rappresentano il 99,7% di tutte le aziende statunitensi e quasi la metà del totale di occupa-

36 Eurostat 2018, USA-EU - international trade in goods statistics.

zione nel settore privato. (Sba 2016)³⁷. Come abbiamo visto l'Unione Europea offre una definizione di piccola e media impresa, negli Stati Uniti, invece, la definizione di PMI varia a seconda del settore, in base al North American Industry Classification System (NAICS). Il NAICS è un sistema sviluppato da Stati Uniti, Canada e Messico per standardizzare e facilitare la raccolta e l'analisi delle statistiche aziendali. Lo Small Business Administration (SBA) degli Stati Uniti fornisce un elenco standard per le dimensioni di piccole imprese corrispondenti ai codici NAICS. Per essere considerata una piccola impresa e avere diritto a richiedere contratti governativi e finanziamenti mirati, un'azienda deve rientrare nei limiti definiti in termini di numero di dipendenti o entrate. Anche le PMI statunitensi generano una quota significativa delle esportazioni complessive dell'economia e secondo lo SBA nel 2013, il 97,7% di tutte le aziende che esportano merci dagli Stati Uniti era costituito da piccole e medie imprese (SBA 2016).

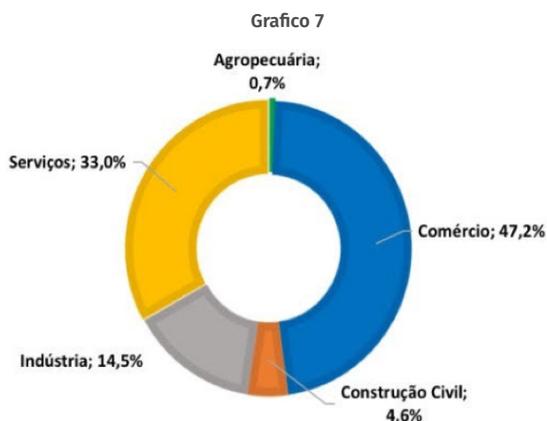
Brasile

La maggior parte dei Paesi dell'America Latina hanno sofferto dell'apertura commerciale e del processo di globalizzazione dell'economia, specialmente nell'indebolimento dei governi nazionali, nella disoccupazione e nella perdita del potere d'acquisto della popolazione. In Brasile, fino agli anni '80, le aziende erano protette dalla concorrenza esterna. Oggi, i confini nazionali non rappresentano più un ostacolo e il mercato globale è più attraente per le imprese che cercano di espandersi e ottenere vantaggi per il proprio business. Dato questo scenario, il governo brasiliano attraverso l'applicazione di meccanismi di sostegno (come gli incentivi fiscali, meccanismi finanziari e promozione commerciale e d'informazione) hanno cercato di promuovere la performance internazionale delle piccole e medie imprese e l'accesso e l'inserimento a nuovi mercati. Negli ultimi anni, il governo ha beneficiato con l'implementazione di programmi per supportare le piccole e medie imprese, tra cui il **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas** (Sebrae), che contribuisce all'internazionalizzazione delle MPE (piccole e medie imprese) La legge "Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte" n.123/2006, regola le microimprese e le piccole imprese³⁸, che rappresentano circa il 98,5% del totale delle

37 Small Business Administration (SBA), 2016, Small Business Profile.

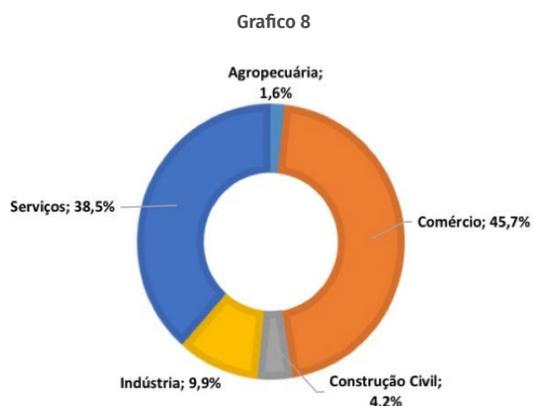
38 Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae, 2018, Perfil de Microempresas e Pequeno Porte. "Para os efeitos da Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que: I - no caso da microempresa, aufrá, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e II - no caso de empresa de pequeno porte, aufrá, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou

imprese private, il 27% del PIL e il 54% dei posti di lavoro formali totali nel paese³⁹. Come è visibile dal grafico 7 il commercio è il settore che maggiormente concentra le microimprese (il 47,2% del totale), segue il settore dei servizi, che rappresenta il 33% del totale, dall'industria 14,5%, dalle costruzioni 4,6% e infine dal settore agricolo 0,7%.



Fonte: Sebrae, 2018

Allo stesso modo, per le piccole imprese, il commercio è il settore in cui vi è una maggiore concentrazione con il 45,7% del totale, seguito dai servizi 38,5%, dall'industria 9,9%, dalle costruzioni 4,2% e infine dal settore agricolo 1,6%. (Vedi grafico 8)



Fonte: Sebrae, 2018

inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais). (Redação dada pela Lei Complementar nº 155, de 2016). (...)”

39 Ibid.

Per la *Secretaria Estadual de Desenvolvimento e Assuntos Internacionais do Estado do Rio Grande do Sul (SEDAI)*, le imprese che collaborano tra di loro, si prefiggono obiettivi comuni, in un'entità legalmente stabilita, mantenendo, tuttavia, l'indipendenza e l'individualità di ciascun partecipante. Le reti delle imprese rappresentano una rete di cooperazione, uno degli strumenti per ottimizzare l'interazione dell'operante nel mercato. In altre parole, una rete di cooperazione è associata alla gestione dell'attività sviluppata tra i vari stakeholder, con l'obiettivo di ottimizzare le risorse.

A differenza dei contratti di rete italiani, che costituiscono un vero e proprio strumento giuridico che formalizza le reti d'impresa, in Brasile le reti possono essere costituite da vari tipi di alleanze, che vanno dalla più formale, come una joint venture, a quelle più semplici, come le collaborazioni informali. In termini di costituzione giuridica di un'impresa, le reti possono avere una base formale contrattuale o informale non contrattuale. Ciò significa che non esiste un tipo ideale di rete, ma diversi tipi di situazioni che possono portare a diversi accordi e interazioni tra le imprese. Molte di queste strategie cooperative acquisiscono un carattere formale di organizzazione ed esistono molte forme di formalizzazione istituzionale di queste imprese. Di particolare rilievo sono le associazioni, le cooperative, i consorzi aziendali, le entità con scopi specifici, la società di garanzia del credito. Tuttavia, a differenza di altre imprese collettive, i cluster brasiliani, conosciuti meglio come *Arranjos Produtivos Locais (APL)* non sono costituiti nella forma di entità giuridica determinata da un contratto. Nello specifico, l'APL è un agglomerato di imprese, situate nello stesso territorio, che presentano specializzazione produttiva e hanno legami tra loro e con altri attori locali, come il Governo, le Università, le Istituzioni, etc.

In Brasile, così come abbiamo visto anche per gli altri paesi, il *Consórcio de Exportação*, ha caratteristiche simili al cdr italiano. Il *Consórcio de Exportação* viene definito come un insieme di MPE che si uniscono e prendono di mira il mercato internazionale, costituendo così un consorzio di esportazione. Quindi, si riferisce alle reti di cooperazione tra piccole e medie imprese, con lo scopo principale di conquistare il mercato internazionale, attraverso le esportazioni, investimenti esteri diretti o attraverso centri di distribuzione.

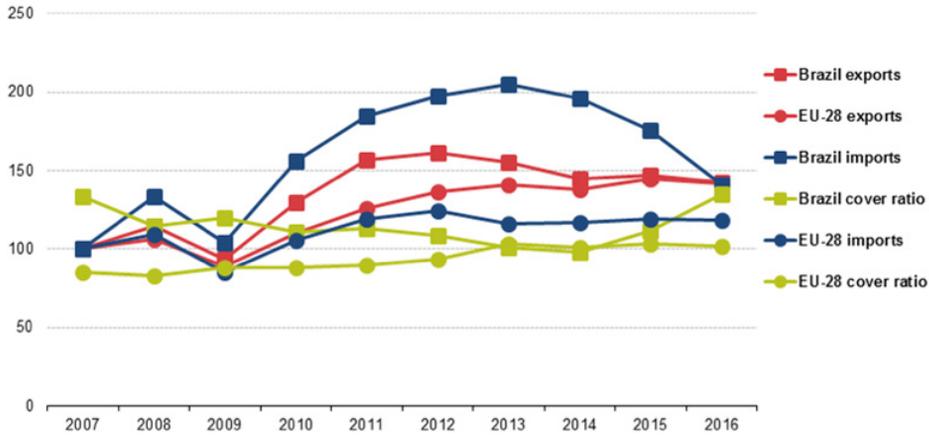
Infine, in base ai dati Eurostat di aprile 2018⁴⁰, nel 2016 il Brasile è stato il 19° più grande esportatore di beni al mondo con una quota dell'1,5% delle esportazioni mondiali ed è stato il 20° importatore mondiale con una quota dell'1,1% delle importazioni mondiali. Nel 2017, il Brasile è stato il 17° partner per le esportazioni di beni dell'UE e il 12° partner per le importazioni di beni nell'UE. I beni manifatturieri dominano le esportazioni dell'UE verso il Brasile, mentre le merci primarie dominano le importazioni dell'UE dal

40 Eurostat 2018, Brazil-EU – international trade in goods statistics.

Brasile. Tra gli Stati membri dell'UE, i Paesi Bassi sono il principale importatore di beni (6,3 miliardi di EUR) nel 2017 dal Brasile e la Germania è il più grande esportatore di beni (8,5 miliardi di euro) in Brasile e ha il più grande interscambio di beni con il Paese (3,4 miliardi di euro).

Grafico 9

Evolution of trade in goods of the EU-28 and Brazil (2007 = 100) and cover ratio (%), 2007 to 2016



Notes:
 - While the trade balance provides information on the absolute value of trading positions, the cover ratio provides a relative measure that is based on the ratio (expressed in percentage terms) between the value of exports and the value of imports; if exports are higher than imports then the cover ratio will be above 100.
 - Exports and imports are indexed at 100 in 2007

Fonte: Eurostat 2018

4. “Networking”, fare rete tra le imprese

Le reti d’impresa sono diventate uno strumento per la promozione della competitività individuale e collettiva, locale, regionale e globale; attraverso la cooperazione, l’unione degli sforzi e delle risorse, garantendo una generazione di trasferimenti di conoscenze e tecnologie, in particolare tra le piccole e medie imprese. *“Le nuove sfide aperte dalla globalizzazione, l’esposizione di numerose PMI e settori dell’economia alla competizione internazionale e le problematiche collegate all’attuale fase di difficoltà economica e finanziaria, hanno portato in primo piano il contratto di rete quale strumento strategico di politica industriale per lo sviluppo delle piccole e medie imprese, soprattutto in una prospettiva di internazionalizzazione e innovazione”⁴¹.*

⁴¹ Unioncamere, 2014, Le Regioni a favore delle Reti d’impresa studio sui finanziamenti per le aggregazioni.

Il termine rete può essere visto secondo diverse dimensioni. In primis la parola rete significa unione tra diversi punti o nodi, che possono essere persone, aziende o gruppi sociali, che operano attraverso legami e stabiliscono relazioni. Un'altra dimensione è di tipo più spaziale che vede la rete come un team che lavora, a livello locale, regionale nazionale ed internazionale. Allo stesso modo una rete ha il vantaggio di superare i confini di pubblico e privato, Istituzioni, aziende, Università, associazioni o gruppi volontari. Sicuramente, la rete viene generalmente creata obbedendo a due ragioni: la prima concerne la necessità di integrazione (teoria della dipendenza delle risorse)⁴² e la seconda è di tipo strategico. In quest'ultima circostanza, la strategia, può anche essere analizzata sotto altri due aspetti: da un lato come strumento per la crescita o opportunità di business (teoria delle contingenze) e dall'altra, come strategia per raggiungere posizioni dominanti.

Dal punto di vista delle imprese e del business, sicuri del fatto che in azienda ha una rilevante importanza la componente umana, autori come Granovetter (1985)⁴³ e Uzzi (1997)⁴⁴ sostengono che l'azione economica è svolta da individui immersi in una fitta rete di relazioni sociali che dirigono il loro comportamento economico. Pertanto, quando queste persone comunicano, interagiscono e collaborano attraverso vari processi o accordi, che possono essere bilaterali o multilaterali, rappresentano strutture relazionali note come reti sociali⁴⁵. *L'azione economica è integrata nelle relazioni della società industriale e sottolinea l'importanza della fiducia e della cooperazione, come caratteristica delle relazioni interpersonali all'interno delle strutture organizzative che cercano benefici.*

La nozione di **rete o networking** è stata associata all'interrelazione tra persone e il riferimento molto preciso si trova in Mitchell (1969)⁴⁶, che definisce la rete come una serie specifica di legami di persone. In seguito, il concetto è stato esteso a gruppi, organizzazioni e istituzioni. Nelle attuali circostanze del mercato internazionale, le aziende affrontano una serie di nuove sfide e un cambiamento tecnologico accelerato, in un ambiente alta-

42 Secondo la teoria della dipendenza delle risorse, nessuna organizzazione è autosufficiente, cioè, nessuna azienda genera da sola tutte le risorse per il suo funzionamento e, quindi, ha bisogno di altri per sopravvivere. Questa teoria inizialmente esposta da Emerson (1962), successivamente è stata approfondita e ampliata da Pfeffer (1978), Di Maggio (1983), Wlewel (1985), Coleman (1988), Gulati (2000). In sintesi, poiché nessuna azienda è autosufficiente, ha bisogno quindi delle risorse degli altri per sopravvivere, e allo stesso tempo le loro risorse aiuteranno altri a farlo.

43 Granovetter, M., 1985, Economic action and social structure: the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, n. 91, November, pp. 481-510.

44 Uzzi, 1997, Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness, *Benefit-attenuation*.

45 Op.cit

46 J. C. Mitchell, 1969, *Social Networks in Urban Situations*, Manchester University Press, Manchester, pp. 1-50.

mente competitivo e con una pressione concorrenziale per gli agenti economici. Questa situazione richiede di esplorare il potenziale dei nuovi modelli per lo sviluppo del business, in cui i modelli di sviluppo della rete, costituite da aziende e istituzioni pubbliche e/o private concentrate in spazi chiaramente definiti, risultano essere l'alternativa fattibile di fronte alla difficoltà delle imprese che affrontano tali sfide individualmente. I principali obiettivi delle reti tra imprese possono essere così delineati:

- › aumento della competitività e della redditività di aziende nella rete;
- › induzione alla specializzazione settoriale;
- › consolidamento della presenza nel mercato delle imprese che partecipano alla rete;
- › facilitazione all'accesso da parte delle aziende a servizi che sono inaccessibili individualmente;
- › sostegno alla ricerca come beneficio all'interno delle reti.

Negli ultimi anni, abbiamo visto un rapido aumento nelle relazioni tra imprese, le quali per rimanere competitive hanno dovuto cambiare la loro organizzazione gerarchica in stile fordista, in nuovi modi di organizzazione e in nuove strategie di cooperazione tra produttori, fornitori e clienti, dove la progressiva esternalizzazione delle strutture della produzione ha portato a catene di produzione che funzionano come reti. A questo proposito, Eraydin e A.-Köroğlu (2005)⁴⁷, indicano come è cresciuto l'interesse per gli eventi noti come “distretti industriali” e, identificando i loro fattori di successo, citano l'esempio dell'Emilia-Romagna.

4.1. Le reti, le integrazioni, i cluster e i distretti industriali

Nella letteratura quando parliamo di “reti”, facciamo riferimento anche al concetto di “integrazione”, per quanto sia importante non confondere il concetto di rete con il concetto di integrazione verticale ed orizzontale. L'integrazione orizzontale di solito si estrinseca in operazioni come acquisizioni o fusioni. Con l'acquisizione una società prende il controllo della società acquisita con l'obiettivo di contrastare la concorrenza e aumentare la posizione dominante sul mercato o, in alcuni casi, anche perché l'azienda acquistata è in gravi difficoltà economiche. Le fusioni, dal canto suo, hanno come finalità quella di unire il patrimonio di due società per creare, ad esempio, una nuova joint venture.

⁴⁷ Eraydin, & Armatlı-Köroğlu, 2005, Innovation, Networking, and the New Industrial Clusters: The Characteristics of Networks and Local Innovation Capabilities in the Turkish Industrial Clusters, Entrepreneurship and Regional Development, Vol. 17, No. 4, pp. 237-266.

Le reti orizzontali, invece, interessa una strategia in cui due o più realtà aziendali in modo associativo o collaborativo, possono mantenere la propria autonomia nella realizzazione di un chiaro disegno strategico.

L'integrazione verticale riguarda la creazione di sinergie con realtà aziendali a monte e a valle del sistema produttivo e di commercializzazione del bene e/o servizio, al fine di rendere più efficiente l'attività produttiva, ovvero ridurre l'incidenza dei costi di produzione, del controllo delle forniture o di vendita incrementando il rapporto qualità/prezzo. Con le reti verticali si rafforza la fase della cooperazione tra aziende che operano all'interno di un processo produttivo, al fine di rafforzare il posizionamento competitivo di tutte le imprese facenti parte della filiera; vantaggi competitivi che non potrebbero essere raggiunti agendo individualmente.

In definitiva con le reti d'impresa si ha il vantaggio di offrire ai partecipanti altre opportunità, stabilendo relazioni di tipo interaziendale sia orizzontali che verticali. Pertanto, si potrebbe dire che si rafforza la visione comune rispetto ad un'integrazione che, invece, vede la prevalenza anche da un punto di vista operativo dell'azienda "capofila" rispetto alle altre.

Un passaggio successivo, rispetto alle reti d'impresa è rappresentata dai cluster, fondamento nelle azioni intraprese per una migliore "performance" basata sull'innovazione (Porter, 1991).

Quando parliamo di **cluster**, ci riferiamo a un consolidamento di rapporti con aziende, istituzioni, organizzazioni governative e non governative, e uno sviluppo di competenze che riguarda l'innovazione e la specializzazione. Il concetto di cluster si riferisce, quindi, a un gruppo di aziende che, a motivo delle rispettive specializzazioni, costituiscono un complesso integrato, il cui dinamismo è basato dall'innovazione di prodotto e/o di processo. Porter (1999) afferma anche che i cluster raggruppano una vasta gamma di industrie e altre entità correlate, includendo fornitori e infrastrutture specializzate, definendo relazioni tra aziende che generano dinamiche che contribuiscono a migliorare la competitività delle imprese.

Allo stesso modo, Dini (2010)⁴⁸ parla dei vantaggi dei cluster, affermando che la concentrazione delle imprese, genera un "segnale di mercato" che guida i clienti, i fornitori, oltre che i lavoratori specializzati. La forza di attrazione esercitata da questi nuclei produttivi stimola l'efficienza dei mercati, aumentando la qualità dei servizi e delle forniture, nonché la ricerca della manodopera qualificata.

48 Dini, M., 2010, Competitividad, redes empresariales y desarrollo productivo. Santiago de Chile: CEPAL.

Marshall (1923)⁴⁹ definisce i **distretti industriali**, invece, come raggruppamenti in un territorio di piccole imprese con caratteristiche simili, che cercano di migliorare la loro produttività come risultato della divisione del lavoro. Marshall inizia lo studio dei distretti industriali nel suo lavoro “Principles of Economics” (1890), dove presenta la teoria dell’organizzazione industriale per riferirsi alla concentrazione di aziende nella stessa località. Più tardi nel suo lavoro “Industria e commercio” (1923), completa la sua idea suggerendo tre elementi di base attorno al distretto industriale: l’atmosfera industriale, la fiducia e la conoscenza reciproca e l’innovazione.

Becattini (1992) definisce il distretto industriale come un’entità territoriale e sociale caratterizzata dalla presenza attiva di una comunità di persone, dove ognuno è specializzato in diverse fasi di produzione. Sempre secondo lo stesso autore: “(...) definisco il distretto industriale come un’entità socio-territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un’area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali. Nel distretto, a differenza di quanto accade in altri ambienti (ad esempio, la città manifatturiera), la comunità e le imprese tendono, per così dire, ad interpenetrarsi a vicenda”⁵⁰.

5. Il caso italiano: il “contratto di rete”

Le politiche comunitarie riassunte nei paragrafi precedenti hanno fornito l’ambiente ideale per la comparsa del **contratto di rete** nell’Ordinamento giuridico italiano. Tra le possibili modalità di aggregazione delle imprese, la “rete” è un modo per costituire alleanze strategiche, che possono favorire il processo di internazionalizzazione e l’innovazione. Nell’attuale contesto globale, e competitivo, le aggregazioni di rete facenti parte ai distretti industriali hanno effettuato un passaggio in più, dall’essere aggregazioni informali, attraverso i contratti di rete hanno assunto una forma aggregativa formale. Come afferma la Banca d’Italia nel documento di ricerca del 2013 “(...) il sistema produttivo italiano ha dato vita in alcune aree del paese ai distretti industriali, una forma di rete informale fra imprese territorialmente concentrate, che ha consentito in passato di allentare i vincoli connessi con la piccola dimensione. Negli anni più recenti tuttavia i distretti industriali hanno manifestato difficoltà nell’affrontare il nuovo contesto globale. Il vantaggio della vicinanza territoriale si è ridotto (anche per il diffondersi delle nuove tecnologie della comunicazione); l’informalità delle relazioni distrettuali non assicura il livel-

49 Marshall, A., 1923, Industry and Trade. London: Ed. MacMillan.

50 Becattini G., Il distretto industriale marshalliano come concetto socioeconomico pp. 54, cap. 4, studi e informazioni quaderni/34.

lo di commitment (nella continuità della relazione e nella realizzazione di investimenti congiunti) necessario per adattare le proprie strategie al mutato quadro competitivo”⁵¹. Se i distretti industriali, dunque, rappresentano una forte concentrazione territoriale di imprese che non sottostanno a nessuna disciplina giuridica, il contratto di rete, invece, rappresenta una forma di aggregazione in cui i contraenti hanno diritti e obblighi, una vera e propria *governance* privata (Imbruglia, Quarto, 2014)⁵².

Per la giurisprudenza, questo modello di business emergente ha posto una prima ovvia sfida: queste relazioni non potevano essere chiaramente inquadrare nelle categorie di società tradizionali di diritto privato o diritto contrattuale. Ciò perché, se da un lato la produzione implicava una stretta collaborazione, dall’altro le aziende erano legalmente indipendenti. La ricerca di quadri istituzionali legali adeguati a governare le reti d’impresa, ovvero i contratti, sono diventati un aumento di tendenza, soprattutto dagli anni ‘90, quando una letteratura significativa sulle reti contrattuali è emersa in Europa⁵³. Dalla metà degli anni 2000, l’interesse per le reti contrattuali in Europa è riemerso con forza, con nuove proposte su come materializzare un quadro istituzionale per le reti (come il concetto di contratti connessi in Germania o della legislazione italiana sul “contratto di rete”).

Con l’obiettivo di stimolare le innovazioni tecnologiche e migliorare la competitività delle PMI, l’Italia ha adottato nel 2009 un regolamento per le reti d’impresa. Il “Contratto di Rete” (Decreto-Legge 1° febbraio 2009, n. 5, convertito con modifiche contenute nella Legge del 9 aprile 2009, n. 33 e ss.mm.ii.) vuole promuovere e incoraggiare lo sviluppo e il rafforzamento (in termini di internazionalizzazione) delle piccole e medie imprese. Ben prima del cdr, la prima normativa in materia di rete, è stata introdotta con l’art. 6-bis del d.l. 112/2008, convertito in l. 6 agosto 2008 n. 133, successivamente abrogato con la già citata Legge 33/2009. L’attuale disciplina contribuisce ad accrescere la capacità innovativa e la competitività sul mercato delle imprese, col fine di collaborare nell’interesse individuale. In questo modo, infatti, le imprese che aderiscono alla forma del “contratto di rete” si scambiano informazioni, o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica, in modo da essere in grado di competere sui mercati internazionali. In linea con tale indirizzo il Legislatore italiano ha adottato anche lo “Statuto delle imprese”. Con la legge n. 180/2011⁵⁴, con riferimento alla creazione delle reti d’impresa, si è manifestata la volontà di sviluppare la cultura di operare in rete, realizzando obiettivi strategici, la cui operatività avviene attraverso il cdr. Tra i principi generali sanciti, si

51 Chiara Bentivogli, Fabio Quintiliani e Daniele Sabbatini, 2013, Banca D’Italia n° 152, le reti d’impresa.

52 Imbruglia, Quarto, 2014, Distretti Industriali e reti d’impresa, Rivista di Scienze del Turismo

53 G. Teubner, 1991, Beyond Contract and Organization? The External Liability of Franchising Systems in German Law. in Franchising and the Law: Theoretical and Comparative Approaches in Europe and the United States.

54 L. 11 novembre 2011, n. 180. Norme per la tutela della libertà d’impresa. Statuto delle imprese

indica la promozione di “politiche volte all’aggregazione tra imprese, anche attraverso il sostegno ai distretti e alle reti di imprese” (art. 2, comma 1)⁵⁵. Occorre riconoscere come il Legislatore italiano sia stato il primo, in tale prospettiva ed in attuazione dello Small Business Act, ad introdurre nell’Ordinamento nazionale il cdr, la cui disciplina rappresenta, ancora oggi, un unicum nell’intero panorama europeo.

L’art. 3 comma 4-ter del decreto-legge 10 febbraio 2009 definisce l’oggetto e l’obiettivo chiave del contratto di rete. Con quest’ultimo “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”. Centrale nella volontà del Legislatore è dunque la “collaborazione” che le parti si impegnano a realizzare, facendo ricorso alla regolamentazione contrattuale pattuita tra gli aderenti.

Gli elementi strutturali che connotano il contratto di rete sono così identificabili:

55 L. 11 novembre 2011, n. 180 (1). Norme per la tutela della libertà d’impresa. Statuto delle imprese: “I principi della presente legge costituiscono norme fondamentali di riforma economico-sociale della Repubblica e principi dell’ordinamento giuridico dello Stato e hanno lo scopo di garantire la piena applicazione della comunicazione della Commissione europea COM(2008) 394 definitivo, del 25 giugno 2008, recante «Una corsia preferenziale per la piccola impresa - Alla ricerca di un nuovo quadro fondamentale per la Piccola Impresa (uno “Small Business Act” per l’Europa)», e la coerenza delle normative adottate dallo Stato e dalle regioni con i provvedimenti dell’Unione europea in materia di concreta applicazione della medesima”.

Tabella 3

Partecipazione di almeno due imprenditori (nome della ditta, della ragione o denominazione sociale e clausola che stabilisca le modalità di eventuale adesione da parte dei terzi) con obiettivi di innovazione e di sviluppo della capacità competitiva e le modalità operative da adottare per il conseguimento degli obiettivi.

Programma di rete, recante l'individuazione specifica dei diritti ed obblighi posti in capo ai partecipanti e le modalità per la realizzazione.

L'indicazione della durata del contratto e l'indicazione della denominazione e della sede della rete.

L'istituzione di un **fondo patrimoniale comune e le regole di gestione**, con indicazione dell'entità dei conferimenti iniziali (anche in natura) e dei successivi contributi che ciascun contraente si obbliga a versare al fondo medesimo.

Eventuali cause facoltative di **recesso anticipato** e le relative condizioni per il suo esercizio.

Nella tabella che segue, sono riportati taluni istituti con caratteristiche simili ai contratti di rete, ma che da essi si discostano sotto diversi profili.

Tabella 4

GEIE	Il Gruppo Europeo di Interesse Economico (GEIE), introdotto con il Regolamento CEE n. 2137/1985 del Consiglio del 25 luglio 1985, con l'obiettivo di promuovere e facilitare la cooperazione tra operatori economici appartenenti a diversi Stati membri, mettendo in comune risorse, attività ed esperienze. La caratteristica principale del GEIE e la grande differenza con il contratto di rete, è quella di essere un ente giuridico indipendente, con lo scopo di agevolare o sviluppare l'attività economica dei suoi membri, migliorandone e aumentandone i risultati.
Il contratto di franchising	Il contratto di franchising, disciplinato dalla legge 129/2004, è il contratto con il quale il franchisor, concede al franchisee, verso corrispettivo, di entrare a far parte della sua rete commerciale. A differenza del contratto di rete, in cui tutti i membri hanno e godono di una posizione "paritaria", nel contratto di franchising c'è un obbligo di versare un corrispettivo.
ATI	L'ATI (Associazione temporanea di impresa), è un'aggregazione limitata ad uno specifico business, un mezzo tecnico tramite il quale ciascuna impresa persegue un interesse "proprio", distinto da quello delle altre imprese partecipanti. Il contratto di rete, invece, ha un programma comune duraturo e non limitato al compimento di un affare specifico, attraverso l'incremento di innovazione e competitività dei soggetti aderenti alla rete.
Corporate Joint Venture	La joint venture è l'accordo tra due o più società, con lo scopo di collaborare e di mettere assieme i mezzi per farlo per la realizzazione di uno specifico affare. Nel contratto di rete, invece, siamo in presenza di un contratto plurilaterale con uno scopo comune (art. 1420 c.c.) e le parti agiscono secondo il contratto di mandato (artt. 1706 e 1726 c.c.).
Consorzio	Il Consorzio è il contratto con il quale "più imprenditori istituiscono un'organizzazione comune per la disciplina o per lo svolgimento di determinate fasi delle rispettive imprese" (art. 2602 c.c.). Invece, nel contratto di rete, la forma di collaborazione è più flessibile e non si crea necessariamente un nuovo soggetto giuridico e/o economico.

5.1. Gli aspetti normativi del contratto di rete

La disciplina del contratto di rete, come già accennato è riconducibile al D.L. n. 5/2009, convertito nella L. n. 33/2009. Successive modifiche hanno consolidato la centralità dei cdr nel sistema economico produttivo del Paese, in particolare riconoscendone l'utilità nel favorire i processi di innovazione ed internazionalizzazione delle PMI italiane.

Ai sensi comma 4-ter dell'art. 3 del D.l. n. 5/2009: *“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 quadro normativo mette in risalto, senza dubbio, gli aspetti di gestione amministrativa, fiscale e finanziaria del cdr, che intercorrono tra i soggetti partecipanti.

Nel cdr è presente un programma comune, che persegue obiettivi strategici. In questo caso parliamo di “rete-contratto”, ossia dell'unione tra i partecipanti che mantengono al loro interno una propria individualità giuridica anche, sebbene nei confronti di terzi si eserciti una rappresentanza unitaria.

La rete può tuttavia anche configurarsi come nuovo soggetto diverso dalla “rete contratto” divenendo a tutti gli effetti una “rete-soggetto” con propria soggettività giuridica e centro di imputazione di propri autonomi rapporti giuridici. La rete-soggetto nasce per volontà delle parti contraenti che intendono dare vita ad un soggetto giuridico autonomo. Secondo la Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 20/E del 18/06/2013, la rete “soggetto” presenta una propria autonomia anche sotto il profilo tributario. La rete acquisisce soggettività giuridica con l'iscrizione nell'apposita sezione del Registro delle Imprese.

Recentemente, con la Circolare n. 7 del 29 marzo 2018, l'Ispettorato Nazionale del Lavoro ha fornito chiarimenti in base al distacco e la codatorialità del cdr. L'intervento è stato necessario in quanto, come riferisce l'Ispettorato stesso: “sono pervenute a questo Ispettorato Nazionale segnalazioni in ordine ad annunci pubblicitari che propongono il ricorso a “sistemi di esternalizzazione dei dipendenti” (...). In particolare negli annunci in questione si promuove l'utilizzo del distacco e della codatorialità nell'ambito di contratti

di rete, evidenziando i “forti vantaggi”⁵⁶ di natura economica di cui beneficerebbero le imprese”⁵⁷. L’Ispettorato ha dunque precisato che:

- › “il personale distaccato o in regime di codatorialità non può subire un pregiudizio nel trattamento economico e normativo per effetto della stipula di un contratto di rete tra imprese”⁵⁸;
- › “sotto il profilo soggettivo, il contratto in esame può essere stipulato esclusivamente tra due o più imprese e di conseguenza non possono partecipare alla rete soggetti non qualificabili come imprenditori ai sensi dell’art. 2082 c.c. (ad es. professionisti e associazioni)”⁵⁹;
- › “il contratto, inoltre, può prevedere specifiche clausole volte a disciplinare la “codatorialità” dei dipendenti di una o più imprese appartenenti alla rete stessa (...) e che il contratto sia stato regolarmente iscritto nel registro delle imprese”⁶⁰;
- › “(...) nell’ambito del contratto di rete, sia in relazione alla codatorialità sia in relazione al distacco, il lavoratore ha diritto al trattamento economico e normativo previsto dal contratto collettivo applicato dal datore di lavoro che procede all’assunzione. Ciò evidentemente anche nell’eventualità in cui il datore di lavoro sia una società cooperativa”⁶¹.

Gli incentivi previsti per favorire l’avvio dei cdr sono stati diversi. Con il D.L. n. 83/2012, convertito in Legge n. 134/2012, è stato previsto all’art. 42 comma 6 che i consorzi possano beneficiari dei contributi statali anche stipulando contratti di rete per sostenere “l’esecuzione dei progetti per l’internazionalizzazione”. Per il settore turismo, il medesimo Decreto prevede all’art. 66 dei contributi a fondo perduto per la realizzazione di progetti tra le reti turistiche e le filiere per promuovere il territorio nazionale. Il Ministero dello Sviluppo Economico e il Ministero dell’Economia hanno poi stabilito determinati interventi per la crescita sostenibile delle imprese attraverso la ricerca, prevedendo bandi

56 Ispettorato Nazionale del Lavoro, circolare 7/2018”- mancata applicazione del CCNL in caso di socio lavoratore di cooperativa; - “l’utilizzo del personale alla stregua del lavoro interinale”; - la “assenza di responsabilità legale e patrimoniale verso i dipendenti esternalizzati”; - il “lavoro straordinario/festivo senza maggiorazioni”; - la corresponsione al dipendente in malattia della sola quota che rimborsa l’INPS e maggiore “flessibilità” nella chiusura dei rapporti con i lavoratori non più “graditi” mediante semplice comunicazione”.

57 Ibid.

58 Ibid.

59 Ibid.

60 Ibid.

61 Ibid.

appositi “[...] realizzati congiuntamente da più imprese tramite il ricorso allo strumento del Contratto di rete [...]”⁶². Con il D.L. n. 91/2014 viene rafforzato il “made in Italy”, “al fine di incentivare la creazione di nuove reti di imprese ovvero lo svolgimento di nuove attività da parte di reti già esistenti.” La legge di Stabilità del 2015 ha previsto anche un sostegno alle reti d’impresa sullo sviluppo di attività innovative al fine di operare su manifattura sostenibile e artigianato digitale⁶³. Anche le Regioni hanno provveduto e stanno provvedendo a promuovere i cdr. Secondo il report di Retimpresa del 2015 “la ricerca dimostra come sia in crescita il trend 2010-2014 del numero degli interventi regionali a favore delle reti. Sono 648 le reti che hanno beneficiato di un finanziamento regionale e circa 3.000 le imprese in rete che hanno avuto il contributo, rappresentando circa il 31% del totale. (...) Le Amministrazioni regionali che hanno finanziato il maggior numero di progetti di rete sono la Lombardia, l’Emilia-Romagna, l’Abruzzo, mentre in termini di volume dei fondi concessi per le reti si distinguono anche la Toscana e il Lazio. Dal 2013 al 2014 il valore totale dei fondi concessi alle reti passa da 25 a 27 milioni di euro e si alza il valore medio dell’agevolazione a favore delle reti, tanto che nel 2014 vengono finanziati progetti di valore più elevato (...)”⁶⁴.

5.2. Il contratto di rete e il diritto antitrust

La concorrenza costituisce un principio cardine dell’economia di mercato essendo nel piano delle libertà dell’individuo, il modo più importante in cui si manifesta l’esercizio della libertà commerciale.

La politica della concorrenza permette che le imprese competano tra loro per essere migliori; stimola l’innovazione e il progresso tecnico; favorisce gli interessi dei consumatori che possono scegliere prodotti e servizi di qualità superiore e accedervi con costi inferiori.

Per raggiungere questi obiettivi, la legge sulla concorrenza dell’Unione Europea articola meccanismi che impediscono a quelle pratiche di alterare la libera concorrenza, come ad esempio:

- › la creazione di un cartello tra società, ossia raggiungere accordi per stabilire prezzi comuni per lo stesso prodotto, o limitarne la sua produzione.

62 d.l. 22 giugno 2012 n.83, art. 11 comma 2.

63 L.23 dicembre 2014, n.190.

64 Retimpresa, 2015, Le Regioni a favore delle Reti d’impresa studio sui finanziamenti per le aggregazioni.

Act: a Different Approach, in: ffairs and Energy imprese,e e l’a collaborare. secondo ndo realsviluppo di software e hardware

- › abuso di posizione dominante, quando un'azienda è più forte rispetto ai suoi concorrenti e usa quel potere più grande per danneggiare gli altri, ad esempio mantenendo prezzi artificialmente bassi.
- › fusioni o concentrazioni di imprese che mettono a repentaglio l'equilibrio del mercato, tendendo alla creazione di monopoli.
- › finanziamento dagli Stati a società che suppongono vantaggi a discapito di altri.

La politica della concorrenza ha come destinatari immediati gli Stati membri, le società e i consumatori finali. La Commissione Europea ha il compito di garantire il rispetto delle regole della concorrenza, e trasferisce la decisione al Tribunale di primo grado e alla Corte di giustizia dell'UE.

Fin dalla sua nascita, il cdr ha (...) *"suscitato molteplici dubbi interpretativi ed incisive critiche, per lo più determinati da problemi d'inquadramento sistematico e dalla lacunosità del dettato normativo. Non sono mancate, tuttavia, significative voci dottrinali che, pur sottolineando le imperfezioni dell'attuale testo di legge, ne hanno posto in luce i meriti, consistenti in particolare nell'emersione, grazie alla prospettiva unitaria della rete, delle relazioni giuridiche legate a determinati assetti di cooperazione interimprenditoriale, precedentemente realizzati per il tramite di contratti innominati (es. joint venture) o di forme di collegamento negoziale tipiche della filiera produttivo-distributiva (es. reti di sub-fornitura e di franchising)"*⁶⁵.

Il cdr può presentare incompatibilità con la disciplina nazionale⁶⁶ e comunitaria, che regolano la concorrenza, dagli artt. 101 a 107 del TFUE. In particolare, l'art. 101 TFUE⁶⁷,

65 C. Gharilli, 2018, Contratto di rete e diritto antitrust, Giappichelli Edizione.

66 Artt. 2, 3, 5 e 6 della l. 287/1990.

67 Art. 101 TFUE: "Sono incompatibili con il mercato interno e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato interno ed in particolare quelli consistenti nel: a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione; b) limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti; c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento; d) applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza; e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi. 2. Gli accordi o decisioni, vietati in virtù del presente articolo, sono nulli di pieno diritto. 3. Tuttavia, le disposizioni del paragrafo 1 possono essere dichiarate inapplicabili: — a qualsiasi accordo o categoria di accordi fra imprese, — a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni di imprese, e — a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate, che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di: a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi; b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi".

vieta collaborazioni/accordi tra imprese che possano falsificare il mercato, e L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (Agcom) e la Commissione Europea hanno preso posizione in merito. L'Agcom si è espressa con una comunicazione del 16 maggio del 2011⁶⁸ in cui ha affermato che *"l'istituto del contratto di rete non può costituire una deroga ai principi della libera concorrenza e del mercato"*⁶⁹. La Commissione Europea con la comunicazione 2011/C-11/01, (linee direttrici sull'applicabilità dell'art. 101 TFUE agli accordi di cooperazione orizzontale), ha viceversa statuito che la circostanza per la quale le Autorità pubbliche incoraggino lo sviluppo di accordi di cooperazione orizzontale non implica che l'accordo sia, per ciò solo, legittimo ai sensi dell'art. 101 TFUE.

Inoltre, l'opportunità di valutare la compatibilità tra cdr e disciplina anticoncorrenziale, si ravvisa anche alla luce del Regolamento (UE) n. 1217/2010 concernente l'applicazione dell'esenzione, prevista dall'art. 101 par. 3 TFUE, a talune categorie di accordi aventi ad oggetto la ricerca e lo sviluppo di prodotti⁷⁰.

In relazione alla compatibilità dell'istituto con la disciplina europea in materia di aiuti di Stato alle imprese (art. 107 TFUE ⁷¹) la Commissione, con la comunicazione C (2010)8939 del 26 gennaio 2011, ha precisato che le reti d'impresa, non avendo propria personalità giuridica autonoma non possono rilevare ai sensi dell'art. 107 TFUE di modo che eventuali incentivi finanziari pubblici non costituirebbero aiuto di Stato⁷².

68 Vedi Comunicazione relativi all'istituto delle reti di imprese così come disciplinato dall'art. 3 comma 4-ter del DL n. 5/2009 come conv. in L n. 33/2009 e S.M.I, Camera di Commercio di Milano, Vademecum- le reti d'impresa, pp.11.

69 Notaio Busani, 2012, Linee Guida per i contratti di rete.

70 Ibid

71 art. 107 TFUE: "Salvo deroghe contemplate dai trattati, sono incompatibili con il mercato interno, nella misura in cui incidano sugli scambi tra Stati membri, gli aiuti concessi dagli Stati, ovvero mediante risorse statali, sotto qualsiasi forma che, favorendo talune imprese o talune produzioni, falsino o minaccino di falsare la concorrenza. 2. Sono compatibili con il mercato interno: (...)a) gli aiuti destinati a favorire lo sviluppo economico delle regioni ove il tenore di vita sia anormalmente basso, oppure si abbia una grave forma di sottoccupazione, nonché quello delle regioni di cui all'articolo 349, tenuto conto della loro situazione strutturale, economica e sociale; b) gli aiuti destinati a promuovere la realizzazione di un importante progetto di comune interesse europeo oppure a porre rimedio a un grave turbamento dell'economia di uno Stato membro; c) gli aiuti destinati ad agevolare lo sviluppo di talune attività o di talune regioni economiche, sempre che non alterino le condizioni degli scambi in misura contraria al comune interesse; d) gli aiuti destinati a promuovere la cultura e la conservazione del patrimonio, quando non alterino le condizioni degli scambi e della concorrenza nell'Unione in misura contraria all'interesse comune; e) le altre categorie di aiuti, determinate con decisione del Consiglio, su proposta della Commissione".

72 Quaderni di diritto, mercato e tecnologia, 2015, cfr: https://www.dimt.it/wp-content/uploads/2016/04/Pagine-da-DIMT-2_2015_Nori.pdf

5.3. Un quadro delle imprese di rete in Italia

L'economia italiana, secondo il report "Fact Sheet 2017 SBA"⁷³ dell'Unione Europea, ha registrato nell'anno 2016 un 12,9% di occupazione riconducibile alle PMI e un valore aggiunto del 3,9% inferiore al 2008. Sempre secondo il report, l'Italia ha adottato un numero considerevole di iniziative in favore delle PMI, ma l'incremento è ancora moderato e in alcuni casi limitato e risulterebbe necessario il miglioramento del quadro normativo rafforzando le riforme in corso. Dal momento del lancio dello Small Business Act, il nostro Paese ha adottato una strategia nazionale di attuazione dello SBA, ma come si evince anche dal grafico, l'Italia ha un rendimento inferiore alla media UE in tutte le aree *core* dello stesso⁷⁴. Le aree in relazione alle quali sono stati registrati i maggiori progressi, sempre in base al report UE, si riscontrano nell'accesso ai finanziamenti e nel settore dell'innovazione, seguiti dalle aree imprenditorialità, aiuti di Stato e appalti pubblici (grafico 10).

Grafico 10



Fonte: UE fact sheet SBA, 2017

73 European Commission, SBA Fact Sheet, Italy 2017.

74 Ibid.

L'ultimo Rapporto ICE del 2018⁷⁵, afferma che il tasso di crescita del PIL italiano nel 2017 è rimasto inferiore rispetto agli altri paesi dell'Eurozona, anche se l'anno si è chiuso con un tasso di crescita dell'1,5%. Anche se la ripresa, dopo la crisi economica del 2008, sta avvedendo in tutta Europa in maniera graduale, in Italia la distanza con il resto dei Paesi europei è ancora ampia. Per quanto concerne l'export, sempre secondo l'ICE, la quota maggiore va attribuita alle imprese manifatturiere e si evidenzia una crescita dell'export in particolare con i paesi extra UE, tra cui Cina e Brasile. Infine, come sottolinea l'ICE: "(...) nel 2016 risultavano in Italia 195.745 imprese esportatrici, oltre 900 in più di quelle censite nel 2015. Contrariamente al passato, l'aumento si è verificato malgrado una flessione nel numero dei micro-esportatori, ovvero le imprese con meno di 10 addetti, alcuni dei quali tendono ad affacciarsi solo occasionalmente sui mercati esteri. Sono invece cresciuti i numeri delle medie imprese (2,9 per cento)"⁷⁶

In base alla tabella 5, vengono messe in risalto le Regioni e i settori in cui le imprese di rete sono maggiormente proficue in Italia (vedi sotto).

Tabella 5

4776 reti d'impresa in Italia (I trimestre 2018)	Lazio, Lombardia, Veneto, Toscana, Emilia Romagna e Puglia sono le Regioni con il maggior numero di reti già attive con una ripartizione territoriale distribuita per il 46% al Nord, 25% al Centro e per il 29% al Sud
	I settori di maggior successo sono: l'agricoltura, l'attività manifatturiera, il commercio e le costruzioni

Fonte: Retimpresa su dati Infocamere 2018

Infine, il rapporto dell'Istat⁷⁷ sulle reti d'impresa, segnala come nel nostro Paese, ci sia stata di recente una progressiva diffusione di reti nel contesto produttivo italiano, affermando anche, nella conclusione del documento, l'importanza dei contratti di rete: *"il contratto di rete, pur con le dovute eccezioni, si è dimostrato in grado di travalicare i settori, le aree geografiche di insediamento e le classi dimensionali delle imprese, configurandosi a tutti gli effetti come un efficace strumento di politica industriale orizzontale a disposizione del policy maker"*⁷⁸.

75 Rapporto ICE 2018, <https://www.ice.it/it/studi-e-rapporti/rapporto-ice-2018>

76 Ibid.

77 Istat-Confindustria, 2017, Reti d'impresa-gli effetti del contratto di rete sulla performance delle imprese.

78 Ibid.

6. Internazionalizzazione dell'impresa: uno sguardo al futuro?

L'internazionalizzazione delle imprese è il risultato dell'adozione di una serie di strategie attraverso le quali, un'azienda partecipa alla globalizzazione, cioè il modo in cui l'impresa proietta le sue attività, totalmente o parzialmente a un ambiente internazionale e genera flussi commerciali, finanziari e di conoscenza tra diversi Paesi.

Il processo di internazionalizzazione deve rispondere alle seguenti domande:

- › perché è importante parlare dell'internazionalizzazione dell'impresa?
- › Quali sono le strategie d'internazionalizzazione?
- › Quali sono gli effetti dell'internazionalizzazione dell'impresa?

Il crescente fenomeno della globalizzazione, supportato dallo sviluppo delle nuove tecnologie e i continui processi di liberalizzazione economica e di deregolamentazione settoriale in molti Paesi, stanno generando un nuovo ambiente economico e imprenditoriale, a cui non sono estranee le imprese italiane. In questo senso, l'attuale processo di globalizzazione richiede una profonda riflessione sulla nuova realtà imprenditoriale e sui suoi elementi costitutivi.

Uno dei primi autori a usare il termine "globalizzazione" fu Theodore Levitt (1983)⁷⁹ riferendosi alla globalizzazione dei mercati. Michael Porter (1986)⁸⁰ in seguito ha usato il termine "globalizzazione" per differenziare una multinazionale da una globale e Kenichi Ohmae (1990)⁸¹ ha considerato l'impresa globale come quella che ha abbandonato la sua identità nazionale per operare come un'entità su scala globale. Il Fondo Monetario Internazionale (FMI) afferma che la globalizzazione è l'integrazione accelerata dell'economia mondiale attraverso il commercio, la produzione, i flussi finanziari, la diffusione tecnologica, le reti d'informazione e le correnti culturali (FMI, 2002)⁸². Indubbiamente,

79 Levitt, T., 1983, "The globalization of markets", Harvard Business Review, pp. 367-382.

80 Porter, M. E., 1986, Competition in global industries. Harvard Business Press.

81 Kenichi Ohmae, 1990, The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy, Harper Business, New York.

82 "Globalization, the process through which an increasingly free flow of ideas, people, goods, services, and capital leads to the integration of economies and societies, is often viewed as an irreversible force, which is being imposed upon the world by some countries and institutions such as the IMF and the World Bank. However, that is not so: globalization represents a political choice in favor of international economic integration, which for the most part has gone hand-in-hand with the consolidation of democracy. Precisely because it is a choice, it may be challenged, and even reversed-but only at great cost to humanity. The IMF believes that globalization has great potential to contribute to the growth that is essential to achieve a sustained reduction of global poverty", Cfr: Globalization: A Framework for IMF Involvement, (2002).

in questo contesto globalizzato, una delle strategie più rilevanti dal punto di vista della gestione aziendale è l'internazionalizzazione, cioè la decisione dell'azienda di rivolgersi ai mercati al di fuori della sua collocazione geografica di origine.

Smith, Ricardo e Mill, hanno posto le basi concettuali per la teoria classica del commercio internazionale, in cui i Paesi tendono a specializzarsi per produrre beni e servizi con costi di produzione più bassi. Nella visione contemporanea si sono susseguite teorie che cercano di spiegare i motivi per cui un'azienda può avere espansione internazionale e le condizioni che potrebbero determinarne specifici eventi. Gran parte delle teorie sull'internazionalizzazione si sono basate principalmente sul modello di internazionalizzazione della scuola nordica, sviluppato da Johanson e Vahlne (1977; 2009)⁸³, presentato in due pubblicazioni differenti, per far vedere come cambiano le variabili, da cui un processo sequenziale che dipende dalla graduale acquisizione di conoscenze sui mercati esterni, dalle dinamiche nei medesimi e dall'impiego progressivo di risorse verso questi mercati. Tuttavia, ci sono altre teorie sull'internazionalizzazione, come la teoria delle reti (Mitchell 1969), in cui il processo di internazionalizzazione è visto come lo sviluppo logico di reti inter-organizzative e sociali. Infine, il fenomeno conosciuto come *born global*, è un modello di internazionalizzazione definito nei primi anni '90 (Rennie, 1993)⁸⁴, in base al quale le aziende "globali" durante la loro nascita rivelano un comportamento internazionale diverso da quello tradizionale e fin dalla loro creazione, agiscono nei mercati internazionali, cioè, si globalizzano rapidamente, senza un precedente periodo di attività nel mercato nazionale (Oviatt yMcDougall, 1994)⁸⁵.

Il primo fattore rilevante e critico dell'internazionalizzazione è **la liberalizzazione del commercio**, con cui si che ha l'obiettivo di aprire a nuovi mercati, raggiungere una maggiore competitività delle imprese, coordinare le politiche economiche e beneficiare di economie di scala. Altro fattore è certamente **l'innovazione e lo sviluppo tecnologico**. Infatti, l'investimento in ricerca e sviluppo (R&S), obbliga le aziende ad essere all'avanguardia di prodotti e servizi destinati ai mercati molto competitivi: R&S sono tra i requisiti chiave del successo internazionale. L'innovazione costituisce un vantaggio comparativo e competitivo considerevole per le aziende nei mercati globali. Come ha dimostrato

83 Johanson J., e Vahlne, 1977, The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments; J.&V, 2009, Journal of Inter. Business Studies, 8 (1), 23-32; The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability. Journal of Inter.Business Studies, 40 (9), 1411-1431.

84 Rennie, M., 1993, Global Competitiveness: Born Global. McKinsey Quarterly,45-52. Australia.

85 Oviatt, B., & McDougall, P., 1994, Toward a Theory of International New Ventures, 45-64, Journal of International Business.

Schumpeter (1955)⁸⁶, già nella prima metà del XX secolo, l'innovazione rappresenta un fattore critico per la sopravvivenza del business, una condizione che ha caratterizzato importanti cambiamenti, nuove tecnologie e nuove forme organizzative. Altro elemento è il trasferimento delle "catene di valore", originato dalla disaggregazione dei processi produttivi che ha portato alla **delocalizzazione**. Infine, l'approccio economico all'internazionalizzazione ha portato a una progressiva integrazione regionale degli Stati, creando un quadro di **sicurezza legale** che consente lo sviluppo dell'attività economica senza grandi incertezze. Gli elementi di cui sopra hanno permesso alle aziende di competere su tutti i mercati e di conseguenza aumentare le loro strategie al mondo.

La maggior parte degli studi sulla competitività si sono concentrati sulle politiche macroeconomiche o sui vantaggi comparativi dovuti a manodopera, risorse naturali e capitali. Secondo il Porter la competitività di un luogo risiede principalmente nella natura delle risorse che vengono offerte alle imprese. In "The Competitive Advantage of Nations" (1990)⁸⁷, Porter afferma che in un mondo in cui la concorrenza è sempre più internazionale, le nazioni sono più importanti e il vantaggio competitivo viene creato e mantenuto attraverso un processo molto localizzato. Sempre secondo Porter, le differenze di una nazione in valori, cultura, strutture economiche, istituzioni e storia contribuiscono al successo competitivo. In breve, le nazioni hanno successo nei settori determinati perché l'ambiente nazionale è il più progressivo, dinamico e stimolante. Come abbiamo visto nei paragrafi precedenti, le imprese, tendono a fare rete, ad unirsi, a collaborare. Tutto ciò, in conclusione, ha causato la globalizzazione dell'economia, promuovendo l'internazionalizzazione dell'attività economica e delle società coinvolte, causando questo fenomeno di crescita del business, in processi di concentrazione (gruppi societari), in fusioni e/o acquisizioni e sia attraverso le alleanze commerciali (accordi di cooperazione).

7. Conclusione

Questo lavoro ha permesso di conoscere in modo più approfondito il tipo di relazioni e alleanze strategiche che si possono sviluppare tra le PMI. In generale, e considerando gli effetti che i legami della cooperazione possono avere sulle imprese, è emerso che essi possono risultare decisivi in tre aree: la crescita, il posizionamento nel mercato e l'internazionalizzazione. Attraverso la cooperazione, le PMI riescono, infatti, a consolidare la propria posizione aumentando, nel contempo, la clientela, fino ad intervenire su mercati

86 Schumpeter, 1955, Capitalismo Socialismo e Democrazia, Ed. Etas.

87 Porter, M. E., 1990, The competitive advantage of nations. Harvard business review.

non nazionali in cui è possibile far valere la propria forza competitiva. La cooperazione e il più ampio processo di internazionalizzazione delle imprese oramai non costituiscono più una mera alternativa commerciale ma una necessità operativa e strategica di primo ordine. Le piccole e medie imprese non ignorano questa dinamica e le possibilità di crescita appaiono inesorabilmente legate all'espansione esterna delle loro attività.

L'internazionalizzazione oggi valica i confini dell'import/export, andando a toccare temi trasversali come la cooperazione transfrontaliera, l'integrazione nelle reti, la competitività e le nuove tecnologie. Le reti facilitano l'interazione tra i diversi competitors, consentendo condivisione di obiettivi e interessi comuni. Questo è il motivo per cui gli esperti del settore concordano nel menzionare le reti come uno degli strumenti che più favoriscono il successo dell'internazionalizzazione.

Lo studio ha confermato che le reti aziendali generano valore aggiunto per i loro membri. Abbiamo anche dimostrato come attraverso programmi *ad hoc*, l'Unione Europea interviene costantemente in questo settore favorendo lo sviluppo del networking e supportando l'attività imprenditoriale all'estero. La pressione competitiva nel XXI secolo fa sì che le PMI abbiano più difficoltà a sopravvivere e svilupparsi, rispetto alle grandi aziende, a causa delle loro dimensioni. La loro possibilità di avere successo aumenta tuttavia esponenzialmente quando esse conseguono "alleanze strategiche sotto forma di aggregazioni aziendali" che consentono di espanderne i relativi mercati di riferimento. I casi di studio approfonditi hanno mostrato come in Europa, ma anche fuori da essa (USA, Brasile), è ormai in corso di consolidamento il processo di formazione di alleanze strategiche volte all'internazionalizzazione, così come questo processo abbia sostanzialmente consentito alle PMI di rafforzarsi in un ambiente ostile mediante l'apertura a nuovi mercati. Nello studio comparativo effettuato, abbiamo trovato di fatto cluster ben radicati, ma in ambienti culturalmente diversi e strutturalmente diversi. Se in Italia, i contratti di rete rappresentano una soluzione formale per sviluppare accordi tra le varie reti, negli altri Paesi analizzati non abbiamo una vera e propria regolamentazione giuridica che disciplina l'agglomerazione di reti. Attraverso lo studio comparato tra il sistema italiano e quello degli altri Paesi, dobbiamo tener presente che il contratto di rete rappresenta uno "schema di sintesi" e che di conseguenza è uno dei tanti modelli offerti, per regolare i rapporti tra le imprese, ma che potrebbe essere preso come riferimento per una possibile normativa a livello europeo per tutelare le aggregazioni tra le imprese.

In definitiva, in questo contesto, oltre ai contratti di rete, anche dietro la spinta delle iniziative a livello comunitario, nel nostro Paese si sta sempre di più assistendo ad una valorizzazione dei processi di cooperazione e di internazionalizzazione, con l'auspicio di rappresentare nel resto del mondo la validità e la garanzia dei prodotti "made in Italy".

Allegati

- › Decreto-Legge 10 febbraio 2009, n. 5 e s.m.i.
- › Circolare dell’Agenzia delle Entrate n. 15/E del 14 aprile 2011
- › Circolare dell’Agenzia delle Entrate n. 20/E del 18 giugno 2013
- › Decreto interministeriale del 10 aprile 2014 n. 122 – Ministero della Giustizia
- › Modello contratto di rete

Decreto-Legge 10 febbraio 2009, n. 5 e s.m.i.

Misure urgenti a sostegno dei settori industriali in crisi, nonché disposizioni in materia di produzione lattiera e rateizzazione del debito nel settore lattiero-caseario

Art. 3

Distretti produttivi e reti di imprese

Comma 1

All'articolo 6-bis del decreto-legge 25 giugno 2008, n. 112, convertito, con modificazioni, dalla legge 6 agosto 2008, n. 133, nel comma 2 le parole: «, ad eccezione delle norme inerenti i tributi dovuti agli enti locali» sono soppresse.⁽¹⁾

Comma 2

All'articolo 1, comma 368, della legge 23 dicembre 2005, n. 266, e successive modificazioni, la lettera a) e' sostituita dalla seguente: «a) fiscali:

- 1) le imprese appartenenti a distretti di cui al comma 366 possono congiuntamente esercitare l'opzione per la tassazione di distretto ai fini dell'applicazione dell'IRES;
- 2) si osservano, in quanto applicabili, le disposizioni contenute nell'articolo 117 e seguenti del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, relative alla tassazione di gruppo delle imprese residenti;
- 3) tra i soggetti passivi dell'IRES di cui all'articolo 73, comma 1, lettera b), del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, sono compresi i distretti di cui al comma 366, ove sia esercitata l'opzione per la tassazione unitaria di cui ai commi da 366 a 372;
- 4) il reddito imponibile del distretto comprende quello delle imprese che vi appartengono, che hanno contestualmente optato per la tassazione unitaria;
- 5) la determinazione del reddito unitario imponibile, nonché dei tributi, contributi ed altre somme dovute agli enti locali, viene operata su base concordataria per almeno un triennio, secondo le disposizioni che seguono;
- 6) fermo il disposto dei numeri da 1 a 5, ed anche indipendentemente dall'esercizio dell'opzione per la tassazione distrettuale o unitaria, i distretti di cui al comma 366 possono concordare in via preventiva e vincolante con l'Agenzia delle entrate, per la durata

di almeno un triennio, il volume delle imposte dirette di competenza delle imprese appartenenti da versare in ciascun esercizio, avuto riguardo alla natura, tipologia ed entità delle imprese stesse, alla loro attitudine alla contribuzione e ad altri parametri oggettivi, determinati anche su base presuntiva;

7) la ripartizione del carico tributario tra le imprese interessate e' rimessa al distretto, che vi provvede in base a criteri di trasparenza e parità di trattamento, sulla base di principi di mutualità;

8) non concorrono a formare la base imponibile in quanto escluse le somme percepite o versate tra le imprese appartenenti al distretto in contropartita dei vantaggi fiscali ricevuti o attribuiti;

9) i parametri oggettivi per la determinazione delle imposte di cui al numero 6) vengono determinati dalla Agenzia delle entrate, previa consultazione delle categorie interessate e degli organismi rappresentativi dei distretti;

10) resta fermo l'assolvimento degli ordinari obblighi e adempimenti fiscali da parte delle imprese appartenenti al distretto⁽²⁾ e l'applicazione delle disposizioni penali tributarie; in caso di osservanza del concordato, i controlli sono eseguiti unicamente a scopo di monitoraggio, prevenzione ed elaborazione dei dati necessari per la determinazione e l'aggiornamento degli elementi di cui al numero 6);

11) i distretti di cui al comma 366 possono concordare in via preventiva e vincolante con gli enti locali competenti, per la durata di almeno un triennio, il volume dei tributi, contributi ed altre somme da versare dalle imprese appartenenti in ciascun anno;

12) la determinazione di quanto dovuto e' operata tenendo conto della attitudine alla contribuzione delle imprese, con l'obiettivo di stimolare la crescita economica e sociale dei territori interessati; in caso di opzione per la tassazione distrettuale unitaria, l'ammontare dovuto e' determinato in cifra unica annuale per il distretto nel suo complesso;

13) criteri generali per la determinazione di quanto dovuto in base al concordato vengono determinati dagli enti locali interessati, previa consultazione delle categorie interessate e degli organismi rappresentativi dei distretti;

14) la ripartizione del carico tributario derivante dall'attuazione del numero 7) tra le imprese interessate e' rimessa al distretto, che vi provvede in base a criteri di trasparenza e parità di trattamento, sulla base di principi di mutualità;

15) in caso di osservanza del concordato, i controlli sono eseguiti unicamente a scopo di monitoraggio, prevenzione ed elaborazione dei dati necessari per la determinazione di quanto dovuto in base al concordato; ». ⁽¹⁾

Comma 3

Al comma 3 dell'articolo 23 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 112, e

successive modificazioni, sono aggiunte, in fine, le seguenti parole: «anche avvalendosi delle strutture tecnico-organizzative dei consorzi di sviluppo industriale di cui all'articolo 36, comma 4, della legge 5 ottobre 1991, n. 317».⁽¹⁾

Comma 3 bis

Le disposizioni di cui agli articoli 1 e 2 si applicano alle aziende che si impegnano a non delocalizzare al di fuori dei Paesi membri dello Spazio Economico Europeo la produzione dei beni per i quali sono previsti gli incentivi di cui al presente decreto. (3) (1)

Comma 3 ter

L'efficacia delle disposizioni di cui al comma 3-bis e' subordinata alla preventiva autorizzazione comunitaria.⁽³⁾⁽¹⁾

Comma 4

Dall'attuazione del comma 1, nonche' dell'articolo 1, commi da 366 a 371-ter, della legge 23 dicembre 2005, n. 266, come modificati dal presente articolo, non devono derivare oneri superiori a 10 milioni di euro per l'anno 2009 e 50 milioni di euro annui a decorrere dal 2010.⁽¹⁾

Comma 4 bis

Le operazioni, effettuate ai sensi dell'articolo 5, comma 7, lettera a), secondo periodo, del decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 novembre 2003, n. 326, e successive modificazioni, possono assumere qualsiasi forma, quale quella della concessione di finanziamenti, del rilascio di garanzie, dell'assunzione di capitale di rischio o di debito, e possono essere realizzate anche a favore delle [...] ⁽⁴⁾ imprese per finalita' di sostegno dell'economia. Le predette operazioni possono essere effettuate in via diretta ovvero attraverso l'intermediazione di soggetti autorizzati all'esercizio del credito ad eccezione delle operazioni a favore delle [...] ⁽⁵⁾ imprese per finalita' di sostegno dell'economia, ⁽⁶⁾ che possono essere effettuate esclusivamente attraverso l'intermediazione di soggetti autorizzati all'esercizio del credito nonche' attraverso la sottoscrizione di fondi comuni di investimento gestiti da una societ  di gestione collettiva del risparmio di cui all'articolo 33 del testo unico di cui al decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58, e successive modificazioni, il cui oggetto sociale realizza uno o pi  fini istituzionali della Cassa depositi e prestiti Spa. Lo Stato   autorizzato a sottoscrivere, per l'anno 2010, fino a 500.000 euro di quote di societ  di gestione del risparmio finalizzate a

gestire fondi comuni di investimento mobiliare di tipo chiuso riservati a investitori qualificati che perseguono tra i loro obiettivi quelli del rafforzamento patrimoniale e dell'aggregazione delle imprese di minore dimensione^{(7), (3)}

Comma 4 ter

Con il contratto di rete piu' imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacita' innovativa e la propria competitivita' 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 piu' attivita' rientranti nell'oggetto della propria impresa. Il contratto puo' anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo comune incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso. Il contratto di rete che prevede l'organo comune e il fondo patrimoniale non e' dotato di soggettivita' giuridica, salva la facolta' di acquisto della stessa ai sensi del comma 4-quater ultima parte.⁽⁸⁾ Se il contratto prevede l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e di un organo comune destinato a svolgere un'attivita', anche commerciale, con i terzi: 1) [...] ⁽⁹⁾; 2) al fondo patrimoniale comune si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615, secondo comma, del codice civile; in ogni caso, per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune; 3) **qualora la rete di imprese abbia acquisito la soggettivita' giuridica ai sensi del comma 4-quater,**⁽¹⁰⁾ entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale l'organo comune redige una situazione patrimoniale, osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al bilancio di esercizio della societa' per azioni, e la deposita presso l'ufficio del registro delle imprese del luogo ove ha sede; si applica, in quanto compatibile, l'articolo 2615-bis, terzo comma, del codice civile. Ai fini degli adempimenti pubblicitari di cui al comma 4-quater, il contratto deve essere redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma degli articoli 24 o 25 del codice di cui al decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82, e successive modificazioni, da ciascun imprenditore o legale rappresentante delle imprese aderenti, trasmesso ai competenti uffici del registro delle imprese attraverso il modello standard tipizzato con decreto⁽¹¹⁾ del Ministro della giustizia, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze e con il Ministro dello sviluppo economico, e deve indicare:

a) il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni partecipante per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva, nonche' la denominazione

e la sede della rete, qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune ai sensi della lettera c);

b) l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacita' competitiva dei partecipanti e le modalita' concordate con gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi;

c) la definizione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante; le modalita' 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, nonche' le regole di gestione del fondo medesimo; se consentito dal programma, l'esecuzione del conferimento puo' avvenire anche mediante apporto di un patrimonio destinato, costituito ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a), del codice civile;

d) la durata del contratto, le modalita' 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 piu' parti o fasi di esso, i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto, nonche' le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto. L'organo comune agisce in rappresentanza della rete, quando essa acquista soggettivita' giuridica e, in assenza della soggettivita', degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto salvo che sia diversamente disposto nello stesso, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito e in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall'ordinamento, nonche' all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualita' o di cui sia adeguatamente garantita la genuinita' della provenienza;⁽¹²⁾

f) le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune che non rientri, quando e' stato istituito un organo comune, nei poteri di gestione conferiti a tale organo, nonche', se il contratto prevede la modificabilita' a maggioranza del programma di rete, le regole relative alle modalita' di assunzione delle decisioni di modifica del programma medesimo.⁽¹³⁾⁽¹⁴⁾

Comma 4 ter 1

Le disposizioni di attuazione della lettera e) del comma 4-ter per le procedure attinenti alle pubbliche amministrazioni sono adottate con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze di concerto con il Ministro dello sviluppo economico.⁽²⁰⁾

Comma 4 ter 2

Nelle forme previste dal comma 4-ter.1 si procede alla ricognizione di interventi agevolativi previsti dalle vigenti disposizioni applicabili alle imprese aderenti al contratto di rete, interessate dalle procedure di cui al comma 4-ter, lettera e), secondo periodo. Restano ferme le competenze regionali per le procedure di rispettivo interesse.⁽²⁰⁾

Comma 4 quater

Il contratto di rete e' soggetto a iscrizione nella sezione del registro delle imprese presso cui e' iscritto ciascun partecipante e l'efficacia del contratto inizia a decorrere da quando e' stata eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico di tutti coloro che ne sono stati sottoscrittori originari. Le modifiche al contratto di rete, sono redatte e depositate per l'iscrizione, a cura dell'impresa indicata nell'atto modificativo, presso la sezione del registro delle imprese presso cui e' iscritta la stessa impresa.⁽¹⁵⁾ L'ufficio del registro delle imprese provvede alla comunicazione della avvenuta iscrizione delle modifiche al contratto di rete, a tutti gli altri uffici del registro delle imprese presso cui sono iscritte le altre partecipanti, che provvederanno alle relative annotazioni d'ufficio della modifica; se e' prevista la costituzione del fondo comune, la rete puo' iscriversi nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione e' stabilita la sua sede; con l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione e' stabilita la sua sede la rete acquista soggettivita' giuridica.

Per acquistare la soggettivita' giuridica il contratto deve essere stipulato per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma dell'articolo 25 del decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82⁽¹⁶⁾.⁽¹⁵⁾⁽¹⁷⁾

Comma 4 quinquies

Alle reti delle imprese di cui al presente articolo si applicano le disposizioni dell'articolo 1, comma 368, lettera b), c) e d),⁽¹⁸⁾ della legge 23 dicembre 2005, n. 266 e successive modificazioni, previa autorizzazione rilasciata con decreto del Ministero dell'economia e delle finanze di concerto con il Ministero dello sviluppo economico, da adottare entro sei mesi dalla relativa richiesta.⁽¹⁹⁾⁽³⁾

Note:

(1) Ai sensi dell'art. 1, comma 583, lett. c), L. 27.12.2013 n. 147, pubblicata in G.U. 27.12.2013 n. 302, S.O. n. 87, in vigore dall'1.1.2014, a partire dall'anno d'imposta 2014, sono abrogate le agevolazioni fiscali e i crediti di imposta, con la conseguente cancellazione dei relativi stanziamenti iscritti in bilancio, di cui al presente comma.

(2) Parole sostituite alle precedenti "resta fermo da parte delle imprese appartenenti al distretto l'assolvimento degli ordinari obblighi e adempimenti fiscali", in sede di conversione, dall'art. 1, comma 1, L. 9.4.2009 n. 33. La disposizione si applica a decorrere dal "giorno successivo" alla pubblicazione della legge (G.U. 11.4.2009), ai sensi del successivo comma 3.

(3) Comma inserito, in sede di conversione, dall'art. 1, comma 1, L. 9.4.2009 n. 33. La disposizione si applica a decorrere dal "giorno successivo" alla pubblicazione della legge (G.U. 11.4.2009), ai sensi del successivo comma 3.

(4) Le parole "piccole e medie" sono state soppresse dall'art. 1, comma 42, lett. a), L. 27.12.2013 n. 147, pubblicata in G.U. 27.12.2013 n. 302, S.O. n. 87, in vigore dall'1.1.2014.

(5) Le parole "piccole e medie" sono state soppresse dall'art. 1, comma 42, lett. b), L. 27.12.2013 n. 147, pubblicata in G.U. 27.12.2013 n. 302, S.O. n. 87, in vigore dall'1.1.2014.

(6) Le parole "per finalita' di sostegno dell'economia," sono state inserite dall'art. 1, comma 42, lett. c), L. 27.12.2013 n. 147, pubblicata in G.U. 27.12.2013 n. 302, S.O. n. 87, in vigore dall'1.1.2014.

(7) Le parole da "nonché attraverso la sottoscrizione" a "delle imprese di minore dimensione" sono state inserite dall'art. 2, comma 235, L. 23.12.2009 n. 191, pubblicata in G.U. 30.12.2009 n. 302, S.O. n. 243.

(8) Periodo inserito dall'art. 36, comma 4, lett. a), DL 18.10.2012 n. 179, convertito, con modificazioni, dalla L. 17.12.2012 n. 221.

(9) Numero soppresso dall'art. 36, comma 4, lett. b), DL 18.10.2012 n. 179, convertito, con modificazioni, dalla L. 17.12.2012 n. 221. Testo precedente: "1) la pubblicita' di cui al comma 4-quater si intende adempiuta mediante l'iscrizione del contratto nel registro delle imprese del luogo dove ha sede la rete".

(10) Le parole "qualora la rete di imprese abbia acquisito la soggettivita' giuridica ai sensi del comma 4-quater," sono state inserite dall'art. 17, comma 1, L. 28.7.2016 n. 154, pubblicata in G.U. 10.8.2016 n. 186.

(11) Si veda il DM 10.4.2014 n. 122, pubblicato in G.U. 25.8.2014 n. 196.

(12) Periodo sostituito dall'art. 36, comma 4, lett. c), DL 18.10.2012 n. 179, convertito, con modificazioni, dalla L. 17.12.2012 n. 221. Testo precedente: "L'organo comune agisce in rappresentanza della rete e, salvo che sia diversamente disposto nel contratto, 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, nonche' all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualita' o di cui sia adeguatamente garantita la genuinita' della provenienza,". Per la precedente modifica si veda l'art. 45, comma 1, DL 22.6.2012 n. 83, convertito, con modificazioni, dalla L. 7.8.2012 n. 134.

(13) Comma sostituito dall'art. 42, comma 2-bis, DL 31.5.2010 n. 78, convertito, con modificazioni, dalla L. 30.7.2010 n. 122, in vigore dal 31.7.2010. Testo precedente: "Con il contratto di rete due o piu' imprese si obbligano ad esercitare in comune una o piu' attivita' economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali allo scopo di accrescere la reciproca capacita' innovativa e la competitivita' sul mercato. Il contratto e' redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, e deve indicare:

- a) il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale degli aderenti alla rete;
- b) l'indicazione degli obiettivi strategici e delle attivita' comuni poste a base della rete, che dimostrino il miglioramento della capacita' innovativa e della competitivita' sul mercato;
- c) l'individuazione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascuna impresa partecipante e le modalita' 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. Al fondo patrimoniale di cui alla 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 altre imprese e le relative ipotesi di recesso;

e) l'organo comune incaricato di eseguire il contratto di rete, i suoi poteri anche di rappresentanza e le modalità di partecipazione di ogni impresa alla attività dell'organo. Salvo che sia diversamente disposto nel contratto di rete, l'organo agisce in rappresentanza delle imprese, anche individuali, aderenti al contratto medesimo, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nonché nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito, all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti italiani ed allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione, previsti dall'ordinamento."

In precedenza il comma era stato inserito, in sede di conversione, dall'art. 1, comma 1, L. 9.4.2009 n. 33, pubblicata in G.U. 11.4.2009 n. 85, S.O. n. 49, in vigore dal 12.4.2009. Per le precedenti modifiche si veda l'art. 1, comma 1, lett. a), L. 23.7.2009 n. 99, pubblicata in G.U. 31.7.2009 n. 176, S.O. 136, in vigore dal 15.8.2009.

(14) Si veda il Provvedimento Antitrust 16.5.2011 n. 22362.

(15) Periodo inserito dall'art. 45, comma 2, DL 22.6.2012 n. 83, convertito, con modificazioni, dalla L. 7.8.2012 n. 134.

(16) Le parole "con l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese ... a norma dell'articolo 25 del decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82" sono state sostituite alle precedenti "con l'iscrizione nel registro delle imprese la rete acquista soggettività giuridica" dall'art. 36, comma 4-bis, DL 18.10.2012 n. 179, convertito, con modificazioni, dalla L. 17.12.2012 n. 221.

(17) Comma sostituito dall'art. 42, comma 2-ter, DL 31.5.2010 n. 78, convertito, con modificazioni, dalla L. 30.7.2010 n. 122, in vigore dal 31.7.2010.

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

(18) Parole sostituite alle precedenti "lettera b)" dall'art. 1, comma 1, lett. c), L. 23.7.2009 n. 99, pubblicata in G.U. 31.7.2009 n. 176, S.O. 136, in vigore dal 15.8.2009.

(19) Parole inserite dall'art. 1, comma 1, lett. c), L. 23.7.2009 n. 99, pubblicata in G.U. 31.7.2009 n. 176, S.O. 136, in vigore dal 15.8.2009.

(20) Comma inserito dall'art. 1, comma 1, lett. b), L. 23.7.2009 n. 99, pubblicata in G.U. 31.7.2009 n. 176, S.O. 136, in vigore dal 15.8.2009.

Circolare dell’Agenzia delle Entrate N.15/E del 14 Aprile 2011

Premessa

Le reti di imprese sono costituite dall’insieme delle imprese che aderiscono a un “contratto di rete”, sia per originaria sottoscrizione, sia per adesione successiva.

Il “contratto di rete” è stato originariamente introdotto nell’ordinamento per effetto dei commi 4-ter e 4-quater dell’articolo 3 del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito con modificazioni dalla legge 9 aprile 2009, n. 33.

Successivamente, l’articolo 42 del decreto-legge 31 maggio 2010, n. 78, convertito con modificazioni dalla legge 30 luglio 2010, n. 122 (di seguito *decreto*), ha apportato significative novità alla disciplina civilistica dell’istituto, sostituendo i commi 4-ter e 4-quater dell’articolo 3 del d.l. n. 5 del 2009, e ha contemporaneamente istituito un’agevolazione fiscale in favore delle imprese aderenti a un contratto di rete, subordinandone l’efficacia all’autorizzazione della Commissione europea.

La Commissione europea, con decisione C(2010)8939 def. del 26 gennaio 2011 ha ritenuto che la misura fiscale in esame non costituisca aiuto di Stato ai sensi dell’articolo 107, paragrafo 1, del Trattato sul funzionamento dell’Unione europea.

La norma agevolativa ha per obiettivo il completamento del programma comune di rete previsto nel contratto e a tal fine istituisce un regime di sospensione di imposta sugli utili d’esercizio accantonati ad apposita riserva e destinati al fondo patrimoniale per la realizzazione degli investimenti previsti dal programma stesso, che abbia ottenuto la preventiva asseverazione da parte degli organismi abilitati. Il regime di sospensione d’imposta cessa nell’esercizio in cui la riserva è utilizzata per scopi diversi dalla copertura di perdite, salvo il verificarsi di eventi interruttivi della sospensione.

Con la presente circolare vengono dati i primi chiarimenti sui presupposti per accedere all’agevolazione fiscale prevista dall’articolo 42 del *decreto* in favore delle imprese aderenti a un contratto di rete.

1. Il contratto di rete

La disciplina civilistica del contratto di rete ha un'evidente rilevanza per l'applicazione dell'agevolazione in esame e, pertanto, se ne richiamano di seguito gli elementi principali.

Il comma 4-ter dell'articolo 3 del decreto-legge n. 5 del 2009 stabilisce che *“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”* (primo periodo).

Elemento essenziale del “contratto di rete” è il *“programma comune di rete”*, sulla base del quale gli imprenditori *“si obbligano ... a collaborare in forme e 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 di rete, inoltre, *“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”* (secondo periodo). Sebbene l'istituzione del fondo patrimoniale comune e la nomina dell'organo comune non costituiscano elementi essenziali ai fini della validità di un contratto di rete, per quanto si dirà nel seguito deve ritenersi che solo le imprese aderenti a contratti di rete che prevedano l'istituzione del fondo patrimoniale comune possono accedere all'agevolazione fiscale.

A completamento delle indicazioni di principio, il comma 4-ter stabilisce, alle lettere da a) a f), il contenuto puntuale del contratto di rete. In particolare, in base alla lettera c) il contratto di rete deve indicare *“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”*. La medesima lettera c) precisa altresì che *“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 ...;”*.

2. Presupposti per accedere all'agevolazione

Il fine ultimo della norma è di incentivare l'effettivo compimento del programma comune di rete da parte delle imprese aderenti al contratto di rete. Per raggiungere tale fine la norma agevola gli investimenti realizzati per il completamento del programma stesso.

In particolare, l'articolo 42, comma 2-*quater*, del *decreto* stabilisce che fino al periodo di imposta in corso 31 dicembre 2012 le imprese aderenti a un contratto di rete, per accedere all'agevolazione, devono accantonare ad apposita riserva una quota degli utili di esercizio destinandoli al fondo patrimoniale comune (o al patrimonio destinato all'affare) per realizzare gli investimenti previsti dal programma comune di rete, che abbia ottenuto la preventiva asseverazione da parte degli organismi abilitati.

Il meccanismo applicativo dell'agevolazione consente comunque di fruire dell'agevolazione prima della realizzazione degli investimenti, al ricorrere dei presupposti previsti dalla norma in esame: adesione al contratto di rete; accantonamento e destinazione dell'utile dell'esercizio; asseverazione del programma di rete.

Si precisa fin d'ora che tali presupposti devono sussistere al momento della fruizione dell'agevolazione, vale a dire, come stabilisce il comma 2-*quinquies*, al momento del versamento del saldo delle imposte sui redditi dovute per il periodo di imposta relativo all'esercizio cui si riferiscono gli utili, salvo quanto si dirà al par. 7 con riguardo al primo periodo di imposta di applicazione della misura.

La realizzazione degli investimenti previsti dal programma di rete, nei termini indicati al successivo par. 3.2, può avvenire dopo la fruizione dell'agevolazione, purché entro l'esercizio successivo a quello in cui è stata deliberata la destinazione dell'utile.

Sotto il profilo temporale, l'agevolazione si applica agli utili d'esercizio accantonati ad apposita riserva a partire dal periodo di imposta in corso al 31 dicembre 2010 e fino al periodo di imposta in corso al 31 dicembre 2012. Quanto sopra si desume dalla previsione del comma 2-*quinquies* che impone la fruizione dell'agevolazione nei limiti degli stanziamenti previsti per gli anni 2011, 2012 e 2013, e dal riferimento fatto dal comma 2-*quater* al periodo di imposta in corso al 31 dicembre 2012 quale ultimo periodo di imposta agevolabile.

2.1. Imprese interessate

Beneficiarie dell'agevolazione in esame sono le *"imprese che sottoscrivono o aderiscono a un contratto di rete"*. Possono quindi accedere all'agevolazione sia le imprese che hanno originariamente sottoscritto un contratto di rete, sia le imprese che hanno aderito

a un contratto di rete già esistente¹, indipendentemente dalla forma giuridica, dalle dimensioni aziendali, dalla tipologia di attività svolta o dal settore economico di riferimento, nonché dalla localizzazione territoriale.

In particolare, per quest'ultimo profilo, sono ammesse sia le imprese residenti, sia le stabili organizzazioni nel territorio dello Stato di imprese non residenti.

Per il profilo contabile, visto che il meccanismo di applicazione del beneficio fiscale previsto dal comma 2-*quater* presuppone la determinazione dell'utile d'esercizio e il suo accantonamento ad "*apposita riserva*", gli imprenditori individuali e le società di persone che rientrano nei limiti del regime di contabilità semplificata possono accedere all'agevolazione integrando le scritture contabili previste dall'articolo 2217, secondo comma, del codice civile con apposito prospetto da cui dovranno risultare la destinazione a riserva dell'utile d'esercizio e le vicende della riserva².

Quanto alla data di perfezionamento dell'adesione ai fini dell'agevolazione in esame, si evidenzia che in base all'articolo 3 del d.l. n. 5 del 2009 il contratto di rete, da redigere "*per atto pubblico o per scrittura privata autenticata*" (comma 4-*ter*), è "*soggetto a iscrizione nella sezione del registro delle imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante*" e l'efficacia "*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 4-*quater*). Il descritto regime di pubblicità è dunque prescritto a fini di efficacia del contratto sia tra le parti, sia verso i terzi, compresa l'Amministrazione finanziaria.

Si precisa che le imprese che hanno sottoscritto contratti di rete prima dell'entrata in vigore della norma di agevolazione non sono - per questo solo motivo - escluse dall'agevolazione. I contratti preesistenti sono comunque soggetti a iscrizione nel registro delle imprese.

Rimane ferma la necessità di ottenere la preventiva asseverazione del programma di rete da parte degli organismi abilitati che effettueranno la verifica della sussistenza degli elementi propri del contratto di rete e dei relativi requisiti di partecipazione in capo alle imprese aderenti.

1 Tale prescrizione è coerente con il comma 4-*ter* dell'articolo 3 del decreto-legge n. 5 del 2009 secondo cui il contratto 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*".

2 Il secondo comma dell'articolo 2217 del codice civile prevede 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*".

2.2. Accantonamento a riserva e destinazione dell'utile

Il comma 2-*quater*, primo periodo, del decreto considera agevolabile una quota degli utili dell'esercizio *“destinati dalle imprese ... al fondo patrimoniale comune o al patrimonio destinato all'affare ... se accantonati ad apposita riserva”*.

Al riguardo, si evidenzia che, per espressa previsione normativa, l'accesso all'agevolazione in esame è consentito soltanto alle imprese aderenti a contratti di rete che abbiano previsto l'istituzione del fondo patrimoniale comune³.

Ai fini fiscali, il presupposto della destinazione di una quota degli utili al fondo patrimoniale si intende soddisfatto nei limiti dell'accantonamento della stessa quota di utile in un'apposita riserva, denominata con riferimento alla legge istitutiva dell'agevolazione in esame e distinta dalle altre eventuali riserve presenti nel patrimonio netto.

I tempi e le modalità di esecuzione dei *“conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi”* al fondo patrimoniale, di cui alla lettera c) del comma 4-*ter* dell'articolo 3 del d.l. n. 5 del 2009, sono quelli definiti dal contratto di rete, il cui programma comune abbia ottenuto l'asseverazione.

Il comma 2-*quater*, ultimo periodo, del decreto ribadisce che *“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”*. Al riguardo si ritiene che la disposizione richiamata, essendo inserita nel corpo della norma istitutiva dell'agevolazione, non introduca obblighi civilistici generalizzati, ma si applichi alle sole imprese che intendano accedere all'agevolazione fiscale.

L'obbligo di dare *“informazione in nota integrativa”* dell'esistenza della riserva ricorre solo per i soggetti tenuti per legge alla redazione della stessa; gli altri soggetti non sono tenuti a ulteriori adempimenti rispetto a quanto già indicato nel paragrafo 2.1.

La norma in esame prevede, infine, che *“L'importo che non concorre alla formazione del reddito d'impresa non può, comunque, superare il limite di euro 1.000.000”*. Detto limite di 1 milione di euro si applica per singola impresa, anche se aderisce a più di un contratto di rete, e per ciascun periodo d'imposta in cui è consentito l'accesso all'agevolazione. Conseguentemente, l'importo agevolabile non potrà comunque eccedere il limite di 1 milione di euro per periodo di imposta, anche nell'ipotesi in cui un'impresa consegua e accantoni a riserva utili di esercizio per un ammontare superiore a detto limite.

3 Quanto al patrimonio destinato all'affare, la lettera c) dell'articolo 3 del d.l. n. 5 del 2009 prevede che se consentito dal programma, l'esecuzione del conferimento al fondo patrimoniale comune *“può avvenire anche mediante apporto di un patrimonio destinato costituito ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a), del codice civile ...”*.

2.3. Asseverazione del programma di rete

Il comma 2-*quater* dell'articolo 42 stabilisce che il programma comune di rete deve essere "preventivamente asseverato" da parte di "organismi espressione dell'associazionismo imprenditoriale muniti dei requisiti previsti con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze".

Il decreto del Ministro dell'economia e delle finanze del 25 febbraio 2011 ha definito i predetti requisiti, stabilendo che "Sono abilitati a rilasciare l'asseverazione del Programma gli organismi espressi dalle Confederazioni di rappresentanza datoriale rappresentative a livello nazionale presenti nel Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro ai sensi della legge 30 dicembre 1986, n. 836, espressioni di interessi generali di una pluralità di categorie e territori" (articolo 3, comma 1).

Le Confederazioni di rappresentanza datoriale così individuate devono presentare all'Agenzia delle entrate la comunicazione contenente l'elenco e i dati degli organismi, espressione delle Confederazioni stesse, abilitati a rilasciare l'asseverazione. Tale comunicazione ha anche la finalità di consentire all'Agenzia delle entrate la pubblicazione, sul proprio sito internet www.agenziaentrate.gov.it, dell'elenco degli organismi abilitati (articolo 3, comma 2)⁴.

L'asseverazione è attestata entro 30 giorni dalla richiesta di rilascio dell'organo comune per l'esecuzione del contratto di rete ovvero del rappresentante della rete risultante dalla stipula dello stesso contratto (articolo 4, comma 3).

L'asseverazione del programma comune comporta la verifica preventiva da parte degli organismi abilitati della sussistenza degli elementi propri del contratto di rete e dei relativi requisiti di partecipazione in capo alle imprese che lo hanno sottoscritto. Si tratta degli elementi e dei requisiti previsti dal comma 4-*ter* dell'articolo 3 del d.l. n. 5 del 2009. Al riguardo si precisa che quanto disposto dall'articolo 1, comma 2, del d.m. 25 febbraio 2011 - secondo cui l'asseverazione rilasciata costituisce condizione necessaria e sufficiente per la dimostrazione dell'esistenza dei requisiti richiesti per la fruizione dell'incentivo fiscale - deve intendersi riferito alla dimostrazione dell'esistenza degli elementi propri del contratto di rete, nonché dei relativi requisiti di partecipazione in capo ai sottoscrittori, oggetto di verifica preventiva da parte degli organismi asseveratori.

In altre parole, l'avvenuta asseverazione non esime le imprese dal realizzare gli altri presupposti previsti dalla norma per accedere all'agevolazione. Gli organismi abilitati sono tenuti a comunicare l'avvenuta asseverazione all'Agenzia delle entrate, trasmettendo i

⁴ La Comunicazione del possesso dei requisiti per il rilascio dell'asseverazione del programma di rete da parte degli organismi espressi dalle Confederazioni di rappresentanza datoriale rappresentative a livello nazionale presenti nel Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro è stata approvata con provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate prot. n. 2011/34839 del 14 aprile 2011, disponibile gratuitamente sul sito www.agenziaentrate.gov.it.

dati relativi alle imprese aderenti alla rete, il cui programma comune ha ottenuto l'asseverazione (articolo 4, comma 3)⁵.

3. Investimenti

3.1. Nozione

Il comma 2-*quater* dell'articolo 42 del decreto prevede che gli utili d'esercizio accantonati ad apposita riserva e destinati al fondo patrimoniale provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate prot. n. 2011/34839 del 14 aprile 2011, comune siano vincolati alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma comune di rete, preventivamente asseverato.

La norma in esame, quindi, demanda al programma comune di rete un aspetto essenziale dell'agevolazione, quale l'individuazione degli investimenti che in concreto devono essere realizzati.

Ciò premesso, si ritiene che, nella realizzazione di detti investimenti, possano considerarsi ammissibili – in linea generale – i costi sostenuti per l'acquisto o l'utilizzo di beni (strumentali e non) e servizi, nonché per l'utilizzo di personale.

Possono altresì considerarsi ammissibili i costi relativi a beni, servizi e personale messi a disposizione da parte delle imprese aderenti al contratto di rete.

In tal caso, rileva il costo figurativo relativo all'effettivo impiego di detti beni, servizi e personale per la realizzazione degli investimenti.

Rimane ferma la necessità di dimostrare, anche con adeguata documentazione amministrativa e contabile, che i predetti costi siano stati sostenuti per la realizzazione degli investimenti previsti dal programma comune di rete asseverato.

A tal riguardo, si evidenzia che l'articolo 6 del decreto del Ministro dell'economia e delle finanze del 25 febbraio 2011 ha assegnato all'Agenzia delle entrate, tra l'altro, *“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”*.

3.2. Termine di effettuazione

Il comma 2-*quater* prevede che gli investimenti previsti dal programma comune di rete debbano essere realizzati *“entro l'esercizio successivo”*.

⁵ Le specifiche tecniche per la trasmissione dei dati delle imprese nei cui confronti è stata rilasciata l'asseverazione sono state approvate con provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate prot. n. 2011/54949 del 14 aprile 2011, disponibile gratuitamente sul sito www.agenziaentrate.gov.it.

La norma è diretta a tutelare l'interesse a che gli utili per i quali è accordato il beneficio della sospensione da imposizione siano realmente investiti come previsto dal programma comune di rete e pone, per tale riscontro, il termine dell'esercizio successivo.

Al riguardo, si precisa che il termine si riferisce all'esercizio successivo a quello in cui è assunta la delibera di accantonamento degli utili dell'esercizio e non a quello di maturazione degli utili accantonati. Ad esempio, se l'assemblea delibera di accantonare l'utile il 30/04/2011, in sede di approvazione del bilancio della società al 31/12/2010, il termine di effettuazione degli investimenti corrispondenti all'utile accantonato è il 31/12/2012.

Si precisa altresì che la norma non impone anche l'obbligo di realizzare tutti gli investimenti previsti dal programma comune di rete asseverato entro l'esercizio successivo. In altre parole, fermo restando l'impiego entro detto termine degli utili per i quali è accordato il beneficio della sospensione da imposizione, il *timing* di realizzazione degli investimenti è comunque quello previsto dal programma comune di rete asseverato.

4. Fruizione dell'agevolazione

Il comma 2-*quater* dell'articolo 42 del *decreto* prevede che la quota degli utili dell'esercizio, accantonati ad apposita riserva, ricorrendo gli altri presupposti, concorra 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 dell'impresa al contratto di rete.

In sostanza, la norma istituisce un regime di sospensione di imposta sugli utili dell'esercizio, al netto delle imposte di competenza, accantonati ad apposita riserva, attuato per effetto di una variazione in diminuzione della base imponibile del reddito di impresa relativo al periodo di imposta cui si riferiscono gli utili stessi.

L'agevolazione opera ai fini delle imposte sui redditi (IRPEF e IRES), con esclusione quindi dell'IRAP e, in base alle previsioni del comma 2-*quinquies*, può essere fruita "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 accantonati, senza incidere sul calcolo degli acconti dovuti per il medesimo periodo di riferimento.

Allo stesso modo, gli acconti dovuti per il periodo d'imposta successivo devono essere determinati secondo le modalità ordinarie, al lordo dell'agevolazione, assumendo, cioè, come imposta del periodo precedente quella che si sarebbe applicata in assenza delle disposizioni agevolative.

Gli eventuali versamenti in acconto, che risultassero eccedenti al momento di determinazione del saldo per effetto dell'applicazione del regime di sospensione di imposta, generano per il contribuente un credito IRPEF/IRES utilizzabile secondo le modalità ordinarie.

5. Termine del regime di sospensione

Si rammenta che l'obiettivo perseguito dalla norma in esame è l'effettivo completamento del programma comune di rete asseverato e che a tal fine la norma agevola la realizzazione degli investimenti previsti dal programma stesso.

In tale quadro, la previsione del comma 2-*quater*, secondo cui gli utili accantonati ad apposita riserva per la realizzazione degli investimenti previsti dal programma comune di rete *“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”*, è posta proprio a presidio del completamento del programma stesso. Una volta completato il programma di rete, non può più verificarsi l'evento interruttivo costituito dal venir meno dell'adesione al contratto di rete e, quindi, il regime di sospensione di imposta permane fino all'esercizio in cui la riserva appositamente formata è utilizzata *“per scopi diversi dalla copertura di perdite di esercizio”*.

Si evidenzia, inoltre, che il regime di sospensione d'imposta in esame si caratterizza, tra l'altro, per il fatto che la relativa genesi presuppone la stipula di un contratto plurilaterale. Ciò non toglie che - una volta stipulato il contratto e perfezionati gli altri presupposti per l'accesso all'agevolazione - il verificarsi di eventi interruttivi del regime di sospensione di imposta possa essere valutato anche singolarmente per ciascuna impresa aderente al contratto di rete, senza che ne consegua automaticamente il venir meno del regime di sospensione di imposta per le altre imprese aderenti al contratto di rete.

5.1. Adesione alla rete

Il comma 2-*quater* individua quale evento interruttivo del regime di sospensione d'imposta il venir meno della *“adesione al contratto di rete”*.

Per quanto in precedenza chiarito, la norma è posta a presidio del completamento del programma comune di rete asseverato e, quindi, solo in mancanza di tale completamento il venir meno dell'adesione al contratto di rete provoca il termine del regime di sospensione di imposta.

Comportano, ad esempio, il venir meno dell'adesione al contratto di rete con conseguente cessazione del regime di sospensione d'imposta:

- › le ipotesi in cui sia la singola impresa a venir meno dall'adesione al contratto di rete in mancanza del completamento del programma comune di rete, ad esempio per recesso anticipato, ma senza conseguenze sulla prosecuzione del contratto di rete per le altre imprese aderenti;
- › le ipotesi in cui il venir meno dell'adesione dell'impresa al contratto di rete sia contestuale per tutte le imprese aderenti in mancanza del completamento del programma comune di rete.

Al verificarsi dell'evento interruttivo del regime di sospensione di imposta, le imprese dovranno far concorrere l'utile accantonato a riserva alla formazione del reddito di impresa del periodo di imposta in cui si è verificato l'evento stesso.

5.2. Utilizzo della riserva

Il comma 2-*quater* prevede che gli utili accantonati nell'apposita riserva in sospensione d'imposta concorrano alla formazione del reddito *"nell'esercizio in cui la riserva è utilizzata per scopi diversi dalla copertura di perdite d'esercizio"*.

L'utilizzo della riserva per la copertura di perdite d'esercizio è, pertanto, la sola ipotesi cui non consegue il concorso al reddito della parte utilizzata, mentre costituiscono cause interruttrive del regime di sospensione altre ipotesi di utilizzo della riserva tra le quali, ad esempio, la distribuzione ai soci.

L'utilizzo della riserva per la copertura di perdite di esercizio prima del completamento del programma comune di rete non fa venir meno, di per sé, il regime di sospensione di imposta. Quest'ultimo terminerà nell'ipotesi, esaminata al paragrafo precedente, in cui viene meno l'adesione al contratto di rete in mancanza del completamento del programma comune di rete.

La norma non prevede alcun obbligo di ricostituzione della riserva precedentemente utilizzata per la copertura di perdite d'esercizio. Pertanto, l'eventuale ricostituzione della stessa con gli utili degli esercizi successivi non ha alcun effetto sull'agevolazione in esame.

Quanto detto in merito agli effetti dell'utilizzo della riserva vale anche in caso di liquidazione di società.

Il comma 2-*quater* prevede altresì che *"Gli utili ... trovano espressione in bilancio in una corrispondente riserva ... e sono vincolati alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma comune di rete"*.

Al riguardo, si precisa che il vincolo istituito dalla norma agevolativa in esame riguarda solo la parte della riserva formata con utili che non hanno concorso al reddito. Ad esempio, se è effettuato un accantonamento di 1,5 milioni di euro, a fronte del limite di 1 mi-

lione di euro per periodo di imposta, la parte di riserva composta da utili eccedenti detto limite, pari a 0,5 milioni di euro, è distribuibile senza ulteriori oneri impositivi.

Si precisa, altresì, che la riserva deve essere mantenuta in bilancio anche a seguito dell'avvenuta realizzazione degli investimenti in relazione ai quali l'utile è stato accantonato, attesa la natura di sospensione di imposta dell'agevolazione.

6. Aspetti procedurali

Il comma 2-*sexies* demanda a un provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate l'individuazione di "*criteri e modalità di attuazione dell'agevolazione*", anche ai fini del rispetto del limite degli stanziamenti, stabiliti in misura pari a 20 milioni di euro per il 2011 e di 14 milioni di euro per ciascuno degli anni 2012 e 2013 dal comma 2-*quinquies*.

6.1. Presentazione della comunicazione

Con provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate prot. n. 2011/31139 del 14 aprile 2011 è stata approvata la comunicazione (modello RETI) contenente i dati per la fruizione dei vantaggi fiscali per le imprese appartenenti ad una delle reti d'impresa, unitamente alle relative istruzioni. La comunicazione deve essere presentata dalle imprese interessate all'Agenzia delle entrate, esclusivamente in via telematica, in riferimento a ciascuno dei periodi d'imposta interessati dall'agevolazione, nei termini indicati nel provvedimento citato. Le imprese con esercizio a cavallo dell'anno solare presentano la comunicazione entro i medesimi termini anche se l'esercizio di riferimento non è ancora chiuso⁶.

Decorso il termine ultimo di presentazione, sono prese in considerazione esclusivamente le comunicazioni contenenti eventuali rinunce, totali o parziali, all'agevolazione.

6.2. Indicazione del risparmio d'imposta

Ai fini della compilazione della comunicazione si evidenzia, in particolare, che nel quadro A va indicato:

⁶ La comunicazione è reperibile gratuitamente in formato elettronico sul sito internet dell'Agenzia delle entrate www.agenziaentrate.gov.it. La comunicazione è presentata all'Agenzia delle entrate esclusivamente in via telematica direttamente, da parte dei soggetti abilitati dall'Agenzia delle entrate, ovvero tramite i soggetti incaricati di cui ai commi 2-bis e 3 dell'articolo 3 del decreto del Presidente della Repubblica 22 luglio 1998, n. 322, e successive modificazioni. La trasmissione telematica dei dati contenuti nella comunicazione è effettuata utilizzando il prodotto di gestione denominato "AGEVOLAZIONERETI", reso disponibile gratuitamente dall'Agenzia delle entrate sul sito internet www.agenziaentrate.gov.it a partire dal 20 aprile 2011.

- › nella colonna 1, l'ammontare della quota degli utili dell'esercizio accantonati e destinati al fondo patrimoniale o al patrimonio destinato all'affare relativi al periodo d'imposta di riferimento;
- › nella colonna 2, il risparmio d'imposta complessivo corrispondente alla quota degli utili indicati nella colonna 1.

L'importo da indicare nel quadro A, rigo A1, colonna 1 non può superare il limite di 1 milione di euro, anche nell'ipotesi in cui l'impresa aderisca a più di un contratto di rete. Il risparmio dell'imposta dovuta a titolo di IRPEF o IRES, da indicare nel quadro A, rigo A1, colonna 2, della comunicazione (modello RETI), dovrà essere determinato come segue:

- a) per i soggetti IRES applicando l'aliquota del 27,5% all'importo della variazione in diminuzione dal reddito d'impresa (comunque non superiore ad 1 milione di euro) corrispondente alla quota agevolabile e accantonata nell'apposita riserva;
- b) per gli imprenditori individuali assumendo 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 (comunque non superiore ad 1 milione di euro). Ad esempio, se il reddito d'impresa senza l'accantonamento è pari a euro 1.000 e per effetto di detta variazione in diminuzione si riduce a euro 800, il risparmio d'imposta è dato dalla differenza tra l'IRPEF calcolata su euro 1.000 e l'IRPEF calcolata su euro 800; in caso di perdita il risparmio dell'imposta dovuta è determinato applicando le aliquote progressive all'importo deducibile dal reddito d'impresa, corrispondente all'importo dell'accantonamento;
- c) per le società di persone (articolo 5 del TUIR) e società di capitali "trasparenti" (articolo 115 e 116 del TUIR), assumendo la somma delle minori imposte dovute da ciascun socio relative al reddito di partecipazione in dette società, computate secondo il criterio indicato sub b).

Ai fini della determinazione del risparmio d'imposta relativo all'addizionale regionale all'IRPEF, occorre applicare all'importo agevolabile l'aliquota dello 0,90 per cento o quella eventualmente maggiore fissata da ciascuna regione. Ai fini della determinazione del risparmio d'imposta relativo all'addizionale comunale all'IRPEF (dovuta soltanto se i contribuenti hanno il domicilio fiscale nei comuni che ne hanno deliberato l'istituzione), occorre applicare all'importo complessivo agevolabile l'aliquota deliberata dal comune di riferimento.

6.3. Ripartizione delle risorse disponibili

Al fine della ripartizione delle risorse, nel rispetto del limite degli stanziamenti, il provvedimento prot. n. 2011/31139 del 14 aprile 2011 precisa che l'Agenzia delle entrate determina 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, ossia con metodo proporzionale.

La percentuale del risparmio di imposta spettante sarà resa nota mediante pubblicazione sul sito internet www.agenziaentrate.gov.it di appositi provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle entrate.

La variazione in diminuzione del reddito d'impresa non dovrà comportare un risparmio d'imposta effettivo, comprese le addizionali regionali e comunali (ove applicabili), superiore all'importo risultante dall'applicazione della suddetta percentuale al risparmio d'imposta indicato nella comunicazione validamente presentata all'Agenzia delle entrate. Tale precisazione vale anche nel caso in cui la variazione in diminuzione, concorrendo a determinare una perdita riportabile secondo le regole ordinarie previste dal TUIR, comporti un risparmio di imposta in un periodo di imposta successivo.

Qualora l'importo degli utili effettivamente accantonati risulti inferiore all'importo indicato nella comunicazione (modello RETI), la percentuale del risparmio d'imposta spettante determinata dall'Agenzia delle entrate dovrà essere applicata al risparmio d'imposta calcolato sulla base del predetto importo di utili effettivamente accantonati.

In tale ipotesi, i soggetti sono tenuti a presentare una ulteriore comunicazione contenente l'indicazione del minore importo degli utili effettivamente accantonati e del corrispondente minore risparmio d'imposta, secondo le modalità indicate nel provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate prot. n. 2011/31139 del 14 aprile 2011.

7. Prima applicazione

Visto che il d.m. del 25 febbraio 2011, concernente l'individuazione dei requisiti degli organismi asseveratori, è stato pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 74 del 31 marzo 2011, tenuto conto dei tempi tecnici necessari per costituire gli organismi di asseverazione e del fatto che l'articolo 4, comma 3, del d.m. citato dispone il rilascio dell'asseverazione entro 30 giorni dalla richiesta, per il primo anno di applicazione dell'agevolazione sarà possibile ottenere l'asseverazione entro il 30 settembre 2011, termine di presentazione del modello UNICO 2011, in cui deve essere indicata l'agevolazione.

Inoltre, per il primo anno di applicazione dell'agevolazione, fermo restando l'accantonamento degli utili d'esercizio ad apposita riserva, sarà consentito stipulare il contratto di

rete, eseguire l'iscrizione nel registro delle imprese e ottenere l'asseverazione del programma comune di rete entro il 30 settembre 2011, termine di presentazione del modello UNICO 2011 in cui deve essere indicata l'agevolazione.

Nel caso descritto, il soggetto interessato 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 medesimo soggetto, una volta integrati i presupposti entro il 30 settembre 2011 ed evidenziata l'agevolazione nel modello UNICO 2011, potrà recuperare il versamento del saldo "eccedente" secondo le modalità ordinarie.

8. Controlli

L'articolo 42, comma 2-*quater* dispone che l'Agenzia delle entrate, avvalendosi dei propri poteri di accertamento e di controllo, "*vigila sui contratti di rete e sulla realizzazione degli investimenti che hanno dato accesso all'agevolazione, revocando i benefici indebitamente fruiti*".

L'articolo 6 del decreto del Ministro dell'economia e delle finanze declina la previsione richiamata, specificando che l'Agenzia delle entrate, nell'ambito dell'ordinaria attività di controllo, "*può effettuare tra l'altro: a) la verifica formale dell'avvenuta asseverazione del programma, anche mediante riscontro presso gli organismi di asseverazione; b) la verifica della 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*".

Tenuto conto del meccanismo applicativo dell'agevolazione, nonché delle specifiche attività di controllo previste dall'articolo 6 del decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, assumerà particolare rilievo il coinvolgimento degli organismi abilitati al rilascio dell'asseverazione del programma di rete, anche in relazione alla vigilanza da effettuare sulla realizzazione degli investimenti che hanno dato accesso all'agevolazione.

In particolare, l'attività di controllo in materia sarà diretta a verificare che le imprese che hanno fruito dell'agevolazione:

- 1) abbiano aderito al contratto di rete, che dovrà risultare redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata ed iscritto nel registro delle imprese, secondo quanto previsto dal comma 4-*quater* dell'articolo 3 del decreto-legge n. 5 del 2009;
- 2) abbiano ottenuto l'asseverazione del programma di rete da parte degli organismi aventi i requisiti previsti dal decreto. Tali organismi, i quali attestano l'asseverazio-

- ne, devono trasmettere, entro il mese di aprile dell'anno successivo a quello della comunicazione dell'avvenuta asseverazione, in via telematica, all'Agenzia delle entrate, con le modalità stabilite dal provvedimento del 14 aprile 2011, i dati relativi alle imprese nei cui confronti è stata rilasciata l'asseverazione stessa e gli estremi della registrazione del contratto di rete avente ad oggetto il programma asseverato;
- 3) abbiano accantonato ad apposita riserva gli utili d'esercizio, in tal modo destinandoli al fondo patrimoniale nonché vincolando il corrispondente importo alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma comune di rete. A tal fine, nell'ambito dell'ordinaria attività di controllo, si procederà alla verifica dei suddetti presupposti anche mediante il riscontro dei dati indicati dalle imprese beneficiarie nella comunicazione (modello RETI). Si procederà, inoltre, alla verifica della effettiva realizzazione degli investimenti previsti dal programma comune di rete anche con il supporto degli organismi di asseverazione sulla base di specifici accordi.

Le Direzioni regionali vigileranno affinché le istruzioni fornite e i principi enunciati con la presente circolare vengano puntualmente osservati dalle Direzioni provinciali e dagli Uffici dipendenti.

IL DIRETTORE DELL'AGENZIA

Circolare dell'Agenzia delle Entrate N. 20/E del 18 Giugno 2013

Premessa

La disciplina civilistica del contratto di “rete di imprese” ha subito recentemente alcune rilevanti modifiche che hanno contribuito, insieme ai precedenti interventi normativi, a cambiare sensibilmente la fisionomia della fattispecie contrattuale introdotta, come noto, dall'articolo 3, commi 4-ter e 4-quater, del decreto legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito con modificazioni dalla legge 9 aprile 2009, n. 33.

Si tratta, in particolare, delle novità introdotte prima dall'articolo 45 del decreto legge 22 giugno 2012, n. 83 (cosiddetto *decreto crescita*), convertito con modificazioni dalla legge 7 agosto 2012, n. 134, e poi dall'articolo 36 del decreto legge 18 ottobre 2012, n. 179 (cosiddetto *decreto crescita-bis*), convertito con modificazioni dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221; tra le altre, quella destinata ad avere riflessi anche in ambito tributario è rappresentata dalla possibilità, per le reti dotate di fondo patrimoniale comune, di acquisire su base volontaria un'autonoma soggettività giuridica.

Le imprese della rete, infatti, mediante l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sede della “rete”, danno vita ad un nuovo soggetto di diritto, giuridicamente autonomo rispetto alle singole imprese aderenti al contratto.

Ciò premesso, con la presente circolare vengono forniti i chiarimenti sulle conseguenze fiscali derivanti dalla possibilità per la rete di imprese di acquisire autonoma soggettività giuridica.

Con l'occasione, si ritiene utile approfondire, ad integrazione dei chiarimenti forniti con la circolare n. 15/E del 14 aprile 2011, anche alcuni aspetti della disciplina delle reti di imprese non dotate di soggettività giuridica nonché della disciplina agevolativa prevista dall'articolo 42, commi da 2-quater a 2-septies del decreto legge 31 maggio 2010, n. 78, convertito con modificazioni dalla legge 30 luglio 2010, n. 122.

1. Le recenti modifiche al contratto di rete

Al fine di analizzare i riflessi in ambito tributario degli ultimi interventi legislativi riguardanti la disciplina civilistica del contratto di rete, se ne riassumono di seguito gli aspetti più significativi.

Secondo l'attuale formulazione dell'articolo 3, comma 4-ter, del decreto legge n. 5 del 2009, *“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”*.

Elemento essenziale del contratto di rete per il raggiungimento del suddetto scopo è il *“programma comune di rete”*, sulla base del quale gli imprenditori si obbligano 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 di rete, inoltre, 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”*.

Con la circolare n. 4/E del 15 febbraio 2011 è stato chiarito 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”*.

Le recenti modifiche alla disciplina civilistica del contratto di rete, introdotte nel corso del 2012 dai *decreti crescita* citati in premessa, hanno previsto espressamente la possibilità per alcuni contratti, a determinate condizioni, di acquisire la soggettività giuridica. In particolare, per effetto delle modifiche apportate ai commi 4-ter e 4-quater dell'articolo 3 del decreto legge n. 5 del 2009 dall'articolo 45 del decreto legge n. 83 del 2012 (*decreto crescita*), *“qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune”*, il contratto deve, tra l'altro, indicare la *“denominazione e la sede della rete”* e *“la rete può iscriversi nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede; con l'iscrizione nel registro delle imprese la rete acquista soggettività giuridica”*.

Con riferimento a tale ultimo aspetto della disciplina, l'articolo 36 del decreto legge n. 179 del 2012 (*decreto crescita-bis*) è intervenuto apportando ulteriori modifiche al citato articolo 3 del decreto legge n. 5 del 2009, al fine di precisare che il contratto di rete, anche qualora preveda l'organo comune e il fondo patrimoniale, *“non è dotato di soggettività*

giuridica, salva la facoltà di acquisto della stessa ai sensi del comma 4-quater ultima parte”.

Come precisato nella relazione illustrativa, si è inteso in tal modo chiarire la portata della disposizione con la quale è stato introdotto il principio della soggettività giuridica dei contratti di rete, al fine di sottolineare che l'acquisizione della stessa non è mai attribuita, seppure a determinate condizioni, automaticamente, ma solo su base opzionale, subordinata all'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese.

Peraltro, la possibilità di configurare la “rete di imprese” non più soltanto come un semplice contratto tra imprese ma piuttosto quale “organizzazione”, dotata di autonoma soggettività giuridica, ha fatto emergere anche l'esigenza di meglio definire i rapporti della rete con i terzi. Infatti, con riferimento all'organo comune, entrambi i *decreti crescita* sono intervenuti con modifiche ed integrazioni che hanno riguardato la lettera e) del comma 4-ter dell'articolo 3 del decreto legge n. 5 del 2009.

Per effetto delle modifiche apportate, in particolare, dal più volte richiamato articolo 45 del *decreto crescita*, è stata eliminata la precisazione, presente nella versione precedente, che i poteri di gestione e di rappresentanza sono conferiti all'organo comune - qualora ne sia prevista l'istituzione - “*come mandatario comune*”.

Infine, per effetto delle modifiche introdotte dall'articolo 36 del *decreto crescita-bis*, l'attuale formulazione della norma prevede che - nell'ambito di determinate procedure, quali, ad esempio, quelle di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, quelle inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito o inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall'ordinamento - l'organo comune “*agisce in rappresentanza della rete, quando essa acquista soggettività giuridica e, in assenza della soggettività, degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto salvo che sia diversamente disposto nello stesso*”.

L'attuale contesto normativo offre, pertanto, agli imprenditori che intendono costituire una rete di imprese, ai sensi dell'articolo 3 del decreto legge n. 5 del 2009, l'alternativa fra due diverse forme giuridiche: l'adozione di un modello contrattuale “puro” di rete di imprese (cosiddetta “*rete-contratto*”) oppure la creazione di un nuovo soggetto giuridico (cosiddetta “*rete-soggetto*”).

Tale facoltà comporta diverse conseguenze sul piano fiscale, rendendo necessari ulteriori chiarimenti relativi alla nuova fattispecie, ad integrazione di quelli elaborati sulla base della precedente formulazione della norma in oggetto.

2. La “rete-soggetto”

Come sopra accennato, i *decreti crescita* hanno introdotto la possibilità per la rete dotata di fondo patrimoniale comune di acquisire la soggettività giuridica, facoltativa e condizionata all'iscrizione del contratto di rete nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sede.

La rete di imprese, per effetto dell'iscrizione de qua, diviene un nuovo soggetto di diritto (*rete-soggetto*) e, in quanto autonomo centro di imputazione di interessi e rapporti giuridici, acquista rilevanza anche dal punto di vista tributario. La *rete-soggetto*, infatti, costituisce, sotto il profilo del diritto civile, un soggetto “distinto” dalle imprese che hanno sottoscritto il contratto e, pertanto, sotto il profilo tributario, in grado di realizzare fattispecie impositive ad essa imputabili.

L'acquisizione della soggettività giuridica delle reti in esame comporta l'esistenza di un soggetto dotato di capacità giuridica tributaria autonoma rispetto alla capacità giuridica delle singole imprese partecipanti: ai fini del prelievo fiscale, infatti, la *rete-soggetto*, in quanto entità distinta dalle imprese partecipanti, esprime una propria forza economica ed è in grado di realizzare, in modo unitario e autonomo, il presupposto d'imposta.

In sostanza, fermo restando la sussistenza della soggettività tributaria delle imprese partecipanti, qualora la rete acquisisca soggettività giuridica, la stessa diventa un autonomo soggetto passivo di imposta con tutti i conseguenti obblighi tributari previsti *ex lege* in materia di imposte dirette ed indirette.

In particolare, le reti dotate di soggettività giuridica sono soggette all'imposta sul reddito delle società ai sensi dell'articolo 73, comma 2, del Testo unico delle imposte sui redditi (Tuir), approvato con D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, secondo cui “*Tra gli enti diversi dalle società, di cui alle lettere b) e c) del comma 1, si comprendono, oltre alle persone giuridiche, le associazioni non riconosciute, i consorzi e le altre organizzazioni non appartenenti ad altri soggetti passivi, nei confronti delle quali il presupposto dell'imposta si verifica in modo unitario e autonomo*”.

La *rete-soggetto* costituisce, infatti, una organizzazione non appartenente ad altri soggetti, nei confronti della quale il presupposto di imposta si verifica in maniera unitaria e autonoma.

Le reti soggetto rientrano, dunque, tra gli enti commerciali o non commerciali, “*diversi dalle società*”, di cui alle sopra citate lettere b) e c), a seconda che svolgano o meno attività commerciale in via principale o esclusiva.

Di conseguenza nel caso in cui le *reti soggetto* esercitino l'attività commerciale in via principale o esclusiva, le stesse rientrano tra gli enti commerciali di cui al citato articolo 73, comma 1, lettera b), e si rendono applicabili le disposizioni relative alla “Determina-

zione della base imponibile delle società e degli enti commerciali residenti”, di cui agli articoli 81 e seguenti del citato Testo unico.

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

Ai fini Irap, ai sensi del combinato disposto degli articoli 2 e 3 del decreto legislativo 15 dicembre 1997, n. 446, gli enti di cui alle citate lettere b) e c) dell’articolo 73, comma 1, del Tuir, sono, in ogni caso, soggetti passivi d’imposta in relazione all’attività esercitata. In merito alla determinazione della base imponibile Irap si specifica che qualora le *reti soggetto* rientrino tra gli enti commerciali di cui al citato articolo 73, comma 1, lettera b), del Tuir si rendono applicabili le disposizioni di cui all’articolo 5 del decreto legislativo n. 446 del 1997, mentre nel caso in cui le stesse rientrino tra gli enti non commerciali di cui al citato articolo 73, comma 1, lettera c), del Tuir si rendono applicabili le disposizioni recate dall’articolo 10 del decreto legislativo n. 446 del 1997.

Ai fini IVA, la *rete-soggetto* rientra tra i soggetti nei cui confronti ricorre il presupposto soggettivo di cui all’articolo 4 del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633, fermo restando che l’applicabilità in concreto della stessa imposta dipende anche dal verificarsi degli altri due presupposti (oggettivo e territoriale).

La soggettività passiva ai fini IVA comporta l’attribuzione di un numero di partita IVA proprio della rete con la conseguenza che gli eventuali adempimenti contabili ai fini dell’imposta in commento saranno effettuati autonomamente dalla rete.

Al riguardo, si rappresenta che nella dichiarazione di inizio attività per l’attribuzione di partita IVA, le *reti-soggetto* dovranno utilizzare nel modello AA7/10 il codice “59 – Rete di imprese”, per l’indicazione della natura giuridica. Si rappresenta, inoltre, che la *rete-soggetto*, rientrando tra i soggetti di cui all’articolo 13 del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600, è obbligata alla tenuta delle scritture contabili.

In particolare, la *rete-soggetto* che ha per oggetto esclusivo o principale l’esercizio di attività commerciali rientra tra gli enti di cui alla lettera b), comma 1, del citato articolo 13 ed è, pertanto, obbligata alla tenuta delle scritture contabili di cui ai successivi articoli 14, 15 e 16.

Invece, la *rete-soggetto* che non ha per oggetto esclusivo o principale l’esercizio di attività commerciali rientra tra gli enti di cui alla lettera g), comma 1, dell’articolo 13 ed è, pertanto, obbligata, ai sensi del successivo articolo 20, alla tenuta delle scritture contabili di cui agli articoli 14, 15 e 16, relativamente all’eventuale attività commerciale esercitata.

Per quel che concerne, infine, i rapporti tra le imprese partecipanti e la rete, si ritiene che essi debbano essere considerati rapporti di natura partecipativa analoghi a quelli esistenti tra soci e società.

Con il conferimento al fondo patrimoniale della *rete-soggetto*, quindi, l'impresa aderente assume lo *status* di partecipante.

La contribuzione al fondo patrimoniale da parte delle imprese aderenti al contratto di rete comune deve essere trattata quale "partecipazione" alla *retesoggetto* che rileverà, al pari dei conferimenti in società, sia contabilmente sia fiscalmente.

Al riguardo, si rileva che i conferimenti iniziali, nonché gli ulteriori eventuali contributi successivi, che ciascuna impresa partecipante si impegna a versare al fondo patrimoniale comune, costituiscono un apporto "di capitale proprio" in un nuovo soggetto.

Le imprese che costituiscono una *rete-soggetto* non si impegnano a realizzare "direttamente" gli investimenti previsti dal programma comune, mediante la destinazione – "ideale" – al fondo patrimoniale di una quota di utili ma, sottoscrivendo il contratto, si impegnano ad effettuare dei conferimenti in un soggetto "distinto" cui compete l'effettiva realizzazione degli investimenti previsti dal programma di rete.

Di conseguenza, viene meno la possibilità per le imprese partecipanti al contratto di fruire dell'agevolazione fiscale prevista dall'articolo 42, comma 2-*quater*, del decreto legge n. 78 del 2010, atteso che la stessa è condizionata alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma di rete da parte delle "*imprese che sottoscrivono o aderiscono a un contratto di rete*".

In tal senso, la Commissione europea, con decisione C(2010)8939 def. del 26 gennaio 2011, ha ritenuto che la misura fiscale in esame non costituisce aiuto di Stato, nel presupposto che la rete di imprese non può essere considerata una entità distinta e non ha personalità giuridica autonoma.

3. La "rete contratto"

La riforma delle reti di imprese attuata con i decreti *crescita* è segnata da un rafforzamento dell'autonomia negoziale delle parti, che possono ora scegliere tra le alternative di una *rete-soggetto* e quella di una *rete-contratto* i cui elementi caratterizzanti risultano invariati.

Successivamente alla novella normativa introdotta con l'articolo 45 del *decreto crescita* e con l'articolo 36 del *decreto crescita-bis*, pertanto, le indicazioni fornite dalla scrivente rimangono valide per le reti di imprese che non acquisiscono soggettività giuridica.

In particolare, con circolare n. 4/E del 15 febbraio 2011, è stato chiarito che l'adesione al contratto di rete non comporta l'estinzione, né la modificazione della soggettività tributaria delle imprese che aderiscono all'accordo, né l'attribuzione di soggettività tributaria alla rete risultante dal contratto stesso.

Tale impostazione è stata confermata con la risoluzione n. 70/E del 30 giugno 2011, con la quale è stato chiarito che alla rete può essere attribuito un proprio codice fiscale, visto che l'iscrizione all'Anagrafe tributaria è consentita anche alle organizzazioni di persone e di beni prive di personalità giuridica.

L'assenza di un'autonoma soggettività giuridica e conseguentemente – come chiarito dalla scrivente nei citati documenti di prassi – fiscali delle reti di impresa comporta che gli atti posti in essere in esecuzione del programma di rete producano i loro effetti direttamente nelle sfere giuridico-soggettive dei partecipanti alla rete.

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

Nella rete priva di soggettività giuridica, infatti, il fondo comune – se esistente – costituisce un complesso di beni e diritti destinato alla realizzazione del programma comune di rete e i rapporti tra gli imprenditori partecipanti al contratto di rete e l'organo comune sono riconducibili alla figura del mandato con rappresentanza (cfr. articolo 3, comma 4-ter, secondo periodo, del decreto legge n. 5 del 2009); conseguentemente, gli atti posti in essere da parte del soggetto designato a svolgere l'ufficio di organo comune incaricato dell'esecuzione del contratto o di una o più parti di esso - che agisce in veste di mandatario con rappresentanza dei contraenti - produce effetti giuridici direttamente nelle sfere individuali dei singoli rappresentati.

La spendita del nome dei singoli soggetti rappresentati da parte dell'organo comune rende possibile, infatti, la diretta imputazione delle operazioni compiute ai singoli partecipanti. Ai fini fiscali, l'imputazione delle singole operazioni direttamente alle imprese partecipanti si traduce nell'obbligo di fatturare da parte di queste ultime ed a queste ultime, rispettivamente, le operazioni attive e passive poste in essere dall'organo comune. Per i beni acquistati ed i servizi ricevuti nell'esecuzione del programma di rete, il fornitore dovrà, pertanto, emettere tante fatture quanti sono i partecipanti rappresentati dall'organo comune, intestate a ciascuno di essi e con l'indicazione della parte di prezzo ad essi imputabile.

Specularmente per le vendite e le prestazioni di servizi effettuate dall'organo comune, ciascun partecipante dovrà emettere fattura al cliente per la quota parte del prezzo a sé imputabile.

Viceversa gli eventuali atti posti in essere dalle singole imprese o dall' "impresa capofila" – che operano senza rappresentanza - non comportano alcun effetto sulla sfera giuridica delle altre imprese partecipanti al contratto.

In tale ipotesi, infatti, qualora trattasi di atti esecutivi di singole parti o fasi del contratto di rete, la singola impresa o l'eventuale "capofila" dovrà "ribaltare" i costi ed i ricavi ai partecipanti per conto dei quali ha agito emettendo o ricevendo fatture per la quota parte del prezzo riferibile alle altre imprese.

Ciascuna impresa aderente alla rete, pertanto, farà concorrere alla formazione del proprio risultato di periodo i costi che ha sostenuto e i ricavi che ha realizzato per l'attuazione del programma di rete, a prescindere dall'esistenza o meno di un organo comune dotato di poteri di rappresentanza.

Ne deriva che, ai fini fiscali, i costi ed i ricavi derivanti dalla partecipazione ad un contratto di rete saranno deducibili o imponibili dai singoli partecipanti secondo le regole impositive fissate dal testo unico ed andranno indicati nella dichiarazione degli stessi.

Infine, si rappresenta che nel particolare caso di un conto corrente acceso con il codice fiscale della rete, gli interessi attivi sono riferibili pro quota a ciascuna impresa partecipante in proporzione ai conferimenti effettuati ovvero al diverso criterio indicato nel contratto di rete e, conseguentemente, le ritenute operate dalla banca sui medesimi interessi sono di competenza delle singole imprese partecipanti in base ai suddetti criteri di ripartizione.

4. L'imposta di registro

Un cenno particolare merita l'imposta di registro atteso che il contratto di rete di imprese rientra tra gli atti soggetti a registrazione ai sensi dell'articolo 2, comma 1, lettera a), del D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131.

In particolare, con riferimento alle *reti-soggetto* si precisa che, nel caso di svolgimento di attività commerciale o agricola in via esclusiva o principale, in relazione ai conferimenti al fondo patrimoniale comune si rende applicabile l'articolo 4, lettera a), della Tariffa, parte prima, secondo cui sono soggetti all'imposta la costituzione e l'aumento del capitale o patrimonio "delle società di qualunque tipo ed oggetto e degli enti diversi dalle società, compresi i consorzi, le associazioni e le altre organizzazioni di persone o di beni, con o senza personalità giuridica, aventi per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali o agricole"; di conseguenza, a titolo esemplificativo, in relazione agli

apporti di denaro o di beni mobili è dovuta l'imposta in misura fissa, pari ad euro 168,00, mentre in relazione a conferimenti di proprietà o diritti reali di godimento su beni immobili l'imposta è dovuta nelle misure indicate nell'articolo 1 della medesima Tariffa.

Diversamente, qualora la *rete-soggetto* non svolga attività commerciale o agricola in via principale o esclusiva, per i conferimenti al fondo comune trovano applicazione le disposizioni dettate dagli articoli della Tariffa, parte prima, allegata al citato D.P.R. n. 131 del 1986. In via residuale, trova applicazione l'articolo 9 secondo cui l'imposta di registro è dovuta nella misura del 3 per cento *"per gli atti diversi da quelli altrove indicati aventi ad oggetto prestazioni a contenuto patrimoniale"*.

Relativamente alle reti-contratto, si rende applicabile, in linea generale, l'imposta di registro in misura fissa prevista dall'articolo 11 della Tariffa, parte prima, pari ad euro 168,00, per gli atti pubblici o scritture private autenticate non aventi per oggetto atti a contenuto patrimoniale.

Al riguardo, si richiamano i principi espressi con la circolare n. 3/E del 22 gennaio 2008 in merito alla costituzione di vincoli di destinazione non traslativi.

Con la citata circolare, infatti, è stato chiarito che la costituzione di vincoli non traslativi non è soggetta all'imposta sulle successioni o donazioni di cui al decreto legislativo 31 ottobre 1990, n. 346, e sconta l'imposta di registro in misura fissa, ordinariamente prevista per gli atti privi di contenuto patrimoniale.

In particolare, si è precisato che *"tra gli atti in esame rientra, ad esempio, il fondo patrimoniale - previsto dall'articolo 167 del codice civile - nell'ipotesi in cui la costituzione del vincolo non comporti il trasferimento dei beni"*.

Il citato orientamento di prassi risulta valevole anche per la fattispecie in esame; le imprese partecipanti a tale tipologia di rete, infatti, con i conferimenti al fondo patrimoniale comune, destinano parte del proprio patrimonio alla realizzazione del programma comune senza, tuttavia, che si verifichi alcun effetto traslativo.

5. L'agevolazione fiscale: ulteriori chiarimenti

L'articolo 42, comma 2-*quater*, del decreto legge 31 maggio 2010, n. 78, convertito con modificazioni dalla legge 30 luglio 2012, n. 122, ha introdotto un'agevolazione fiscale per le imprese che sottoscrivono o aderiscono ad un contratto di rete ai sensi dell'articolo 3, commi 4-*ter* e seguenti del decreto legge 10 febbraio 2009, n. 5, che consiste in un regime di sospensione di imposta relativo agli utili d'esercizio accantonati ad apposita riserva e destinati alla realizzazione di investimenti previsti dal programma comune di rete, preventivamente asseverato.

Il beneficio spetta a condizione che gli utili di esercizio, accantonati ad apposita riserva e destinati al fondo patrimoniale comune o al patrimonio destinato all'affare, siano vincolati alla realizzazione, entro l'esercizio successivo, degli investimenti previsti dal programma comune di rete.

Ad integrazione della circolare n. 15/E del 2011, si forniscono di seguito alcuni chiarimenti in merito all'agevolazione fiscale.

5.1. Imprese interessate: le società cooperative

Il regime agevolativo in esame, previsto dal citato articolo 42, comma 2-*quater*, del decreto legge n. 78 del 2010, ha portata generale in quanto si rivolge potenzialmente a tutte le imprese aderenti ad un contratto di rete.

Al riguardo, atteso che il regime di sospensione di imposta è commisurato agli utili accantonati ad apposita riserva, si rendono necessarie alcune considerazioni in merito al coordinamento dell'agevolazione in esame con i regimi speciali di tassazione applicabili agli utili delle società cooperative.

In particolare, il comma 460 dell'articolo 1 della legge 30 dicembre 2004, n. 311 stabilisce che l'esenzione prevista, per le società cooperative e i loro consorzi a mutualità prevalente, dall'articolo 12 della legge 16 dicembre 1977, n. 904, secondo il quale *“non concorrono a formare il reddito imponibile delle società cooperative e i loro consorzi le somme destinate alla riserva indivisibile ...”*, non si applica ad una percentuale degli utili netti annuali, variabile a seconda della tipologia di attività svolta.

Analogamente, il successivo comma 464 stabilisce, per le società cooperative a mutualità non prevalente, che l'esenzione prevista dall'articolo 12 della legge n. 904 del 1977 si applica limitatamente *“alla quota del 30 per cento degli utili netti annuali, a condizione che tale quota sia destinata ad una riserva indivisibile prevista dallo statuto”*.

Tale principio in base al quale le società cooperative devono assoggettare comunque ad imposizione una determinata percentuale minima degli utili non impedisce alle stesse di fruire dell'agevolazione prevista per le imprese che sottoscrivono o aderiscono ad un contratto di rete, in relazione alla quota di utili destinata al fondo patrimoniale comune e accantonata ad apposita riserva.

La natura dell'agevolazione in esame, infatti, consiste in un regime di sospensione (i.e., differimento) d'imposta in quanto gli utili agevolati, per espressa previsione normativa, concorreranno alla formazione del reddito nell'esercizio in cui la riserva è utilizzata per scopi diversi dalla copertura delle perdite ovvero in cui viene meno l'adesione al contratto di rete, oltre che in caso di mancata realizzazione degli investimenti nei termini previsti.

Ciò considerato, le società cooperative che aderiscono ad un contratto di rete possono - al ricorrere di tutte le condizioni previste dalla relativa disciplina, come specificate dalla prassi in materia - usufruire della sospensione della tassazione sugli utili, qualora destinati al fondo patrimoniale comune (o al patrimonio destinato all'affare) per la realizzazione del programma comune di rete e, come chiarito anche dalla citata circolare n. 15/E del 2011, *"nei limiti dell'accantonamento della stessa quota di utili in un'apposita riserva ... distinta dalle altre eventuali riserve presenti nel patrimonio netto"*.

5.2. Asseverazione

Come precisato con la circolare n. 15/E del 2011, l'asseverazione del programma comune comporta la verifica preventiva, da parte degli organismi abilitati, della sussistenza degli elementi propri del contratto di rete e dei relativi requisiti di partecipazione richiesti, in capo alle imprese aderenti, per la fruizione dell'incentivo fiscale.

A tal fine, gli organismi abilitati sono tenuti a comunicare l'avvenuta asseverazione all'Agenzia delle entrate, trasmettendo i dati relativi alle imprese aderenti alla rete il cui programma comune ha ottenuto l'asseverazione.

Di conseguenza, si ritiene necessario rinnovare l'asseverazione, ogni qualvolta si verificano eventi tali da comportare una modifica al programma di rete precedentemente asseverato.

In particolare, occorre ottenere una nuova asseverazione in occasione di successivi apporti al fondo patrimoniale non previsti nel programma già asseverato nonché in tutti i casi di variazione della platea delle imprese partecipanti.

5.3. Fruizione dell'agevolazione

Il regime di sospensione di imposta sugli utili di esercizio, accantonati ad apposita riserva, è attuato in dichiarazione mediante una specifica variazione in diminuzione della base imponibile del reddito di impresa relativo al periodo di imposta cui si riferiscono gli utili stessi.

L'importo sospeso per effetto dell'applicazione dell'agevolazione, concorrendo a determinare il risultato reddituale come variazione in diminuzione, può, pertanto, determinare anche una perdita fiscale che rileverà secondo le ordinarie regole previste dal Tuir. Infine si fa presente che la quota parte di utile di esercizio sospesa ai fini fiscali non va ad aggiungersi all'insieme delle esenzioni che costituiscono il limite di riportabilità delle perdite; infatti, l'articolo 84, primo comma, secondo periodo, del Tuir, che pone limiti all'utilizzo e al riporto delle perdite per i soggetti che fruiscono di un regime di esenzione degli utili, non si applica alle forme agevolative consistenti in sospensione d'imposta sugli utili, come quella in esame.

5.4. Periodo di esecuzione e nozione di investimenti

Come chiarito con la circolare n. 15/E del 14 aprile 2011, il meccanismo applicativo dell'agevolazione consente di fruire della stessa prima della realizzazione degli investimenti, al ricorrere dei presupposti previsti dalla norma in esame: adesione al contratto di rete; accantonamento e destinazione dell'utile di esercizio; asseverazione del programma di rete.

Con il medesimo documento di prassi è stato, altresì, precisato che tutti i suddetti presupposti devono sussistere al momento della fruizione dell'agevolazione, vale a dire, come stabilisce il comma 2-*quinqies* dell'articolo 42, al momento del versamento del saldo delle imposte sui redditi dovute per il periodo d'imposta relativo all'esercizio cui si riferiscono gli utili, fatta salva l'eccezione del primo periodo d'imposta di applicazione della misura.

La realizzazione degli investimenti può, pertanto, avvenire dopo la fruizione dell'agevolazione, purché entro l'esercizio successivo a quello in cui è stata deliberata la destinazione dell'utile.

Per quanto riguarda l'individuazione degli investimenti rilevanti, il primo periodo del comma 2-*quater* del citato articolo 42 stabilisce che *“una quota degli utili dell'esercizio destinati dalle imprese che sottoscrivono o aderiscono ad un contratto di rete... al fondo patrimoniale comuneper realizzare entro l'esercizio successivo gli investimenti previsti dal programma comune di rete, preventivamente asseverato..., se accantonati ad apposita riserva”*, non concorre alla formazione del reddito di impresa.

L'ultimo periodo del medesimo comma precisa che *“gli utili destinati al fondo patrimoniale comune...trovano espressione in bilancio in una corrispondente riserva... e sono vincolati alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma di rete”*.

Ciò che rileva ai fini dell'agevolazione è, pertanto, la verifica che gli utili accantonati, per i quali sia stato accordato il beneficio della sospensione da imposizione, siano effettivamente impiegati, entro il citato termine, nella realizzazione degli investimenti previsti dal programma comune di rete.

Per quanto riguarda il termine iniziale a partire dal quale si assume che gli investimenti siano rilevanti ai fini dell'agevolazione, atteso che la norma è volta a incentivare l'investimento degli utili di esercizio per i quali è accordato il beneficio della sospensione da imposizione, si precisa che possono computarsi gli investimenti previsti dal programma comune di rete asseverato, effettuati a decorrere dall'inizio dell'esercizio in cui è assunta la delibera di accantonamento degli utili stessi.

Si precisa che, in ogni caso, rimane fermo che possono considerarsi rilevanti solo gli investimenti realizzati dalle imprese successivamente all'adesione al contratto di rete.

Con riferimento ai presupposti oggettivi per la fruizione del beneficio, la norma non individua le tipologie di investimento ammissibili, ma demanda al programma comune di rete tale aspetto essenziale dell'agevolazione.

Di conseguenza, ai fini dell'individuazione degli investimenti che in concreto devono essere realizzati, con la circolare n. 15/E del 2011 si è fatto riferimento, in linea generale, ai costi sostenuti dalle imprese partecipanti *"per l'acquisto o l'utilizzo di beni (strumentali e non) e servizi, nonché per l'utilizzo di personale"* - compresi i costi relativi a beni, servizi e personale messi a disposizione dalle imprese - purché riconducibili al programma comune di rete, come definito dal contratto stesso.

Al riguardo, in assenza di ulteriori indicazioni ed in considerazione delle analogie riscontrabili tra la misura in esame ed altre precedenti misure agevolative, si ritiene che, ai fini dell'individuazione del valore dell'investimento rilevante occorre fare riferimento al costo sostenuto secondo le regole generali dell'articolo 110, comma 1, del Tuir.

In sostanza, il costo sostenuto per l'esecuzione del programma di rete rileverà per l'intero ammontare nel periodo di realizzazione degli investimenti ai sensi del comma 2-*quater* dell'articolo 42 del decreto legge n. 78 del 2010.

In merito, si precisa che l'imputazione degli investimenti al periodo di effettuazione degli stessi segue le regole generali previste dall'articolo 109, commi 1 e 2, del Tuir, a nulla rilevando il momento in cui avviene l'esborso finanziario.

Infine, si precisa che rilevano i limiti di deducibilità imposti dal Tuir per difetto del requisito di inerenza.

5.5. Effetti della parziale realizzazione degli investimenti

Il beneficio fiscale concesso alle imprese partecipanti ad un contratto di rete, ai sensi del comma 2-*quater* dell'articolo 42, si sostanzia in una sospensione di imposta sugli utili - nei limiti di spesa sanciti dal successivo comma 2-*quinqüies* - che le stesse si impegnano ad investire per la realizzazione del programma di rete.

Il vantaggio fiscale è, pertanto, concesso prima della effettuazione degli investimenti rilevanti, al fine di incentivare la realizzazione del programma di rete.

Infatti, alle imprese aderenti è concessa la possibilità di realizzare gli investimenti previsti dal programma di rete dopo la fruizione dell'agevolazione purché, l'impiego degli utili per i quali è accordato il beneficio della sospensione da imposizione avvenga entro l'esercizio successivo a quello in cui è stata deliberata la loro destinazione.

In merito, con la circolare n. 15/E del 2011 si è chiarito che la norma non impone l'obbligo di realizzare tutti gli investimenti previsti dal programma comune di rete asseverato entro l'esercizio successivo *"... fermo restando l'impiego entro detto termine degli utili per i quali è accordato il beneficio della sospensione da imposizione"*.

Di conseguenza, nel caso di un impiego parziale degli utili cui è stata accordata la sospensione d'imposta, si deve ritenere che l'impresa decada dall'agevolazione per l'intero importo degli utili sospesi.

Si ritiene, tuttavia, che tale principio possa trovare una specifica deroga nelle ipotesi in cui si vengano a verificare delle circostanze sopravvenute e, comunque, non dipendenti dalla volontà del contribuente oppure allorquando la mancata effettuazione degli investimenti sia conseguente ad una riduzione del valore degli stessi per il conseguimento di economie di costo e/o di scala che incidono sull'ammontare del valore complessivo del progetto di investimento.

Al verificarsi di tali fattispecie – da dimostrare adeguatamente da parte del soggetto interessato – l'impresa non decade totalmente dall'agevolazione, realizzandosi un'ipotesi di "rideterminazione" dell'agevolazione sulla quota di utili non impiegata che concorrerà alla determinazione del reddito di impresa del periodo d'imposta successivo a quello in cui la stessa è stata accantonata.

Le Direzioni regionali vigileranno affinché le istruzioni fornite e i principi enunciati con la presente circolare vengano puntualmente osservati dalle Direzioni provinciali e dagli Uffici dipendenti.

Decreto Interministeriale del 10 Aprile 2014 n. 122

Regolamento recante la tipizzazione del modello standard per la trasmissione del contratto di rete al registro delle imprese.

(14G00134)

(GU n.196 del 25-8-2014)

Vigente al: 9-9-2014

IL MINISTRO DELLA GIUSTIZIA

di concerto con

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

e

IL MINISTRO DELLO SVILUPPO ECONOMICO

Visto il decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, recante «Misure urgenti a sostegno dei settori industriali in crisi, nonché disposizioni in materia di produzione lattiera e rateizzazione del debito nel settore lattiero-caseario»;

Visto, in particolare, l'art. 3, commi 4-ter e 4-quater, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, modificato dall'articolo 45, commi 1 e 2, del decreto-legge 22 giugno 2012, n. 83, convertito, con modificazioni, dalla legge 7 agosto 2012, n. 134, recante «Misure urgenti per la crescita del Paese» e dall'articolo 36, commi 4 e 4-bis, del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179, convertito, con modificazioni, nella legge 17 dicembre 2012, n. 221, recante «Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese», a norma del quale con decreto del Ministro della giustizia, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze e con il Ministro dello sviluppo economico, e' tipizzato il modello standard per la trasmissione del contratto di rete ai competenti uffici del registro delle imprese;

Visto l'articolo 8, comma 6, della legge 29 dicembre 1993, n. 580, interamente partecipata dalle Camere di Commercio italiane e loro Unioni, ha il compito di assicurare la gestione

informatica del registro delle imprese, al fine di garantire uniformita' informativa, completezza ed organicita' dei dati trattati su tutto il territorio nazionale;
Visto l'articolo 17, comma 3, della legge 23 agosto 1988, n. 400, e successive modificazioni;
Udito il parere del Consiglio di Stato, espresso dalla Sezione consultiva per gli atti normativi nell'adunanza del 9 gennaio 2014;
Vista la comunicazione alla Presidenza del Consiglio dei Ministri in data 23 gennaio 2014;

Adotta
il seguente regolamento:

Art. 1

Tipizzazione del modello standard per la trasmissione
del contratto di rete al registro delle imprese

1. Il modello di cui all'art. 3, comma 4-ter, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33 e' redatto in conformita' al modello standard riportato nell'allegato A del presente decreto.
2. Il modello di cui al comma 1 e' compilato e presentato al registro delle imprese attraverso la procedura telematica resa disponibile nell'apposita area web dedicata del sito «www.registroimprese.it» ed e' sottoscritto con firma digitale. Tramite la medesima procedura telematica sono allegati al modello e trasmessi al registro delle imprese documenti informatici o copie informatiche, anche per immagine, privi di elementi attivi in conformita' alle specifiche tecniche di cui al comma 4. La procedura informatica rilascia una ricevuta di avvenuta presentazione del modello.
3. In alternativa rispetto alle modalita' previste dal comma 2, il modello e i relativi allegati possono essere presentati su supporto informatico, in conformita' alle specifiche tecniche di cui al comma 4.
4. Le specifiche tecniche, predisposte da InfoCamere S.C.p.A., sono approvate con decreto del Ministero dello sviluppo economico e pubblicate sul sito internet del medesimo Ministero nonche' sul sito «www.registroimprese.it».

Art. 2

Pubblicita'

1. Il presente decreto ed il modello standard sono pubblicati sui siti internet del Ministero dello sviluppo economico, del Ministero della giustizia, nonche' sul sito «www.registroimprese.it».

Art. 3

Clausola di invarianza finanziaria

1. Dall'attuazione del presente decreto non devono derivare nuovi o maggiori oneri a carico della finanza pubblica.

2. Le amministrazioni provvedono agli adempimenti previsti con le risorse umane, strumentali e finanziarie disponibili a legislazione vigente.

Il presente decreto, munito del sigillo dello Stato, sarà inserito nella Raccolta ufficiale degli atti normativi della Repubblica italiana. È fatto obbligo a chiunque spetti di osservarlo e di farlo osservare.

Dato a Roma, addì 10 aprile 2014

Il Ministro della giustizia

Orlando

Il Ministro dell'economia e delle finanze

Padoan

Il Ministro dello sviluppo economico

Guidi

Visto, il Guardasigilli: Orlando

Registrato alla Corte dei conti l'11 agosto 2014

Ufficio controllo atti P.C.M. Ministeri giustizia e affari esterni, reg.ne - succ. n. 2325

Allegato A

(art. 1 comma 1)

Parte di provvedimento in formato grafico

Modello standard per la trasmissione del contratto di rete

Introduzione

Il modulo di composizione è stato progettato in 4 passi distinti in altrettante sezioni:

1. Contratto di rete
2. Organo comune
3. Fondo patrimoniale
4. Allegati e invio

La compilazione procede in maniera sequenziale, passando dalla sezione 1 alla 4 solo dopo aver compilato tutti i campi obbligatori.

Una volta giunti all'ultima sezione è possibile rivedere le precedenti.

Sezione 1: Contratto di rete

INSERISCI I DATI (1 DI 4) *campi obbligatori

Contratto di rete

Estremi

Data atto di costituzione Durata

PARTECIPANTI AL CONTRATTO DI RETE

AGGIUNGI PARTECIPANTE

Oggetto del programma di rete

Modalità di realizzazione dello scopo comune

Il contratto di rete prevede la modificabilità a maggioranza del programma? si no

Obiettivi strategici della rete

Modalità di misurazione dell'avanzamento degli obiettivi strategici

Modalità di successiva adesione al contratto

Scadenza degli esercizi

Il contratto di rete prevede clausole facoltative di recesso? si no

AVANTI

Organo comune

Fondo patrimoniale comune

Allegati e invio

Dopo aver inserito gli estremi e la data di costituzione, si procede all'inserimento dei partecipanti cliccando sul pulsante "aggiungi partecipante"

INSERISCI I DATI (1 DI 4) *campi obbligatori

Contratto di rete

Estremi

Data atto di costituzione dd/mm/yyyy Durata

PARTECIPANTI AL CONTRATTO DI RETE

AGGIUNGI PARTECIPANTE

Attraverso una finestra modale sarà possibile inserire un nuovo partecipante. Grazie al collegamento con il Registro delle Imprese delle Camere di Commercio, sarà sufficiente inserire il codice fiscale o la P.Iva, la provincia e ricevere automaticamente i dati dell'impresa. Se i dati sono corretti si conferma l'inserimento del nuovo partecipante con il pulsante "OK".

INSERISCI I DATI (1 DI 4) *campi obbligatori

Partecipante

Codice fiscale / P.iva Codice fiscale 4738927489027

Provincia ROMA

RECUPERA DAL REGISTRO IMPRESE

INFORMAZIONI DEL REGISTROIMPRESE.IT

Nome	Acme Thecnology				
Ditta	ACME SRL				
Ragione sociale	ACME SRL				
Indirizzo sede legale	VIA DELLA DITTA	Numero	99	Cap	00100
Indirizzo email	INFO@ACME.GO.COM				
Indirizzo email PEC	ACME@PEC.COM				

ANNULLA OK

Si procede allo stesso modo per l'inserimento di tutte le imprese partecipanti. Terminata la

procedura, la pagina mostrerà in una tabella l'elenco delle imprese inserite. Per ciascun partecipante vanno indicati i diritti ed obblighi assunti in funzione del programma di rete.

PARTECIPANTI AL CONTRATTO DI RETE			
Ragione Sociale / Denominazione	Codice fiscale / P.iva	Sede Legale	Diritti ed obblighi
ACME Srl	4738927489027	ROMA	<input type="button" value="modifica"/> <input type="button" value="X"/>
MEGAGROUP Spa	3232890432432	VICENZA	<input type="button" value="inserisci"/> <input type="button" value="X"/>

Cliccando sul pulsante "inserisci" si apre la finestra modale per l'azienda specificata.

INSERISCI I DATI (1 DI 4) *campi obbligatori

Partecipante **ACME SRL**

Diritti ed obblighi assunti dal partecipante al programma di rete

Confermando l'inserimento attraverso il pulsante "OK", il pulsante precedentemente in rosso diventerà verde e con l'etichetta "modifica".

Nel caso si voglia eliminare una delle imprese dall'elenco dei partecipanti è sufficiente cliccare sull'icona della "X" rossa.

Si procede quindi all'inserimento dell'**oggetto del programma di rete** e della **modalità di realizzazione dello scopo comune**.

Se il contratto prevede la **modificabilità a maggioranza del programma**, è necessario selezionare "si" e compilare il campo dedicato che viene visualizzato.

Il contratto di rete prevede la modificabilità a maggioranza del programma? si no

Inserire le regole stabilite per l'assunzione delle decisioni di modifica del programma di rete

A screenshot of a web form. At the top, there is a question: "Il contratto di rete prevede la modificabilità a maggioranza del programma?" followed by two radio buttons, "si" (selected) and "no". Below the question is a text input field with the placeholder text "Inserire le regole stabilite per l'assunzione delle decisioni di modifica del programma di rete". The input field is currently empty.

Seguono la compilazione degli **obiettivi strategici** della rete, la modalità di **misurazione degli obiettivi**, la **modalità di successiva adesione** al contratto, la **scadenza degli esercizi** con anche la relativa **data**, ed infine l'eventuale indicazione delle **clausole facoltative di recesso**.

Il contratto di rete prevede clausole facoltative di recesso? si no

Inserire la descrizione delle clausole di recesso

AVANTI

A screenshot of a web form. At the top, there is a question: "Il contratto di rete prevede clausole facoltative di recesso?" followed by two radio buttons, "si" (selected) and "no". Below the question is a text input field with the placeholder text "Inserire la descrizione delle clausole di recesso". The input field is currently empty. At the bottom center of the form, there is a dark button with the text "AVANTI" in white capital letters.

Terminata la compilazione della sezione si passa alla successiva cliccando sul pulsante "avanti".

Sezione 2: Organo comune

INSERISCI I DATI (2 DI 4) *campi obbligatori

Contratto di rete

Organo comune

Organo comune **monocratico** **collegiale** **non presente**

COMPONENTI DELL'ORGANO COMUNE

AGGIUNGI COMPONENTE

Poteri di gestione dell'organo comune

Potere di rappresentanza dell'organo comune

Il contratto di rete prevede limitazioni dei poteri di rappresentanza dell'organo comune rispetto alle imprese partecipanti 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? **si** **no**

Regole per l'eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto

Note

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

AVANTI

Fondo patrimoniale comune

Allegati e invio

Prima di procedere alla compilazione dell'Organo comune è necessario indicare se esso è "monocratico" o "collegiale". Nel primo caso il modulo consentirà l'inserimento di un solo componente, nel secondo sarà possibile inserire più componenti.

INSERISCI I DATI (2 DI 4) *campi obbligatori

Contratto di rete

Organo comune

Organo comune monocratico collegiale non presente

COMPONENTI DELL'ORGANO COMUNE

AGGIUNGI COMPONENTE

In entrambi i casi, cliccando sul pulsante "aggiungi componente" viene mostrata una finestra modale dedicata all'inserimento del componente. Una volta compilati i campi, si conferma l'inserimento cliccando sul pulsante "OK".

Organo comune

Organo comune monocratico collegiale non presente

Componente dell'Organo comune

Codice fiscale / P.iva Codice fiscale

Nome

Ditta

Ragione sociale

ANNULLA OK

Nel caso di "Organo monocratico" comparirà un solo componente nella lista e non sarà possibile inserirne altri fintanto che non venga cancellato quello inserito usando l'icona della "X" rossa.

Organo comune

Organo comune monocratico collegiale non presente

COMPONENTI DELL'ORGANO COMUNE

Ragione Sociale / Denominazione	Codice fiscale / P.iva	
ROSSI MARIO	RSSMRR54T22H501E	X

Poteri di gestione dell'organo comune

Nel caso di "Organo collegiale" compariranno tutti i componenti inseriti e il pulsante per inserirne altri. Resta la possibilità di eliminarli con l'icona della "X" rossa.

Organo comune

Organo comune monocratico collegiale non presente

COMPONENTI DELL'ORGANO COMUNE

Ragione Sociale / Denominazione	Codice fiscale / P.iva	
ROSSI MARIO	RSSMRR54T22H501E	X
VEGAPLANET Spa	3232890432432	X

AGGIUNGI COMPONENTE

Poteri di gestione dell'organo comune

Compilati i campi relativi ai **poteri di gestione e di rappresentanza** dell'Organo comune, bisogna indicare se il contratto prevede delle **limitazioni del potere di rappresentanza**, in caso positivo sarà necessario compilare il campo di testo mostrato.

Il contratto di rete prevede limitazioni dei poteri di rappresentanza dell'organo comune rispetto alle imprese partecipanti 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? si no

Inserire la descrizione delle limitazioni

Gli ultimi tre campi della sezione "Organo comune" sono le **regole per l'eventuale sostituzione** durante la vigenza del contratto, le **note** ed infine, 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.

Terminata la compilazione della sezione 2 si passa a quella del Fondo patrimoniale, cliccando sul pulsante "avanti".

Sezione 3: Fondo patrimoniale

INSERISCI I DATI (3 DI 4) *campi obbligatori

Contratto di rete

Organo comune

Fondo patrimoniale comune

E' presente un fondo patrimoniale comune? si no

Denominazione della rete

Sede della rete

Ammontare del fondo €

Regole per la gestione del fondo

PARTECIPANTI AL CONTRATTO DI RETE

Ragione Sociale / Denominazione	Codice fiscale / P.iva	Sede Legale	Conferimenti
ACME Srl	4738927489027	ROMA	<input type="button" value="inserisci"/>
MEGAGROUP Spa	3232890432432	VICENZA	<input type="button" value="inserisci"/>

Responsabilità per le obbligazioni contratte dall'organo comune. Considerato che il contratto di rete prevede l'organo e il fondo comune, per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune.

Vi sono clausole di deroga alla regola generale della responsabilità con il fondo patrimoniale?

si no

Allegati e invio

Se è presente un fondo patrimoniale, si procede all'inserimento dopo aver selezionato la risposta "sì". Si prosegue compilando la **denominazione della rete**, la **sede**, l'**ammontare del fondo** e le **regole per la gestione** dello stesso.

Il modulo riporta automaticamente l'elenco delle imprese partecipanti per le quali è necessario inserire i dati riguardanti i conferimenti.

PARTECIPANTI AL CONTRATTO DI RETE			
Ragione Sociale / Denominazione	Codice fiscale / P.iva	Sede Legale	Conferimenti
ACME Srl	4738927489027	ROMA	<input type="button" value="inserisci"/>
MEGAGROUP Spa	3232890432432	VICENZA	<input type="button" value="inserisci"/>

Se non è presente alcun dato in merito ai conferimenti dell'impresa, il pulsante indicherà "inserisci" altrimenti sarà impostato su "modifica". In entrambi i casi, cliccandolo, mostrerà una finestra modale per procedere con l'inserimento dei conferimenti.

The screenshot shows a modal window titled "Organo comune" with the following fields and options:

- Conferimenti partecipante:** ACME SRL
- Oggetto del conferimento iniziale:** [Empty text field]
- Valore del conferimento:** [Text field] €
- Criterio di valutazione:** [Text field]
- Il conferimento consiste in un patrimonio destinato?** sì no
- Oggetto dei contributi successivi:** [Empty text field]
- Valore dei contributi:** [Text field] €
- Criterio di valutazione:** [Text field]
- Il contributo consiste in un patrimonio destinato?** sì no
- Buttons:** ANNULLA, OK

Dopo aver compilato l'**oggetto del conferimento iniziale** e dei **contributi successivi**, il loro **valore** e il **criterio di valutazione**, va specificato se consistano in un patrimonio destinato o meno. In automatico le risposte alle domande sui conferimenti iniziali e sui contributi successivi saranno impostate sulla risposta "no". Se è prevista l'esecuzione del conferimento o del contributo, mediante apporto di un patrimonio destinato, bisognerà selezionare la risposta "si" ed inserire il numero di protocollo relativo alla delibera iscritta nel registro delle imprese. Per confermare l'inserimento si clicca sul pulsante "OK".

Il conferimento consiste in un patrimonio destinato? si no

Numero di protocollo relativo alla delibera iscritta nel registro delle imprese a norma dell'art. 2447quater c.c.

In caso di presenza di un organo comune e di un fondo, il sistema genera automaticamente la seguente informazione:

"Considerato che il contratto di rete prevede l'organo e il fondo comune, per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune."

Qualora fossero presenti delle clausole di **deroga alla regola generale** della responsabilità con il fondo patrimoniale, è necessario selezionare la risposta "si" e compilare il campo di testo che si attiverà.

PARTECIPANTI AL CONTRATTO DI RETE

Ragione Sociale / Denominazione	Codice fiscale / P.iva	Sede Legale	Conferimenti
ACME Srl	4738927489027	ROMA	modifica
MEGAGROUP Spa	3232890432432	VICENZA	modifica

Responsabilità per le obbligazioni contratte dall'organo comune. Considerato che il contratto di rete prevede l'organo e il fondo comune, per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune.

Vi sono clausole di deroga alla regola generale della responsabilità con il fondo patrimoniale?

si no

[AVANTI](#)

Cliccando sul pulsante "avanti" si passa alla quarta ed ultima sezione, la "stampa" del modulo.

Modello di contratto di rete

Data _____, in _____,
presso lo Studio _____, Dott. Notaio _____ in
_____, iscritto presso il Collegio Notarile _____
_____,
sono presenti i signori:

1) _____ non in proprio ma nella sua qualità di _____
della società: _____

In caso di imprese individuali si indicano i seguenti dati:

Tizio, che interviene nel presente atto in qualità di imprenditore individuale, esercente sotto la ditta _____ corrente in _____, iscritto nel Registro delle imprese di _____, codice fiscale _____, Rea _____, partita Iva _____;

In caso di società di persone si indicano i seguenti dati:

Caio e Sempronio, i quali intervengono al presente atto in qualità di unici soci, amministratori e legali rappresentanti della società: «_____ S.n.c. di Caio e Sempronio» con sede in _____, iscritta nel Registro delle imprese di _____, numero di iscrizione e codice fiscale _____, Rea _____, muniti dei necessari poteri in forza dei vigenti patti sociali;

In caso di società di capitali si indicano i seguenti dati:

_____, che interviene nel presente atto in qualità legale rappresentante della società «_____ S.r.l.» con sede in _____, capitale, interamente versato, iscritta nel Registro delle imprese di _____, numero di iscrizione e codice fiscale _____, Rea _____, munito dei poteri necessari in forza del vigente statuto; autorizzato in forza dei poteri derivanti da _____

2) _____ non in proprio ma nella sua qualità di _____ della società: _____ autorizzato in forza dei poteri derivanti da _____

3) _____ non in proprio ma nella sua qualità di _____ della società: _____ autorizzato in forza dei poteri derivanti da _____

I componenti della cui identità personale, qualifica e poteri io notaio sono certo, premesso che:

a) ai sensi dell'art. 3, D.L. 10 febbraio 2009, n. 5, e dell'art. 42, D.L. 31 maggio 2010, n. 78, 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; Gli obiettivi strategici possono essere diversi, purché finalizzati ad incentivare lo sviluppo economico e tecnologico delle imprese che vi partecipano. Non deve trattarsi necessariamente di attività economica: sono ammesse anche attività di mera ricerca e studio, che non abbiano immediati riflessi economici.

b) [indicare l'oggetto sociale / l'attività delle società partecipanti] ad esempio:

- › il signor *Tizio* esercita, quale imprenditore individuale, l'attività di costruzione, installazione e manutenzione di impianti in genere, ed in particolare di impianti di produzione e di distribuzione di energia;
- › che la società _____ S.n.c. di Caio e Sempronio svolge, fra l'altro, l'attività di produzione di componenti e strumenti per la produzione di energia da fonti rinnovabili, di pannelli fotovoltaici e solari, e la commercializzazione dei materiali stessi;
- › che la società _____ S.r.l. svolge, fra l'altro, l'attività di promozione commerciale, l'attività di marketing e di pubblicità;

c) [indicare le ragioni per le quali esse si riuniscono] ad esempio:

- › le imprese partecipanti, in qualunque forma organizzate, condividono l'esercizio delle rispettive attività nel settore delle energie rinnovabili. Esse, al fine di incentivare lo sviluppo economico e tecnologico, accrescere la competitività delle im-

prese sul mercato nell'esercizio delle attività di cui al periodo precedente, ed in particolare la capacità di affermazione e diffusione dei sistemi di produzione di energia alternativa da fonti rinnovabili, i componenti ritengono che sia necessario caratterizzare i propri prodotti e servizi per l'elevato livello innovativo e standard qualitativo e per il rigoroso rispetto di parametri predefiniti in specifici disciplinari di produzione, pubblicizzati e resi riconoscibili presso i consumatori finali;

oppure

- › esercitare in comune un'attività di ricerca, creando un nuovo laboratorio o condividendo un laboratorio comune, producendo brevetti la cui commercializzazione possa essere affidata ad una società strumentale ovvero ad una fondazione d'impresa;
- › esercitare in comune un'attività di erogazione di servizi strumentali alle rispettive imprese, condividendo la strumentazione tecnica o altre strutture operative, ovvero la gestione di crediti ricevuti da enti pubblici e privati per lo sviluppo di attività comuni;
- › coordinare un sistema di acquisti di licenze di brevetti o di know how in ambiti di interesse comune, con condivisione delle tecniche di ricerca e monitoraggio dei titolari dell'innovazione;
- › coordinare le modalità di accesso a nuovi mercati, promuovendo marchi collettivi o integrando la propria offerta secondo modalità che favoriscano la presentazione di nuove opportunità commerciali o la stabilizzazione delle relazioni già in essere;
- › collaborare nella produzione di beni o servizi innovativi, vincolando l'intera (o parte della) filiera produttiva e/o distributiva a rispettare determinati standard di produzione e/o distribuzione;

tutto ciò premesso onde questo atto formi parte integrante e sostanziale, si conviene e si stipula quanto segue.

Art. 1) Oggetto e durata del contratto; denominazione della Rete

1.1. Le società _____ (d'ora innanzi, collettivamente, le Imprese e ciascuna di esse, individualmente, l'Impresa) convengono di stipulare un contratto di rete al fine di originare una Rete di imprese (d'ora innanzi la Rete) e pertanto si obbligano (ad esempio: a svolgere l'attività di progettazione, produzione e commercializzazione di componenti ed impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili esclusivamen-

te certificati, nonché a commercializzare detti prodotti, il tutto in conformità a specifici disciplinari e regolamenti predefiniti).

1.2. La Rete dura fino al _____.

1.3. Nei rapporti con i terzi la Rete può essere presentata e identificata anche con la denominazione Rete _____.

Art. 2) Obiettivi strategici

2.1. Le Imprese intendono perseguire, tramite l'istituzione della Rete, l'obiettivo strategico della loro innovazione e dell'innalzamento della loro capacità competitiva e, in particolare, intendono (ad esempio: perseguire, tramite il presente contratto, l'obiettivo di accrescere la capacità di penetrazione delle imprese partecipanti sul mercato nazionale ed internazionale mediante la certificazione di qualità del prodotto e un'adeguata comunicazione delle suddette qualità).

2.2. Le modalità di esercizio in comune delle attività descritte all'art. 1 devono pertanto essere orientate e funzionali al perseguimento dell'obiettivo convenuto.

Art. 3) Programma di rete

(La definizione del programma di rete è un elemento essenziale del contratto. Lo scopo della rete è di accrescere, individualmente e collettivamente, la capacità innovativa e la competitività sul mercato, per questo le imprese, sulla base di un programma comune, collaborano in forme e in ambiti attinenti all'esercizio delle proprie attività, ovvero si scambiano informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica).

3.1. Il programma di rete consiste:

- a) [ad esempio] nella predisposizione di disciplinari e regolamenti relativi ad ogni fase della produzione, della trasformazione e del trasporto dei prodotti;
- b) [ad esempio] nella nomina di un unico Ente di certificazione;

- c) [ad esempio] nella partecipazione a fiere, mostre, mercati e altre manifestazioni nelle quali si realizzino quelle iniziative di carattere promozionale tese a valorizzare la produzione, l'immagine, l'attività e la professionalità delle imprese;
- d) [ad esempio] nella definizione di linee comuni di marketing e di packaging; e) [ad esempio] nello svolgimento in comune dell'organizzazione delle campagne pubblicitarie collettive e individuali;
- e) [ad esempio] nell'organizzazione di tavoli tecnici e di seminari di approfondimento;
- f) [ad esempio] nella registrazione di un marchio comune e nell'esercizio di azioni di tutela dello stesso.

3.2. Ogni Impresa ha diritto di avvalersi del marchio della Rete e dei servizi offerti dalla Rete.

3.3. Il programma della Rete è organizzato secondo esercizi annuali, coincidenti con l'anno solare.

Art. 4) Obblighi e diritti delle imprese

4.1. Le imprese sono obbligate:

(Il rapporto tra le imprese è, per così dire, leggero, nel senso che non si dà vita ad una complessa organizzazione comune, attraverso la costituzione di un nuovo soggetto giuridico, come nel caso dei consorzi).

- a) [ad esempio] a uniformarsi ai disciplinari e ai regolamenti adottati dal Comitato di Gestione della Rete;
- b) [ad esempio] a non servirsi di segni distintivi, marchi, denominazioni o contrassegni diversi da quello comune per la commercializzazione dei loro prodotti;
- c) [ad esempio] ad attenersi alle decisioni del Comitato di gestione della rete ai fini dell'utilizzo del marchio;
- d) [ad esempio] ad inserire sulle confezioni dei propri prodotti commercializzati con il marchio rete, un «codice di tracciabilità», secondo le modalità fissate dal Comitato di gestione della rete, allo scopo di fornire al consumatore uno strumento per risalire alle fasi del percorso di filiera a cui i prodotti stessi sono stati sottoposti;
- e) [ad esempio] a rispettare i termini e gli obblighi derivanti dall'attuazione dei progetti promozionali e di altre iniziative volte a favorire la commercializzazione dei prodotti;

- f) [ad esempio] a consentire al personale incaricato dal Comitato di gestione della rete di effettuare ispezioni dei luoghi, prelievi di campioni di terreno e di colture in atto per verificare la compatibilità e la idoneità, ai fini della produzione, dell'ubicazione del fondo rispetto ad insediamenti inquinanti, nonché di ispezionare gli stabilimenti e gli impianti di produzione e verificare la veridicità delle dichiarazioni rese dal partecipante;
- g) [ad esempio] a fornire tutti i dati relativi ai cicli produttivi, alle tecniche, alle sostanze e ai prodotti già impiegati e a quelli da impiegare per la qualificazione della propria attività produttiva ai sensi della Legislazione vigente, dei regolamenti e disciplinari di produzione;
- h) [ad esempio] a non aderire ad altri contratti di rete, salvo espressa autorizzazione del Comitato di gestione della rete; in caso di diniego, l'impresa partecipante può recedere con effetto immediato dal contratto stesso, fermo l'obbligo di terminare le commesse in corso e quelle cui essa abbia già dato la sua adesione;
- i) i) [ad esempio] ad avere una copertura assicurativa ritenuta idonea dal Comitato di gestione della rete.

4.2. Al fine di consentire i controlli sul rispetto dei disciplinari e dei regolamenti delle rete, ogni Impresa è obbligata a consentire:

- a) [ad esempio] il libero accesso durante il normale orario di lavoro alle sedi degli impianti di produzione, trasformazione e/o conservazione dei prodotti;
- b) [ad esempio] l'ispezione di apparecchiature e magazzini, dei documenti relativi alle lavorazioni e ai prodotti, nonché delle scritture contabili e delle fatture;
- c) [ad esempio] prelievi di campioni delle materie prime, dei prodotti semilavorati e dei prodotti finiti, i quali potranno essere prelevati anche presso i punti di vendita per sottoporli ad analisi di laboratorio.

Art. 5) Fondo comune

5.1. Al fine di sopperire ai costi iniziali di funzionamento della Rete, ciascuna Impresa si obbliga a effettuare, entro giorni dalla stipula del presente contratto, un versamento di euro mediante bonifico da effettuarsi presso la Banca sul conto corrente intestato alla Rete.

5.2. Ciascuna Impresa inoltre si impegna a corrispondere, entro il 31 gennaio di ogni anno, a titolo di contributo alle spese di gestione della Rete, una somma da determinarsi

ad opera del Consiglio di gestione della rete entro il 31 dicembre dell'anno precedente secondo le risultanze del piano previsionale approvato dal Consiglio stesso.

5.3. Qualora nel presente contratto subentrino ulteriori imprese, all'atto del subentro deve essere versata alla Rete, da parte del subentrante, una somma pari a quella che le altre Imprese hanno versato nel medesimo anno quale contributo annuale.

5.4. Le imprese sono altresì obbligate a corrispondere contributi integrativi, su richiesta del Comitato di gestione della rete, per sopperire a eventuali insufficienze dei contributi ordinari annuali.

5.5. Con eventuale regolamento interno possono essere disciplinate le prestazioni che la Rete compia nell'interesse di una singola Impresa e i costi da addebitare all'Impresa beneficiaria di tali prestazioni.

5.6. L'inadempimento nei pagamenti dovuti alla Rete provoca l'applicazione di un interesse di mora pari %. Ove l'inadempimento si protragga per più di tre mesi, il Comitato di gestione della rete può dichiarare risolto il vincolo contrattuale tra la Rete e l'Impresa inadempiente, ai sensi dell'art. 1456 c.c. La risoluzione non comporta diritto al rimborso delle somme versate alla Rete a qualsiasi titolo, salvo che si tratti di somme versate espressamente come finanziamenti con diritto a restituzione.

Art. 6) Comitato di gestione della Rete

(La disciplina del contratto lascia alle imprese ampia libertà di definire le modalità di governance. La regolamentazione dell'organo comune è lasciata alla più ampia autonomia contrattuale).

6.1. L'attuazione del programma della Rete e l'organizzazione delle attività della Rete sono affidate al Comitato di gestione della rete formato da tanti membri quante sono le imprese. Un'altra formulazione potrebbe essere la seguente: L'attuazione del programma di rete è affidata ad un comitato di gestione costituito da un rappresentante di ogni impresa partecipante, fino ad un massimo di sette. Qualora i partecipanti alla rete divengano più di sette, il comitato di gestione sarà composto da cinque o da sette componenti, nominati a maggioranza, calcolata per capi, dai partecipanti alla rete. La durata del mandato è decisa all'atto della nomina. Possono essere nominati quali componenti

del comitato di gestione solo le imprese partecipanti. Le società dovranno partecipare al comitato di gestione in persona del legale rappresentante pro tempore.

6.2. Ogni Impresa nomina un proprio esponente nel Comitato di gestione della rete.

6.3. Ciascun componente del Comitato di gestione della rete può essere revocato in qualsiasi momento dall'impresa che l'ha nominato.

6.4. Il Comitato di gestione della rete nomina tra i propri componenti un Presidente, a cui sono attribuite le funzioni indicate nell'art. 2381, co. 1, c.c., e un Vice Presidente.

6.5. Il Presidente coordina l'attività della Rete, istruisce e dirige i lavori del Consiglio di gestione della rete e ne esegue le decisioni.

6.6. Il Presidente ha la rappresentanza delle Imprese della Rete con riguardo alle attività da svolgere in attuazione del programma della Rete; in particolare, agisce in rappresentanza delle Imprese nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti interventi di garanzia per l'accesso al credito e in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione 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.

Un'altra formulazione potrebbe essere la seguente:

Al comitato di gestione è espressamente conferito il mandato ad agire per conto delle imprese partecipanti al contratto, oltre che nei casi indicati nell'art. 4 ter, lett. e), D.L. 10 febbraio 2009, n. 5, anche per il compimento di qualsiasi atto sia necessario per l'attuazione del programma, nel rispetto degli obiettivi sopra convenuti, e per dare esecuzione al presente contratto.

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

- a) predisporre i disciplinari ed i regolamenti di qualità;
- b) verificare la conformità ad essi dell'attività e dei metodi di produzione praticati dalle imprese partecipanti;
- c) accertare l'uso corretto del marchio da parte delle imprese partecipanti;
- d) scegliere e designare l'Ente di Certificazione unitario;

- e) scegliere e designare l'Agenzia comune per l'organizzazione delle campagne pubblicitarie collettive ed individuali;
- f) stipulare contratti di pubblicità di qualsiasi natura;
- g) sottoscrivere convenzioni e affittare spazi presso fiere e mercati;

6.7. Il Vice Presidente sostituisce il Presidente in ogni caso questi abbia impedimento nello svolgimento delle sue funzioni (assenza, impossibilità o inadempimento degli obblighi contrattuali da parte del presidente) e potrà agire con le medesime funzioni del sostituito.

6.8. Il Comitato di gestione della rete si riunisce tutte le volte che il Presidente lo ritenga opportuno o quando ne sia fatta richiesta da uno dei suoi componenti.

6.9. Il Comitato di gestione della rete è convocato, mediante comunicazione inviata con lettera raccomandata con avviso di ricevimento o con qualsiasi altro mezzo che garantisca la prova dell'avvenuto ricevimento, almeno giorni 5 (cinque) prima dell'adunanza. L'avviso di convocazione deve contenere l'indicazione del giorno, dell'ora e del luogo dell'adunanza e l'elenco delle materie da trattare.

Un'altra formulazione potrebbe essere la seguente:

Copia della decisione di nomina del presidente e del vice presidente, con le loro generalità e con l'indicazione del loro domicilio agli effetti della qualifica, deve essere inviata, con qualunque mezzo, a tutte le imprese partecipanti.

Il comitato di gestione si riunisce, anche in video conferenza, almeno una volta al mese, nell'ambito del territorio nazionale. Il Presidente dovrà convocare tutti i componenti del comitato di gestione mediante comunicazione scritta inviata con raccomandata con ricevuta di ritorno o con qualsiasi altro mezzo che garantisca la prova dell'avvenuto ricevimento almeno giorni 5 (cinque) prima dell'adunanza. L'avviso di convocazione dovrà contenere l'indicazione del giorno, dell'ora e del luogo dell'adunanza e l'elenco delle materie da trattare.

Al di fuori della riunione mensile le decisioni del comitato di gestione sono assunte mediante consultazione scritta o consenso espresso per iscritto; a tal fine il presidente deve inviare o sottoporre ad ogni componente un documento scritto da cui risulti con chiarezza l'argomento oggetto di decisione; il medesimo documento dovrà recare espressa dichiarazione di consenso, di dissenso o di astensione e dovrà essere sottoscritto dal componente del comitato di gestione, e poi trasmesso, anche a mezzo fax, al presiden-

te, entro due giorni dal ricevimento. La mancata trasmissione nel termine previsto vale come astensione.

Il comitato di gestione decide a maggioranza dei suoi componenti, calcolata per teste. Le decisioni del comitato di gestione, comprese la nomina del presidente e del vicepresidente, dovranno risultare da apposito verbale scritto dal presidente o dal vicepresidente e riportato in un libro vidimato.

6.10. Il Comitato di gestione della rete deve riunirsi almeno due volte all'anno: entro la fine di ogni anno, per elaborare il bilancio previsionale dell'anno precedente ed entro il 30 aprile di ogni anno per elaborare il bilancio consuntivo dell'anno precedente.

6.11. Il Comitato di gestione della rete decide a maggioranza dei suoi componenti. In caso di parità prevale la decisione a cui accede il voto del Presidente.

Un'altra formulazione potrebbe essere la seguente:

I partecipanti alla rete decidono, a maggioranza calcolata per capi:

- › in ordine all'approvazione di un rendiconto annuale dell'attività compiuta, che dovrà essere redatto secondo le norme previste per il bilancio della S.p.a. e presentato dal comitato di gestione per il mese di marzo di ogni anno, con riferimento all'attività svolta nell'anno solare precedente;
- › in ordine all'approvazione di un bilancio previsionale, che dovrà essere presentato entro il 30 ottobre di ogni anno e riferito all'attività che il comitato di gestione intende svolgere nell'anno solare successivo;
- › in ordine alla nomina dei componenti del comitato di gestione. Il Presidente dovrà convocare tutti i partecipanti alla rete mediante comunicazione scritta inviata con raccomandata con ricevuta di ritorno o con qualsiasi altro mezzo che garantisca la prova dell'avvenuto ricevimento almeno giorni 15 (quindici) prima dell'adunanza. L'avviso di convocazione dovrà contenere l'indicazione del giorno, dell'ora e del luogo dell'adunanza e l'elenco delle materie da trattare.

6.12. Le decisioni del Comitato di gestione della rete sono verbalizzate in apposito libro vidimato.

Art. 7) Adesione di altre imprese

Il contratto di rete è a struttura aperta: è previsto che partecipino più imprenditori, anche mediante adesioni successive.

7.1. Il Comitato di gestione della rete decide sulle istanze di adesione alla Rete da parte di altre imprese. [effettuare eventuali precisazioni]

Ad esempio:

Possono aderire al contratto le imprese che svolgono le attività di . Chi intende aderire al presente contratto di rete deve presentare, ai sensi dell'art. 1332 c.c., al comitato di gestione apposita dichiarazione sottoscritta dal titolare o dal legale rappresentante, contenente:

- a) la denominazione e la sede legale dell'impresa;
- b) l'oggetto sociale;
- c) l'attività effettivamente svolta e la sede nella quale viene esercitata;
- d) certificazione attestante che l'impresa non è stata dichiarata fallita o assoggettata ad altre procedure concorsuali, o che il titolare non è stato interdetto dall'esercizio di attività imprenditoriale o dalla facoltà di contrattare con la pubblica amministrazione;
- e) la dichiarazione di conoscere ed accettare incondizionatamente le disposizioni del presente contratto. Per le società deve essere inoltre presentato:
- f) copia della delibera dell'organo competente di adesione al contratto di rete ed il nome del socio o persona designata ed autorizzata a rappresentarla a tutti gli effetti nella rete;
- g) copia dello statuto e certificato di iscrizione al Registro delle imprese competente.

Sulla domanda di ammissione delibera il comitato di gestione nella sua prima riunione utile.

In caso di accettazione della proposta di adesione il richiedente dovrà corrispondere un contributo al fondo nella misura stabilita annualmente in sede di approvazione del bilancio previsionale, oltre al contributo ordinario per l'anno successivo e all'eventuale contributo straordinario.

Art. 8) Recesso di una impresa

8.1. Ciascuna Impresa può recedere in ogni momento dalla Rete.

8.2. Il recesso dichiarato entro il 30 settembre ha effetto dal 1° gennaio dell'anno successivo; il recesso dichiarato dopo il 30 settembre ha effetto dal 1° gennaio del secondo anno successivo.

8.3. Il recedente deve effettuare tutti i pagamenti di competenza degli esercizi anteriori alla data di efficacia del recesso.

8.4. Il recesso non comporta diritto al rimborso delle somme versate alla Rete a qualsiasi titolo, salvo che si tratti di somme versate espressamente come finanziamenti con diritto a restituzione.

Art. 9) Modifiche del contratto

9.1. Il presente contratto può essere modificato solo con il consenso unanime delle Imprese.

Art. 10) Domicilio della Rete

10.1. La Rete è domiciliata presso il Presidente del Consiglio di Gestione della Rete.

Art. 11) Normativa applicabile

11.1. Nei casi in cui nel presente contratto non sia esplicitamente normata una situazione inerente l'attività e la gestione della Rete, si applicano le norme del codice civile in tema di società a responsabilità limitata.

Art. 12) Cause di risoluzione del contratto per inadempimento

12.1. In caso di inadempimento agli obblighi previsti negli artt. 4 e 5, il presente contratto si risolve rispetto alla parte inadempiente per decisione del comitato di gestione, il quale dovrà preventivamente diffidare la parte ad adempiere entro il termine di giorni quindici.

L'inadempimento di una delle parti non comporta in ogni caso risoluzione del contratto rispetto alle altre.

In caso di risoluzione del contratto per inadempimento non sono ripetibili i contributi ordinari e straordinari corrisposti né gli apporti al fondo comune a qualsiasi titolo eseguiti.

Resta salva la facoltà del comitato di gestione di richiedere al partecipante inadempiente il risarcimento dei danni patiti dalla rete a causa del suo inadempimento.

[clausola arbitrale e foro competente]

Il contratto di rete è soggetto ad iscrizione «nella sezione del Registro delle imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante».

Contratto di rete di imprese Repubblica Italiana

Il giorno _____

In _____, alla via _____
nel mio studio _____

dinanzi a me dott. _____, notaio in _____,
iscritto al Collegio Notarile dei Distretti riuniti di _____
sono comparsi:

_____ nato a _____ il _____,
domiciliato per la carica a _____ via _____
_____, che interviene al presente atto non in proprio ma in qualità di vice
presidente del Consiglio di Amministrazione e legale rappresentante della società:

“_____” con sede in _____,
capitale sociale Euro (_____ virgola zero zero) i.v., n. di iscrizione al Re-
gistro delle Imprese di _____ e cod. fisc. al presente atto autorizzato in
forza di delibera del Consiglio di Amministrazione in data _____

_____ nato a _____ il _____
_____, domiciliato per la carica a _____, via _____,
che interviene al presente atto non in proprio ma in
qualità di Presidente del Consiglio di Amministrazione e legale rappresentante della so-
cietà:

“_____” con sede in _____,
capitale sociale Euro (_____ virgola zero zero) i.v., n. di iscrizione al Re-
gistro delle Imprese di _____ e cod. fisc. al presente atto autorizzato in
forza di delibera del Consiglio di Amministrazione in data _____

_____ nata a _____
il _____, domiciliato per la carica a _____, che interviene al

presente atto non in proprio ma in qualità di Amministratore Unico e legale rappresentante della società:

“ _____ consede in _____,
capitale sociale Euro (_____ virgola zero zero) i.v., n. di iscrizione al Registro delle Imprese di _____ e cod. fisc. al presente atto autorizzato anche in forza di decisione dei soci assunta in data

_____ nato a _____ il _____, domiciliato per la carica a _____, via _____, che interviene al presente atto non in proprio ma in qualità di Amministratore Unico e legale rappresentante della società:
“ _____ “consede in _____,
capitale sociale Euro _____ (virgola zero zero) i.v., n. di iscrizione al Registro delle Imprese di _____ e cod. fisc.

Detti comparenti, cittadini italiani - con la precisazione che le società aderenti rappresentate sono di nazionalità italiana e sono state costituite in Italia - della cui identità personale io notaio sono certo, mi richiedono di ricevere il presente atto con il quale:

premesso che

- › la società “ _____ ” svolge l’attività di _____;
- › la società “ _____ ” svolge l’attività di _____;
- › la società “ _____ ” svolge l’attività di _____;
- › la società “ _____ ” svolge l’attività di _____;

tutto ciò premesso, a formare parte integrante del presente atto, si conviene e si stipula quanto segue:

Art. 1) Oggetto del contratto

Le parti, anche come rappresentate, convengono di stipulare un contratto di rete e pertanto si propongono di svolgere in comune le attività di studio, promozione e commercializzazione dei prodotti e dei servizi delle aziende aderenti alla Rete, il tutto in conformità alla normativa di settore.

Art. 2) Definizione

Al fine di favorire lo sviluppo delle relazioni commerciali e facilitare l'individuazione delle imprese aderenti come un unico interlocutore, nei rapporti con i terzi la rete tra imprese dovrà essere presentata e identificata con il nome ed il logo: " _____ "

Art. 3) Obiettivi strategici

Gli obiettivi strategici sono finalizzati al reciproco miglioramento della capacità innovativa e della competitività sul mercato, perseguiti attraverso il contratto di rete anche tramite l'acquisizione in comune di nuova clientela. Ognuna delle aziende oggetto del presente accordo si occupa di una produzione parziale nel mondo della che non completa quasi mai la richiesta dell'azienda a 360 gradi. Mediante la realizzazione del contratto di Rete fra imprese, grazie alle specifiche competenze di ciascuna, viene creata una filiera completa nel campo della fornendo alla stessa una maggior capacità competitiva sul mercato e, di conseguenza, una maggior visibilità presso le Imprese. Le imprese inoltre convengono di incontrarsi periodicamente, almeno ogni due mesi, per effettuare degli incontri di aggiornamento sulle tecnologie relative alla .

Art. 4) Programma di rete

Le attività comuni poste a base del Programma di Rete, a cui le aziende partecipanti concorrono ciascuna secondo le proprie competenze e in conformità a quanto sarà stabilito dal Comitato di Gestione per l'attuazione del Programma, sono le seguenti:

- › promozione di prodotti/servizi rientranti nei settori di attività d'impresa delle singole aziende aderenti;
- › individuazione di un piano comune di marketing con possibilità di costituzione di un ufficio di marketing comune;
- › valutazione in comune della possibilità di attivarsi nell'internazionalizzazione delle imprese;
- › realizzazione di eventi e manifestazioni in comune;
- › attività di innovazione e ricerca con studio delle possibili politiche praticabili dalle aziende sia singolarmente che nella Rete;

- › la predisposizione di disciplinari e regolamenti relativi alla gestione delle attività della rete e all'esercizio delle attività di impresa dei singoli aderenti;
- › realizzazione di materiale pubblicitario, partecipazione a fiere e manifestazioni di settore e la realizzazione di siti online;
- › creazione di gruppi d'acquisto per la razionalizzazione e la riduzione dei costi;
- › la risoluzione e la gestione delle problematiche connesse alla certificazione della qualità;
- › la partecipazione congiunta a bandi, avvisi, gare progetti Interreg, Bandi Europei e tutto quanto fosse di interesse delle Aziende;
- › realizzazione di programmi formativi per lavoratori in termini di formazione e aggiornamento;
- › registrazione di un marchio comune e eventuale attività di tu-tela dello stesso;
- › attività di erogazione di servizi strumentali alle rispettive imprese con condivisione di strumentazione tecnica e/o di altre strutture operative;
- › ogni attività connessa con quelle precedentemente elencate.

Art. 5) Obblighi e diritti delle imprese aderenti

Le imprese aderenti al presente contratto di rete sono obbligate:

- › a non servirsi di marchi, segni distintivi, denominazioni o contrassegni diversi da quello comune nella promozione ed esecuzione delle attività della Rete, salvo la possibilità di promuovere il singolo marchio dell'impresa aderente. Resta comunque inteso che nella tradizionale modalità di commercializzazione dei propri prodotti le aziende possono utilizzare i propri sistemi di comunicazione, loghi etc., proponendosi comunque, laddove fosse possibile, di promuovere la presente Rete;
- › ad attenersi a tutte le decisioni assunte dal Comitato di Gestione;
- › ad ottemperare ai disciplinari ed ai regolamenti adottati dal Comitato di Gestione nell'ambito individuato dall'antecedente art. 4;
- › a consentire ispezioni al personale incaricato dal comitato di gestione circa la puntuale osservanza dei singoli obblighi gravanti su ciascuna impresa aderente;
- › a fornire tutte le ulteriori informazioni che fossero richieste dalla rete e/o dai suoi delegati sottoscrivendo le dichiarazioni rese;
- › a non aderire ad altri contratti di rete aventi lo stesso oggetto;
- › a rispettare tutti gli obblighi e termini connessi all'attuazione del programma di rete.

Art. 6) Fondo Patrimoniale

All'atto della costituzione i soci fondatori non devono alcun conferimento in denaro. La misura dei contributi, ordinari ed in-tegrativi è proposta annualmente dal Comitato di gestione in sede di relazione previsionale, e deve essere approvata dai partecipanti a maggioranza dei due terzi.

La somma a titolo di contributo ordinario annuale alle spese di gestione della rete va corrisposta entro e non oltre il Al fondo patrimoniale comune comunque formatosi si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615 del cod. civ. Il partecipante non consenziente potrà recedere dal contratto con effetto immediato; il recesso deve essere esercitato entro otto giorni dalla data in cui ha ricevuto comunicazione della nuova misura del contributo.

La singola impresa aderente, inoltre è tenuta a rimborsare alla rete le spese da questa sostenute per particolari prestazioni ri-chieste dall'impresa stessa, secondo le modalità previste da apposito regolamento interno predisposto dal comitato di gestione.

Art. 7) Comitato di Gestione

Ad un Comitato di Gestione nominato dalle imprese aderenti a maggioranza (calcolata per teste) dei partecipanti alla rete e co-stituito da n 4 a n 6 rappresentanti viene delegata l'attuazione del programma di rete. Le Imprese dovranno partecipare al comitato di gestione in persona del legale rappresentante pro tempore o da suo delegato.

Il Comitato di gestione nomina al suo interno un Presidente, cui sono attribuite le funzioni di cui all'art. 2381, primo comma c.c., nonché un Vice presidente che potrà agire in caso di assenza, impedimento o inadempimento degli obblighi contrattuali da parte del Presidente con le medesime funzioni. Copia della decisione di nomina del presidente e del vice presidente, con le loro generalità e con l'indicazione del loro domicilio agli effetti della qualifica, deve essere inviata, con qualunque mezzo, a tutte le imprese partecipanti.

Il comitato di gestione si riunisce, anche in audiovideo conferenza, almeno una volta ogni due mesi anche al fine di esaminare l'andamento del programma e l'avanzamento verso gli obiettivi prefissati (in particolare con verifica del numero di contratti conclusi e dei prodotti sviluppati e commercializzati in esecuzione del programma di rete e con valutazione dell'evoluzione nell'acquisizione di nuovi clienti da parte delle imprese aderenti).

Il Presidente potrà convocare tutti i componenti del comitato di gestione mediante comunicazione scritta (anche via e-mail). Al di fuori della riunione periodica le decisioni del Comitato di gestione sono assunte mediante consultazione scritta o consenso espresso per iscritto; a tal fine il Presidente deve inviare o sottoporre ad ogni componente un documento scritto da cui risulti con chiarezza l'argomento oggetto di decisione; il medesimo documento dovrà recare espressa dichiarazione di consenso, di dissenso o di astensione e dovrà essere

sottoscritto dal componente del comitato di gestione, e poi trasmesso, anche a mezzo fax, PEC, al presidente, entro due giorni dal ricevimento.

In caso di mancata trasmissione il Presidente effettuerà una verifica presso l'Azienda che non ha risposto comprendendo i motivi della mancata comunicazione. Effettuata questa verifica la mancata trasmissione nel termine previsto vale come astensione. Il comitato di gestione decide a maggioranza dei suoi componenti, calcolata per teste. Le decisioni del comitato di gestione, comprese la nomina del presidente e del vicepresidente, dovranno risultare da apposito verbale scritto dal presidente o dal vicepresidente.

Art. 8) Compiti e poteri del Comitato di gestione

Al Comitato di gestione è espressamente conferito il mandato (mandato collettivo irrevocabile con obbligo di rendiconto) ad agire per conto delle imprese partecipanti al contratto, oltre che nei casi indicati nell'art. 4 ter, lett. e), della Legge 33/09 e successive modifiche, anche per il compimento di qualsiasi atto sia necessario per l'attuazione del programma, nel rispetto degli obiettivi sopra convenuti, e per dare esecuzione al presente contratto. Il comitato di gestione ha pertanto il compito di decidere gli atti e le modalità di attuazione del programma di rete, e a tal fine potrà, a titolo esemplificativo e non esaustivo:

- a) predisporre i disciplinari e regolamenti di qualità;
- b) definire le politiche di sviluppo ed innovazione ricercando soluzioni sempre all'avanguardia con i tempi e le tecnologie avvalendosi delle competenze specifiche presenti all'interno delle imprese della Rete;
- c) verificando l'attuazione dei programmi presso ogni azienda facente parte della Rete tramite audit semestrali;
- d) verificare la conformità ad essi dell'attività e dei metodi di gestione dei servizi praticati dalle imprese partecipanti;
- e) accertare l'uso corretto del marchio da parte delle imprese partecipanti;

- f) scegliere e designare l'Ente di Certificazione comune;
- g) scegliere e designare l'Agenzia comune per l'organizzazione delle campagne pubblicitarie collettive ed individuali;
- h) stipulare contratti di pubblicità;
- i) sottoscrivere convenzioni e affittare spazi presso fiere e mercati.

Art. 9) Rappresentanza delle imprese contraenti

Al Presidente ed al Vice presidente è conferito il potere di rappresentanza delle imprese partecipanti, sia individualmente sia collettivamente intese, nei limiti previsti dal presente contratto, per il compimento degli atti decisi dal comitato di gestione.

Il rappresentante dovrà legittimarsi al compimento dell'atto mediante esibizione dell'estratto del libro delle decisioni del co-mitato di gestione recante sia la decisione della sua nomina alla carica sopra indicata sia la decisione in ordine al compimento dell'atto. Qualora il rappresentante agisca in nome e per conto di tutte le imprese partecipanti al contratto dovrà premettere alla sua sottoscrizione la dicitura per la Rete " _____", valendo tale formula come riferimento sintetico alle imprese partecipanti alla Rete, ferma la responsabilità limitata del solo fondo patrimoniale per le obbligazioni eventualmente contratte.

Art. 10) Materie riservate alle decisioni dei partecipanti

I partecipanti alla rete decidono a maggioranza calcolata per teste:

- › in ordine all'approvazione di un rendiconto annuale dell'attività compiuta, che dovrà essere redatto secondo le norme previste per il bilancio della s.p.a. e presentato dal comitato di gestione entro il mese di marzo di ogni anno, con riferimento all'attività svolta nell'anno solare precedente;
- › in ordine all'approvazione di un bilancio previsionale, che dovrà essere presentato entro il 30 ottobre di ogni anno e riferito all'attività che il comitato di gestione intende svolgere nell'anno solare successivo;
- › in ordine alla nomina (e al numero) dei componenti del comitato di gestione anche in relazione alle previsioni dell'anteriore art. 7;
- › in ordine a tutte le materie e/o attività non espressamente previste dall'anteriore art. 4.

Art. 11) Modalità di adesione di nuovi partecipanti

Possono aderire al contratto le imprese che svolgono le attività di cui alla premessa e all'art. 1 del presente contratto. Chi intende aderire deve presentare, ai sensi dell'art. 1332 del Codice Civile, al comitato di gestione apposita dichiarazione sottoscritta dal titolare, o dal legale rappresentante, contenente:

- a) la denominazione e la sede legale dell'impresa;
- b) l'oggetto sociale;
- c) l'attività effettivamente svolta e la sede nella quale viene esercitata;
- d) la certificazione, attestante che l'impresa non è stata dichiarata fallita o assoggettata ad altre procedure concorsuali, o che il titolare non è stato interdetto dall'esercizio di attività imprenditoriale o dalla facoltà di contrattare con la pubblica amministrazione;
- e) la dichiarazione di conoscere ed accettare incondizionatamente le disposizioni del presente contratto.

Per le società deve essere inoltre presentato:

- f) copia della delibera dell'organo competente di adesione al contratto di rete ed il nome del socio o persona designata ed autorizzata a rappresentarla a tutti gli effetti nella rete;
- g) copia dello statuto e certificato di iscrizione al Registro delle Imprese competente.

Sulla domanda di ammissione delibera il comitato di gestione nella sua prima riunione utile. In caso di accettazione della proposta di adesione il richiedente dovrà corrispondere un contributo al fondo nella misura stabilita annualmente in sede di approvazione del bilancio previsionale, oltre al contributo ordinario per l'anno successivo e all'eventuale contributo straordinario.

Art. 12) Recesso

Ogni impresa aderente può recedere dal contratto di Rete nei soli casi di scioglimento della rispettiva società, o di cessazione definitiva dell'attività relativa alla produzione di interesse della rete. La dichiarazione di recesso deve pervenire al presidente del comitato di gestione entro il termine del 30 settembre di ogni anno, con efficacia dal 31

dicembre del medesimo anno; le dichiarazioni di recesso pervenute successivamente sono efficaci dal 31 dicembre dell'anno successivo.

L'impresa recedente non ha diritto al rimborso della quota versata inizialmente e dei successivi eventuali contributi e/o apporti eseguiti a favore della Rete. Ogni impresa recedente deve, in ogni caso, adempiere tutte le obbligazioni contrattuali in corso alle condizioni definite.

In caso di recesso l'impresa aderente si impegna, per almeno 3 anni, a non utilizzare né in conto proprio né tramite cessione a terzi le soluzioni e i prodotti realizzati dalle altre imprese aderenti alla Rete e/o realizzati per la Rete. L'impegno verrà fatto sottoscrivere all'impresa recedente all'atto della formalizzazione del recesso.

La partecipazione alla Rete è trasferibile solo unitamente all'azienda od al suo ramo concretamente interessato alla attività che il presente contratto disciplina, rientrando il presente contratto nella disciplina dell'art. 2558 c. c.

Art. 13) Esclusione

È esclusa di diritto senza necessità di preavviso nei confronti la Parte che sia sottoposta a procedure concorsuali o liquidazione volontaria.

L'esclusione dalla Rete può avvenire per giusta causa o giustificato motivo, inerenti alla violazione e/o inadempimento degli obblighi previsti dagli articoli 5 e 6, e deve essere comunicata con un preavviso di almeno 30 (trenta) giorni all'impresa aderente da parte del Rappresentante del Comitato di Rete, tramite raccomandata A/R.

Il Comitato di gestione potrà preventivamente diffidare la parte ad adempiere agli impegni assunti entro il termine di giorni dieci.

Resta salva la facoltà del comitato di gestione di richiedere al partecipante inadempiente il risarcimento dei danni patiti dalla rete a causa del suo inadempimento.

Art. 14) Pubblicità

L'organo comune dovrà pubblicizzare presso il Registro delle Imprese le adesioni di altre imprese, il loro recesso e la loro esclusione.

Art. 15) Sede

Salvo diverse esigenze e/o accordi fra le Parti, le attività necessarie all'attuazione del contratto di rete, quelle dell'Organo Comune e la documentazione delle attività della rete sono domiciliate presso la sede operativa della " _____ " in via a _____.

Art. 16) Durata

Il presente contratto cessa di produrre i suoi effetti il 31 dicembre 20 con la possibilità da parte delle imprese aderenti, alla scadenza o prima, di stabilire un ulteriore termine di durata.

Art. 17) Modifiche

Il presente contratto potrà essere modificato soltanto per iscritto con il consenso di tutte le imprese e dette modifiche dovranno essere pubblicizzate dall'organo comune presso il Registro delle Imprese.

Art. 18) Mutuo dissenso e condizioni risolutive

Il contratto di rete può essere risolto preventivamente per mutuo dissenso dai partecipanti.

Il presente contratto è soggetto altresì alle seguenti condizioni risolutive, non retroattive, alternative fra loro.

Art. 19) Controversie – Foro competente

Per tutte le controversie derivanti o connesse con il presente contratto, incluse quelle concernenti l'esistenza, validità o cessazione del contratto stesso, valgono le norme previste dal Codice Civile e sarà competente il Foro di _____.

Composizione del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Presidente

Massimo Miani

Vice Presidente

Davide Di Russo

Consigliere Segretario

Achille Coppola

Consigliere Tesoriere

Roberto Cunsolo

Consiglieri

Antonio Borrelli

Andrea Foschi

Marcella Galvani

Gilberto Gelosa

Valeria Giancola

Maurizio G. Grosso

Giuseppe Laurino

Giorgio Luchetta

Raffaele Marcello

Francesco Muraca

Maurizio Postal

Sandro Santi

Massimo Scotton

Remigio E. M. Sequi

Lorenzo Sirch

Alessandro Solidoro

Giuseppe Tedesco

CNDCEC

Piazza della Repubblica, 59

00185 - Roma

Tel. 06.47863300

Fax. 06.47863349

E-mail info@commercialisti.it

Web. www.commercialisti.it

Direttore Generale

Francesca Maione

Composizione della Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti

Segretario Generale

Andrea Foschi

Coordinatore dipartimenti

ricerca scientifica

Gianpaolo Valente

Consiglieri

Nicolino Cavalluzzo

Nicolò La Barbera

Vittorio Raccamari

Paolo Rollo

Sandro Santi

Ermanno Werthhammer

FNC

Piazza della Repubblica, 68

00185 - Roma

Tel. 06.4782901

Fax. 06.4874756

E-mail info@fncommercialisti.it

Web. www.fondazionenazionalecommercialisti.it

F
N
C

ISBN 978-88-99517-24-3



9 788899 517243 >

www.fondazione nazionalecommercialisti.it