



Università  
Ca' Foscari  
Venezia

Corso di Laurea magistrale  
in Amministrazione, Finanza e Controllo

Tesi di Laurea

—  
Ca' Foscari  
Dorsoduro 3246  
30123 Venezia

# Il Contratto di Rete come soluzione alla crescita delle PMI italiane

Svolgimento e difesa di un'idea

**Relatore**

Chiar.ma Prof.ssa Chiara Saccon

**Laureando**

Alessandro Villalta

Matricola 823586

**Anno Accademico**

2012 / 2013



## Abstract

*In una visione d'insieme, non solo limitata ai confini del sistema economico italiano, ma allargata anche alla realtà europea e al mondo internazionale, emerge la congiuntura economica che ha afflitto, affligge ed affliggerà l'intero scenario globale.*

*Il primo capitolo si dedica alle imprese italiane, emblema per la ridotta dimensione e i modelli di governance semplificata, le quali faticano oggi a cogliere l'opportunità presentata dalla domanda internazionale che, relativamente ai Paesi ad elevato tasso di sviluppo, permetterebbe di colmare il drastico calo in atto dei consumi interni.*

*Si introduce, inoltre, il tema della crescita dimensionale, con alla base l'obiettivo di innalzare la performance delle attività economiche della Penisola. Entra anche in scena la Rete (Contrattuale) di Imprese, poiché rappresenta la possibile soluzione alle problematiche osservate; si tratta di una forma di aggregazione aziendale che, grazie alle sue peculiarità, si orienta al raggiungimento di migliori livelli di innovazione e competitività per le imprese aderenti. In ottica aziendalistica, invece, si analizzano più in generale le varie forme di aggregazione aziendale. Data la vastità del tema, però, lo studio si orienta soprattutto su quelle fattispecie rivolte, o consigliate, alle piccole e medie imprese e, in particolare, a quelle collaborazioni aziendali che maggiormente ricordano le Reti di Imprese, riportandone, con estrema chiarezza, analogie e differenze. Spostandosi su un piano prettamente giuridico, si ripercorre, anno dopo anno, il lavoro svolto dal legislatore italiano in riferimento al Contratto di Rete, la forma più aggiornata e strutturata di una certa modalità di cooperazione tra imprese. Si tratta di un'evoluzione normativa molto dinamica, che, dal 2008, si protrae fino ai giorni odierni, lasciando intendere futuri ed ulteriori aggiornamenti. Lo si analizza in ogni suo punto e si precisa l'ampia gamma di "retisti", i quali, attraverso la costituzione della Rete, possono giovare dei numerosi vantaggi offerti dall'istituto.*

*Si fa riferimento a quanto studiato dagli istituti di ricerca, riportato dagli esperti in letteratura, compreso nelle norme dell'ordinamento giuridico e, in generale, ad ogni contributo di quanti si sono misurati con il tema in questione. Ne risulta, quindi, una visione d'insieme, completa, poiché analizzata dal punto di vista sia economico, sia aziendalistico che giuridico.*

*Dopo aver esposto il pensiero iniziale, nel primo capitolo, ed averlo successivamente argomentato, nei successivi, segue in coda un capitolo conclusivo. In esso, che rappresenta pertanto il punto d'arrivo dell'elaborato, vengono rinfrescati gli obiettivi iniziali e desunti i risultati finali.*



# Indice

<b>Premessa</b>	<b>1</b>
<b>Introduzione</b>	<b>3</b>
<b>1 Il contesto economico</b>	<b>7</b>
1.1 Introduzione al capitolo primo . . . . .	7
1.2 Il Paese in ottica macroeconomica . . . . .	7
1.3 Il Paese in ottica microeconomica . . . . .	10
1.4 Dalle cause ai possibili rimedi . . . . .	11
1.5 L'idea proposta . . . . .	12
1.6 <i>Excursus</i> sulle PMI italiane: prima parte . . . . .	16
<b>2 <i>Excursus</i> sulle aggregazioni aziendali</b>	<b>19</b>
2.1 Introduzione al capitolo secondo . . . . .	19
2.2 Le aggregazioni aziendali . . . . .	19
2.2.1 Gli aggregati informali . . . . .	20
2.2.2 Gli aggregati formali . . . . .	22
2.3 Alcuni esempi . . . . .	23
2.3.1 Le costellazioni . . . . .	23
2.3.2 I <i>gentlemen's agreements</i> . . . . .	24
2.3.3 Le associazioni in partecipazione . . . . .	24
2.3.4 I patrimoni destinati ad uno specifico affare . . . . .	25
2.3.5 Le <i>joint venture</i> . . . . .	25
2.3.6 Le unioni volontarie . . . . .	26
2.3.7 I gruppi di acquisto . . . . .	27
2.3.8 I contratti di <i>franchising</i> . . . . .	27
2.3.9 I contratti di <i>licensing</i> . . . . .	28
2.3.10 I contratti di dominio . . . . .	29
2.3.11 I cartelli . . . . .	29
2.3.12 I <i>pools</i> . . . . .	30
2.3.13 I <i>rings</i> e <i>corners</i> . . . . .	31
2.3.14 I <i>konzern</i> . . . . .	31
2.3.15 I <i>trust</i> . . . . .	32
2.3.16 Le <i>holding company</i> . . . . .	32

2.3.17	I <i>keiretsu</i> . . . . .	33
2.3.18	I gruppi . . . . .	33
2.3.19	I contratti di affitto . . . . .	35
2.4	Similitudini con le Reti Contrattuali di Imprese . . . . .	36
2.4.1	I GEIE . . . . .	36
2.4.2	Le ATI . . . . .	38
2.4.3	I consorzi . . . . .	39
2.4.4	Le reti di subfornitura . . . . .	41
2.4.5	I distretti industriali . . . . .	42
<b>3</b>	<b>Le Reti Contrattuali di Imprese</b>	<b>45</b>
3.1	Introduzione al capitolo terzo . . . . .	45
3.2	La Rete e il Contratto: cenni . . . . .	45
3.3	Alcune definizioni . . . . .	47
3.4	Perché scegliere la Rete? . . . . .	48
3.5	Le tipologie di Rete . . . . .	49
3.6	I vantaggi della Rete . . . . .	50
<b>4</b>	<b>Le norme sulle Reti di Imprese e sul Contratto di Rete</b>	<b>55</b>
4.1	Introduzione al capitolo quarto . . . . .	55
4.2	L'evoluzione normativa . . . . .	55
4.2.1	Legge 33/2009 . . . . .	56
4.2.2	Legge 99/2009 . . . . .	59
4.2.3	Legge 122/2010 . . . . .	60
4.2.4	Legge 134/2012 . . . . .	62
4.2.5	Legge 221/2012 . . . . .	63
4.2.6	Legge 228/2012 . . . . .	64
4.2.7	Decreto Ministeriale 08/03/2013 . . . . .	65
4.3	Il risultato finale dell'evoluzione normativa . . . . .	65
<b>5</b>	<b>Il Contratto di Rete</b>	<b>71</b>
5.1	Introduzione al capitolo quinto . . . . .	71
5.2	A chi è permesso stipulare il Contratto? . . . . .	71
5.3	Qual è la forma e quali sono gli adempimenti pubblicitari del Contratto? . . . . .	73
5.4	Quali sono i contenuti del Contratto? . . . . .	75
5.4.1	I contenuti obbligatori . . . . .	75
5.4.2	I contenuti facoltativi . . . . .	76
5.5	Quali sono gli obiettivi e qual è l'oggetto del Contratto? . . . . .	76
5.6	Cos'è e cosa deve contenere il programma di Rete? . . . . .	79
5.7	Cos'è e come si istituisce il fondo patrimoniale? . . . . .	80
5.8	Organo comune o partecipanti alla Rete? . . . . .	82
5.9	Qual è il regime delle responsabilità nel Contratto? . . . . .	85
5.10	Il punto di vista fiscale/tributario . . . . .	90

<i>INDICE</i>	v
5.11 Come si recede dal Contratto? . . . . .	95
<b>Conclusioni</b>	<b>99</b>
<b>Allegati</b>	<b>107</b>
A.1 Allegato 1 . . . . .	107
A.2 Allegato 2 . . . . .	119
<b>Bibliografia</b>	<b>127</b>



# Premessa

La volontà di scrivere una Tesi di Laurea Magistrale dal titolo “*Il Contratto di Rete come soluzione alla crescita delle PMI italiane: svolgimento e difesa di un’idea*” nasce da una personale propensione e da un coltivato interesse legati al contesto lavorativo finora abbracciato. Quotidianamente entro in contatto con alcune piccole e medie imprese del territorio, conosco a fondo la loro situazione patrimoniale, economica e finanziaria, sono incentivato a consigliarle adeguatamente: ecco perché ho scelto di analizzare una soluzione innovativa e concretizzabile, fra quelle promosse e normate dal legislatore, al fine di rialimentare proprio questa parte maggioritaria del sistema produttivo italiano, ormai paralizzata. L’auspicio è che, attraverso la stipulazione di un Contratto di Rete, le nostre PMI si aggregino in Rete e ricomincino in tal modo ad essere competitive, successivamente a produrre, ed infine a generare ricavi, rivivendo ciò che accadeva ai tempi dei miei genitori.

Mi riferisco a soluzione possibile, non certa quindi, poiché l’andamento economico attuale non costituisce più un fondamento sicuro: infatti, l’arena competitiva, oggi globale, dimostra come non esistano più percorsi scontati; inoltre, le attività economiche, estremamente sfiduciate, cessano di considerare anche le proposte ad elevato potenziale. Tuttavia, in quanto progetto totalmente innovativo, ancora non screditato dall’esperienza, a mio parere costituisce un appassionante oggetto di studio, al quale dedicare la mia Tesi di Laurea, e da proporre a quanti ne abbiano interesse o solamente curiosità.

Per quanto riguarda la metodologia, ho preferito analizzare il tema mediante un approccio sia economico-aziendalistico, che di stampo giuridico. Sulla base di una visione d’insieme, ho premiato il quadro generale, che meglio introduce ed illustra l’argomento di studio, nonostante in alcuni passaggi manchino l’esposizione di modeste particolarità e il dettaglio di sottili riflessioni in materia. Con la speranza che il lettore interessato possa condividere quanto descritto nelle prossime righe ed intravedere nel Contratto di Rete un primo tra i passi fondamentali per ricostruire il Paese che verrà, auguro coinvolgimento e buona lettura.



# Introduzione

In una visione d'insieme, non solo limitata ai confini del sistema economico italiano, ma allargata anche alla realtà europea e al mondo internazionale, emerge la congiuntura economica che ha afflitto, affligge ed affliggerà l'intero scenario globale.

Il primo capitolo si dedica alle imprese italiane, emblema per la ridotta dimensione e i modelli di *governance* semplificata, le quali faticano oggi a cogliere l'opportunità presentata dalla domanda internazionale che, relativamente ai Paesi ad elevato tasso di sviluppo, permetterebbe di colmare il drastico calo in atto dei consumi interni.

Si presenta al lettore in che modo la piccola dimensione, da un lato, apporti vantaggi in termini di flessibilità ed adattabilità, dall'altro, ponga indubbe difficoltà sulle capacità di competere all'interno di un mercato ormai globalizzato.

Si introduce, inoltre, il tema della crescita dimensionale, con alla base l'obiettivo di innalzare la *performance* delle attività economiche della Penisola, specificando che, al fine di accorciarne i tempi di realizzazione, si abbandona la crescita interna per abbracciare quella mediante processi aggregativi a rapida implementazione. Entra qui in scena la Rete (Contrattuale) di Imprese, poiché rappresenta la possibile soluzione alle problematiche osservate; si tratta di una forma di aggregazione aziendale che, grazie alle sue peculiarità, si orienta al raggiungimento di migliori livelli di innovazione e competitività per le imprese aderenti.

In ottica aziendalistica, invece, si analizzano più in generale le varie forme di aggregazione aziendale. Data la vastità del tema, però, lo studio si orienta soprattutto su quelle fattispecie rivolte, o consigliate, alle piccole e medie imprese e, in particolare, a quelle collaborazioni aziendali che maggiormente ricordano le Reti di Imprese, riportandone, con estrema chiarezza, analogie e differenze. Se del concetto aziendale di Rete di Imprese si vuole fare l'oggetto di studio della presente Tesi di Laurea, non si può non ricorrere ad alcune fra le più significative definizioni degli autori, nelle quali è descritta la relativa forma giuridica: il Contratto di Rete.

Oltre ad un'attenta classificazione di quanto possibile nella pratica, si precisa l'ampia gamma di "retisti", i quali, attraverso la costituzione della Rete, possono giovare dei numerosi vantaggi offerti dall'istituto.

Spostandosi su un piano prettamente giuridico, si ripercorre, anno dopo anno, il lavoro svolto dal legislatore italiano in riferimento al Contratto di Rete. Si tratta di un'evoluzione normativa molto dinamica, che, dal 2008, si protrae fino ai giorni odierni, lasciando intendere futuri ed ulteriori aggiornamenti.

Si giunge, quindi, all'analisi del Contratto di Rete, in ogni suo punto, dove trovano risposta precise domande, tra cui: Chi può stipularlo? Che forma deve avere? Quali sono gli adempimenti pubblicitari da espletare? Quali sono i contenuti? Quali sono gli obiettivi e qual è l'oggetto? Cos'è il programma di Rete? Il fondo patrimoniale e l'organo comune? Qual è il regime delle responsabilità? Quali sono gli aspetti fiscali di maggior interesse? Come è possibile recedere? Ecc. Nel replicare tali interrogativi, si presta costantemente fede alla normativa dell'ordinamento italiano, argomentata in dettaglio all'interno del quarto capitolo.

Allo stesso modo, ogni descrizione è giustificata da dati reali, di stampo economico, aziendalistico e giuridico. Si fa riferimento a quanto studiato dagli istituti di ricerca, riportato dagli esperti in letteratura, compreso nelle norme dell'ordinamento giuridico e, in generale, ad ogni contributo di quanti si sono misurati con il tema in questione. Ne risulta, quindi, una visione d'insieme, completa, poiché analizzata dal punto di vista sia economico, sia aziendalistico che giuridico.

In ultimo, si vuole informare il lettore sulle posizioni assunte in corso di stesura dell'elaborato. Si ritiene importante spiegare il motivo per cui solo alcuni punti sono stati indottrinati, presentare ogni oggetto di perplessità e opinione contrastante per quegli autori che si sono dedicati al tema della "Rete di Imprese" e del "Contratto di Rete".

In particolare, alcuni autori<sup>1</sup> classificano le Reti di Imprese come delle particolari forme di aggregazione aziendale, fondate su un contratto (il Contratto di Rete), che possono creare sia rapporti di tipo collaborativo che di dipendenza, oltre a condizionare gli stessi mercati. Parlano perciò di Reti Contrattuali di Imprese. Altri autori<sup>2</sup>, invece, descrivono la Rete come una modalità trasversale rispetto alle normali forme di aggregazione aziendale; tale formazione, infatti, è possibile mediante accordi sia formali che informali, sia partecipativi che contrattuali, di vario ordine e grado. A tal proposito, il Prof. Stefano Coronella, Docente all'Università degli Studi di Napoli, specifica che: "*Una*

---

<sup>1</sup>Confronta con: Unindustria (Associazione di rappresentanza delle imprese industriali italiane), "*Le Reti di impresa: un nuovo modello di sviluppo economico*", (2012); Retimpresa (Associazione per il coordinamento e lo sviluppo delle Reti di Imprese), "*Guida pratica al contratto di rete d'impresa*", (2011); Unioncamere (Unione italiana delle Camere di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura) in collaborazione con Universitas Mercatorum (Università telematica delle camere di commercio italiane), "*La Rete di Imprese - istruzioni per l'uso*", (2011); Dintec (Consorzio per l'innovazione tecnologica), "*Reti di Imprese*", (2011); ecc.

<sup>2</sup>Prof. Stefano Coronella (Docente all'Università degli Studi di Napoli), Corso di "*Economia dei gruppi aziendali*", (2012/2013).

*rete di imprese si configura ogni qualvolta degli operatori, formalmente indipendenti, pongono in essere relazioni di co-produzione mediante accordi che, appunto, possono esser di diverso tipo, e si basano sulla presenza di una struttura razionale fondata su meccanismi di comunicazione e di coordinamento tra le diverse aziende della rete”.*

Passando dal concetto aziendale di Rete di Imprese, al concetto giuridico di Contratto di Rete, alcuni studiosi<sup>3</sup> delineano il Contratto di Rete come un’innovazione nel diritto contrattuale. Esso, infatti, si distingue da quelli già in uso nell’ordinamento, con i quali presenta molteplici tratti comuni, ma da cui si distanzia per le numerose differenze. Inoltre, gli autori sostengono che, modificando gli strumenti già collaudati per poterli utilizzare nel caso delle Reti, questi perderebbero totalmente la propria impostazione base. Ne risulta, quindi, che solo mediante un Contratto di Rete è possibile creare una Rete di Imprese.

D’altro canto, c’è chi sostiene<sup>4</sup> che il Contratto di Rete non sia l’unica forma che permette la realizzazione di una Rete, dichiarando che il concetto di Rete non può essere limitato e incardinato ad una sola forma giuridica, in questo caso al Contratto di Rete. Pertanto, si è di fronte ad una Rete di Imprese ogni qualvolta un contratto plurilaterale di cooperazione fra aziende, qualificato secondo il diritto comune (sia esso un contratto di consorzio, di ATI, ecc.), concluso in funzione della predetta cooperazione (per gli appalti, per le somministrazioni, ecc.), presenti i requisiti di contenuto e di forma previsti nelle disposizioni normative relative alle Reti. Rete di Imprese diventa, quindi, sinonimo di integrazione e di collaborazione tra imprese, di flessibilità e salvaguardia di più o meno ampi spazi di autonomia gestionale riservati alle singole imprese aderenti.

In termini giuridici, il Contratto di Rete rappresenta la forma più aggiornata e strutturata di una certa modalità di cooperazione tra imprese, con il risultato di non costituire quindi un sistema innovativo, “*cioè un modello di accordo precostituito dalla legge per integrare, temperare, rifiutare o rimpiazzare regole convenzionali fissate dai paciscenti, nell’esercizio della libertà loro riconosciuta dall’art. 1322 del C.C.*”<sup>5</sup>. Piuttosto, esso può essere descritto come un insie-

---

<sup>3</sup>Confronta con: G. Villa, “*Reti di imprese e contratto plurilaterale*”, in “*Giurisprudenza Commerciale*”, (2010); G. Mosco, “*Frammenti ricostruttivi sul contratto di rete*”, in “*Giurisprudenza Commerciale*”, (2010); ecc.

<sup>4</sup>CNN (Consiglio Nazionale del Notariato), “*Il contratto di rete*”, Studio n. 1-2011/I.

<sup>5</sup>All’interno dell’art. 1322 del Codice Civile si parla di autonomia contrattuale. In particolare, nel primo comma, si stabilisce che: “*le parti possono liberamente determinare il contenuto del contratto nei limiti imposti dalla legge*” (si tratta dei limiti contenuti nelle norme corporative, nell’art. 41 della Costituzione, nell’art. 5 delle Preleggi e nell’art. 1321 del C.C.). Inoltre, nel secondo comma, si stabilisce che: “*le parti possono anche concludere contratti che non appartengano ai tipi aventi una disciplina particolare (riferimento all’art. 1323 del C.C.), purché siano diretti a realizzare interessi (riferimento all’art. 1411 del C.C.) meritevoli di tutela secondo l’ordinamento giuridico (riferimento agli art. 1343, 2035 del C.C.)*.”

me di requisiti, “*clausole, vincoli formali*”<sup>6</sup>, in presenza dei quali i contratti, genericamente funzionali alla cooperazione tra aziende, comunque nominati, consentono alle imprese contraenti di beneficiare delle agevolazioni e delle politiche di sostegno intraprese dal Governo.

In sostanza, i contratti già usuali nella pratica e che operano con finalità consentite all’interno delle Reti, come nel caso dei contratti di consorzio, di associazione temporanea di imprese, ecc., cercheranno di aggiornarsi alle regole previste per il Contratto di Rete, in modo da accedere ai vantaggi riservati alle Reti. Un po’ come accade nel caso degli Enti quando tentano di rientrare nella disciplina fiscale prevista per le ONLUS.

In linea con la posizione assunta dallo studio della presente Tesi di Laurea, si ritiene che il Contratto di Rete sia un contratto di tipo innovativo, in quanto presenta propri contenuti che lo distinguono dalle altre tipologie contemporanee. Lo si definisce atipico, poiché differente da quanto già in commercio, ma allo stesso tempo tipico, in quanto non si nega la stretta somiglianza con le tipologie oggi presenti. E’ consentito, inoltre, aggiornare quanto esistente nella pratica a quanto propriamente richiesto per il Contratto di Rete, al fine di utilizzarlo per la costituzione di una Rete. Ecco perché lo si considera, al pari di alcuni studiosi, un contratto “trans-tipico” o “social-tipico”<sup>7</sup>: con funzioni coincidenti con le fattispecie contrattuali già esistenti, ma che può dare origine a nuove tipologie contrattuali.

---

<sup>6</sup>CNN, “*Il contratto di rete*”, Studio n. 1-2011/I.

<sup>7</sup>F. Cafaggi, “*Il nuovo contratto di rete: learning by doing?*”, in “*I contratti*, (2010), Pag. 1143; P. Iamiceli, “*Dalle reti di imprese al contratto di rete: un percorso (in)compiuto*”, in “*Le reti di imprese e i contratti di rete*”, Torino, Giappichelli Editore, (2009), Pag. 27.”

# Capitolo 1

## Il contesto economico

### 1.1 Introduzione al capitolo primo

Attraverso un inquadramento dal taglio sia macro che microeconomico, sarà illustrato il contesto congiunturale in cui versa l'Italia e nel quale sono costrette ad operare le imprese italiane.

Si tratta di un capitolo totalmente provocatorio: la volontà è quella di sensibilizzare il lettore sulla drammatica situazione del Paese, incentivandolo alla ricerca di soluzioni, o quanto meno di *input*, adeguate a progettare un futuro oltre la crisi economica globale. Pertanto, lo si indirizza a considerare la piccola dimensione, che caratterizza le attività economiche della Penisola, come possibile punto di partenza per il recupero della competitività a livello nazionale ed internazionale.

Orientando lo studio sul problema relativo alla crescita dimensionale delle aziende, sarà proposta la Rete di Imprese, assieme al connesso Contratto di Rete, quale innovativa forma di collaborazione imprenditoriale (*strumento di rafforzamento delle strutture imprenditoriali*<sup>1</sup>), utile al miglioramento della *governance* e della *performance* aziendale.

### 1.2 Il Paese in ottica macroeconomica

Analizzando l'evoluzione storica italiana dal punto di vista macroeconomico, l'Istituto Nazionale di Statistica (in seguito ISTAT) ha osservato che, a seguito della recente e persistente crisi economica globale<sup>2</sup>, dal 2008 al 2012 l'Italia

---

<sup>1</sup>CNN, “*Il contratto di rete*”, Studio n. 1-2011/I.

<sup>2</sup>Con l'espressione, “crisi economica globale”, si intende lo stallo economico verificatosi, a inizio 2008, a seguito della crisi finanziaria dei mutui *subprime* statunitensi. Una crisi che si protrae tutt'oggi e che, presumibilmente, tarderà a scomparire; dalla portata globale, in quanto espansa in tutto il mondo; considerata una delle peggiori congiunture del sistema, seconda solo alla Grande Depressione del '29 (S.P. Jenkins, A. Brandolini, J. Micklewright, B. Nolan, “*La grande recessione e i redditi familiari*”, in “*Il sole 24 ore*”, Articolo del

perse ben 5,8 punti percentuali del proprio Prodotto Interno Lordo (in seguito PIL). Scoraggianti sono stati anche i primi mesi di questo 2013 che, nel primo trimestre, hanno registrato una perdita del PIL di un altro mezzo punto. In aggiunta, non meno negative sono le previsioni relative a fine 2013 e fine 2014, che vedono un ribasso di un ulteriore punto percentuale (per maggiori informazioni si veda l'andamento del grafico 1.1).

Se si vuole confrontare questo quadro economico-sociale del Paese con quello di altri vicini europei, relativamente allo stesso arco temporale, ecco cosa si osserva: la Francia mantenne il PIL stazionario, mentre la Germania lo incrementò di ben 2,5 punti<sup>3</sup>. Se si tiene presente che la congiuntura economica colpì in modo pressoché uniforme tutta l'area euro, allora ne risulta un'economia italiana piuttosto debole e, seppur in casi isolati, con criticità superiori rispetto alle altre economie estere<sup>4</sup>.

Il quadro, però, non è ancora definito, in quanto al PIL in diminuzione si devono aggiungere anche l'influenza negativa sull'occupazione, le turbolenze finanziarie e le politiche fiscali restrittive intraprese dal Governo. E' importante ricordare che, a partire dal 2011, le condizioni di accesso al credito<sup>5</sup> si fecero più dure, creando le difficoltà del caso più significative: fallimenti di banche, imprese e famiglie debitorie.

Se si osserva la situazione generale, questo insieme di condizioni sfavorevoli generò una severa caduta della domanda interna, tanto dal lato dei consumi quanto dal lato degli investimenti<sup>6</sup>.

Il solo fattore che mitigò e continua a sollevare la domanda interna carente e questa tendenza negativa del PIL nel susseguirsi degli anni è la domanda estera. Fu proprio l'*export*, in particolare quello rivolto ai Paesi ad alto tasso di sviluppo, a frenare la recessione con un contributo positivo e visibile alla variazione del PIL, registrando, secondo gli ultimi dati del Fondo Monetario Internazionale (in seguito IMF), un incremento di 1,4 punti percentuali nel

---

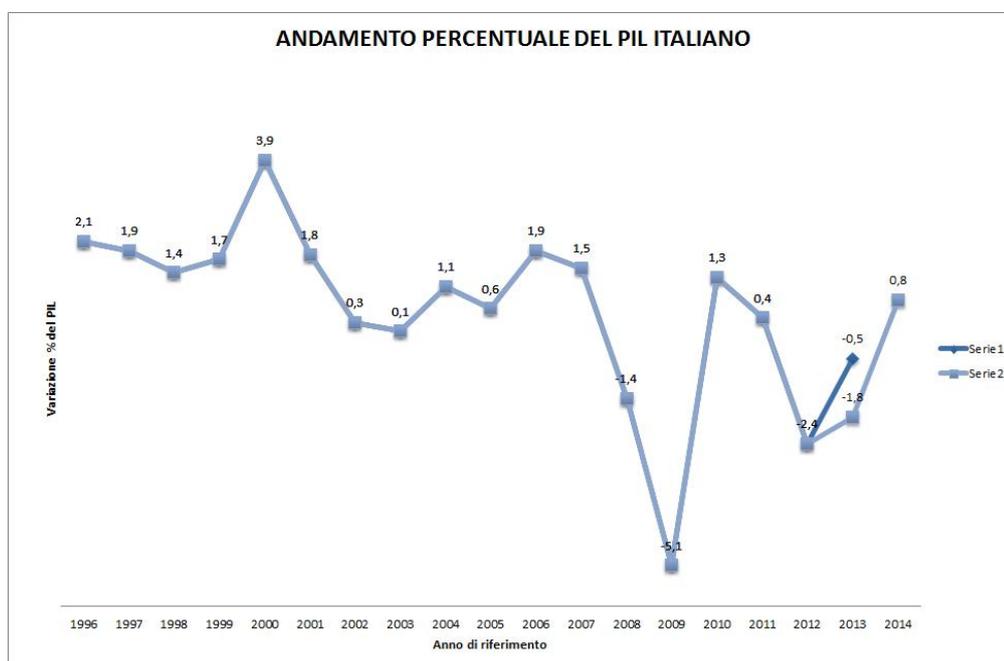
09/12/2011).

<sup>3</sup>ISTAT (Istituto Nazionale di Statistica), "*Rapporto annuale (versione di sintesi)*", (2013), Pag. 4.

<sup>4</sup>Sulla base di quanto raccolto dall'ISTAT, si informa che la congiuntura economica giunse in Italia a seguito di un decennio caratterizzato già da crescita modesta, ed inferiore, rispetto a quella degli altri grandi Paesi europei. Inoltre, il decennio in esame, si contraddistingue per un andamento stagnante della produttività del lavoro. E' dunque anche per questi motivi che, la crisi globale, colpì l'economia italiana più severamente di altri Paesi avanzati: Francia e Germania per riprendere l'esempio del paragrafo ("*OCSE: migliora l'andamento economico dell'area euro, ma non in Italia*", in "*Il Corriere della Sera*", Articolo del 22/08/2013).

<sup>5</sup>Ci si riferisce alla situazione di "*Credit Crunch*": un calo significativo o, quanto meno, un inasprimento improvviso delle condizioni dell'offerta di credito monetario.

<sup>6</sup>I consumi diminuirono a causa della flessione negativa del reddito delle famiglie e dell'inflazione rimasta relativamente sostenuta. Gli investimenti diminuirono a causa del calo della capacità utilizzata, delle incerte prospettive economiche e degli ingenti problemi di finanziamento delle imprese.



**Figura 1.1:** Il grafico utilizza i valori concatenati forniti dall'ISTAT mettendo in luce, anno dopo anno, la variazione percentuale del PIL italiano. La "serie 1" utilizza dati a consuntivo in riferimento al periodo 1996 - primo trimestre 2013. La "serie 2" aggiorna il grafico fino all'anno 2014, inserendo un andamento preventivo per le annate 2013 e 2014.

2011 e di ben 3 punti nel 2012<sup>7</sup>. Le difficoltà già previste dall'ISTAT per il biennio 2013-2014 (grafico 1.1), unite invece all'attuale andamento crescente delle esportazioni, lasciano immaginare che la domanda estera continuerà a giocare, anche in futuro, un ruolo rilevante per la crescita dell'economia italiana, soprattutto a fronte di un'attesa ripresa della domanda mondiale<sup>8</sup>.

Andando a completare il quadro, va riportato come i saldi di finanza pubblica indichino che, nonostante le condizioni negative del ciclo, l'indebitamento netto in rapporto al PIL delle Amministrazioni Pubbliche è in ribasso<sup>9</sup>. Questo traguardo è da ritenersi ottimo, ma, considerata la debolezza dell'economia, l'incidenza del debito sul PIL ne risulta aumentata<sup>10</sup>, e ciò, chiaramente, non

<sup>7</sup>IMF (*International Monetary Fund*), "Rapporto annuale", (2013), Pag. 2.

<sup>8</sup>Nel 2012, a parte la persistente fase recessiva dell'area euro, si percepì una prima possibile ripresa della domanda mondiale, grazie ad una crescita più dinamica negli Stati Uniti ed ad un tasso di espansione in decelerazione, ma comunque più sostenuto, nelle economie emergenti (IMF, "Rapporto annuale", (2013), Pag. 2).

<sup>9</sup>Ciò fu realizzato per mezzo del forte aumento della pressione fiscale e, seppur in maniera contenuta, del contenimento della spesa pubblica. Nello specifico, è un traguardo raggiunto dando attuazione alle misure restrittive contenute nel Decreto n. 201 "Salva Italia" di dicembre 2011 sotto il governo Monti: Decreto *ad hoc* per riequilibrare il deficit di bilancio pubblico (ISTAT, "Rapporto Annuale (versione di sintesi)", (2013), Pag. 6).

<sup>10</sup>Questo succede perché il debito pubblico diminuisce, ma il PIL, a causa della recessione, diminuisce in proporzione di più.

è un buon andamento<sup>11</sup>.

### 1.3 Il Paese in ottica microeconomica

Se si analizza il punto di vista microeconomico, quindi il lato delle imprese, la situazione non è da considerarsi tra le più positive. La recessione, così come descritta nel precedente paragrafo, incise notevolmente sulle loro *performance*, determinando importanti divergenze nella competitività e nelle dinamiche cicliche dei singoli settori produttivi; questi ultimi in maggioranza travolti dalla crisi, in quanto assoggettati ad una caduta del valore aggiunto e ad accentuate difficoltà strutturali. Questo il motivo per cui oggi si assiste, con la previsione di un loro implemento, a profondi processi di ristrutturazione, che vedono le imprese italiane alla ricerca di livelli di produttività<sup>12</sup> sempre più alti, come riportato più volte dall'ISTAT nel suo Rapporto per il 2013.

Il problema, soprattutto in Italia, che in parte rallenta il raggiungimento di maggiori livelli di produttività, consiste nella prevalenza, all'interno del sistema produttivo, di modelli di *governance* relativamente semplificata, caratterizzati da un'elevata concentrazione delle quote di proprietà, un controllo a prevalente carattere familiare e una gestione aziendale accentrata<sup>13</sup>.

Il controllo familiare è diffuso in modo pressoché uniforme tra tutti i settori di attività economica, nonostante questo modello organizzativo continui a essere

<sup>11</sup>Confronta con: Banca d'Italia, "Bollettino Economico n. 73", (07/2013); "Andamento economia italiana e internazionale", in "Expo Magazine", Articolo del 01/2012; "Il termometro dell'economia italiana, i dati di Bankitalia", in "Redazione Directio", Articolo del 21/01/2013; D. Schietti, "Previsioni andamento economia italiana e mondiale 2011-2020", in "Informary", Articolo del 17/01/2013; V. Daniele, "Crisi economica e suicidi in Italia", in "Economia & Politica", Articolo del 17/07/2013; M. Mazziro, "Economia italiana a metà 2013, dati e analisi: l'Osservatorio trimestrale di Mazziro Research", in "Mercati e Futuro", Articolo 10/09/2013; "Un numero speciale per raccontare l'Italia che cresce", in "Rivista n. 55 Euler Hermes Italia", (2012); C. Appio, "L'andamento dell'economia italiana secondo l'UE", in "Mercati 24", Articolo 8/11/2012.

<sup>12</sup>La struttura organizzativa e le strategie delle imprese stanno mutando. Si intravedono ricadute sulla flessibilità produttiva, sull'orientamento degli investimenti, sul posizionamento delle singole unità all'interno delle catene del valore e sui mercati più dinamici. Rilevanti sono inoltre gli investimenti in macchinari ed impianti. Viene anche implementata la capacità organizzativa e *manageriale* (la catena del valore è un modello teorizzato da Michael Porter nel 1985 nel suo best-seller "Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance". Si tratta di un modello che permette di descrivere la struttura di una organizzazione come un insieme limitato di processi, 9 per l'esattezza, di cui 5 primari e 4 di supporto) (ISTAT, "Rapporto Annuale (versione di sintesi)", (2013), Pag. 6).

<sup>13</sup>In Italia ci sono ben 1,7 milioni di unità produttive dotate di un livello minimo di complessità organizzativa. A fine 2011 la struttura di tipo familiare rappresentava oltre il 70% delle imprese. I primi tre azionisti delle imprese italiane, a controllo familiare o meno, detenevano mediamente oltre il 90% del capitale sociale dell'impresa. Tale caratteristica si riflette in una organizzazione aziendale nella quale la gestione *manageriale* è limitata a non più del 5% delle aziende di ciascun settore di attività economica (ISTAT, "Rapporto Annuale", (2013), Pag. 65 e seguenti).

prerogativa delle aziende di minori dimensioni, formato *standard* nel nostro Paese (a questo proposito si veda l'*excursus* sulle piccole e medie imprese di fine capitolo). Questa una realtà sulla quale si soffermarono anche gli studi dell'ISTAT, il quale individuò, in modo molto dettagliato, cinque differenti tipologie di impresa italiana. In questa sede si vuole ricordarne il primo tipo, in quanto descrive la stragrande maggioranza delle unità produttive italiane<sup>14</sup>. Il "*piccolo cabotaggio*", così come viene definito dagli economisti dell'istituto, racchiude circa il 78% delle imprese italiane. Si tratta di imprese di dimensioni ridotte e a carattere prevalentemente familiare, che impiegano in media 5 addetti, poco dinamiche, rivolte prevalentemente a un mercato locale (comunale o regionale) e con un'organizzazione aziendale molto semplificata da non lasciar spazio ad una vera e propria gestione *manageriale*. Anche le innovazioni e la riorganizzazione dei processi sono limitate, così come l'integrazione nelle catene del valore, soprattutto internazionali. In questo contesto, le imprese dichiarano di adottare in prevalenza strategie di tipo difensivo, orientate al mantenimento delle quote di mercato e caratterizzate da una minima espansione verso nuovi mercati<sup>15</sup>. Nel quadro d'insieme, la *performance* ne risulta modesta e si registra una dinamica occupazionale contenuta. In sintesi, ma come già noto e argomentato, il nostro Paese è caratterizzato prevalentemente da piccole e medie imprese (in seguito PMI), aspetto che, come sarà giustificato in seguito, è da ritenersi, sotto certi aspetti, una situazione scomoda.

## 1.4 Dalle cause ai possibili rimedi

E' sulla base dei risultati delle ricerche condotte dall'ISTAT che si intende procedere alla ricerca di una via di uscita alla recessione tutt'ora in atto. Le analisi su circa 40 settori di attività economica descrivono come, nella totalità dei settori, il contributo più rilevante alle *performance* sia apportato dalle scelte in materia di *governance* aziendale. L'appartenenza ad un gruppo di aziende, gli investimenti organizzativi, l'orientamento ad una gestione *manageriale*, gli

---

<sup>14</sup>L'analisi multivariata svolta dall'ISTAT utilizza la metodologia dell'analisi delle corrispondenze multiple. Individuando dei profili strategici, associati ad altrettante situazioni di competitività, si passa a delineare le strategie aziendali ed infine le 5 tipologie di impresa; il tutto con la tecnica dell'analisi dei gruppi: *cluster analysis*. L'idea di fondo è che la competitività, ed il potenziale di crescita delle imprese, sono influenzati dalla combinazione delle scelte aziendali relative ad un insieme estremamente variegato di strategie produttive, organizzative e di mercato.

<sup>15</sup>In questa fase recessiva, le strategie adottate dal sistema produttivo italiano sono state prevalentemente di tipo difensivo e quindi, volte a proteggere le proprie quote di mercato. Si tratta di un orientamento comune alle imprese di tutte le classi dimensionali (non solo in quelle di piccola o media dimensione). Tuttavia, tra le varie classi dimensionali, è notevole il divario nell'abbinare o meno a questa strategia orientamenti più espansivi. Tra le grandi imprese oltre la metà si spinge verso nuovi mercati e circa il 50% mira alla diversificazione produttiva. Tra le piccole attività queste strategie riguardano, rispettivamente, solo il 35% e il 20% delle aziende.

investimenti in capitale umano, l'apertura internazionale, le strategie improntate al dinamismo sul piano dell'innovazione e dell'espansione dei mercati ne sono solo alcuni esempi<sup>16</sup>. Sono condizioni che garantiscono all'impresa benefici sostanziali sia sul piano reddituale che della produttività: su queste scelte le imprese italiane dovrebbero puntare.

Considerate le numerose modalità per incrementare i livelli di produttività, si vuole rivolgere maggior attenzione all'orientamento all'internazionalizzazione, poiché rappresenta un elemento cruciale per l'aumento delle *performance* delle imprese. Questo perché negli ultimi anni, come già ricordato, la domanda estera si è dimostrata fondamentale nel sostegno, almeno in parte, dell'attività produttiva (si ricordi il contributo positivo alla variazione del PIL). Infatti, proprio il riposizionamento nei mercati a crescita più sostenuta (gli extra-europei in via di sviluppo, non particolarmente influenzati dalla crisi) appare essere stato una delle strategie difensive attuate dagli imprenditori più avveduti per far fronte agli effetti reali della crisi. Inoltre, le recenti analisi condotte dall'Istituto di Statistica Nazionale mettono in luce una relazione positiva tra *performance* d'impresa e modalità di presenza sui mercati esteri nei primi anni della crisi, periodo in cui si verificarono spostamenti verso forme più evolute di internazionalizzazione.

Lo spostamento delle imprese verso tipologie più evolute di internazionalizzazione ha un impatto positivo e significativo sulla variazione del valore aggiunto e dell'occupazione: ecco la modalità da scegliere per il futuro.

In conclusione, in riferimento al contesto economico attuale, caratterizzato dalla stasi della domanda interna, che segna il passo, l'incremento della domanda estera come traino per l'uscita dalla recessione appare un elemento ancora più rilevante che in passato, in quanto potrebbe rappresentare uno stimolo significativo per il sistema produttivo. Infatti, una crescita delle esportazioni, attraverso l'aumento della domanda di prodotti nazionali, avrebbe influenze positive sul sistema produttivo, portando all'espansione del valore aggiunto e dell'occupazione. E' da sottolineare, però, che, a livello di internazionalizzazione, l'Italia continua a posizionarsi al di sotto della media UE<sup>17</sup>.

## 1.5 L'idea proposta

La capacità di individuare e raccogliere la domanda dei paesi extra-europei richiede, oltre agli elevati livelli di produttività, un'eccellente abilità gestionale. Nel contesto attuale, solo le imprese con più elevato livello di efficienza e produttività appaiono pronte ad entrare nella grande gara della competizione internazionale. Quindi, considerando i maggiori costi fissi che gli imprenditori dovranno affrontare, tali caratteristiche acquisiscono tanto più spessore quanto

---

<sup>16</sup>ISTAT, "Rapporto Annuale", (2013), Pag. 80 e seguenti.

<sup>17</sup>CE (Commissione Europea), "Small Business Act", (2012), Pag. 13.

più lontani sono i mercati di destinazione da raggiungere.

Il *Team* dell'Osservatorio Unicredit (in seguito OU), infatti, afferma che: *“Il nostro sistema produttivo è dominato da realtà piccole e familiari. Se nel passato queste caratteristiche hanno permesso di adattarsi con successo alle condizioni di mercato prevalenti, ora si incontrano crescenti difficoltà a reggere la competizione in un contesto globalizzato in cui grande dimensione, complessità e innovazione sono caratteristiche essenziali per sfruttare i guadagni di efficienza offerti dalle nuove tecnologie e affermarsi sui mercati esteri, in particolare, su quelli lontani ad alto tasso di crescita<sup>18</sup>”*.

L'OU, in linea con le analisi elaborate dall'ISTAT, riporta un'importante sofferenza delle grandi imprese solo durante la brusca contrazione di fine 2008, a causa dell'improvviso rallentamento del commercio mondiale cui erano maggiormente esposte. E fu proprio per questo stesso motivo che furono in grado di risollevarsi più in fretta, una volta oltrepassato il punto critico della crisi.

Se, come suggeriscono i dati, le imprese più grandi superarono con minor difficoltà la fase critica degli ultimi anni, allora si vuole andare ad osservare la dimensione delle imprese italiane. Si considera tale caratteristica non tanto perché la dimensione sia necessariamente associata ad un più alto livello qualità di impresa, quanto perché a dimensione maggiore corrispondono solitamente strategie più sofisticate. Questo porta inevitabilmente ad una maggior diversificazione del rischio a cui le imprese sono soggette in una realtà che diventa sempre più globale e quindi competitiva. Inoltre, in una fase caratterizzata da una domanda locale debole che, come previsto dai dati, non crescerà ancora per un lungo periodo, l'incertezza che domina il sistema economico attuale sembra confermare la necessità di ricercare l'incontro con la domanda internazionale.

Poiché i costi fissi associati all'internazionalizzazione sono molto elevati e risultano spesso non sostenibili dalle attività di minori dimensioni, urge individuare e studiare le possibilità di crescita per le piccole e le medie imprese italiane<sup>19</sup>. Per essere presenti nei mercati più lontani e operare tramite strategie complesse, occorre una struttura sufficientemente articolata: una dimensione minima di impresa diventa, quindi, una condizione necessaria. Questo è ciò che sostiene il Prof. Stefano Coronella dell'Università degli Studi di Napoli, affermando che: *“in determinati settori o per specifiche attività produttive, esiste una dimensione minima al di sotto della quale si agisce in condizioni di non economicità. Il mancato raggiungimento di una massa critica in senso produttivo o di mercato, può infatti rendere impossibile per l'azienda la copertura dei costi fissi e quindi mantenerla in uno stato di costante diseconomicità. In questo senso, la dimensione minima è la dimensione al di sotto della quale l'azienda non è*

---

<sup>18</sup>Osservatorio Unicredit, *“Rapporto sulle Piccole Imprese”*, (2012), Pag. 86.

<sup>19</sup>In determinate situazioni e sotto certi aspetti, non solo le imprese di grandi dimensioni possono riuscire bene nell'arena globale, ma anche quelle medio-piccole.

*capace di operare in condizioni di equilibrio dal punto di vista economico*<sup>20</sup>".

Il *Team* di ricerca di Unicredit si propose di approfondire tale tematica e, dai numerosi lavori, è emerso che nel 44% dei casi esaminati le imprese riducono la propria dimensione; la crescita verso classi superiori, invece, interessa solo il 4,9%. Questa decrescita investe tutte le classi dimensionali tra i 16 ed i 249 addetti<sup>21</sup>. Da questo studio è possibile dedurre come, in Italia, le imprese di piccola e media dimensione siano caratterizzate da una crescita limitata, cosa che, invece, non interessa quelle di micro dimensione. E' facile pensare che, a livello normativo e fiscale, esistano alcuni vantaggi che portano le imprese a mantenersi al di sotto di una certa soglia. Nonostante la presenza di questi fattori di contesto, esterni all'impresa, a giocare un ruolo chiave è una serie di fattori interni, legati tipicamente alla proprietà e alla gestione. Ed è proprio un'eccessiva chiusura proprietaria e gestionale a rendere le imprese di una certa dimensione poco disponibili ad effettuare gli investimenti dedicati all'accrescimento, investimenti che richiedono una maggiore capitalizzazione o, in alcuni casi, l'apertura del capitale a soci esterni. Tuttavia, all'aumentare della dimensione, quando risulta necessario dare all'impresa uno spessore strategico-organizzativo più consistente, questa spinta viene a mancare.

Tale analisi descrive, dunque, alcuni fenomeni di grande interesse per questo studio. Tra i tanti, si vuole evidenziare il ruolo negativo di una proprietà troppo accentrata e di una gestione totalmente familiare delle imprese.

Soffermandosi sulla crescita dimensionale, questa ricopre un fenomeno di medio-lungo periodo. In fasi congiunturali complesse come l'attuale, si rende necessario individuare percorsi alternativi, ovvero forme di aggregazione che, già nel breve periodo, permettano all'impresa di competere sui mercati globali. Unirsi diventa in alcuni casi un imperativo, da affrontare con i più adeguati strumenti. Oltre a fusioni e acquisizioni, negli ultimi anni si sono sviluppate forme differenti di collaborazione tra imprese, che spesso sono sfociate nella creazione di una Rete Contrattuale di Imprese. Particolare interesse è rivolto alla forma giuridica utilizzabile per la creazione della Rete: il Contratto di Rete (tema principale di questa Tesi di Laurea). Si tratta di uno strumento relativamente recente, che permette alle imprese di offrire al mercato una produzione integrata o di coordinarsi su alcune fasi dell'organizzazione.

Ricollegandosi all'effetto negativo di una gestione esclusivamente familiare sulla crescita dimensionale, la Rete potrebbe rappresentare una soluzione efficace, in quanto permetterebbe alle imprese di tipo familiare di condividere idee e risorse, per acquisire competenze *manageriali* altrimenti non accessibili.

*"La necessità di processi aggregativi da parte delle piccole imprese è oggetto di discussione da anni in Italia. D'altronde, la piccola dimensione delle imprese italiane, se da una parte presenta diversi vantaggi in termini di flessibilità*

---

<sup>20</sup>S. Coronella, "Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità", Roma, Rirea Editore, (2009), Cap. 1.

<sup>21</sup>Osservatorio Unicredit, "Rapporto sulle Piccole Imprese", (2012), Pag. 25.

*ed adattabilità all'evoluzione dei mercati, dall'altra pone indubbe difficoltà sul fronte della capacità di competere in mercati sempre più globalizzati, dove la disponibilità di risorse adeguate rappresenta spesso un fattore critico di successo. Ecco dunque che l'istituzione di una Rete, dotata di un'organizzazione snella (e quindi poco costosa) e di adeguate risorse patrimoniali (sufficienti per il finanziamento delle attività previste dal programma di rete), potrebbe effettivamente costituire una soluzione in grado di superare i limiti posti dalle piccole dimensioni degli operatori economici del Bel Paese, e diventare pertanto uno strumento efficace per l'innovazione e la crescita delle piccole e medie imprese<sup>22</sup>.*

L'OU afferma che: *“il nuovo paradigma competitivo esige una maggiore dimensione d'impresa. Le caratteristiche del sistema produttivo italiano richiedono d'altra parte che la maggiore dimensione sia ottenuta mediante una collaborazione più o meno formalizzata, in cui la relazionalità e la mutualità tra imprese divengono punto cardine delle nuove traiettorie di crescita. È ciò che accade nelle reti di impresa<sup>23</sup>”*. Sostiene anche che: *“Le nuove sfide della globalizzazione e le problematiche collegate all'attuale crisi economica hanno ultimamente riportato alla ribalta il tema dei distretti produttivi e delle reti d'impresa. Il modello distrettuale ha funzionato in modo eccellente in un sistema economico limitato ai confini regionali o nazionali, ma è stato messo a dura prova con l'apertura dei mercati oltre tali confini (mercato unico europeo) e soprattutto con la globalizzazione, che ha portato alla frammentazione geografica della filiera e a una maggiore complessità dell'architettura di prodotto. La concorrenza interna tra le imprese distrettuali era una genuina ed efficace spinta all'efficienza produttiva, perché si trattava di una concorrenza ad armi pari: imprese tutte della stessa dimensione, tutte soggette agli stessi vincoli normativi, che devono tutte affrontare i medesimi costi per la forza lavoro e per le materie prime. Altrettanto non si può dire della concorrenza globale. Si pensi alle multinazionali straniere, che hanno dimensioni, e quindi capacità di investimento in ricerca e promozione, nemmeno paragonabili a quelle delle piccole e medie imprese italiane, e affrontano costi per le materie prime e per la forza lavoro infinitamente minori. È chiaro che una concorrenza di questo tipo non è uno stimolo all'efficienza, ma una lotta impari<sup>24</sup>”*.

Autori ed istituti, nel dettaglio dei loro studi e di quanto affermano, descrivono la crescita come una necessità, atta alla trasformazione del tradizionale *format* italiano, non più efficiente.

Il cambiamento è una condizione possibile che, con l'utilizzo dei mezzi più adeguati oggi a disposizione, come il Contratto di Rete, non richiede tempi prolungati. Inoltre, il cambiamento è da considerarsi insito nelle imprese, così

---

<sup>22</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, *“La rete di imprese - istruzioni per l'uso”*, (2011), Pag. 15.

<sup>23</sup>Osservatorio Unicredit, *“Rapporto sulle Piccole Imprese”*, (2012), Pag. 93.

<sup>24</sup>Osservatorio Unicredit, *“Rapporto sulle Piccole Imprese”*, (2012), Pag. 107.

come sostiene il Prof. Francesco Poddighe dell'Università degli Studi di Pisa nella sua frase: *“La dimensione non rappresenta un'entità immutabile nel tempo, ma è soggetta alla variabilità, talora intensa, dell'ambiente e del processo produttivo, poiché l'azienda in senso globale è sottoposta a continui mutamenti, cambia la sua struttura, la linea politica dell'attività svolta, il rapporto con l'esterno. Tendono perciò a variare, più o meno intensamente, anche i suoi caratteri dimensionali”*<sup>25</sup>.

## 1.6 *Excursus* sulle PMI italiane: prima parte

Sulla base delle rilevazioni dalla Commissione Europea (in seguito CE), nella sezione dedicata alle imprese e all'industria<sup>26</sup>, l'Italia si colloca al primo posto in Europa in quanto a numero di PMI presenti nel territorio.

Secondo i dati di questa analisi, il 99,9% delle imprese italiane è di piccola e media dimensione e si contano circa 3,8 milioni di unità. E' dunque minima la percentuale costituita dalle imprese di grande dimensione: solo lo 0,1%, rappresentante circa 3 mila entità.

La caratteristica che differenzia il nostro Paese dal resto d'Europa è il ridotto numero di dipendenti: si tratta infatti di microimprese che ne occupano in media meno di 10. La debolezza di tale particolarità è costituita dall'incapacità di queste micro-entità di contribuire alla creazione di occupazione e valore aggiunto nel Paese, proprio a causa della loro ridotta dimensione.

Le PMI italiane si concentrano soprattutto nel settore manifatturiero, i cui risultati, in termini di creazione di valore aggiunto e di posti di lavoro, si possono ritenere soddisfacenti; in uno sguardo d'insieme, però, valutando anche le PMI che operano nel mondo dei servizi, la CE non si esprime positivamente. Afferma infatti che: *“Dal 2005, l'andamento dell'Italia nel settore delle PMI in termini di numero di imprese, occupazione e creazione di valore aggiunto è stato insoddisfacente. La ripresa dallo shock iniziale, all'inizio della crisi finanziaria, è stata molto più debole rispetto all'UE nel suo insieme. Per quanto concerne tutti e tre gli indicatori, il settore delle PMI in Italia sembra esser tornato più o meno ai livelli del 2005, ovvero a molto prima dell'attuale crisi. Le microimprese sono quelle colpite più duramente con la ripresa dinamica minore, mentre le grandi imprese, finora, sembrano aver superato la crisi piuttosto bene”*<sup>27</sup>.

Inoltre, le previsioni indicano che questo andamento negativo si manterrà co-

---

<sup>25</sup>F. Poddighe, *“L'azienda nella fase istituzionale”*, Pisa, Plus Editore, (2001), Pag. 29 e 37.

<sup>26</sup>Si tratta di informazioni contenute nella scheda informativa italiana *“Small Business Act”* (SBA) della Direzione Generale per le imprese e l'industria della *European Commission* (CE). Un quadro di valutazione dei risultati delle attività delle PMI e uno strumento di analisi economica delle questioni connesse alle PMI.

<sup>27</sup>CE, *“Small Business Act”*, (2012), Pag. 2.

stante anche nel prossimo futuro. Il percorso dell'Italia verso l'adeguamento agli *standard* Europei è agli inizi: oggi si colloca al di sotto della media in ben 7 politiche su 10 promosse dalla Commissione per il miglioramento delle *performance* delle PMI.

Ecco che ogni considerazione e singolo dato riportati nei paragrafi di questo primo capitolo rappresentano la conferma della necessità di individuare le soluzioni più adeguate, nel minor tempo possibile (per maggiori informazioni si veda il grafico 1.2).

ALCUNI DATI SULLE PMI ITALIANE											
DIMENSIONE	IMPRESE			OCCUPAZIONE			VALORE AGGIUNTO				
	ITA	UE		ITA	UE		ITA	UE			
	Numero di imprese	%	%	Numero di occupati	%	%	Miliardi di VA creato in €	%	%		
Micro	3610090	94,6	92,2	7087214	46,6	29,6	180	29,4	21,2		
Piccole	184345	4,8	6,5	3250491	21,4	20,6	139	22,7	18,5		
Medie	19370	0,5	1,1	1875598	12,3	17,2	99	16,2	18,4		
PMI	3813805	99,9	99,8	12213303	80,3	67,4	418	68,3	58,1		
Grandi	3253	0,1	0,2	2998619	19,7	32,6	194	31,7	41,9		
Totale	3817058	100	100	15211922	100	100	612	100	100		

**Figura 1.2:** Il grafico si basa sui dati dell'economia aziendale (comprendente industria, costruzioni, commercio e servizi) della banca dati sulle statistiche strutturali di Eurostat, relativi al periodo 2005-2009 e successivamente elaborati da *Cambridge Econometrics*. Si specifica che non sono comprese nel calcolo le imprese dei settori agricolo, della silvicoltura e della pesca, né i servizi essenzialmente non commerciali come l'istruzione e la sanità.



## Capitolo 2

### *Excursus* sulle aggregazioni aziendali

#### 2.1 Introduzione al capitolo secondo

Questo secondo capitolo introduce le varie forme di aggregazione fra imprese applicabili nella pratica, su cui risulta utile soffermarsi prima di procedere allo studio delle Reti Contrattuali di Imprese.

In particolar modo, saranno descritte le fattispecie rivolte, o quanto meno consigliate, alle imprese con *format* dimensionale medio-piccolo. Fra queste, inoltre, l'attenzione sarà rivolta soprattutto a quelle forme che più assomigliano alle Reti.

Si tratta, quindi, di un breve *excursus* sulle aggregazioni aziendali, considerata l'ampiezza del tema trattato in letteratura, ma sufficiente ad individuare ciò che differenzia l'istituto della Rete dalle altre forme di aggregazione. Pertanto, ogni particolarità contenuta nelle prossime pagine collaborerà alla comprensione del significato e delle potenzialità del nuovo istituto basato sul Contratto di Rete, oggetto della presente Tesi di Laurea.

#### 2.2 Le aggregazioni aziendali

La collaborazione tra imprese è un fenomeno ormai ampiamente diffuso nel mondo industriale e, infatti, negli ultimi anni le aziende si sono sempre più orientate verso politiche aggregative, allontanandosi così dalla consueta crescita interna.

Nella pratica, le aggregazioni nascono da relazioni esterne, oppure da scelte interne, le quali sono volte a ripartire l'attività di una sola azienda in più unità formalmente indipendenti. In questo modo, al fine di espandere la propria attività, due o più aziende possono usufruire allo stesso tempo dei vantaggi legati sia alla grande che alla piccola dimensione. Esempi relativi alla prima sono: la maggior incidenza sul mercato, lo sfruttamento di economie di scala, l'appren-

dimento, il frazionamento dei rischi fronteggiati; se, invece, si vuole pensare ai benefici apportati dalla seconda, non si può non fare riferimento alla flessibilità di una struttura più leggera<sup>1</sup>. Specularmente, evitano gli svantaggi dell'essere grandi, come, ad esempio, la burocratizzazione e l'irrigidimento strutturale, e dell'essere piccoli, come la scarsa visibilità nel mercato o l'alta incidenza dei costi fissi. E' ovvio che non la totalità delle aggregazioni consente, in egual modo, di raggiungere i risultati positivi e di allontanarsi da quelli negativi.

Le forme collaborative possono essere più o meno stringenti, ma consentono, in qualsiasi caso, di mantenere l'indipendenza formale delle singole unità economiche.

In generale, si distinguono le aggregazioni fondate su rapporti di tipo personale da quelle basate su rapporti di tipo contrattuale. Si descrivono le prime come maggiormente deboli, poiché meno ferrate in durata e in integrazione operativa tra le imprese coinvolte; le seconde, invece, risultano più formalizzate e resistenti.

Nello specifico, però, procedere ad una classificazione esaustiva delle aggregazioni aziendali non si rivela così elementare. Il tema è condizionato dall'incertezza, frutto della molteplicità dei criteri adottabili<sup>2</sup>; in aggiunta, sono numerose le difficoltà che ostacolano il tracciare gli ancora poco nitidi confini dell'impresa e le ambiguità terminologiche che si ritrovano in letteratura e nella pratica.

Volendo comunque delineare tale classificazione, le aggregazioni potrebbero essere distinte in relazione al loro grado di formalizzazione, considerando la presenza o meno di una struttura giuridica e/o amministrativa che regola i rapporti tra le singole imprese, secondo quanto affermato dal Prof. Massimo Cecchi, dal Ricercatore Pier Luigi Marchini e dal Prof. Stefano Coronella, rispettivamente delle Università degli Studi di Firenze, Parma e Napoli.

In tal modo, come primo *step*, saranno differenziate le aggregazioni informali da quelle formali, considerando che, in entrambi i casi, alle imprese partecipanti corrispondono differenti livelli di libertà/vincoli.

### 2.2.1 Gli aggregati informali

Gli aggregati informali sono aggregazioni di fatto, dotate di collegamenti di natura estremamente precaria; sono costituite da complessi di imprese i cui legami non sono sanciti e disciplinati dalla legge, ma si originano per effetto dei rapporti economici e/o finanziari stretti dalle aziende, o in conseguenza

---

<sup>1</sup>S. Coronella, "Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità", Roma, Rirea Editore, (2009), Cap. 1.

<sup>2</sup>Fra i criteri adottabili, le aggregazioni aziendali possono essere distinte: in base al grado di formalizzazione dell'accordo; in base alla sua durata; alla sua rilevanza strategica; al suo contenuto specifico; alla natura delle attività condivise; al grado di dominanza ovvero al livello di coordinamento. Riassumendo, le aggregazioni, possono essere classificate in base alla diversa "qualità" di vincoli (Dintec, "Reti di Imprese", (2011), Pag. 17).

ad altre particolari tipologie di relazione. Si tratta, pertanto, di strutture non convenzionali.

Questi esempi di legami costituiscono la scelta preferenziale in ambienti economici incerti, dove risulta necessario rispondere con flessibilità alle minacce/opportunità poste dal crescente cambiamento<sup>3</sup>. Inoltre, si ritiene difficile tracciare una linea marcata per differenziare la grande varietà di queste aggregazioni informali; tuttavia, è possibile individuare una suddivisione in tre categorie, le quali si fondano su:

**Legami tecnico-produttivi;** si tratta di aggregazioni informali in cui vi è un'elevata integrazione di tipo tecnico/produttivo tra le catene del valore delle singole imprese partecipanti. Classici esempi sono: le reti di subfornitura (complesso di aziende che ruotano attorno ad una più grande, la quale, senza formalizzazioni, affida alle prime alcune fasi del proprio *iter* produttivo), le costellazioni (complesso di imprese che si collocano allo stesso livello, tutte di dimensione ridotta, operanti in settori ormai sviluppati), i distretti industriali (insieme di PMI legate soprattutto da vincoli territoriali).

**Legami personali;** in questo caso, si tratta di aggregazioni informali in cui i legami che formano il complesso aziendale si stabiliscono sulla base di vincoli personali, incentrati sul senso di responsabilità delle parti coinvolte, non di natura operativa né finanziaria, ma collegati alla conoscenza, alla stima, all'affetto ecc.

Tali legami di complementarità economica, talvolta, costituiscono punti di partenza per la creazione di accordi di diverso tipo. Ne seguono i più caratteristici esempi: *le city communities of interests*, “comunità di interessi”, aventi azionisti e/o consigli di amministrazione in comune; *i gentlemen's agreements*, “accordi tra gentiluomini”, personali e di breve durata, non scritti e basati sulla fiducia delle persone, che fanno normalmente riferimento alla determinazione dei prezzi, alla regolazione della concorrenza e alla distribuzione dei prodotti.

**Legami finanziari;** le aggregazioni informali, oltre ad essere basate su vincoli di tipo produttivo e personale, come nelle due situazioni precedentemente descritte, possono essere connesse dall'esigenza di ricorrere a finanziamenti esterni. Questo è il caso dell'apporto di risorse finanziarie, a titolo di capitale di credito, che risultano talmente rilevanti rispetto alla struttura economica dell'impresa finanziata, da implicare un assoggettamento all'impresa finanziatrice. Si creano, così, delle situazioni di sudditanza: alcune imprese diventano dipendenti di altre, le quali influenzano, totalmente o in gran parte, le loro scelte amministrative, con l'obiettivo di salvaguardare il proprio investimento.

---

<sup>3</sup>Confronta con: M. Cecchi, “*Strategie e sistemi di controllo: uno schema di analisi*”, Milano, Franco Angeli Editore, (2001).

Il legame che viene ad instaurarsi può essere, ovviamente, di varia intensità. Gli esempi più noti sono i rapporti privilegiati banche-imprese.

### 2.2.2 Gli aggregati formali

Si vogliono ora analizzare gli aggregati formali. Questi nascono da uno specifico negozio contrattuale, che fissa e delimita i contenuti dell'accordo, oppure sono espressione dello stato giuridico di socio che un'impresa assume tramite l'acquisto di quote più o meno rilevanti del capitale di altre imprese. Seguendo la struttura utilizzata per la classificazione degli aggregati informali, quelli formali si distinguono per base contrattuale e base patrimoniale:

**Base contrattuale;** si tratta di aggregazioni formali in cui il complesso è legato formalmente da un contratto (pertanto i legami sono sostenuti e regolati da un negozio giuridico) che ne predefinisce le risorse, le azioni, i vincoli, le responsabilità e l'ambito di applicazione dell'accordo<sup>4</sup>. Ne consegue una maggior rigidità a confronto con le collaborazioni informali, ma notevole è il guadagno in termini di certezza e stabilità dell'aggregazione stessa. In questo caso, l'impegno è di medio o lungo periodo, gli accordi sono veri e propri piani strategici e vi è una relazione molto ben strutturata relativamente agli aspetti della gestione o delle singole operazioni.

Inoltre, le aggregazioni formali a base contrattuale possono essere suddivise secondo l'estensione dell'accordo. Esse avranno: carattere generale, se gli effetti del contratto coinvolgono l'intera attività delle imprese partecipanti; carattere particolare, se i vincoli giuridici interessano solamente determinati aspetti della vita aziendale e dei singoli affari. Se, invece, si distinguono in base alla durata dell'accordo, esse avranno: carattere permanente, se il rapporto è di lunga durata; carattere transitorio, se il rapporto ha un termine, assoluto o relativo al raggiungimento di obiettivi/prestazioni prestabiliti.

Se si procede ad un'ulteriore suddivisione, è possibile distinguere in: contratti che creano rapporti di collaborazione, come ad esempio i consorzi, le associazioni in partecipazione, i patrimoni destinati ad uno specifico affare, le ATI, le *joint venture*, le unioni volontarie, i gruppi di acquisto, i GEIE, i contratti di *franchising* ed i contratti di *licensing*; contratti che creano rapporti di dipendenza, tra cui i contratti di dominio; infine, contratti che intendono condizionare i mercati, come i cartelli, i *pools*, i *ring* e *corner*.

Non classificabili sono i contratti d'affitto, in quanto alcuni li descrivono come una forma di aggregazione formale a base contrattuale, mentre da altri non sono affatto considerati una forma di collaborazione.

---

<sup>4</sup>B. Bertrand, J. Niosi, "Les théories institutionnalistes des alliances industrielles stratégiques", in "Revue française de gestion", (2002).

**Base patrimoniale;** si tratta di aggregazioni formali in cui i legami sono di carattere patrimoniale. In questo caso, un'impresa acquista una quota più o meno cospicua del patrimonio di un'altra e, a seconda dell'intensità degli acquisti patrimoniali, si delinea un controllo insignificante, notevole o dominante; essendone pertanto socia, ha diritto di partecipare alle assemblee ed esprimere la propria volontà. Si viene quindi a creare un complesso unitario e durevole nel tempo. Gli esempi più noti sono i gruppi, le *holding company*, i *keiretsu*, i *trust* ed i *konzern*.

## 2.3 Alcuni esempi

Posticipando al paragrafo successivo la descrizione dei GEIE, delle ATI, dei consorzi, dei distretti industriali e delle reti di subfornitura, in quanto, date le loro analogie con la Rete Contrattuale di Imprese, meritevoli di più ampio spazio, si analizzano ora, in breve, le tipologie di collaborazione aziendale a cui si era fatto accenno in precedenza, seguendo quanto affermato dal Prof. Massimo Cecchi, Docente di Economia Aziendale presso l'Università degli Studi di Firenze, e dal Dott. Pier Luigi Marchini, Ricercatore presso l'Università degli Studi di Parma.

### 2.3.1 Le costellazioni<sup>5</sup>

Sulla base della classificazione presentata nel paragrafo precedente, le costellazioni di imprese rientrano fra le tipologie di aggregazioni informali fondate su legami tecnico-produttivi. Si tratta di un insieme di imprese di piccola-media dimensione e dal rapporto duraturo, con profilo solitamente ad alto valore tecnologico, che svolgono attività in settori tra loro differenti.

Nella struttura del complesso aziendale si individua un'impresa "madre", denominata anche "centrale" o "leader", la quale guida, integra e coordina le restanti imprese, chiamate pertanto "satelliti". L'elemento che caratterizza e distingue le costellazioni da altre forme sono le dimensioni dell'azienda madre, in questo caso al pari delle altre.

Si definiscono le costellazioni informali nel caso in cui non vi sia alcun progetto o visione strategica prestabiliti; l'impresa madre opera come punto di riferimento, ponendosi, però, alla pari delle satelliti, andando così ad instaurare un rapporto univoco/lineare. Le costellazioni preordinate, invece, prevedono finalità prestabilite, in cui vi è una precisa presa di coscienza da parte delle imprese partecipanti; ne deriva una maggiore stabilità dei legami stessi, con

---

<sup>5</sup>Confronta con: M. Cecchi, "Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato", Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, "Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità", Roma, Rirea Editore, (2009); G. Lorenzoni, "Accordi reti e vantaggio competitivo: le innovazioni nell'economia d'impresa e negli assetti organizzativi", Milano, Etas Editore, (1992).

un rapporto biunivoco, un dialogo interattivo tra madre e satelliti. Infine, nel caso delle costellazioni pianificate, il progetto di integrazione aziendale è precedentemente deliberato; la madre opera come guida e come interfaccia col mercato di sbocco, talvolta, però, con l'interposizione di imprese intermedie tra madre satelliti, al fine di migliorare il coordinamento.

### 2.3.2 I *gentlemen's agreements*<sup>6</sup>

Gli “accordi fra gentiluomini” sono anch'essi forme di aggregazione di tipo informale, fondati, tuttavia, su legami di tipo personale. Questo è il caso in cui due o più parti si considerano vincolate fra loro in virtù di un patto concluso esclusivamente sul piano dell'onore, della correttezza, della fiducia e della lealtà, quindi da un accordo non scritto. Tale collaborazione prevede l'accordo su regole relative per lo più all'ambito concorrenziale e, solitamente, di breve durata.

Alcune volte, questi accordi celano azioni talmente restrittive della concorrenza (con finalità monopolistiche o oligopolistiche) e contrarie al libero mercato, al punto da sfociare in situazioni sanzionabili dalla normativa *antitrust*. Circostanze queste, inoltre, non facili da individuare, data la loro segretezza.

### 2.3.3 Le associazioni in partecipazione<sup>7</sup>

Tali associazioni costituiscono aggregazioni formali che hanno alla base un contratto creante un rapporto collaborativo fra le imprese partecipanti.

Attraverso questo accordo, così come specificato nelle norme di riferimento<sup>8</sup>, un “associante”, che riveste il ruolo di impresa “madre”, attribuisce ad un “associato”, il quale può essere rappresentato anche una persona fisica, una partecipazione agli utili della sua società o di uno o più affari dietro l'apporto di un corrispettivo pattuito, sia esso in denaro o semplicemente in natura.

Le associazioni in partecipazione sono caratterizzate da legami la maggior parte delle volte deboli, dall'orizzonte temporale di breve durata, dal loro utilizzo per la costruzione di accordi tra imprese che appartengono allo stesso settore produttivo o a quello complementare. Raramente, invece, le integrazioni sono molto più forti: le imprese mantengono sì la loro autonomia giuridica, ma la

---

<sup>6</sup>Confronta con: M. Cecchi, “*Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato*”, Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, “*Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità*”, Roma, Rirea Editore, (2009); S. Sica, “*Gentlemen's agreements e intento giuridico*”, Napoli, ESI Editore, (1995).

<sup>7</sup>Confronta con: M. Cecchi, “*Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato*”, Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, “*Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità*”, Roma, Rirea Editore, (2009); M. De Acutis, “*L'associazione in partecipazione*”, Padova, Cedam Editore, (1999).

<sup>8</sup>I contratti di associazione in partecipazione sono regolamentati con gli articoli dal 2549 al 2554 del Codice Civile.

gestione rimane unitaria; questa particolarità permette, quindi, il crearsi di intese stabili e durature nel tempo.

### 2.3.4 I patrimoni destinati ad uno specifico affare<sup>9</sup>

Tramite questa particolare fattispecie giuridica si costituiscono aggregazioni formali aventi base contrattuale che crea rapporti collaborativi fra le imprese aderenti.

Secondo quanto sancito dalle norme di riferimento<sup>10</sup>, tale forma giuridica permette ad una Spa o una Sapa di destinare patrimoni o parte di capitale sociale ad uno specifico affare o a delle determinate iniziative (nel limite del 10% del Patrimonio Netto), e quindi separatamente dai normali contesti di vita aziendale. A queste operazioni possono partecipare anche altri soggetti.

La legge non descrive nel dettaglio cosa si intende per “specifico affare”, ma giurisprudenza e dottrina sono concordi nel leggerlo e considerarlo come un’attività non speculativa; pertanto, non deve diventare un’attività di impresa collaterale. Inoltre, sono forti le analogie con il contratto di associazione in partecipazione, con la differenza, però, che i patrimoni destinati devono avere una strutturazione maggiore ed essere riservati alle sole società per azioni.

### 2.3.5 Le *joint venture*<sup>11</sup>

Nella medesima categoria dei due elementi precedentemente descritti, si classificano anche le *Joint Venture*.

Si tratta di forme originarie del mondo *Common Law*, dai connotati estremamente variegati, in quanto comprendono diverse tipologie di collaborazione, tanto che, in questo sottogruppo rientra qualsiasi iniziativa congiunta da parte delle imprese. Nel dettaglio, esiste un accordo di base, al quale si aggiunge una serie di accordi accessori, finalizzati alla fabbricazione di un bene complesso, alla partecipazione di una gara di appalto, alla realizzazione di un evento, ecc. Nel tessuto normativo italiano se ne parla all’interno della Sentenza della Corte

---

<sup>9</sup>Confronta con: L. Alfredo, “*I patrimoni destinati ad uno specifico affare*”, in “*Diritto & Diritti*”, Articolo del 02/11/2006; Aristeia (Istituto di ricerca dei dottori commercialisti), “*I patrimoni ed i finanziamenti destinati ad uno specifico affare nella riforma del diritto societario*”, (2003); Fondazione Luca Pacioli, “*I patrimoni destinati ad uno specifico affare: art. 2447-bis e seguenti del Codice Civile*”, (2003).

<sup>10</sup>I Patrimoni destinati ad uno specifico affare sono regolamentati con l’articolo 2447-bis.

<sup>11</sup>Confronta con: M. Cecchi, “*Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato*”, Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, “*Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità*”, Roma, Rirea Editore, (2009); G. Balcet, “*Joint Venture multinazionali, alleanze tra imprese, competizioni e potere di mercato nell’economia mondiale*”, Milano, Etas Editore, (1990); C. Turati, “*Economia e organizzazione delle Joint Venture*”, Milano, Egea Editore, (1990); C. Turati, “*Gli assetti organizzativi delle Joint Venture*”, in “*Sviluppo & Organizzazione*”, (1988).

di Cassazione n. 6757/2001, dove è indicato che le *joint venture* sono: “*forme di associazione temporanea di imprese finalizzate all’esercizio di un’attività economica in un settore di comune interesse, nelle quali le parti prevedono la costituzione di una società di capitali, con autonoma personalità giuridica rispetto ai “converters”, alla quale affidare la conduzione dell’iniziativa congiunta*”. La dottrina specifica che la fattispecie che prevede la costituzione di un soggetto giuridico autonomo in cui le aziende imputano l’azione comune è solo una fra le possibili tipologie di *joint venture*. Nella pratica, perciò, tale soggetto autonomo non sempre esiste, e quindi può occorrere anche solamente un rapporto di tipo contrattuale.

Oltre a quanto riportato nella circoscritta Sentenza della Corte, è opportuno sottolineare che, in Italia, la realizzazione delle finalità previste per le *joint venture* sono perseguite già tramite le altre forme analizzate nel corso di questo capitolo. Nel nostro territorio, quindi, non c’è una forma giuridica sovrapponibile alle *JV*, nonostante nel resto del mondo siano ampiamente diffuse.

E’ possibile suddividere tali aggregati in base all’attività collaborativa. Si distinguono così: *JV* produttive, utilizzate generalmente per decentrare l’attività produttiva nei Paesi *low cost* e, quindi, più convenienti; *JV* commerciali, usate per l’entrata in nuovi mercati nazionali ed internazionali, al fine di velocizzare le attività che si inseriscono in più mercati e di superare gli ostacoli per gli investimenti all’estero; *JV* di ricerca, utili allo sviluppo di nuove conoscenze, competenze, tecnologie, ecc. Queste forme di aggregazione sono scelte per la collaborazione e l’elaborazione di obiettivi comuni anche con imprese estere. Seguendo invece la Sentenza n. 6757/2001, nonché la stessa normativa britannica<sup>12</sup>, altri autori preferiscono descrivere le *JV* societarie, madri di nuove imprese, suddividendole, a seconda dell’autonomia di queste nuove entità, in: *JV* indipendenti, in cui la nuova è svincolata dalle altre; *JV* a gestione comune, dove il potere decisionale è equamente suddiviso per tutte le imprese; *JV* dominate, in cui l’impresa nascente è semplicemente uno strumento gestito dalle altre imprese. Individuano, inoltre, le *JV* contrattuali, in cui non vi è la costituzione di un’altra società, ma un contratto che regola l’attività comune.

### 2.3.6 Le unioni volontarie<sup>13</sup>

Come nei casi precedentemente trattati, le unioni volontarie sono aggregazioni formali fondate su un contratto che crea un rapporto collaborativo fra le imprese appartenenti all’aggregato. Obiettivo di tale unione è l’integrazione verticale. In particolare, le varie imprese condividono lo statuto, il marchio

<sup>12</sup>Ci si riferisce alla prima normativa in tema di *joint venture*: *Bubble Act* britannico del 1720. Che vede distinte le *contractual JV* (contrattuali) dalle *incorporated JV* (societarie).

<sup>13</sup>Confronta con: Prof. Stefano Coronella (Docente all’Università degli Studi di Napoli), Corso di “*Economia dei gruppi aziendali*”, Napoli, (2012/2013); Dott. Pier Luigi Marchini (Ricercatore all’Università degli Studi di Parma), Corso di “*International Accounting*”, Parma, (2009/2010).

e l'insegna, mantengono l'autonomia giuridica e patrimoniale, accordandosi però, sull'organizzazione.

Il principale campo di utilizzo delle unioni volontarie sono gli acquisti comuni: le imprese comprano assieme una grande quantità, al fine di ottenere prezzi scontati. In altre occasioni, invece, sono scelte per la gestione in comune del servizio *pre* e *post* vendita (pubblicità e marketing, finanziamenti, logistica e organizzazione punti vendita, studi e ricerche, creazione di marchi commerciali comuni, ecc.).

Da quanto descritto, si tratta soprattutto di collaborazioni orientate al settore commerciale (in particolare alimentari), in quanto permette ai piccoli e medi commercianti di esser competitivi nei confronti della grande distribuzione.

### 2.3.7 I gruppi di acquisto<sup>14</sup>

Molto simili alle unioni volontarie, si differenziano da queste per il loro operare verso un'integrazione di tipo orizzontale. Chi partecipa sono i soggetti appartenenti alla stessa categoria: i dettaglianti; non è quindi prevista la figura del grossista.

In tempi recenti sono nati i gruppi di acquisto solidale, meglio noti con l'acronimo GAS; questi sono gruppi con approccio critico all'acquisto, i cui aderenti desiderano applicare il principio di equità e solidarietà alle proprie spese.

### 2.3.8 I contratti di *franchising*<sup>15</sup>

Questo è il caso di una particolare forma di aggregazione o, meglio ancora, di un accordo commerciale, nata negli Stati Uniti ed oggi molto diffusa in Italia, dove, attraverso un particolare contratto, un'impresa "madre" aggrega altre imprese, che diventano pertanto "satelliti" della prima.

Secondo quanto stabilito dalla normativa italiana<sup>16</sup>, si individuano due figure: "l'affiliante", conosciuto anche come produttore, rivenditore, o *franchisor*, e

---

<sup>14</sup>Confronta con: Prof. Stefano Coronella (Docente all'Università degli Studi di Napoli), Corso di "*Economia dei gruppi aziendali*", Napoli, (2012/2013); Dott. Pier Luigi Marchini (Ricercatore all'Università degli Studi di Parma), Corso di "*International Accounting*", Parma, (2009/2010); "*Cosa sono i gruppi d'acquisto?*", in "*Il sole 24 ore*", Articolo del 12/03/2009; A. Saroldi, "*Gruppi di acquisto solidali*", Bologna, EMI Editore, (2001); A. Saroldi, "*Gas (Gruppi di acquisto solidale)*", in "*Aggiornamenti Sociali*", (2008).

<sup>15</sup>Confronta con: M. Cecchi, "*Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato*", Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, "*Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità*", Roma, Rirea Editore, (2009); F. Bortolotti, "*Il contratto di franchising: la nuova legge sull'affiliazione commerciale*", Padova, Cedam Editore, (2004); G. De Nova, C. Leo, A. Venezia, "*Il franchising: Legge 6 maggio 2004, n. 129*", Milano, IPSOA Editore, (2004).

<sup>16</sup>Ci si riferisce alla Legge n. 129 del 6 maggio del 2004, recante "norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale", pubblicata nella Gazzetta Ufficiale del n. 120 del 24 maggio del 2004. Si aggiunge che si tratta di un testo normativo completo relativo al contratto di *franchising*.

“l’affiliato”, noto anche come distributore o *franchisee*.

In sintesi, il *franchisor*, che ha ideato un modello particolare di gestione d’azienda, concede ai *franchisees* il diritto di gestione di quella determinata azienda, in una data area geografica, a patto che si rispettino il modello e le regole prestabilite nel contratto. Le singole affiliate sono dislocate nel territorio, indipendenti giuridicamente e dal punto di vista del patrimonio, ma seguono le direttive dell’affiliante. Si viene a formare, quindi, un rapporto aggregativo e molto serrato.

Il vantaggio riguarda non solo l’affiliata, ma anche l’affiliante, poiché si farà rendere delle *entry fee* e/o delle *royalties* per l’utilizzo della formula commerciale. Questo sistema prevede che l’affiliante corrisponda all’affiliata una considerevole serie di elementi, tra cui: i diritti di utilizzo, i brevetti, i marchi, il nome, l’insegna, la formazione, l’affiancamento, i collaboratori, oltre ai tratti distintivi di successo e al *know how* dell’affiliante, il quale deve essere specifico all’attività oggetto del *franchising*, replicabile, segreto, innovativo e originale. Soffermandosi sull’affiliazione commerciale, se ne individuano tre tipologie: di distribuzione, all’interno delle quali vengono ceduti il *know how* commerciale, il marchio, i servizi, ecc.; di servizi, che prestano servizi, efficaci e ben sperimentati; e industriale, nel caso in cui a stringere il contratto di affiliazione siano imprese industriali.

Un’ulteriore distinzione differenzia il cd. *franchising* imprenditoriale, in cui l’affiliante è incaricato della gestione solo di una minima parte dell’affiliata, dal *franchising* pianificato, dove, invece, l’affiliante vincola a livello contrattuale l’affiliata nella sua gestione. Se si vuole riportarne un esempio lampante, allora si fa riferimento alla creazione di una rete di distribuzione in esclusiva, in cui ogni punto vendita ha marchio ed insegne comuni. In questo caso, l’affiliato mantiene la proprietà del punto vendita, ma vende i prodotti/servizi dell’affiliante; inoltre, è soggetto a numerosi vincoli, che regolano ad esempio il *layout* del punto vendita o l’*outfit* del personale.

### 2.3.9 I contratti di *licensing*<sup>17</sup>

Le licenze costituiscono un aggregato aziendale formale mediante un accordo contrattuale. La “licenziante”, detta anche *licensor*, trasferisce alle “licenziate”, conosciute anche come *licensees*, dei diritti di concessione o di uso su un fattore immateriale, sia esso un marchio, un brevetto, il *know how* aziendale o un’opera d’ingegno, di sua proprietà, e quindi tutelato dalla legge, contro il pagamento di un corrispettivo.

Non si tratta di un normale contratto di licenza, ma di qualcosa più singola-

<sup>17</sup>Confronta con: Prof. Stefano Coronella (Docente all’Università degli Studi di Napoli), Corso di “*Economia dei gruppi aziendali*”, Napoli, (2012/2013); Dott. Pier Luigi Marchini (Ricercatore all’Università degli Studi di Parma), Corso di “*International Accounting*”, Parma, (2009/2010); P. Orzalesi, “*I principali elementi di un contratto di licenza*”, in “*Licensing Italia*”, Articolo del 11/06/2009.

re. Infatti, comprende particolari vincoli contrattuali, oltre alla previsione di un'assistenza tecnica, alla formazione su determinati ambiti, al *marketing*, alla consulenza, ecc. Nella pratica, si avvicina molto al contratto di *franchising*, data la somiglianza in più passaggi. L'elemento, però, che lo differenzia dal contratto di affiliazione, è l'indipendenza del licenziatario nei confronti del licenziante: nonostante ne sfrutti il marchio, ponendolo nei propri prodotti, il licenziatario non entra a far parte della catena di vendita del licenziante.

### 2.3.10 I contratti di dominio<sup>18</sup>

I contratti di dominio rientrano nel gruppo delle aggregazioni formali a base contrattuale, che formano rapporti di dipendenza fra le imprese aderenti. Tramite questa fattispecie giuridica, un'impresa assume il totale dominio su un'altra; tale dominio è da intendersi come assoggettamento anche nello svolgere, nonostante i prestabiliti benefici, mansioni del tutto scomode. Ne deriva, comunque, positività, in quanto ne conseguono maggiori vantaggi per l'aggregato.

Questa formula nasce in terra tedesca, con il nome di *beherrshungsvertrag*, in seguito ad una prima normativa all'interno della Legge Azionaria n. 308. In quest'occasione si delinea l'esigenza di riconoscere le aziende coinvolte come delle Spa o delle Sapa. Relativamente all'ordinamento italiano, invece, questo contratto è inammissibile, a causa delle caratteristiche talvolta estreme e al limite della legalità. Esiste un'unica eccezione, consentita alle società cooperative; con opportuno riferimento normativo<sup>19</sup>, è concessa loro la possibilità di stringere tali contratti di dominio, come gruppo di cooperative assoggettate alle direttive di una sola tra esse: situazione nota come gruppo cooperativo paritetico.

### 2.3.11 I cartelli<sup>20</sup>

Osservando le aggregazioni formali che, createsi a seguito di un contratto, influenzano i mercati di sbocco, ne si individua un conosciuto esempio: i cartelli.

---

<sup>18</sup>Confronta con: Prof. Stefano Coronella (Docente all'Università degli Studi di Napoli), Corso di "*Economia dei gruppi aziendali*", Napoli, (2012/2013); Dott. Pier Luigi Marchini (Ricercatore all'Università degli Studi di Parma), Corso di "*International Accounting*", Parma, (2009/2010); CNN (Consiglio Nazionale del Notariato), "*Autonomia privata e gruppi di imprese*", Studio n. 248-2009/I, (2009).

<sup>19</sup>A riguardo se ne parla all'interno delle riforme del diritto societario del 2003; nel Dlgs 6/2003 e nell' art. 2545-septies del Codice Civile.

<sup>20</sup>Confronta con: M. Cecchi, "*Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato*", Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, "*Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità*", Roma, Rirea Editore, (2009); M. Mulazzani, "*Consorzi e società consortili: aspetti economico aziendali*", Padova, Cedam Editore, (1984); G. V. Califano, "*I consorzi per il coordinamento della produzione e degli scambi e le società consortili*", Milano, Giuffrè Editore, (1999); F. Giaccari, "*Le aggregazioni aziendali*", Bari, Cacucci Editore, (2003).

Con il nome di *kartell*, è una situazione diffusa principalmente in Germania, che prevede un accordo tra due o più imprese, il cui scopo è la limitazione della concorrenza. Ad esser contingentati sono normalmente le quantità prodotte, i prezzi, i mercati da servire o, in generale, tutte quelle situazioni che apportano vantaggi economici alle aziende comprese nel cartello. Gli imperativi dettati dall'aggregazione sono di carattere negativo: le imprese aderenti sottostanno alla regola "non fare", quindi alle obbligazioni negative relative alle variabili precedentemente elencate.

In alcuni casi, i cartelli rientrano in accordi contrari al libero mercato e all'equilibrio concorrenziale: ecco come un utilizzo improprio di tale strumento può generare situazioni sanzionabili dall'*antitrust*. Nonostante questo, le imprese persistono negli accordi illeciti, mantenendoli segreti, in modo da evitare le sanzioni della legge. Si confluisce, quindi, nella forma degli accordi fra gentiluomini puniti dalla normativa. La differenza, però, fra i cartelli ed i *gentleman's agreements* sta nella formalità/informalità, nella presenza/non presenza di un contratto che lega le aziende.

In altri casi, queste forme di collaborazione possono convergere in rapporti di dominanza, caratterizzati da vincoli molto stretti, che portano a fattispecie con finalità differenti da questo particolare istituto.

### 2.3.12 I *pools*<sup>21</sup>

I *pools* si classificano nella stessa categoria dei cartelli, essendone molto simili. Diffuse soprattutto negli USA, queste aggregazioni prevedono una collaborazione tra aziende mediante un contratto che ne disciplina e limita la concorrenza tra di esse.

Oggetto di regolamentazione possono essere: i prezzi; gli utili conseguiti; la produzione; i mercati di sbocco ovvero un mix di queste variabili.

Nel primo caso l'aggregato (*price pool*) provvede a determinare dei prezzi comuni, o minimi, da applicare ai beni/servizi oggetto di vendita da parte delle imprese del *pool*. Nel secondo caso vengono posti dei vincoli alla distribuzione degli utili generati attraverso l'aggregato (*price and profits pool*), che devono essere, nella totalità o in parte, versati in un fondo apposito e successivamente distribuiti equamente fra le varie imprese del *pool*. Nel caso in cui venga regolamentata la produzione, questa, viene generalmente mantenuta ridotta per poter successivamente elevare il livello dei prezzi dei prodotti oggetto di vendita e spuntare pertanto maggiori margini. Nell'ultimo caso le imprese del *pool* si spartiscono i mercati di sbocco secondo precisi schemi demografici, così da assicurare un'equa distribuzione della produzione. Nulla vieta la possibilità

---

<sup>21</sup>Confronta con: Prof. Stefano Coronella (Docente all'Università degli Studi di Napoli), Corso di "Economia dei gruppi aziendali", Napoli, (2012/2013); Dott. Pier Luigi Marchini (Ricercatore all'Università degli Studi di Parma), Corso di "International Accounting", Parma, (2009/2010).

di intraprendere più di una fra queste politiche esaminate.

E' importante sottolineare che il reale obiettivo di chi sceglie questo istituto è la creazione di una sorta di agenzia di vendita comune.

Inoltre, anche i *pool* spesso confluiscono nei *gentleman's agreement* per sottrarsi alle regole dell'*antitrust*.

### 2.3.13 I *rings e corners*<sup>22</sup>

Fra le aggregazioni formali a base contrattuale, influenti sui mercati, rientrano i *rings e corners*. Tipici dell'Inghilterra, sono istituti oggi poco utilizzati, poiché fortemente contrastati dai Paesi in quanto limitano la concorrenza ed il mercato libero. In certi aspetti risultano molto simili alle associazioni in partecipazione, sotto altri, invece, si avvicinano ai gruppi di acquisto.

Solitamente di breve durata, la loro finalità prevede l'acquisto in gruppo delle merci necessarie alla produzione, per raggiungere quelle condizioni favorevoli che permettono di rivendere il realizzato a prezzi più elevati. Nel momento in cui le aziende del *ring* monopolizzano l'acquisto di una determinata merce, esse assumono il nome di *corner*.

L'obiettivo presuppone la creazione di un mercato quanto più oligopolistico, o monopolistico, per gli acquisti. Le aziende pretendono acquisti a basso prezzo, contro l'applicazione di prezzi più alti alle loro successive vendite: si tratta, quindi, di un preciso fine speculativo.

Anche in questo caso, per ovviare a situazioni illegittime, spesso si assiste ad una trasformazione in accordi fra gentiluomini.

### 2.3.14 I *konzern*<sup>23</sup>

I *konzern* tedeschi, particolare forma associativa di imprese, rientrano nel gruppo delle aggregazioni formali a base patrimoniale. Inizialmente, essi comprendevano imprese dello stesso settore, ma, col passare del tempo, si sono allargati anche ad entità di settori differenti. Si allontanano dalla più complessa forma di gruppo, poiché essi considerano le imprese non solo legate da vincoli partecipativi, ma anche di diversa natura, che comunque garantiscono il controllo alla capogruppo. Proprio questa è la ragione per cui il *konzern* è, talvolta, descritto come una variante tedesca del gruppo aziendale.

---

<sup>22</sup>Confronta con: Prof. Stefano Coronella (Docente all'Università degli Studi di Napoli), Corso di "Economia dei gruppi aziendali", Napoli, (2012/2013); Dott. Pier Luigi Marchini (Ricercatore all'Università degli Studi di Parma), Corso di "International Accounting", Parma, (2009/2010).

<sup>23</sup>Confronta con: M. Cecchi, "Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato", Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, "Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità", Roma, Rirea Editore, (2009); S. Sarcone, "I gruppi aziendali: strutture e bilanci consolidati", Torino, Giappichelli Editore, (1999).

### 2.3.15 I *trust*<sup>24</sup>

Nel mondo anglosassone sono noti i *trust*, che rientrano nella stessa categoria dei *konzern*.

Questo è il caso in cui un soggetto, noto come fiduciante o *settlor*, affida un bene, che in ambito aziendale può andare dalla cessione del singolo affare fino alla cessione di un ramo d'azienda o addirittura dell'azienda intera, ad un proprietario, chiamato fiduciario o *trustee*, affinché lo amministri a favore di un beneficiario, detto *beneficiary* o *equitable owner*. Al conferente, cioè a colui che conferisce l'azienda, un suo ramo o un affare, spetta la possibilità di partecipare agli utili e alla ripartizione delle attività.

Si osserva un vero e proprio sdoppiamento della proprietà: al *trustee* va la proprietà legale, mentre al *beneficiary* quella sostanziale. Questo particolare "gioco" di trasferimento proprietario e cessione della gestione si basa, pertanto, sulla fiducia che i partecipanti rivestono gli uni negli altri.

Sul piano propriamente aziendale, viene a crearsi un organismo, noto come *board of trustees*, a cui è delegata la raccolta dei titoli trasferiti dagli azionisti delle società aggregate e quindi consegnati i titoli di controllo delle varie società, dietro il rilascio di determinati certificati (i *trust*), che garantiscono i diritti di natura patrimoniale e non di natura amministrativa/gestionale. Le varie imprese che entrano a far parte del *trust* avranno così gestione e direzione unica, pur mantenendo l'autonomia giuridica.

A partecipare sono solitamente aziende che appartengono allo stesso settore economico o, quantomeno, complementare, che, mediante una gestione unitaria, fanno assegnamento in maggiori benefici.

Il *trust* è il precursore dei moderni gruppi aziendali, con origini, perciò, in tempi lontani.

### 2.3.16 Le *holding company*<sup>25</sup>

Di origine statunitense (Legge New Jersey n. 1888 emanata nel 1893), si classificano come aggregazioni aziendali a base patrimoniale. Hanno dato origine ai moderni gruppi di imprese, percorrendo la strada precedentemente battuta dai *trust* inglesi, i quali scompaiono proprio in occasione della nascita delle *holding company*, preferite poiché portano a migliori risultati.

---

<sup>24</sup>Confronta con: M. Cecchi, "Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato", Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, "Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità", Roma, Rirea Editore, (2009); E. Calò, "Dal Probate al Family Trust", Milano, Giuffrè Editore, (1996).

<sup>25</sup>Confronta con: Prof. Stefano Coronella (Docente all'Università degli Studi di Napoli), Corso di "Economia dei gruppi aziendali", Napoli, (2012/2013); Dott. Pier Luigi Marchini (Ricercatore all'Università degli Studi di Parma), Corso di "International Accounting", Parma, (2009/2010); J. Kennon, "How a Holding Company Works", in "Joshua Kennon thoughts on business, politics & life from a private investor", Articolo del 21/10/2010.

Il nome *holding* si riferisce alla società capogruppo, che acquisisce azioni di altre, alle quali si lega dal punto di vista strettamente partecipativo.

### 2.3.17 I *keiretsu*<sup>26</sup>

Sul fronte giapponese, entra in campo il *keiretsu*, che segue i precedenti *zai-batsu*, gruppi aziendali controllati da *holding* di carattere familiare, nel tempo abbandonati a causa della loro caratteristica oligopolistica.

E' un'aggregazione complessa di tipo patrimoniale, che comprende aziende legate da relazioni di tipo partecipativo, collaborativo e anche sul piano etico. In generale, operano in tutti i settori e, al loro interno, si contano almeno una banca, un'azienda assicurativa, un'azienda chimica, un'azienda meccanica, una elettrica e così via. Nello specifico, questo è il caso dei *keiretsu* finanziari o orizzontali.

Inoltre, si individuano quei *keiretsu* che operano maggiormente nel settore industriale. Sono imprese disposte in linea, simili a catene di subfornitura. In questo modo, si viene a creare una filiera gestita da un'impresa principale che dirige il tutto, oltre ad essere punto di riferimento. Si parla, quindi, di *keiretsu* di capitale o verticali.

Nella struttura dei *keiretsu* non è prevista una capogruppo, ma è presente un *club* di presidenti, i quali condividono informazioni, risolvono le controversie e pianificano le strategie.

### 2.3.18 I gruppi<sup>27</sup>

Fenomeno aggregativo più importante a livello mondiale, i gruppi aziendali comprendono una realtà molto complessa, sul piano sia teorico che pratico. Volendo sintetizzare, si descrivono i gruppi come un complesso economico costituito da più aziende, generalmente nella forma giuridica di Spa o, più raramente, in quella di Srl; la loro autonomia giuridica è mantenuta inalterata, ma tali aziende sono collegate o controllate da uno stesso soggetto economico, che ne coordina le attività secondo un indirizzo unitario<sup>28</sup>.

Nel Codice Civile italiano non si ritrova una specifica definizione di gruppo, ma, all'interno dell'art. 2359<sup>29</sup>, si delineano i presupposti per indentificare

---

<sup>26</sup>Confronta con: Prof. Stefano Coronella (Docente all'Università degli Studi di Napoli), Corso di "Economia dei gruppi aziendali", Napoli, (2012/2013); Dott. Pier Luigi Marchini (Ricercatore all'Università degli Studi di Parma), Corso di "International Accounting", Parma, (2009/2010); "Mitsubishi Keiretsu", ne "Il sole 24 ore", Articolo del 15/09/2010.

<sup>27</sup>Confronta con: M. Cecchi, "Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato", Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, "Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità", Roma, Rirea Editore, (2009).

<sup>28</sup>S. Terzani, "Il bilancio consolidato", Padova, Cedam Editore, (1992), Pag. 6.

<sup>29</sup>Art. 2359, Codice Civile: "Sono considerate società controllate: 1) le società in cui un'altra società dispone della maggioranza dei voti esercitabili nell'assemblea ordinaria; 2) le società in cui un'altra società dispone di voti sufficienti per esercitare un'influenza dominante

l'eventuale relazione di controllo (di diritto, contrattuale o di fatto) e di collegamento (influenza notevole), in riferimento ai legami di tipo patrimoniale che le imprese possono perseguire nel gruppo. In questo modo, alcune imprese hanno la caratteristica di capogruppo/controllanti, mentre altre risultano collegate o controllate dalle prime. Ciò riguarda anche le operazioni interne, che vedono le imprese come venditrici ed acquirenti, creditrici e debentrici, le une dalle altre.

Essendo le varie aziende indipendenti le une dalle altre sul piano giuridico, ognuna mantiene un proprio capitale ed un proprio reddito, che deve rivelare di fronte ai terzi. Poiché il gruppo ha una sua identità, formata dalle attività produttive appartenenti all'aggregazione, non conta il capitale e il reddito come la somma di capitali e redditi delle aziende che costituiscono l'aggregazione, ma ne trova espressione all'interno del bilancio consolidato. Quest'ultimo interpreta il gruppo come un'unica azienda, mediante delle opportune scritture di rettifica, fornendo un'informativa più adeguata e coerente rispetto a quella che consegue ai singoli bilanci di esercizio delle unità partecipanti.

I gruppi possono formarsi tramite un processo aggregativo, che prevede l'acquisizione di partecipazioni di controllo, la costituzione di nuove società o il conferimento di pacchetti azionari di controllo di altre società, oppure mediante un processo disaggregativo, nello specifico attraverso lo scorporo o il conferimento di rami aziendali.

Inoltre, si contano molteplici vincoli, obblighi e adempimenti volti alla tutela di terzi e soci minori delle aziende controllate.

In breve, si riportano gli elementi fondamentali per la creazione di un gruppo: una pluralità di imprese con autonomia giuridica propria, aventi una struttura societaria per azioni o a responsabilità limitata; un unico soggetto economico, ovvero il *dominus*, per conto del quale viene svolta l'attività aziendale, che assume il ruolo di capogruppo/controllante, che determina, quindi, una direzione unitaria; un legame tra imprese dovuto al possesso, da parte della capogruppo, di un pacchetto azionario che permette il controllo (di tipo partecipativo) e la direzione unitaria delle altre partecipanti<sup>30</sup>.

Ciò che porta alla formazione di un gruppo può essere di varia natura, per motivi sia economici che extraeconomici. Nel primo caso si punta al mantenimento, al miglioramento o al ripristino di un equilibrio economico durevole tra le aziende coinvolte; tra i più noti esempi, si individuano: l'operare ad una ristrutturazione aziendale, al fine di favorire lo sviluppo o combattere stati di

---

*nell'assemblea ordinaria; 3) le società che sono sotto influenza dominante di un'altra società in virtù di particolari vincoli contrattuali con essa. Ai fini dell'applicazione dei numeri 1) e 2) del primo comma si computano anche i voti spettanti a società controllate, a società fiduciarie e a persona interposta; non si computano i voti spettanti per conto di terzi. Sono considerate collegate le società sulle quali un'altra società esercita un'influenza notevole. L'influenza si presume quando nell'assemblea ordinaria può essere esercitato almeno un quinto dei voti ovvero un decimo se la società ha azioni quotate in borsa".*

<sup>30</sup>P. E. Cassandro, "I gruppi aziendali", Bari, Cacucci Editore, (1957), Pag. 80.

crisi, la possibilità di ridurre il rischio di impresa, la possibilità di acquisire economie di scale, scopo, apprendimento, ecc. Nel secondo caso, invece, si vogliono conseguire obiettivi specifici e contingenti, non necessariamente collegati al perseguimento dell'economicità; ne sono alcuni esempi: l'aumento della capacità di credito, lo sfruttamento della leva azionaria o di quella finanziaria, l'agevolazione della gestione familiare e della successione generazionale, il facilitare la cessione dell'azienda o di alcune parti di essa, la quotazione in borsa, la ripartizione dei risultati economici e la riduzione del carico fiscale, la creazione di unità produttive *ad hoc*, il raggiungimento di finalità occulte o illecite.

La classificazione dei gruppi si stabilisce in base a differenti criteri, secondo la variabile considerata: dimensione o numero dei dipendenti<sup>31</sup>, tipologia di struttura<sup>32</sup>, estensione geografica<sup>33</sup>, natura giuridica<sup>34</sup>, tipologia di attività svolta<sup>35</sup>, intensità dei legami tecnico-economici tra le diverse aziende<sup>36</sup>, coordinamento delle decisioni<sup>37</sup>, grado di integrazione<sup>38</sup> o di complementarità tecnico-operativa<sup>39</sup> tra le diverse aziende, comportamento direzionale della capogruppo<sup>40</sup>, grado di integrazione strategica del gruppo<sup>41</sup>, grado di apertura della proprietà<sup>42</sup>, quotazione in borsa<sup>43</sup>.

### 2.3.19 I contratti di affitto<sup>44</sup>

Se, nel caso della vendita, il trasferimento dell'azienda è a titolo definitivo e, quindi, vi è il passaggio di proprietà ad altro soggetto, nel contratto di affitto tale trasferimento ha carattere temporaneo: è previsto il passaggio del solo godimento.

Generalmente, si tratta di contratti di lungo periodo che, alla fine, possono portare ad una vera e propria vendita. Inoltre, spesso condividono le norme

<sup>31</sup>Ne derivano gruppi: piccoli, medi o grandi.

<sup>32</sup>Ne derivano gruppi: a struttura semplice, complessa o a catena.

<sup>33</sup>Ne derivano gruppi: locali, nazionali, internazionali, multinazionali o globali.

<sup>34</sup>Ne derivano gruppi: pubblici, privati o misti.

<sup>35</sup>Ne derivano gruppi: con holding pura, mista.

<sup>36</sup>Ne derivano gruppi: economici, finanziari o misti (P. E. Cassandro, "*I gruppi aziendali*", Bari, Cacucci Editore, (1957), Pag. 91).

<sup>37</sup>Ne derivano gruppi: paritetici o gerarchici (A. Goto, "*Business groups in a market economy*", in "*European Business Review*", (1982), Pag. 53 e seguenti).

<sup>38</sup>Ne derivano gruppi: orizzontali, verticali o conglomerati.

<sup>39</sup>Ne derivano gruppi: finanziari, industriali o misti.

<sup>40</sup>Ne derivano gruppi: strategici, finanziari, patrimoniali o formali.

<sup>41</sup>Ne derivano gruppi: patrimoniali, finanziari, industriali o imprenditoriali.

<sup>42</sup>Ne derivano gruppi: padronali, manageriali o consociativi.

<sup>43</sup>Ne derivano gruppi: quotati o non quotati.

<sup>44</sup>Confronta con: M. Cecchi, "*Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato*", Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, "*Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità*", Roma, Rirea Editore, (2009); A. Musaio, "*L'economia dell'azienda in affitto: profili istitutivi e contabili*", Milano, Giuffrè Editore, (1995).

adottate nel caso dell'usufrutto.

Nello specifico, l'azienda può riservarsi di affittare un unico ramo o l'intera realtà imprenditoriale. Stipulando tale contratto, l'impresa locataria, cioè chi pagherà l'affitto, gode del vantaggio di crescere esternamente, allontanandosi dalla più lenta crescita interna; l'impresa locatrice, ovvero chi fornisce la locazione e, quindi, chi affitta, può essersi espansa in mercati non noti alla locataria.

Dal punto di vista aggregativo, gli autori non concordano sulla "destinazione" del contratto di affitto d'azienda. Alcuni, come ad esempio nel caso del Prof. Cecchi, intravedono uno stretto legame tra il locatore e l'affittuario al punto di classificare l'affitto come aggregazione; altri, invece, tra cui il Ricercatore Marchini, sostengono che, nonostante la somiglianza al fenomeno aggregativo, tra proprietario ed affittuario non esista un legame di collaborazione, ma solo un vincolo giuridico.

E' opportuno sostenere chi non ne prevede l'annovero fra le aggregazioni aziendali. Per mezzo dell'affitto, il proprietario dell'azienda, per un determinato periodo, trasferisce il godimento di questa ad un altro soggetto, dietro corrispettivo. Il proprietario, quindi, non ha ingerenza sulla gestione, nonostante ne mantenga la proprietà, e l'affittuario è, solamente, il *dominus* dell'azienda. Se si vuole parlare di aggregazione, il contratto di affitto rientra in tale descrizione solo dal punto di vista giuridico, ma non aziendalistico.

In ultimo, occorre specificare che, nella pratica, è possibile la formazione di altre tipologie di aggregazione aziendale, dai connotati simili o, talvolta, differenti rispetto a quanto sopra analizzato. Allontanandosi dagli schemi più teorici, però, si presenta il rischio di dar vita a fattispecie che si pongono come aggregazioni, ma, che di fatto, non lo sono: è questo il caso delle false aggregazioni.

## 2.4 Similitudini con le Reti Contrattuali di Imprese

In questo paragrafo, saranno analizzate dettagliatamente quattro situazioni specifiche: i gruppi europei di interesse economico, le associazioni temporanee di imprese, le reti di subfornitura e i distretti industriali. Ognuna di esse rientra in particolari aggregazioni aziendali che, per le loro caratteristiche, hanno spesso dei tratti comuni con la Rete Contrattuale di Imprese.

### 2.4.1 I GEIE

Tra le aggregazioni formali a base contrattuale, con rapporti collaborativi fra le imprese appartenenti, sono compresi i gruppi europei di interesse economico

(GEIE)<sup>45</sup>.

Si tratta di uno strumento giuridico disciplinato dal diritto comunitario<sup>46</sup> e ideato al fine di incentivare la collaborazione tra imprese con sede in differenti Paesi dell'Unione Europea; permette, perciò, di stringere alleanze regolate da norme europee. Ciò nonostante, è importante aggiungere che in Italia non ha avuto grande sviluppo.

Questa fattispecie prevede diversi vincoli ai quali sottostare, tra cui il più importante impedisce di avvalersene per svolgere un'attività di produzione industriale. In tal modo, quindi, l'attività del GEIE può essere solo di tipo ausiliario nei confronti dell'attività svolta dalle imprese appartenenti all'aggregazione. Questo è giustificato dal fine ultimo del GEIE: la promozione dell'attività economica dei partecipanti, non la realizzazione di profitti propri. Infatti, gli utili eventualmente conseguiti devono essere equamente distribuiti fra i membri dell'aggregato. Inoltre, si evidenzia l'assenza dello scopo di lucro: i beni e servizi realizzati devono essere offerti ai partecipanti al costo. Il GEIE si propone di facilitare o sviluppare le attività economiche dei suoi membri, condividendo risorse, attività ed esperienza<sup>47</sup>, con l'obiettivo di consentire il raggiungimento di migliori risultati rispetto a quelli realizzabili da ciascun membro come singolo<sup>48</sup>.

Al gruppo europeo, inoltre, non è consentito: controllare o dirigere l'attività dei partecipanti o di soggetti esterni nei settori relativi al personale, alle finanze e agli investimenti; detenere quote o azioni delle imprese membri, ad eccezione che non sia strettamente necessario alla realizzazione dello scopo del gruppo; possedere più di cinquecento lavoratori stipendiati; far parte di un altro GEIE.

Tra le figure che possono aderire al gruppo si contano: le persone fisiche, ovvero persone che svolgono attività industriale, commerciale, artigianale, agricola, libera professione o prestano altri servizi, che svolgono la propria attività all'interno della Comunità Europea; le società; gli enti pubblici o privati legalmente costituiti secondo le regole di uno Stato membro della Comunità, che abbiano sede e amministrazione all'interno della Comunità. Inoltre, il gruppo deve essere composto da almeno due soggetti appartenenti a differenti Paesi dell'UE.

---

<sup>45</sup>Confronta con: M. Cecchi, *“Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato”*, Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, *“Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità”*, Roma, Rirea Editore, (2009); B. Passaponti, *“Il GEIE: una forma di aggregazione su base contrattuale per l'attività internazionale delle piccole e medie aziende europee”*, in *“Rivista italiana di ragioneria e di economia aziendale”*, (1997); N. Penserini, *“Il GEIE: cooperazione transnazionale per la crescita aziendale”*, Modena, Mucchi Editore, (1994); N. Penserini, *“Il GEIE: strumento per la cooperazione internazionale tra imprese”*, in *“Sinergie”*, (1993).

<sup>46</sup>Regolamento CEE n. 2137 del 25 luglio del 1985 recepito dal Governo italiano tramite il Decreto Legislativo n. 240 del 1991.

<sup>47</sup>Dintec, *“Reti di Imprese”*, (2011), Pag. 17.

<sup>48</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, *“La Rete di Imprese - Istruzioni per l'uso”*, (2011), Pag. 14.

In questo caso, le imprese mantengono la loro autonomia patrimoniale ed economica, ma sono solidalmente e illimitatamente responsabili delle obbligazioni del gruppo.

Si richiede, oltretutto, la presenza di due organi: il collegio dei membri e il collegio degli amministratori.

Fra le attività più frequentemente collegate al GEIE, si ritrovano: i trasporti, l'acquisto, la vendita, la produzione in comune, la partecipazione alle gare d'appalto, la ricerca e lo sviluppo, il *marketing* congiunto, la formazione, ecc. Si osserva, pertanto, una certa somiglianza con i Contratti di Rete, ad eccezione che, in questo caso, possono parteciparvi solo i soggetti rientranti nella figura giuridica di imprenditori. In aggiunta, il fine dei Contratti di Rete è volto al miglioramento dell'innovazione e della competitività; si precisa anche quanto la responsabilità delle Reti sia limitata. Inoltre, si sottolinea come la disciplina del GEIE non dedichi molto spazio alla volontà delle parti, come nel caso della struttura organizzativa e delle procedure decisionali<sup>49</sup>, invece forte caratteristica delle Reti.

## 2.4.2 Le ATI

Le associazioni temporanee tra imprese, le ATI<sup>50</sup>, si collocano nella stessa categoria dei GEIE.

Sono aggregazioni occasionali, per lo svolgimento di una determinata attività, e transitorie, poiché di durata limitata al raggiungimento di questa.

L'aggregazione è funzionale alla partecipazione ad un bando di gara o alla suddivisione di un lavoro altrimenti difficile da realizzare da parte di una singola impresa<sup>51</sup>. Il motivo, quindi, che porta alla scelta di tale tipologia di aggregati aziendali, è la possibilità, per due o più imprese, di aumentare la propria competitività in sede di gare d'appalto o di stipulazione di contratti di alto livello con la Pubblica Amministrazione. Ciò permette alle imprese di collaborare in un particolare momento della vita aziendale, operando verso uno scopo condiviso, con notevole guadagno in competenza, evitando maggiori costi di struttura, e di mantenersi flessibili in caso di evenienze negative.

In questo modo, le PMI possono raggiungere i requisiti dimensionali minimi richiesti da uno specifico bando e, tramite cooperazione, eseguire operazioni economiche che, data la loro onerosità, la loro complessità ed i relativi rischi associati, sono solite essere realizzate da imprese di maggiori dimensioni<sup>52</sup>.

---

<sup>49</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, “*La Rete di Imprese - istruzioni per l'uso*”, (2011), Pag. 14.

<sup>50</sup>Confronta con: M. Cecchi, “*Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato*”, Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, “*Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità*”, Roma, Rirea Editore, (2009).

<sup>51</sup>Dintec, “*Reti di Imprese*”, (2011), Pag. 17.

<sup>52</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, “*La Rete di Imprese - istruzioni per l'uso*”, (2011), Pag. 13.

Le imprese mantengono la propria individualità giuridica ed economica e sono responsabili personalmente della parte di progetto di loro competenza, mentre l'offerta è formulata e realizzata congiuntamente. Un'impresa si fa capogruppo, cura i rapporti con il committente del progetto e mantiene le relazioni con le altre imprese appartenenti all'ATI, seguendo le regole del mandato collettivo con rappresentanza.

Le ATI si distinguono in: orizzontali, nel caso in cui le imprese partecipanti svolgano attività omogenee e si suddividano il lavoro; e verticali, quando le imprese si dedicano ad attività tra loro complementari, acquisendo le competenze necessarie alla realizzazione di un'opera complessa, come nel caso di una piccola filiera di clienti fornitori.

Numerose sono le analogie con la Rete. Esistono, però, alcune sostanziali differenze: la durata, nella Rete orientata al medio-lungo periodo, molto più lunga dell'ATI; il ruolo della capogruppo, che nelle ATI è dominante sulle altre aziende, in quanto rappresentante dell'aggregazione verso l'esterno, cosa che non si verifica all'interno della Rete; il programma comune, momento essenziale dell'aggregazione della Rete, nelle ATI manca di regolamentazione giuridica.

In conclusione, si riporta quanto affermato da Unioncamere: *“La Rete è finalizzata ad una alleanza più strutturale, quindi non episodica, tutta centrata in iniziative che hanno l'esplicito obiettivo di incrementare la competitività delle aziende coinvolte nella rete di imprese. Volendo fare un parallelo, che farà forse sorridere, ma che può risultare illuminante, la Rete sta all'Ati come il fidanzamento sta ad una avventura sentimentale”*<sup>53</sup>.

### 2.4.3 I consorzi

Tra le aggregazioni formali a base contrattuale che creano rapporti collaborativi, rientrano anche i consorzi<sup>54</sup>.

Si tratta di una particolare aggregazione aziendale all'interno della quale diverse imprese, giuridicamente ed economicamente autonome, si associano per la creazione di un'opera, la prestazione di un servizio o per regolare i rapporti degli stessi consorziati nell'esercizio della loro attività; si raggiunge, così, un'organizzazione comune, che coordina e indirizza l'attività dei singoli aderenti (per approfondimenti, vedere l'art. 2602 del C.C.<sup>55</sup>). Le imprese collaborano, pertanto, al fine di costruire una struttura comune, la quale fornisce

<sup>53</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, *“La Rete di Imprese - istruzioni per l'uso”*, (2011), Pag. 13.

<sup>54</sup>Confronta con: M. Cecchi, *“Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato”*, Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, *“Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità”*, Roma, Rirea Editore, (2009); F. Giaccari, *“Le aggregazioni aziendali”*, Bari, Carducci Editore, (2003); G. V. Califano, *“I consorzi per il coordinamento della produzione e degli scambi e le società consortili”*, Milano, Giuffrè Editore, (1999); M. Mulazzani, *“Consorzi e società consortili: aspetti economico aziendali”*, Padova, Cedam Editore, (1984).

<sup>55</sup>Art. 2602, Codice Civile: *“Con il contratto di consorzio più imprenditori istituiscono un'organizzazione comune per la disciplina o per lo svolgimento di determinate fasi delle*

specifici servizi o realizza singole fasi del ciclo produttivo per le consorziate; tali fasi possono essere di molteplice natura e non strettamente collegate alle rispettive attività delle imprese: ricerca tecnologica, manutenzione degli impianti, acquisto di materie prime, collocamento dei servizi e dei prodotti finiti, creazione di marchi ecc. Ne sono un conosciutissimo esempio i produttori di uva: essi danno origine ad un consorzio per trasformare congiuntamente l'uva in vino e venderlo<sup>56</sup>.

Come fatto accessorio o conseguente all'accordo, il contratto può prevedere obbligazioni negative per gli aderenti.

I consorzi possono essere descritti come volontari, quando nascono dalla libera adesione delle parti interessate, o come obbligatori, se si formano attraverso un provvedimento della pubblica autorità. Nello specifico, si distinguono: i consorzi con sola attività interna, quando operano esclusivamente per regolare i rapporti tra le imprese associate; i consorzi con attività esterna, nel caso in cui, oltre a regolare i rapporti interni, si erogano servizi alle imprese aderenti e svolgono in comune tutta una serie di attività di produzione e/o commercializzazione di prodotti/servizi; infine, i consorzi-società, in cui l'associazione è disciplinata mediante forma societaria e si costituiscono apposite società consortili nelle forme previste dalla legge (Snc, Sas, Srl, Spa, Sapa e società cooperative)<sup>57</sup>.

Il contratto di consorzio è di tipo aperto, in quanto le condizioni per il subentro di nuovi soggetti sono in quest'occasione predeterminate.

Nella struttura è presente un'assemblea, composta da tutti i consorziati, con funzione deliberativa; inoltre, esiste un organo direttivo, con funzione gestionale/esecutiva.

La norma distingue le obbligazioni assunte dai rappresentanti in nome del consorzio, con risposta da parte del fondo consortile, da quelle in nome dei singoli consorziati, con interessamento del fondo consortile e dei singoli consorziati solidalmente.

Anche nel caso dei consorzi si osservano caratteristiche comuni alle Reti, ma, riportando quanto affermato da Dintec: *“A differenza del consorzio, dove vengono messe in comune alcune attività del processo produttivo, unendo una fase*

---

*rispettive imprese. Il contratto di cui al precedente comma è regolato dalle norme seguenti, salve le diverse disposizioni delle leggi speciali”*.

<sup>56</sup>F. Cafaggi, P. Iamiceli, *“Le reti di imprese in Europa: una ricerca sulle reti nel settore vitivinicolo europeo”*, in *“Il contratto di rete per la crescita delle imprese”*, Milano, Giuffrè Editore, (2012), Pag. 405 e seguenti.

<sup>57</sup>In letteratura ci sono anche altre modalità di classificazione ma, quella presentata, è sicuramente la più esaustiva. Per fare un esempio, c'è chi distingue tra consorzi volontari, maggioritari o coattivi. Oppure, in funzione dell'attività svolta, in consorzi orizzontali, verticali o misti. I consorzi, possono poi essere con attività interna o esterna e, per questi ultimi, possono esser costituite apposite società consortili (Prof. Stefano Coronella (Docente all'Università degli Studi di Napoli), Corso di *“Economia dei gruppi aziendali”*, Napoli, (2012/2013); Dott. Pier Luigi Marchini (Ricercatore all'Università degli Studi di Parma), Corso di *“International Accounting”*, Parma, (2009/2010).

dell'attività tra i consorziati, nella rete le imprese svolgeranno attività in comune al fine di migliorare la competitività, ma non è richiesta l'unificazione - e di conseguenza la rinuncia al presidio - di una parte della propria attività commerciale/produttiva, da parte della singola impresa. Entrambi sono pensati per una cooperazione tra imprese, tuttavia soltanto con il Contratto di rete è possibile perseguire anche scopi lucrativi e non soltanto consortili (come avviene, appunto per i consorzi)<sup>58</sup>. Inoltre, a differenza delle Reti, così come abbiamo osservato per le ATI, nel consorzio manca il "programma comune" quale momento essenziale dell'aggregazione.

La Rete si distingue per essere un'aggregazione meno impegnativa, che non richiede l'unificazione di una parte del proprio *business*, con la conseguente rinuncia all'autonomia imprenditoriale<sup>59</sup>.

Ricorrendo al parallelo riportato sopra, si può affermare che, se il consorzio si avvicina alla condizione del matrimonio, la Rete di imprese mantiene un approccio più svincolato, più simile al fidanzamento (nel senso oggi attribuito a questo termine).

#### 2.4.4 Le reti di subfornitura

Le reti di subfornitura rientrano nella categoria delle aggregazioni informali fondate sui legami tecnico-produttivi<sup>60</sup>.

Si tratta di particolari collaborazioni istituzionalizzate, caratterizzate da un insieme di imprese di piccola-media dimensione, le imprese satelliti, coordinate da un'impresa di grande dimensione, l'impresa madre, la quale affida alle prime specifiche fasi del proprio processo produttivo. Questa è la ragione per cui le imprese si trovano legate dal tipico schema cliente-fornitore<sup>61</sup>.

Generalmente, si suddividono in reti di subfornitura aventi collegamenti di tipo: unidirezionale, in cui l'intera produzione delle imprese satelliti si riferisce alle commesse dell'impresa madre, con ogni conseguenza in termini di dominio aziendale; bidirezionale, dove le imprese satelliti hanno competenze distintive e fonte insostituibile di valore aggiunto per l'impresa madre e, rispetto al caso precedente, vi è un rovescio della medaglia in termini di dominio.

Sono presenti alcune analogie con il Contratto di Rete, ma, in questo caso,

<sup>58</sup>Dintec, "Reti di Imprese", (2011), Pag. 17.

<sup>59</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, "La Rete di Imprese - istruzioni per l'uso", (2011), Pag. 13.

<sup>60</sup>Confronta con: M. Cecchi, "Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato", Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, "Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità", Roma, Rirea Editore, (2009); G. Capaldo, E. Esposito, M. Raffa, "Subfornitura e competitività", Napoli, ESI Editore, (2001); G. Comago, "Un futuro per la subfornitura", in "Sistemi & Impresa", (2000); A. De Toni, S. Tonchia, G. Nassimbeni, "L'evoluzione dei rapporti di subfornitura", in "Sviluppo & Organizzazione", (1993); S. Pagani, P. Meneghetti, "Contratto di subfornitura", in "Contabilità finanza e controllo", (1999).

<sup>61</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, "La Rete di Imprese - istruzioni per l'uso", (2011), Pag. 14.

le imprese aderenti sono poste su un piano di parità e, se fosse previsto uno scambio di prestazioni fra le imprese, tale scambio sarebbe bilaterale e non unilaterale, come può avvenire nelle reti di subfornitura<sup>62</sup>.

### 2.4.5 I distretti industriali

La categoria delle aggregazioni informali fondate sui legami tecnico-produttivi comprende anche i distretti industriali<sup>63</sup>.

Essi si definiscono come delle entità socio-territoriali, caratterizzate dalla compresenza intensa ed attiva di una comunità di persone e imprese industriali, il tutto in un luogo geografico circoscritto e storicamente determinato. La Legge n. 317 del 1991, intitolata “Interventi per l’innovazione e lo sviluppo delle piccole e medie imprese”, descrive i distretti industriali come sistemi territoriali, limitati geograficamente (la prossimità geografica è caratteristica principale) e costituiti da aree contigue, in cui è presente una concentrazione di piccole imprese, caratterizzate da una stessa specializzazione produttiva. Solitamente, comprendono aziende artigianali di piccola dimensione, spesso a carattere familiare, che crescono e vivono in un contesto istituzionale (scuole, associazioni, università, centri di ricerca ecc.), che esprime valori omogenei. Ed è proprio questa iterazione tra aziende e comunità a creare quel ciclo che forma e riproduce il distretto. Il distretto esalta l’immagine del territorio al quale appartiene, diffondendo la cultura imprenditoriale, le innovazioni tecnologiche, e cerca di sviluppare lo stesso territorio.

La globalizzazione ha inciso notevolmente e negativamente sui distretti negli ultimi anni, a causa della liberalizzazione dei mercati e la concorrenza a più ampio raggio nazionale ed internazionale.

Esiste un duplice rapporto fra le imprese del distretto: una cooperazione a livello tecnico ed una a livello commerciale. Quindi, vi è tanta concorrenza quanta collaborazione, poiché le imprese sviluppano prodotti sia complementari che sostitutivi; ciò dà vitalità e stimolo al distretto stesso e ne consegue pure un’alta qualità dei prodotti/servizi offerti.

Nella loro individuazione, così come specificato dal Ministero dell’Industria del Commercio e dell’Artigianato, si suole utilizzare variabili come: industrializzazione manifatturiera, densità imprenditoriale, specializzazione produttiva, concentrazione dimensionale.

Il distretto conta alcuni aspetti in comune con la Rete, ma, dal punto di vista

---

<sup>62</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, “*La Rete di Imprese - Istruzioni per l’uso*”, (2011), Pag. 13.

<sup>63</sup>Confronta con: M. Cecchi, “*Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato*”, Milano, Franco Angeli Editore, (2009); S. Coronella, “*Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità*”, Roma, Rirea Editore, (2009); G. Becattini, “*Dal distretto industriale allo sviluppo locale: svolgimento e difesa di un’idea*”, Torino, Bollati Boringhieri Editore, (2000); G. Becattini, “*Il distretto industriale: un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*”, Torino, Rosenberg & Sellier Editori, (2000).

della partecipazione all'aggregazione, mentre nel distretto il subentro è automatico in presenza di determinati requisiti (per esempio l'appartenenza a un determinato territorio), nella Rete è necessaria la volontà delle parti data la connotazione esclusivamente privata dell'istituto. A differenza del distretto, nella Rete, è poi possibile coinvolgere imprese di luoghi e specializzazioni diverse. Nel distretto manca, invece, una puntuale regolamentazione dell'intera collaborazione tra imprese, punto cruciale della Rete<sup>64</sup>.

Tirando le somme, il *Team* di ricerca di Unioncamere<sup>65</sup> mette in luce come il principio ispiratore delle Reti di Imprese sia il motto secondo il quale "l'unione fa la forza". La logica delle Reti supera i vincoli territoriali e di specializzazione tipici dei distretti industriali, supera la focalizzazione sulle singole fasi produttive tipica dei consorzi, supera la breve durata temporale delle ATI, scalza lo scambio prestazionale di tipo unilaterale tipico delle Reti di Subfornitura, così come per altri aspetti si differenzia pure dal GEIE ed in generale dalle altre forme permesse nella pratica.

La Rete potrebbe anche rappresentare il punto di passaggio prima di operare aggregazioni aziendali più complesse, infatti, la partecipazione ad una Rete consente alle imprese di cogliere opportunità e realizzare attività ulteriori rispetto a quelle che esse esercitano individualmente, agevolando in questo modo i processi aggregativi<sup>66</sup>.

Per riprendere con le analogie scherzose di Unioncamere: *"la Rete è una sorta di fidanzamento tra imprese, che potrebbe preludere ad un'unione più forte, quale può esser il consorzio, o addirittura la creazione di una società comune dove confluiscono le attività delle imprese aderenti alla Rete"*<sup>67</sup>.

---

<sup>64</sup>Dintec, *"Reti di Imprese"*, (2011), Pag. 17.

<sup>65</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, *"La Rete di Imprese - istruzioni per l'uso"*, (2011), Pag. 21.

<sup>66</sup>Dintec, *"Reti di Imprese"*, (2011), Pag. 17.

<sup>67</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, *"La Rete di Imprese - istruzioni per l'uso"*, (2011), Pag. 21.



# Capitolo 3

## Le Reti Contrattuali di Imprese

### 3.1 Introduzione al capitolo terzo

La piccola-media dimensione aziendale, che caratterizza lo scenario del Paese, nonostante rappresenti un fattore positivo per la flessibilità, oggi non consente più di competere adeguatamente con le imprese estere. Esse, infatti, poiché più strutturate e per effetto di opportune economie di scala o di scopo, riescono ad investire in innovazione, guadagnare in competitività e vincere i mercati internazionali. Ecco perché, all'interno del secondo capitolo, sono state illustrate tutte le forme di aggregazione aziendale, maggiormente indicate al *format* dimensionale italiano, che consentono, tramite una rapida crescita, di conformarsi al panorama globale.

Si è introdotti, in questo modo, al tema principale della Tesi, la Rete Contrattuale di Imprese, descritta come possibile soluzione alla crescita “veloce”. In particolare, ne verranno delineate le caratteristiche principali, saranno riportate le definizioni ricorrenti in letteratura, verranno ipotizzate diverse classificazioni, nonché annunciati alcuni fra i numerosi vantaggi da essa apportati.

### 3.2 La Rete e il Contratto: cenni

Il concetto di “Rete di Imprese” fu trattato per la prima volta nel 2008, all'interno della Legge 133/2008, mentre fu necessario attendere il 2009 per una prima ed effettiva normativa, a seguito della Legge 33/2009 (per maggiori informazioni si veda l'evoluzione normativa del tema nel capitolo 4).

Se si classificano le aggregazioni aziendali secondo il grado di formalizzazione dell'accordo, la Rete di Imprese ricorda un'aggregazione formale avente base contrattuale.

Le relazioni che si instaurano possono essere divergenti o paritetiche, a seconda del caso in cui vi sia un'impresa *leader* e delle imprese *followers* o in cui le imprese si collochino sullo stesso livello. Si assiste perciò alla formazione di un

*network* di imprese con legame strategico e duraturo, il quale consente di godere di numerosi vantaggi rispetto alla concorrenza esterna alla Rete; il tutto unito alla caratteristica della flessibilità, che allontana eccessive rigidità strutturali. Ripercorrendo le parole dell’Agenzia delle Entrate (in seguito A/E), in una delle Circolari di specifica al tema, se ne trae che: “le “reti di imprese” sono costituite dall’insieme delle imprese che aderiscono a un “contratto di rete” (...)”<sup>1</sup>. Si tratta, quindi, di una recente e fondamentale innovazione, di una nuova tipologia negoziale, in ambito sia economico che giuridico, o meglio, in ambito sia aziendalistico che di diritto contrattuale italiano.

A livello giuridico, il Contratto di Rete è un contratto di aggregazione tra imprese con comunione di scopo; per questo motivo il legislatore si riferisce spesso, per analogia, alla disciplina del “contratto plurilaterale con comunione di scopo”<sup>2</sup>.

Se si osserva il punto di vista aziendalistico, è necessario soffermarsi su diversi aspetti. Fra le varie forme di coordinamento presenti nella pratica, le Reti di Imprese presentano la particolarità di essere di tipo “*soft*”, delle aggregazioni *blande*, nel senso positivo del termine. Queste permettono alle imprese partecipanti di mantenersi entità distinte, senza pertanto dover rinunciare alla propria autonomia giuridica e alla propria indipendenza. Con l’adozione di tale strategia, si guadagna in flessibilità organizzativa, a differenza di quanto accade con l’utilizzo di forme di unione più complesse come fusioni, acquisizioni, incorporazioni ecc. Il valore aggiunto è rappresentato dal fatto che il risultato ottenuto è simile a quello che si raggiunge con la scelta di queste soluzioni più articolate: creazione di massa critica utile al conseguimento degli obiettivi prefissati. Infatti, la stipulazione di un Contratto di Rete, con la conseguente collaborazione tra imprese, permette alle imprese di: crescere di dimensione, svolgere attività ulteriori rispetto a quelle esercitate individualmente, perseguire obiettivi strategici e non solo attività strumentali a quelle principali, ambire e realizzare progetti ed obiettivi con lo scopo di guadagnare competitività, ecc.

In sintesi, le imprese collaborano e si aggregano per esercitare attività o realizzare progetti funzionali ad accrescere la capacità innovativa e competitiva delle stesse. Si tratta, quindi, di una forma studiata *ad hoc* per ottimizzare le risorse e per realizzare obiettivi strategici, senza tralasciare l’attuale esigenza di stare al passo con un mercato sempre più globalizzato e, di conseguenza, di competere in ambito di qualità ed innovazione, tramite l’utilizzo o l’introduzione di tecnologie orizzontali e la condivisione di conoscenze e risorse.

---

<sup>1</sup>Agenzia delle Entrate, Circolare n. 15/E del 14 aprile 2011, Pag. 3.

<sup>2</sup>Si tratta di quei contratti nei quali, alla pluralità di prestazioni (come per esempio i singoli conferimenti in un contratto di società), fa riscontro la comunanza e quindi l’unicità del fine perseguito dai contraenti (come per esempio l’esercizio in comune di un’attività economica per dividerne gli utili). A tale fattispecie giuridica fanno riferimento gli articoli: 1420, 1446, 1459, 1466 del Codice Civile.

### 3.3 Alcune definizioni

Al fine di un chiarimento maggiore, si riportano le definizioni più significative di giurisprudenza e dottrina riguardanti il tema oggetto di studio.

Nella normativa di riferimento si attesta che: *“le (...) reti (...) sono libere aggregazioni di singoli centri produttivi coesi nello sviluppo unitario di politiche industriali, anche al fine di migliorare la presenza nei mercati internazionali (...)”*<sup>3</sup> e successivamente che: *“con il contratto di rete due o più imprese si obbligano ad esercitare in comune una o più attività economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato”*<sup>4</sup>.

Dintec (un particolare consorzio che fornisce strumenti e servizi per l'innovazione e il trasferimento tecnologico alle PMI), rielaborando questa normativa, stabilisce che: *“le reti di impresa rappresentano uno strumento giuridico-economico di cooperazione fra imprese che, attraverso la sottoscrizione di un contratto, detto appunto “Contratto di rete” si impegnano reciprocamente, in attuazione di un programma comune, a collaborare in forme ed ambiti attinenti le proprie attività, scambiando informazioni e/o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica e/o realizzando in comune determinate attività attinenti l'oggetto di ciascuna impresa. Lo scopo della rete si identifica nell'obiettivo di accrescere, individualmente e collettivamente, la capacità innovativa e la competitività sul mercato delle imprese partecipanti, quale ragione d'essere dell'aggregazione, nelle forme e nelle modalità definite dalle imprese stesse all'interno del contratto”*<sup>5</sup>.

Anche la definizione di Rete di Retimpresa rappresenta un'efficace rielaborazione della norma: *“(...) rappresenta, da un punto di vista economico, una libera aggregazione tra imprese con l'obiettivo di accrescere la loro competitività e innovatività”*<sup>6</sup>; Unioncamere invece sostiene che: *“(...) è un accordo, o meglio un contratto, che consente alle imprese di mettere in comune delle attività e delle risorse, allo scopo di migliorare il funzionamento di quelle attività, il tutto nell'ottica di rafforzare la competitività dell'attività imprenditoriale”*<sup>7</sup>.

Unicredit, in aggiunta, si espone riguardo al tema sostenendo che: *“(...) rappresenta una forma aggregativa “ibrida” e aggiuntiva che permette, da un lato, il mantenimento dell'indipendenza e dell'identità delle singole imprese e, dall'altro, l'avvicinarsi ad una dimensione adeguata per competere sui mercati globali, con riferimento ad uno specifico obiettivo che viene declinato nel Contratto di Rete stesso (Programma di Rete) e più in generale può rappresentare*

---

<sup>3</sup>L. 133/2008, art. 6-bis, c. 2.

<sup>4</sup>L. 33/2009, art. 3, c. 4-ter.

<sup>5</sup>Definizione contenuta in: Dintec, *“Reti di Imprese”*, (2011).

<sup>6</sup>Definizione contenuta in: Retimpresa, *“Guida pratica al contratto di rete d'impresa”*, (2011).

<sup>7</sup>Definizione contenuta in: Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, *“La Rete di Imprese - istruzioni per l'uso”*, (2011).

*un interessante strumento per la crescita*<sup>8</sup>.

Infine, di particolare spessore è anche la definizione del Prof. Giuseppe Soda dell'Università Bocconi di Milano: *“trama di relazioni che connette entità istituzionalmente diverse, senza intaccarne l'autonomia formale e in assenza di una direzione e di un controllo unitario. Un'organizzazione basata sulla cooperazione e il coordinamento tra imprese o altre organizzazioni che si trovano sotto condizioni di interdipendenza”*<sup>9</sup>.

### 3.4 Perché scegliere la Rete?

Unioncamere sostiene che, unitamente al Contratto di Rete, si viene a creare un: *“contesto regolamentato, attraverso cui le imprese, rimanendo indipendenti, possono realizzare progetti industriali o commerciali comuni, diretti in particolare ad accrescere la capacità innovativa e la competitività, che sono obiettivi molto ampi, e che quindi possono concernere qualsiasi produttore di beni e servizi”*<sup>10</sup>.

Questo strumento giuridico-economico è da ritenersi un mezzo molto valido, soprattutto per le PMI italiane che ambiscono all'incremento della propria competitività, della propria *performance*. Una crescita, questa, di cui se ne è sempre sperimentata la necessità, come descritto nel primo capitolo; e oggi, ancor di più che in passato, rappresenta un passo fondamentale verso la collaborazione, modalità raramente sperimentata dall'imprenditoria italiana.

Il raggiungimento di più alti livelli di competitività è reso possibile dalla cooperazione e dall'integrazione di ricchezza: considerando i costi ridotti e la flessibilità contrattuale, le imprese in Rete hanno l'opportunità di conseguire obiettivi di sviluppo superiori a quelli che riuscirebbero a perseguire agendo *uti singuli*. Unioncamere aggiunge che: *“la grande innovazione della rete di imprese è in effetti la possibilità di coniugare indipendenza e autonomia imprenditoriale con la capacità di acquisire una massa critica di risorse finanziarie, tecniche e umane, o di know how, in grado di consentire il raggiungimento di obiettivi strategici, altrimenti fuori portata per una piccola impresa”*<sup>11</sup>.

E' di specifica importanza considerare che si tratta di una valida aggregazione anche per le grandi imprese. Ciò consente a imprese specializzate in campi diversi di avvalersi della sinergia della Rete, al fine di consolidare il proprio *business* o di svilupparne uno nuovo, di arginare e superare i periodi di crisi,

<sup>8</sup>Definizione contenuta in: Osservatorio Unicredit, *“Rapporto sulle Piccole Imprese”*, (2012)

<sup>9</sup>G. Soda, *“Reti tra imprese. Modelli e prospettive per una teoria del coordinamento tra imprese”*, Roma, Carocci Editore, (1998), Pag. 66.

<sup>10</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, *“La Rete di Imprese - Istruzioni per l'uso”*, (2011), Pag. 17.

<sup>11</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, *“La Rete di Imprese - Istruzioni per l'uso”*, (2011), Pag. 15.

servendosi dell'esperienza dalle altre imprese partecipanti, operando anche in contesti internazionali.

Le ragioni che conducono non solo le PMI, ma anche le grandi imprese, a stringere un Contratto di Rete e a formare una Rete di Imprese sono varie e correlate ai vantaggi da esse apportati (per maggiori informazioni si veda il paragrafo 3.6). Tra le principali, si riportano: il riscontro di difficoltà sul piano organizzativo, gestionale o amministrativo dell'impresa; la perdita di capitale umano; l'esigenza di ridurre i costi fissi; la necessità di raggiungere la giusta massa critica di prodotto, con lo scopo di aumentare la competitività. In questi casi, l'aggregazione in Rete consente di concentrare le competenze su singole specifiche funzioni di eccellenza dell'azienda, servendosi della collaborazione delle altre aziende per le funzioni non coperte direttamente.

### 3.5 Le tipologie di Rete

In occasione di una presentazione tenutasi a marzo 2013 a Milano sulle Reti di Imprese e sul supporto che le banche offrono a questa nuova forma di aggregazione, Unicredit<sup>12</sup> espone un'interessante suddivisione delle tipologie di Reti, che è possibile riscontrare nella pratica. Tale ripartizione si basa sullo scopo-fine del Contratto di Rete, come novellato nella Legge 122/2010 (per maggiori informazioni si veda il capitolo 5): *“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”*. Nonché su quello che è lo scopo-mezzo: *“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”*<sup>13</sup>.

Basandosi su quanto affermato, Unicredit individua tre tipologie distinte di Reti di Imprese e ad ognuno assegna un nome particolare secondo i rispettivi obiettivi che esse si prefiggono. Si tratta di tre sottotipi che condividono lo stesso scopo-fine, ma si contraddistinguono nello scopo-mezzo; si vengono così a creare forme di collaborazione di diversa intensità, caratterizzate da vincoli differenti e che incidono con modalità distinte sull'indipendenza delle imprese partecipanti alla Rete. In primo luogo si individuano le “Reti del sapere”, il cui obiettivo è la condivisione di informazioni e di *Know How* tra le imprese partecipanti; con ciò si intende il mettere a fattor comune il *Know How* dei singoli soggetti aderenti, al fine di trarne un vantaggio in termini di competitività. In un secondo tempo si definiscono le “Reti del fare insieme”, il cui obiettivo è

<sup>12</sup>Unicredit, *“Reti di Imprese: posizionamento e distintività di Unicredit”*, Milano, (03/2013).

<sup>13</sup>Legge 122/2010, art. 42, c. 2-bis.

la realizzazione di progetti di investimento comuni; è da sottolineare, quindi, che gli oneri di tali investimenti saranno poi ripartiti su una pluralità di soggetti. Inoltre, si punta all'aumento del potere contrattuale dei singoli soggetti aderenti e alla tutela commerciale del prodotto. Infine lo *staff* di Unicredit descrive le “Reti del fare”, il cui obiettivo è lo scambio di prestazioni; con ciò ci si riferisce alla realizzazione di filiere, le quali integrano verticalmente nella Rete i fornitori a monte e i rivenditori a valle, e all'avvio di stabili rapporti contrattuali di collaborazione.

Quella appena riportata è una classificazione che lo stesso legislatore ha voluto, in quanto l'*incipit* è presente nella normativa. Anche se non propriamente esplicitata, si intende tale suddivisione molto chiaramente, e questo garantisce la possibilità di scelta tra le differenti tipologie di Reti nell'impostazione del Contratto di Rete.

Unicredit non è l'unico istituto a identificare queste tre tipologie di reti. Sulla base degli stessi presupposti, Metropoli<sup>14</sup> le distingue in: Reti per il coordinamento e la disciplina degli scambi, Reti di coordinamento e collaborazione *inter-impreditoriale*, Reti per l'esercizio in comune dell'attività di impresa. Spostandosi verso un punto di vista più tecnico o, meglio, verso un punto di vista giuridico, l'A/E, nell'ultima e recentissima Circolare di specifica al tema, suddivide le Reti di Imprese realizzabili in due nette tipologie: “*l'attuale contesto normativo offre, pertanto, agli imprenditori che intendono costituire una rete di imprese, (...), 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”)*”<sup>15</sup>. Tale differenziazione si basa sulla scelta da parte dei partecipanti di una Rete dotata o meno di soggettività giuridica.

La Camera di Commercio di Modena, sempre per quanto riguarda la classificazione delle Reti di Imprese, ne descrive tre tipologie: orizzontali, caratterizzate dal ruolo paritetico tra le aziende; verticali, nel caso in cui un'azienda rappresenti il fulcro gestionale e decisionale sulle attività comuni e di rappresentanza verso istituzioni e mercati; miste, con raggruppamenti policentrici, che variano a seconda delle condizioni di mercato.

### 3.6 I vantaggi della Rete

Unioncamere, in collaborazione scientifica con Universitas Mercatorum<sup>16</sup>, sostiene che, con la formazione di una Rete di Imprese, è possibile raggiungere quella massa critica necessaria al conseguimento di obiettivi di innovazione e

<sup>14</sup>Metropoli (Azienda Speciale della Camera di Commercio di Firenze), “*Guida operativa alle reti d'impresa: un nuovo modo di crescere e competere*”, (2012), Pag. 8, 9 e 10.

<sup>15</sup>Agenzia delle Entrate, Circolare n. 20/E del 18 giugno 2013, Pag. 6.

<sup>16</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, “*La Rete di Imprese - istruzioni per l'uso*”, (2011), Pag. 17 e seguenti.

competitività. Si specifica, inoltre, come sia possibile arrivare a risultati comparabili a quelli che si otterrebbero tramite aggregazioni più articolate. Tali aggregazioni sono di tipo proprietario, formatesi in seguito a incorporazioni, fusioni, acquisizioni ecc.; sono più complesse dal punto di vista strutturale, il cui tempo di predisposizione, costituzione e implementazione risulta più prolungato, senza però presentare, rispetto alle Reti, un elevato grado di flessibilità, quindi senza mantenere l'autonomia e l'indipendenza delle imprese aderenti. Unioncamere indica, inoltre, che la creazione della Rete sarà di utilità tanto alle imprese con prodotti/servizi sostitutivi, appartenenti allo stesso settore merceologico, quanto alle imprese con prodotti/servizi complementari; questo perché, per le prime, poiché presentano spesso difficoltà nell'acquisizione di nuovi clienti o nella gestione degli stessi, tramite la Rete si potrebbe formare una struttura commerciale comune, volta alla condivisione e alla ripartizione dei vari costi fissi<sup>17</sup>; per le seconde, invece, si potrebbe realizzare un catalogo più ricco e completo. In aggiunta, si ipotizza un vantaggio anche per le imprese appartenenti alla stessa filiera, poiché permetterebbe di migliorare l'impostazione dei rapporti di subfornitura.

In una visione generale e come più volte ricordato, questa sarà una soluzione ottimale per le PMI italiane, in quanto prive di una struttura adeguata alla realizzazione di innovazioni tecnologiche di processo e di prodotto, alla risoluzione di problemi multidisciplinari e all'interazione con interlocutori complessi. Se è vero che "l'unione fa la forza", anche le realtà più piccole, se ben organizzate, possono competere con i grandi.

Quanto riportato trova conferma in un documento del Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali dell'UE del 2009, nel quale si afferma che: *"(...) il contratto di rete costituisce un modello complementare a quello che realizza aggregazioni proprietarie tramite fusioni ed acquisizioni; consente una crescita per via contrattuale anche in presenza di una compagine proprietaria ristretta. Il contratto di rete può consentire alle filiere di subfornitura, lunghe e spesso collocate in diversi Paesi, di realizzare forme di coordinamento migliori di quelle conseguibili attraverso contratti bilaterali che uniscono a due a due gli anelli della filiera. Tale frammentazione accresce, infatti, i rischi di dispersione della conoscenza e quelli di opportunismo, moltiplicando i costi di controllo. Esso presenta un'opportunità specialmente per le imprese che, non disponendo di forte potere di mercato, non riescono a conseguire sufficiente protezione rispetto ai vertici della filiera. Dunque, riguardo i vantaggi del contratto di rete, si può affermare che questo si segnala quale nuova figura di collaborazione tra imprese; si caratterizza per la flessibilità rispetto agli istituti similari; rispondendo così in particolare alle esigenze delle PMI che, tramite uno strumento più agile, potranno realizzare, in forma aggregata, progetti volti ad accrescere le reciproche capacità innovative, inoltre, tramite la "rete" potranno accedere più facilmente al credito ed ai particolari provvedimenti agevolativi e di pro-*

<sup>17</sup>Si tratta del fenomeno di "cost sharing".

*mozione da parte delle P.A. per settori specifici*<sup>18</sup>.

Entrando nello specifico, Unioncamere distingue tra quelli che sono i vantaggi che derivano dall'istituto in sé, e quindi connaturati al Contratto di Rete, e quelli che sono invece dovuti a specifiche previsioni normative che attribuiscono incentivi di natura fiscale o a fondo perduto. Riguardo questa differenziazione, il documento del Ministero citato in precedenza sostiene che: *“a livello finanziario le norme prevedono semplificazioni procedurali per l'accesso al credito delle imprese appartenenti alla rete in termini di svolgimento di cartolarizzazioni e di attenuazione del rischio.*

*In ambito amministrativo, per facilitare l'accesso ai contributi, le “Reti” possono avviare istanze amministrative anche mediante un unico procedimento collettivo e stipulare apposite convenzioni con istituti di credito, così da garantire l'ammontare della quota dei contributi soggetti a rimborso.*

*In materia di Ricerca e Sviluppo le disposizioni sono dirette ad incentivare l'accrescimento della capacità competitiva delle Piccole e medie imprese aderenti la Rete attraverso un ampliamento di competenze dell'Agenzia per la valorizzazione e la diffusione delle tecnologie per l'innovazione”.*

Volendo lasciare la descrizione dei benefici apportati da specifiche previsioni normative allo studio dei capitoli successivi, dove si parlerà di fiscalità, in questa sede si sintetizzano i vantaggi legati all'impostazione del Contratto<sup>19</sup>. Grazie alla Rete, si condividono informazioni ed esperienza, accedendo alle conoscenze e alle competenze delle altre imprese partecipanti al *network*: ciò permette, quindi, il reciproco scambio del *Know How* aziendale. Inoltre, è possibile acquisire tutto il necessario al potenziamento della competitività d'impresa, senza ricorrere ad ingenti investimenti, abbassando i tempi di implementazione e l'eventualità di rischio. La comunione delle risorse (finanziarie, tecniche e umane) garantisce il raggiungimento di economie di scala, apprendimento, ecc., e, quindi, anche lo sviluppo imprenditoriale e in innovazione, traguardo difficile nel caso in cui l'impresa operasse singolarmente. L'iterazione tra imprese, infatti, permette l'accesso a realtà più vaste rispetto a quelle solitamente tangibili, aprendo a nuove opportunità, nuovi *business*, con influssi positivi in termini di beneficio. Ad esempio, grazie all'unione con imprese aventi prodotti complementari, si può procedere all'ampliamento della gamma di prodotti/servizi offerta alla clientela. La Rete, inoltre, rappresenta un mezzo per l'entrata in nuovi mercati, anche a livello internazionale: conferirebbe maggior visibilità alle imprese rispetto al caso in cui si presentassero come singole, costituendo un reale catalizzatore di tale ingresso. Ulteriore vantaggio si

---

<sup>18</sup>Si tratta di un documento redatto il 19 novembre 2009, dal Ministero delle politiche Agricole, Alimentari e Forestali e dall'Unione Europea, dal titolo *“Il contratto di rete: un nuovo strumento per le piccole medie-imprese”*, Rete Rurale Nazionale 2007.2013 - Italia, all'interno del quale vengono tracciati i tratti essenziali e le opportunità connesse al Contratto di Rete tra imprese.

<sup>19</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, *“La Rete di Imprese - istruzioni per l'uso”*, (2011), Pag. 49 e seguenti.

conta di fronte alle istituzioni finanziarie e alle amministrazioni pubbliche: le imprese, per mezzo dell'unione in Rete, sarebbero facilitate grazie alla significatività raggiunta. Ecco che si sommano molti indicatori: fatturato, numero di addetti, ecc., con la conseguenza di prestiti, garanzie, incentivi maggiori a quelli raggiungibili se si presentassero singolarmente. Oltretutto, è possibile usufruire di infrastrutture normalmente non accessibili alle piccole imprese: la Rete stessa può farsi promotrice di investimenti in infrastruttura per permettere alle imprese partecipanti di migliorare la propria operatività. Tramite la Rete, è consentita l'acquisizione di certificazioni o marchi commerciali, difficile per la singola piccola impresa, soprattutto in riferimento ai mercati esteri.

La Rete garantisce una maggior efficienza: assieme alla ripartizione dei costi sulla pluralità delle aziende coinvolte, gli acquisti possono esser fatti in comune, con l'agevolazione degli sconti. Flessibilità operativa e cooperazione tra imprese rendono possibile una rapida risposta al mercato, che consideri l'evoluzione dell'ambiente in modo da risultare competitivi, servire i mercati anche di nicchia, ridurre il *time to market*. Conseguenza della Rete è una maggiore stabilità del fatturato, assieme ad una migliore visibilità.

Da un punto di vista più pratico, i vantaggi sopra descritti vedono come conseguenza: un aumento delle vendite, un migliore utilizzo degli impianti, un maggiore accesso ai capitali, siano essi finanziamenti o incentivi, una riduzione dei costi e dei tempi di produzione, una limitazione dei rischi associati alle nuove attività, un incremento delle innovazioni, uno sviluppo delle risorse umane. E' opportuno specificare che condizione necessaria ad un'efficace formazione di Rete è la fiducia tra le imprese aderenti. Questo perché, come concordano teoria e pratica, per le imprese appartenenti alla Rete i risultati, in termini di benefici, potrebbero essere differenti. Non è possibile individuare la direzionalità dei benefici, dato che, a differenza delle società, non sono in funzione della quota di capitale. E' chiaro come una collaborazione con ottimi risultati non sia necessariamente collegata ad un Contratto di Rete, ma, riportando l'analogia di Unioncamere: *“una coppia può esser felice anche senza aver contratto matrimonio, ma questo non comporta l'inutilità del matrimonio, così come esperienze positive di collaborazione informale tra imprese non riduce l'utilità di un contratto, regolamentato dalla legge, come quello delle reti di imprese, che consente di meglio definire diritti e doveri delle parti, come avviene appunto nel matrimonio”*<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, *“La Rete di Imprese - Istruzioni per l'uso”*, (2011), Pag. 20.



# Capitolo 4

## Le norme sulle Reti di Imprese e sul Contratto di Rete

### 4.1 Introduzione al capitolo quarto

Il quarto capitolo traccia l'evoluzione normativa del concetto aziendale di Rete di Imprese e della sua relativa forma giuridica: il Contratto di Rete. Si ripercorrono velocemente le norme succedutesi nel tempo, a partire dalle primissime, fino alle più recenti.

Ai capitoli successivi, però, si riserva l'analisi dettagliata dei vari punti, a seconda delle tematiche affrontate nel corso dello studio (i testi originali di Leggi, Decreti Legge, Decreti Legislativi, Articoli, Circolari di specifica ecc. sono riportati in versione integrale all'interno dell'allegato A.1).

### 4.2 L'evoluzione normativa

Precisato quanto di dovere nell'introduzione, si vuole ora delineare il lavoro svolto dal legislatore in merito al tema trattato in questa Tesi di Laurea. Nel "tessuto" normativo italiano, si fa per la prima volta riferimento al concetto aziendale di Rete di Imprese all'interno dell'art. 6-bis, intitolato "distretti produttivi e reti di imprese", della Legge n. 133 del 2008<sup>1</sup>.

Questo primo riferimento normativo presentava già un'enunciazione sintetica della logica/finalità della Rete (L. 133/2008, art. 6 bis, c. 1): "*(...) promuovere lo sviluppo del sistema delle imprese attraverso azioni di rete che ne rafforzino le misure organizzative, l'integrazione per filiera, lo scambio e la diffusione delle migliori tecnologie, lo sviluppo di servizi di sostegno e forme di collaborazione tra realtà produttive anche appartenenti a regioni diverse (...)*".

---

<sup>1</sup>Si tratta di una legge del 6 agosto del 2008, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 195 del 21 agosto del 2008; conversione con modificazioni del D.L. n. 25 del 25 giugno del 2008, recante "disposizioni urgenti per lo sviluppo economico, la semplificazione, la competitività, la stabilizzazione della finanza pubblica e la perequazione tributaria".

Se ne deduce come la volontà del legislatore sia la promozione di tali forme di coordinamento, in quanto utili e vantaggiose alle imprese italiane. Infatti, rafforzerebbero la struttura organizzativa delle aziende, incentiverebbero le imprese ad integrarsi verticalmente, in ottica di filiera; la Rete sarebbe occasione di condivisione di informazioni, di *know how* e di nuove tecnologie, con ogni conseguenza in termini di beneficio per le attività economiche; infine, le aziende italiane potrebbero superare i limiti geografici che tanto le caratterizzano e le vincolano al territorio locale, sia esso nazionale o regionale.

All'interno dell'articolo si delinea una prima e breve definizione di Rete (L. 133/2008, art. 6-bis, c. 2): “(...) *libere aggregazioni di singoli centri produttivi coesi nello sviluppo unitario di politiche industriali, anche al fine di migliorare la presenza nei mercati internazionali (...)*”, dalla quale si apprende che le Reti sono formate da imprese con l'obiettivo comune di sviluppare politiche industriali, talvolta orientate al raggiungimento dei mercati fuori Paese o al miglioramento della propria posizione.

Il legislatore precisa che, ad eccezione delle norme riguardanti i tributi dovuti agli Enti Locali, alle Reti di Imprese si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni normative relative ai Distretti Produttivi dell'art. 1 della Legge n. 266 del 2005<sup>2</sup> (L. 133/2008, art. 6-bis, c. 2); disciplina sui Distretti che, proprio in questo contesto, subisce alcune modifiche (L. 133/2008, art. 6-bis, c. 3). Infine, la Legge 133/2008 vuole assicurare che, dalle disposizioni emesse, non derivino oneri sempre maggiori destinati allo Stato (L. 133/2008, art. 6-bis, c. 5).

Come specificato in principio, si tratta di un primo accenno normativo, in quanto si rinvia ad un Decreto del Ministro per lo Sviluppo Economico l'annovero delle caratteristiche e delle modalità di individuazione di queste Reti di Imprese (L. 133/2008, art. 6-bis, c. 1).

### 4.2.1 Legge 33/2009

Tale Decreto, però, non è mai stato stilato e si è reso quindi necessario attendere l'art. 3, intitolato “distretti produttivi e reti di imprese”, della Legge n. 33 del 2009<sup>3</sup>. E, proprio grazie a questo articolo, il tema oggetto di studio si può definitivamente considerare normato. Nel corpo della Legge, molto più dettagliato, viene finalmente delineata la fattispecie giuridica: il Contratto di Rete. Si passa, perciò, da un accenno alle generali Reti di Imprese (con la Legge 133) al più particolare Contratto di Rete (con questa Legge 33).

---

<sup>2</sup>Si tratta di una legge del 23 dicembre del 2005 n. 266, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 302 del 29 dicembre del 2005; recante “disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato” (la cd. Legge finanziaria 2006).

<sup>3</sup>Si tratta di una legge chiamata “Decreto Incentivi” del 9 aprile del 2009, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 85 del 11 aprile del 2009; conversione con modificazioni del D.L. n. 5 del 10 febbraio del 2009, recante “misure urgenti a sostegno dei settori industriali in crisi”.

In ottica economica, le Reti continuano ad esistere come una libera aggregazione di imprese, ma, sul piano giuridico, il contratto attraverso cui è possibile costituire tali aggregazioni e gli obiettivi che tramite esse si possono realizzare sono formalmente disciplinati<sup>4</sup>.

Come prima modifica, all'interno di questo secondo articolo, sono state eliminate le restrizioni relative all'applicabilità delle norme sui Distretti Produttivi (L. 33/2009, art. 3, c. 1), oltre all'apporto di alcune ulteriori variazioni (L. 33/2009, art. 3, c. 2).

Si assiste a specifiche di inferiore interesse, in attesa della parte più rilevante di questa nuova norma, costituita dal comma 4-ter, che sarà ridondante data la sua importanza. Si entra così nel vivo del Contratto di Rete, delineandone una fondamentale prima definizione (L. 33/2009, art. 3, c. 4-ter): *“Con il contratto di rete due o più imprese si obbligano ad esercitare in comune una o più attività economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato (...)”*. Da questa definizione si deduce lo scopo-fine del Contratto di Rete: accrescere la capacità innovativa e la competitività sul mercato delle imprese partecipanti alla Rete; il legislatore affida alla Rete l'importante compito di incrementare l'innovazione e la competitività aziendale.

Seguono poi considerevoli indicazioni sulla modalità di redazione del contratto e su ciò che deve essere necessariamente puntualizzato in esso: *“(...) Il contratto è redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, e deve indicare: a) la denominazione sociale delle imprese aderenti alla rete; b) l'indicazione delle attività comuni poste a base della rete; c) l'individuazione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascuna impresa partecipante e le modalità di realizzazione dello scopo comune da perseguirsi attraverso l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, in relazione al quale sono stabiliti i criteri di valutazione dei conferimenti che ciascun contraente si obbliga ad eseguire per la sua costituzione e le relative modalità di gestione, ovvero mediante ricorso alla costituzione da parte di ciascun contraente di un patrimonio destinato all'affare, ai sensi dell'articolo 2447-bis<sup>5</sup>, primo comma, lettera a) del codice civile; d) la durata del contratto e le relative ipotesi di recesso; e) l'organo comune incaricato di eseguire il programma di rete, i suoi poteri anche di rappresentanza e le modalità di partecipazione di ogni impresa alla attività dell'organo”*.

Inoltre, si definisce dove deve essere depositato il contratto (L. 33/2009, art. 3, c. 4-quarter): *“Il contratto di rete è iscritto nel registro delle imprese ove hanno sede le imprese contraenti”*.

<sup>4</sup>Gli strumenti giuridici utilizzati dalle imprese per dare vita a queste tipologie di aggregazione, prima di questa Legge 33/2009, sono rappresentati dai consorzi, dalle ATI, dai GEIE, dalle Reti di subfornitura ecc. ed in generale da tutte quelle forme simili alle Reti ma che si differenziano da esse su alcuni punti, così come è stato messo in luce all'interno dell'*excursus* sulle aggregazioni aziendali nel secondo capitolo.

<sup>5</sup>Codice Civile, art. 2447-bis, c. 1 e 2: Vedi allegato A.1.

L'Articolo, infine, ribadisce che vanno applicate, in quanto compatibili, le disposizioni relative ai Distretti Produttivi (L. 33/2009, art. 3, c. 4-quinquies).

### Excursus sulle PMI italiane: seconda parte

Nel primo capitolo di questa Tesi di Laurea, è stata riportata una breve digressione sulla presenza, e sull'incidenza, nel territorio Italiano, delle piccole-medie imprese.

In particolare, si aveva fatto riferimento ai dati contenuti all'interno dell'ultimo *Small Business Act* per l'Italia (in seguito *SBA*); ovvero quello di fine 2012.

Lo *SBA* è un documento comunitario, espressione del lavoro della Commissione Europea e rivolto alle PMI dei vari Paesi dell'Unione. In esso sono definiti gli orientamenti e le proposte di azione per lo sviluppo, o il sostenimento, della competitività e dell'innovazione delle imprese con *format* dimensionale ridotto.

Si tratta di un vero e proprio intervento organico contenete per esempio: misure per valorizzare lo spirito imprenditoriale; regole per sensibilizzare le Amministrazioni Pubbliche; agevolazioni per l'accesso al credito; puntualizzazioni sulle modalità dei pagamenti commerciali; modalità per rafforzare l'innovazione, la ricerca e lo sviluppo; creazione di nuove opportunità; supporti ed assistenze varie ecc. Si tratta di punti che abbracciano il principio "*think small first*".

Fatte queste precisazioni, e tornando al tema dell'evoluzione normativa, si specifica che la Legge 33/2009 è stata creata appositamente per dare attuazione alla Comunicazione della Commissione Europea del 26 maggio 2008 concernente lo *SBA* dal motto "pensare anzitutto in piccolo".

L'introduzione di un contratto, il Contratto di Rete, pensato per incrementare la competitività e l'innovazione delle PMI ha classificato l'Italia come pioniera in questo ambito. Fra le prerogative della Commissione, infatti, si prospetta la creazione di un Contratto di Rete Europeo, sul modello italiano, volto a favorire le relazioni tra le imprese dell'UE e a diffondere, appunto, la cultura della Rete. Questo sulla base che le diverse modalità di aggregazione fra imprese: "*sono in grado di produrre una maggiore efficienza, perché permettono di abbassare i costi, una maggiore flessibilità, perché consentono risposte più rapide e personalizzate alla domanda, nonché una maggiore creatività, perché l'insieme delle capacità e delle competenze, delle idee e delle risorse, rende più accessibile l'innovazione*"<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup>AGCI (Associazione Generale Cooperative Italiane), "*Small Business Act: Contratti di Rete e legge annuale PMI*", Articolo del 01/2012; Unioncamere Torino, "*Lo small Business Act*", (2011).

### 4.2.2 Legge 99/2009

Successivamente interviene l'art. 1, intitolato "disposizioni per l'operatività delle reti d'impresa", della Legge n. 99 del 2009<sup>7</sup>, che abroga l'ormai obsoleto art. 6-bis della Legge n. 133 del 2008 (L. 99/2009, art. 1, c. 2).

In occasione di questo terzo intervento, sono state introdotte significative correzioni alla disciplina del Contratto di Rete, contenuta nel comma 4-ter della Legge n. 33. In particolare, è stato esteso l'ambito di applicazione a tutte le forme di organizzazione dell'attività imprenditoriale (imprenditori persone fisiche, società di persone, società di capitali, ecc.), mentre, in precedenza, la norma riguardava solo le Spa. Inoltre, è stata disciplinata la responsabilità verso i terzi delle Reti: i correttivi introdotti, con il richiamo alla disciplina dei consorzi, attribuiscono alla Rete autonomia patrimoniale perfetta; la versione originaria della norma, invece, rendeva le imprese aderenti al contratto responsabili solidalmente e illimitatamente, a causa delle obbligazioni assunte dalla Rete. Si richiamano infatti, in quanto compatibili, gli Articoli 2614<sup>8</sup> e 2615<sup>9</sup> del Codice Civile, riferiti rispettivamente il primo al fondo consortile, il secondo alle responsabilità verso i terzi dei consorzi (L. 99/2009, art. 1, c. 1): *"All'articolo 3 del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, sono apportate le seguenti modificazioni: a) al comma 4-ter: 1) la lettera a) è sostituita dalla seguente: «a) il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale degli aderenti alla rete»; 2) alla lettera b), dopo le parole: «l'indicazione» sono inserite le seguenti: «degli obiettivi strategici e» e dopo le parole: «della rete» sono aggiunte le seguenti: «, che dimostrino il miglioramento della capacità innovativa e della competitività sul mercato»; 3) alla lettera c), è aggiunto, in fine, il seguente periodo: «. 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»; 4) alla lettera d), dopo le parole: «del contratto» sono inserite le seguenti: «, le modalità di adesione di altre imprese»; 5) alla lettera e), la parola: «programma» è sostituita dalla seguente: «contratto» ed è aggiunto, in fine, il seguente periodo: «. 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»; (...)"*.

<sup>7</sup>Si tratta di una legge chiamata "Legge Sviluppo" del 23 luglio del 2009, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 176 del 31 luglio del 2009, recante "Disposizioni per lo sviluppo e l'internazionalizzazione delle imprese, nonché in materia di energia".

<sup>8</sup>Codice Civile, art. 2614, c. 1: Vedi allegato A.1.

<sup>9</sup>Codice Civile, art. 2615, c. 1 e 2: Vedi allegato A.1.

### 4.2.3 Legge 122/2010

A questo punto, questa prima disciplina è aggiornata, con un elevato numero di modifiche successive (L. 33/2009 e relative modifiche: L. 99/2009). Subentra presto, però, un ulteriore aggiornamento, in seguito alle novità introdotte dall'art. 42, intitolato "reti di imprese", della legge n. 122 del 2010<sup>10</sup>.

In primo luogo, si ripresentano i limiti imposti all'applicazione delle norme relative ai Distretti Produttivi della Legge n. 133 (L. 122/2010, art. 42, c.1) e vengono riconosciuti alle imprese appartenenti ad una Rete vantaggi fiscali, amministrativi e finanziari, oltre alla possibilità di contrarre convenzioni con l'Associazione Bancaria Italiana (in seguito ABI) (Legge 122/2010, art. 42, c. 2): "*Alle imprese appartenenti ad una delle reti di imprese riconosciute ai sensi (( dei commi successivi )) competono vantaggi fiscali, amministrativi e finanziari, nonché la possibilità di stipulare convenzioni con l'A.B.I. (...)*".

Seguono, inoltre, importanti ed ulteriori variazioni al comma 4-ter della Legge n. 33, così come modificata dalla Legge n. 99; in particolare, si delinea, oltre allo scopo-fine del Contratto di Rete, anche lo scopo-mezzo (L. 122/2010, art. 42, c. 2-bis): "*(...) a tal fine 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 (...)*". Se ne deduce che lo scopo-mezzo individuato dal legislatore per il Contratto di Rete è ravvisabile in tre possibili situazioni: collaborare in ambiti attinenti all'attività della propria impresa; condividere informazioni o prestazioni di carattere industriale, commerciale, tecnico o tecnologico; esercitare assieme delle attività economiche.

Si è resa poi facoltativa la possibilità di istituire il fondo patrimoniale, scelta in precedenza obbligatoria per la costituzione di una Rete (L. 122/2010, art. 42, c. 2-bis): "*(...) Il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune (...)*".

Continuando con le modifiche al comma 4-ter, si riporta: "*(...) Ai fini degli adempimenti pubblicitari di cui al comma 4-quater, il contratto deve essere redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata e deve indicare:*

- a) il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni partecipante per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva;*
- b) l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate tra gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi;*
- c) la definizione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante, le modalità di realizzazione*

---

<sup>10</sup>Si tratta di una legge del 30 luglio del 2010, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 176 del 30 luglio del 2010; conversione con modificazioni del D.L. n. 78 del 31 maggio del 2010, recante "Misure urgenti in materia di stabilizzazione finanziaria e di competitività economica".

dello scopo comune e, qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo nonché le regole di gestione del fondo medesimo; se consentito dal programma, l'esecuzione del conferimento può avvenire anche mediante apporto di un patrimonio destinato costituito ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a), del codice civile. Al fondo patrimoniale comune costituito ai sensi della presente lettera si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615 del codice civile;

d) la durata del contratto, le modalità di adesione di altri imprenditori e, se pattuite, le cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto, ferma restando in ogni caso l'applicazione delle regole generali di legge in materia di scioglimento totale o parziale dei contratti plurilaterali con comunione di scopo;

e) se il contratto ne prevede l'istituzione, il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale del soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto come mandatario comune nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto. Salvo che sia diversamente disposto nel contratto, l'organo comune agisce in rappresentanza degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito e in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall'ordinamento nonché all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualità o di cui sia adeguatamente garantita la genuinità della provenienza;

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

Ulteriori specifiche sono state predisposte per delineare dove deve essere depositato il Contratto di Rete (L. 122/2010, art. 42, c. 2-ter): "(...) Il contratto di rete è soggetto a iscrizione nella sezione del registro delle imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante e l'efficacia del contratto inizia a decorrere da quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico di tutti coloro che ne sono stati sottoscrittori originari". Infine, ma non meno importante, sul piano fiscale entra in scena una rilevante novità (L. 122/2010, art. 42, c. 2-quater, 2-quinquies, 2-sexies, 2-septies): "(...) una quota degli utili dell'esercizio destinati (...) al fondo patrimoniale comune (...)" potrà non concorrere alla formazione del reddito d'impresa e, sostanzialmente, costituire

un beneficio fiscale per le imprese partecipanti alla Rete. A riguardo, anche se si riserva il tema ai capitoli successivi, occorre specificare che sono stati stanziati dei fondi solo per il 2013, in riferimento al periodo di imposta 2012. Non è ancora noto se saranno stanziati altrettanti fondi per il 2014, con riferimento al periodo di imposta 2013. E, quindi, tutto dipendente dalla decisione ultima dell'istituto competente in materia: la Commissione Europea.

#### 4.2.4 Legge 134/2012

Recentemente è subentrato anche l'art. 45, intitolato "Contratto di Rete", della Legge n. 134 del 2012<sup>11</sup>, che modifica in relazione ad alcuni profili particolari il testo della norma sul Contratto di Rete: il noto comma 4-ter della Legge 33, così come modificato dagli interventi successivi (Legge 99 e Legge 122).

Per quanto concerne la responsabilità patrimoniale, è stata introdotta la previsione che, per le obbligazioni assunte dall'organo comune per il programma comune, la responsabilità sia limitata al fondo comune (L. 134/2012, art. 45, c. 1): *"(...) al fondo patrimoniale comune si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615, 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 (...)"*.

Quanto alle modalità di redazione, il contratto può essere redatto non più solo per atto pubblico o scrittura privata autenticata, ma anche per atto firmato digitalmente con mera firma digitale (art.24 Codice dell'Amministrazione Digitale<sup>12</sup>) o con firma elettronica autenticata da notaio o da altro pubblico ufficiale (art. 25 C.A.D.<sup>13</sup>) e trasmesso agli uffici del Registro delle Imprese attraverso un modello *standard* tipizzato (L. 134/2012, art. 45, c. 1): *"(...) 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 (...)"*.

Inoltre, sono state semplificate alcune procedure per le comunicazioni agli uffici del Registro Imprese e, più in generale, apportate certe modifiche al Contratto di Rete.

---

<sup>11</sup>Si tratta di una legge chiamata "Decreto Sviluppo 2012" del 7 agosto del 2012, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 187 del 11 agosto del 2012; conversione con modificazioni del D.L. n. 83 del 22 giugno del 2012, recante "Misure urgenti per la crescita del Paese".

<sup>12</sup>Art. 24 del D. Lgs. n. 82 del 7 marzo del 2005, intitolato "Firma Digitale": Vedi allegato A.1.

<sup>13</sup>Art. 25 del D. Lgs. N. 82 del 7 marzo del 2005, intitolato "Firma Autenticata": Vedi allegato A.1.

Di rilevante importanza la parte in cui si prevede che le imprese partecipanti possano optare per far acquisire alla Rete la soggettività giuridica, senza però indicare i relativi profili e le implicazioni civilistiche e tributarie (L. 134/2012, art. 45, c. 2): “(...) se è prevista la costituzione del fondo comune, la rete può iscriversi nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede; con l’iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede la rete acquista soggettività giuridica”.

Si precisa, inoltre, che L’Agenzia delle Entrate, con circolare 20/E del 18 giugno 2013, ha stabilito che la Rete dotata di soggettività giuridica è obbligata agli adempimenti fiscali tipici di una società ordinaria e non beneficia degli sgravi fiscali ai sensi della Legge n.122 del 2010.

#### 4.2.5 Legge 221/2012

Ulteriore azione recente è costituita dall’art 36, intitolato “Misure in materia di confidi, strumenti di finanziamento e reti d’impresa”, della Legge n. 221 del 2012<sup>14</sup>, in quanto contiene interventi importanti che contribuiscono a delineare, con maggior precisione, il quadro complessivo della normativa sul Contratto di Rete. In particolare, sono stati chiariti alcuni passaggi tecnici della Legge 134/2012, portando alla definizione di un quadro di riferimento giuridico più preciso e fornendo maggiore operatività alla disciplina (L. 221/2012, art. 36, c. 4, 4-bis): “All’articolo 3, comma 4-ter, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, e successive modificazioni, sono apportate le seguenti modificazioni: a) dopo il secondo periodo è inserito il seguente: «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.»; b) il numero 1) è soppresso; c) alla lettera e), il secondo periodo è sostituito dal seguente: «L’organo comune agisce in rappresentanza della rete, quando essa acquista soggettività giuridica e, in assenza della soggettività, degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto salvo che sia diversamente disposto nello stesso, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l’accesso al credito e in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall’ordinamento, nonché all’utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualità o di cui sia adeguatamente garantita la genuinità della provenienza;»”.

“(…) le parole: «con l’iscrizione nel registro delle imprese la rete acquista

<sup>14</sup>Si tratta di una legge chiamata “Decreto Sviluppo 2012 bis” del 17 dicembre del 2012, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 294 del 18 dicembre del 2012; conversione con modificazioni del D.L. n. 179 del 18 ottobre del 2012, recante “Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese”.

*soggettività giuridica» sono sostituite dalle seguenti: «con l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede la rete acquista soggettività giuridica. Per acquistare la soggettività giuridica il contratto deve essere stipulato per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma dell'articolo 25 del decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82»*. Sono state apportate anche alcune specifiche riguardanti il Contratto di Rete relativo alle imprese agricole (L. 221/2012, art. 36, c. 2-bis, 2-ter, 5)<sup>15</sup>. Inoltre, il legislatore interviene in questo articolo, sul Codice degli Appalti, prevedendo la partecipazione dei contratti di rete a gare e appalti pubblici<sup>16</sup> (L. 221/2012, art. 36, c. 5-bis)<sup>17</sup>.

#### 4.2.6 Legge 228/2012

Con l'Art. 1 della Legge n. 228 del 2012<sup>18</sup> è stato introdotto un credito d'imposta per le imprese e le Reti d'impresa che investono direttamente in ricerca e sviluppo o affidano attività di tale ambito a Università, Enti Pubblici di ricerca, Organismi di ricerca (L. 228/2012, art. 1, c. 95 e 96): *“A decorrere dall'anno 2013, è istituito (...) un fondo per la concessione di un credito di imposta per la ricerca e lo sviluppo secondo criteri e modalità definiti (...), con particolare riferimento alle piccole e medie imprese (...)”*. *“Il credito di imposta di cui al comma 95 è riservato alle imprese e alle reti di impresa che affidano attività di ricerca e sviluppo a università, enti pubblici di ricerca o organismi di ricerca, ovvero che realizzano direttamente investimenti in ricerca e sviluppo”*.

<sup>15</sup>Si specifica che recentemente il D.L. 76/2013, pubblicato in Gazzetta Ufficiale n. 150 del 28/06/2013, all'art. 9 comma 11, prevede: *“All'articolo 31 del decreto legislativo 10 settembre 2003, n.276, e successive modificazioni, dopo il comma 3 sono aggiunti i seguenti: 3-bis. Le imprese agricole, ivi comprese quelle costituite in forma cooperativa, appartenenti allo stesso gruppo di cui al comma 1, ovvero riconducibili allo stesso proprietario o a soggetti legati tra loro da un vincolo di parentela o di affinità entro il terzo grado, possono procedere congiuntamente all'assunzione di lavoratori dipendenti per lo svolgimento di prestazioni lavorative presso le relative aziende. 3-ter. L'assunzione congiunta di cui al precedente comma 3-bis può essere effettuata anche da imprese legate da un contratto di rete, quando almeno il 50% di esse sono imprese agricole”*.

<sup>16</sup>Si tratta di misure predisposte nel Decreto Sviluppo bis (D.L. 179/2012) che diventano ufficiali il 23 aprile 2013 a seguito della pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale della determina dell'Autorità di vigilanza sui contratti pubblici.

<sup>17</sup>Si ricorda che per le modalità operative di partecipazione occorre consultare la Determinazione n. 3 del 23 aprile 2013 pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 120 del 24 maggio del 2013.

<sup>18</sup>Si tratta di una legge chiamata “Legge di Stabilità 2013” del 24 dicembre 2012, recante “Disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato”, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 302 del 29 dicembre 2012.

### 4.2.7 Decreto Ministeriale 08/03/2013

Infine, si riporta il recentissimo Articolo 11, intitolato “Internazionalizzazione delle imprese”, del Decreto Ministeriale dell’8 marzo del 2013<sup>19</sup>. Questo articolo si riferisce, in generale, agli interventi per l’internazionalizzazione delle imprese e per l’attrazione di investimenti dall’estero. In riferimento al Contratto di Rete, si rilevano le seguenti affermazioni (D.M. 8/3/2013, art. 11, c. 1 e 2): “*Al fine di promuovere e favorire la penetrazione e il radicamento delle imprese italiane nei mercati esteri, il Fondo interviene, (...), a sostegno di programmi realizzati da imprese che, (...), sono volti a: a) elaborare adeguati modelli distributivi sui mercati internazionali; b) lo sviluppo di piattaforme e-commerce e di franchising per le PMI; c) la diffusione e la tutela del «Made in Italy» nei mercati esteri; d) la partecipazione a manifestazioni e fiere internazionali; e) la partecipazione a gare internazionali; f) la realizzazione di una strategia di internazionalizzazione anche attraverso l’accrescimento e la valorizzazione del capitale umano*”. “*Gli interventi del Fondo di cui al comma 1 sono definiti, (...), attraverso bandi o direttive nell’ambito dei quali sono attribuite specifiche priorità ai programmi: a) realizzati congiuntamente da più imprese tramite il ricorso allo strumento del Contratto di rete o ad altre forme contrattuali di collaborazione; (...)*”.

## 4.3 Il risultato finale dell’evoluzione normativa

In conclusione, sulla base di quanto descritto nei precedenti paragrafi, la disciplina oggi in vigore, relativamente al Contratto di Rete, vede i commi 4-ter e seguenti dell’articolo 3 della Legge 33/2009 modificati successivamente all’entrata dell’articolo 1 della Legge 99/2009, dell’articolo 42 della Legge 122/2010, dell’articolo 45 della Legge 134/2012 e dell’articolo 36 della Legge 221/2012. A questo percorso normativo principale, si sommano altre norme collegate e contenenti ulteriori aggiornamenti, specifiche o chiarimenti. Questo è il caso dell’articolo 1 della Legge 228/2012, dell’articolo 11 del Decreto Ministeriale dell’8 marzo 2013, di altri articoli di marginale importanza, nonché delle numerose Circolari di specifica dell’Agenzia delle Entrate (fra gli allegati di fine trattato è possibile trovare il testo integrale di ogni riferimento). Volendo riportare questo testo normativo principale in un’unica sezione, aggiornato fino agli ultimi interventi oggi in vigore, non occorre altro che collegare quanto detto in precedenza. In sintesi, si deve combinare quanto contenuto, ed ancora in vigore, nella Legge 33/2009 (in corsivo) a quanto di utile presente nella Legge

<sup>19</sup>Si tratta di un Decreto Ministeriale, emesso di concerto con il Ministro dell’Economia e delle Finanze, il quale disciplina le modalità di intervento del nuovo Fondo per la Crescita Sostenibile, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 113 del 16 maggio 2013.

134/2012 (in corsivo con sottolineatura) e nella Legge 221/2012 (in grassetto)<sup>20</sup>. Si ottiene, pertanto:

(...)

**Comma 4-ter.** *Con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato e a tal fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa. Il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo comune incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso. Il contratto di rete che prevede l'organo comune e il fondo patrimoniale non è dotato di soggettività giuridica, salva la facoltà di acquisto della stessa ai sensi del comma 4-quater ultima parte. **Se il contratto prevede l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e di un organo comune destinato a svolgere un'attività, anche commerciale, con i terzi:***

*1) (Soppresso)*

*2) al fondo patrimoniale comune si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615, secondo comma, del codice civile; in ogni caso, per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune;*

*3) entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale l'organo comune redige una situazione patrimoniale, osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al bilancio di esercizio della società per azioni, e la deposita presso l'ufficio del registro delle imprese del luogo ove ha sede; si applica, in quanto compatibile, l'articolo 2615-bis, terzo comma, del codice civile. Ai fini degli adempimenti pubblicitari di cui al comma 4-quater, il contratto deve essere redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma degli articoli 24 o 25 del codice di cui al decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82, e successive modificazioni, da ciascun imprenditore o legale rap-*

<sup>20</sup>In realtà, per avere un quadro di maggior dettaglio, occorrerebbe aggiungere anche le modifiche introdotte dal legislatore per quanto riguarda la relazione tra il Contratto di Rete ed i contratti pubblici; il Contratto di Rete e le imprese agricole; il Contratto di Rete e le agevolazioni fiscali nonché in tema di ricerca, innovazione ed internazionalizzazione. Ai fini della presente Tesi di Laurea ci si accontenta degli accenni riportati nei paragrafi di questo capitolo.

*presentante delle imprese aderenti, trasmesso ai competenti uffici del registro delle imprese attraverso il modello standard tipizzato con decreto del Ministro della giustizia, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze e con il Ministro dello sviluppo economico, e deve indicare:*

*a) il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni partecipante per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva, nonché la denominazione e la sede della rete, qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune ai sensi della lettera c);*

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

*c) la definizione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante; le modalità di realizzazione dello scopo comune e, qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo, nonché le regole di gestione del fondo medesimo; se consentito dal programma, l'esecuzione del conferimento può avvenire anche mediante apporto di un patrimonio destinato, costituito ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a), del codice civile;*

*d) la durata del contratto, le modalità di adesione di altri imprenditori e, se pattuite, le cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto, ferma restando in ogni caso l'applicazione delle regole generali di legge in materia di scioglimento totale o parziale dei contratti plurilaterali con comunione di scopo;*

*e) se il contratto ne prevede l'istituzione, il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale del soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto, nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto. L'organo comune agisce in rappresentanza della rete, quando essa acquista soggettività giuridica e, in assenza della soggettività, degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto salvo che sia diversamente disposto nello stesso, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito e in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e*

di innovazione previsti dall'ordinamento, nonché all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualità o di cui sia adeguatamente garantita la genuinità della provenienza;

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

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

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

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

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

Prima di concludere il capitolo, si è voluto lasciare spazio ad un breve chiarimento. Seppur riconoscendo l'impegno del legislatore nell'aver emanato numerose norme, dopo un attento studio del caso, molti autori ritengono che sembra di non essere molto lontani da una fase di prima normazione, che sia stato redatto non più di un piccolo formulario, contenente molte parti opzionali oltre a persistenti lacune normative. Si tratta di una disciplina molto essenziale, che sembra lasciare intendere interventi normativi e integrazioni futuri. Altri autori, invece, interpretano la decisione del legislatore come la volontà di sganciarsi dai rigidi schemi del diritto societario; si deve considerare che non sarebbe comunque possibile una riformulazione completa a livello societario dei rapporti tra i partecipanti alla Rete e la Rete stessa, data la sua natura prevalentemente economica. Il Contratto di Rete si ispira alla logica dell'autoregolamentazione tra le parti sulle modalità di cooperazione, in modo molto più flessibile rispetto quanto normalmente consentito dalla disciplina societaria.



# Capitolo 5

## Il Contratto di Rete

### 5.1 Introduzione al capitolo quinto

In questo capitolo si analizza in dettaglio il Contratto di Rete, tema centrale della presente Tesi.

Si precisa che la creazione di una Rete, così come è stata intesa in precedenza, non si esaurisce nella semplice redazione di un Contratto di Rete (in versione *fac-simile* fra gli allegati<sup>1</sup>), ma, a precedere la stesura ed il conseguente deposito del Contratto, è previsto un *iter* procedurale impegnativo, teso a verificare l'esistenza di numerosi presupposti di tipo logico, richiesti per garantire esito positivo all'operazione di costituzione della Rete.

Tra i passaggi necessari e preventivi alla stesura del Contratto, se ne riportano alcuni esempi: l'analisi interna all'azienda, al fine di individuare i punti deboli, o mancanti, che abbassano la competitività aziendale; lo *screening* di mercato per trovare le imprese più adeguate e interessate all'operazione; la ricerca di obiettivi comuni e di attività per concretizzarli, per l'innalzamento dell'innovazione e della competitività aziendale; la predisposizione del relativo programma di rete; ecc. Fatto ciò, sarà possibile predisporre il Contratto di Rete.

### 5.2 A chi è permesso stipulare il Contratto?

Analizzando la normativa di riferimento, il c. 4-ter dell'art. 3 della L. 33/2009, così come modificato dagli interventi successivi contenuti nel c. 2-bis dell'art. 42 della L. 122/2010, riporta le seguenti parole: “*Con il contratto di rete più imprenditori perseguono (...)*”.

Il legislatore si riferisce a “*più imprenditori*”: quindi, per la stipulazione di un Contratto di Rete, non ne è previsto un numero massimo. L'unico limite, considerata la pluralità delle parole, è rappresentato dal fatto che a stringere

---

<sup>1</sup>Vedi allegato A.2.

l'accordo devono essere almeno due soggetti.

Nella pratica, così come dimostrato da Unioncamere<sup>2</sup>, non è possibile stabilire a priori una quantità ottimale di imprese che formeranno una Rete. Ogni Rete, nella propria particolarità, necessita di un numero più o meno ampio di entità, a seconda delle caratteristiche e della realtà in cui è inserita. Ad esempio, se l'oggetto della Rete fosse la creazione di un prodotto, allora non servirebbero più imprese di quelle necessarie a realizzarlo; se, però, l'oggetto fosse la condivisione di informazioni, allora un numero maggiore di imprese apporterebbe una più grande quantità di informazioni; in questo caso, una Rete con un elevato numero di imprese si direbbe migliore, con la garanzia di un flusso informativo più completo.

A differenza di quanto osservato nella dimensione dei distretti industriali, per la costituzione contrattuale della Rete la norma non pone limiti neppure dal punto di vista territoriale. Pertanto, possono parteciparvi imprese situate in tutto il territorio italiano e anche le filiali di società estere, così come specificato all'interno dalla circolare 15/E del 14 aprile del 2011 (Cap. 2, Par. 2.1, Pag. 6) dell'Agenzia delle Entrate: “(...) sono ammesse sia le imprese residenti, sia le stabili organizzazioni nel territorio dello Stato di imprese non residenti”.

Il legislatore non fissa limiti merceologici e, quindi, possono aderire alla medesima Rete aziende operanti in settori differenti, diversamente da quanto previsto per i distretti industriali. Il Contratto di Rete si dimostra utile a quelle imprese che svolgono la stessa attività, permettendo loro di conseguire economie di scala, di scopo, di apprendimento, ecc., di dividersi i costi comuni in ottica di *cost sharing*, di concorrere contro avversari comuni. Inoltre, trova validità anche nei confronti di imprese che operano in settori solo connessi o, addirittura, tra loro differenti. La Rete, quindi, giova tanto alle aziende con prodotti sostitutivi quanto a quelle con prodotti complementari: si pensi, ad esempio, alla possibilità di completare il catalogo prodotti.

Data la sua particolare struttura, alla Rete possono partecipare aziende manifatturiere, aziende di servizi e attività appartenenti ad entrambi i settori.

In richiamo alla norma citata in precedenza, essa si riferisce esclusivamente ad “*imprenditori*”; non si specifica una natura particolare dei soggetti a cui è consentito contrarre il Contratto di Rete: pertanto, essi potranno essere sia persone fisiche che persone giuridiche. Dall'art. 2082 del Codice Civile, si evince che l'imprenditore è colui il quale: “(...) *esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi*”. Si parla di “imprenditore”, non di impresa: l'impresa, così come sostiene la dottrina, è il frutto dell'attività che dall'imprenditore sortisce. Ciò che emerge è l'assenza di limiti per le imprese: possono parteciparvi imprese individuali, in forma di società, pubbliche (commerciali e non commerciali), enti pubblici che hanno per oggetto esclusivo o principale un'attività di im-

---

<sup>2</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, “*La Rete di Imprese - Istruzioni per l'uso*”, (2011), Pag. 7.

presa (commerciali o non commerciali) ed anche, in generale, le aziende senza scopo di lucro<sup>3</sup>.

L'associazione Retimpresa<sup>4</sup> specifica, inoltre, che, alle imprese stipulanti il Contratto, è consentito essere tra loro connesse da rapporti di collegamento o di controllo.

Infine, nonostante se ne riservi maggior dettaglio per i paragrafi successivi, si vuole specificare che il Contratto di Rete ha una struttura aperta, che permette eventuali ingressi di nuovi soggetti. Il c.1 dell'art. 45 della L. 134/2012 precisa che il Contratto di Rete deve determinare “(...) *le modalità di adesione di altri imprenditori*”. Occorre, però, prestabilire i criteri per la valutazione, positiva o negativa, di ogni subentro. Si potrebbero prevedere alcuni parametri, ulteriori a quello di essere un imprenditore, come ad esempio : una delibera dei partecipanti iniziali, a maggioranza o all'unanimità, per l'accettazione dell'ingresso; specifiche caratteristiche, soggettive e/o oggettive, necessarie agli aspiranti entranti.

### 5.3 Qual è la forma e quali sono gli adempimenti pubblicitari del Contratto?

Nel c. 4-ter dell'art. 3 della L. 33/2009, così come modificato dagli interventi successivi contenuti nel c. 1 dell'art. 45 della L. 134/2012, si specifica che: “(...) *il contratto deve essere redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma degli articoli 24 o 25 del codice di cui al decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82, e successive modificazioni, da ciascun imprenditore o legale rappresentante delle imprese aderenti, trasmesso ai competenti uffici del registro delle imprese attraverso il modello standard tipizzato con decreto del Ministro della giustizia, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze e con il Ministro dello sviluppo economico (...)*”.

Il legislatore individua tre tipologie di redazione del Contratto di Rete: la forma dell'atto pubblico, in cui il Contratto deve essere redatto per iscritto da un funzionario pubblico o da un privato che esercita una funzione pubblica attribuitagli dall'ordinamento (il Pubblico ufficiale, di cui il notaio ne è un esempio); la scrittura privata autenticata, che prevede che il Contratto sia redatto per iscritto e sottoscritto con firma autografa da un soggetto privato, alla presenza di un pubblico ufficiale che attesta l'autenticità della firma; l'atto firmato digitalmente, con mera firma digitale (secondo quanto stabilito

<sup>3</sup>In base all'architettura, ai contenuti e agli obiettivi della disciplina di riferimento, sembra sia preclusa, per i professionisti e gli enti di erogazione (organizzazioni di diritto privato, senza scopo di lucro, che perseguono i loro obiettivi erogando contributi, normalmente in denaro, ad altre organizzazioni non profit o a singoli individui), la possibilità di stringere un Contratto di Rete (Consiglio Nazionale del Notariato, Studio n. 1-2011/I).

<sup>4</sup>Retimpresa, “*Guida pratica al contratto di rete d'impresa*”, (2011), Pag. 8.

all'interno dell'art. 24 del Codice dell'Amministrazione Digitale) o con firma elettronica autenticata da un pubblico ufficiale (secondo quanto stabilito, questa volta, all'interno dell'art. 25 del C.A.D.)<sup>5</sup>.

L'ultima forma compare con la Legge 134/2012. Precedentemente, erano permesse solo le prime due tipologie.

La scelta di una tra le tre forme di redazione possibili è espressione della funzione pubblicitaria, a sua volta assicurata dall'iscrizione del Contratto nel registro delle imprese, in tutte le sezioni delle varie imprese partecipanti. Infatti, nel c. 4-quater dell'art. 3 della L. 33/2009 si riporta che: *“il contratto di rete è iscritto nel registro delle imprese ove hanno sede le imprese contraenti”*.

Successivamente, nel c. 2-ter dell'art. 42 della L. 122/2010, che integra il c. 4-quater già riportato, si aggiunge che il Contratto di Rete risulta efficace solo nel momento in cui sia stata eseguita l'ultima iscrizione nel registro delle imprese: *“(...) il contratto di rete è soggetto a iscrizione nella sezione del registro delle imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante e l'efficacia del contratto inizia a decorrere da quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico di tutti coloro che ne sono stati sottoscrittori originari”*. Se ciò non si verificasse, il Contratto non avrebbe valenza per i contraenti stessi né per eventuali terzi. Tuttavia, il c. 1 dell'art. 45 della L. 134/2012 specifica che, nel caso in cui il Contratto preveda l'istituzione di un fondo patrimoniale e di un organo di gestione comune, la funzione pubblicitaria è da ritenersi compiuta anche solo mediante l'iscrizione del contratto nel registro delle imprese dove ha sede la Rete: *“(...) se il contratto prevede l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e di un organo comune destinato a svolgere un'attività, anche commerciale, con i terzi: (...) la pubblicità 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 (...)”*. Nel secondo comma dell'art. 45 della L. 134/2012 si determina che gli obblighi relativi alla forma del Contratto e al loro deposito in apposito registro valgono anche nel caso di modifiche del testo, dell'organo comune o di nuove adesioni: *“(...) le modifiche al contratto di rete, sono redatte e depositate per l'iscrizione, a cura dell'impresa indicata nell'atto modificativo, presso la sezione del registro delle imprese presso cui è iscritta la stessa impresa. L'ufficio del registro delle imprese provvede alla comunicazione della avvenuta iscrizione delle modifiche al contratto di rete, a tutti gli altri uffici del registro delle imprese presso cui sono iscritte le altre partecipanti, che provvederanno alle relative annotazioni d'ufficio della modifica (...)”*.

Infine, nel c. 5 dell'art. 36 della L. 221/2012, si puntualizza che il Contratto di Rete, relativamente al settore agricolo, può essere sottoscritto anche attraverso l'assistenza di una o più organizzazioni agricole professionali: *“(...) il contratto di rete nel settore agricolo può essere sottoscritto dalle parti con l'assistenza di una o più organizzazioni professionali agricole maggiormente rappresentative a livello nazionale, che hanno partecipato alla redazione finale dell'accordo”*.

---

<sup>5</sup>Per maggiori informazioni si veda quanto contenuto nell'allegato A.1.

Alcuni autori evidenziano questo tema, sulla forma e sugli adempimenti pubblicitari, come un vero e proprio punto debole della normativa. Questo trova giustificazione nel fatto che l'efficacia o l'inefficacia del Contratto di Rete consegue all'eventuale ripensamento delle imprese partecipanti o ad una loro semplice dimenticanza. Infatti, la negligenza di una sola impresa basta a togliere ogni effetto alla costituzione della Rete, oltre a far ricadere sull'esecutore del Contratto tutta l'attività eventualmente svolta. Quindi, prima di qualsiasi decisione, è fondamentale che le imprese partecipanti siano formate ed informate sulla correttezza degli adempimenti di formalità e pubblicità.

## 5.4 Quali sono i contenuti del Contratto?

In riferimento al c. 4-ter dell'art. 3 della L. 33/2009, così come modificato da precisi e successivi interventi contenuti nella L. 99/2009, nella L. 122/2010 ed infine nella L. 134/2012, vengono sanciti alcuni obblighi e possibilità di scelta in merito ai contenuti da apportare nel Contratto di Rete.

### 5.4.1 I contenuti obbligatori

In particolare, il Contratto deve necessariamente indicare il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni partecipante iniziale, nonché, se vi dovessero sopraggiungere, anche le specifiche dei nuovi entranti alla Rete. Nel caso in cui si predisponga il fondo patrimoniale, dovranno essere precisate la denominazione e la sede della Rete.

Occorrerà specificare gli obiettivi strategici, di innovazione e di incremento della capacità competitiva, prestabiliti dai partecipanti alla Rete congiuntamente alle modalità per il loro raggiungimento.

Inoltre, risulta necessario definire un programma di Rete che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante e le modalità di realizzazione dello scopo comune. Nel caso in cui sia previsto il fondo patrimoniale, allora si rende fondamentale l'individuazione delle regole di gestione di esso, della misura e dei criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e di quelli successivi, che ogni partecipante ha l'obbligo di versare; se previsto dal programma di Rete, tale fondo può essere costituito da patrimoni destinati, in base a quanto stabilito dall'art. 2447-bis del Codice Civile<sup>6</sup>.

E' opportuno stabilire la durata del contratto, le modalità di adesione alla Rete di altri imprenditori e, se previste, le ragioni e le modalità di recesso anticipato dei partecipanti, in riferimento alle cause di scioglimento, totale o parziale, relative ai contratti plurilaterali con comunione di scopo.

In presenza dell'organo di gestione comune, occorre specificarne: il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale, i poteri gestori, di rappresentanza

---

<sup>6</sup>Vedi allegato A.1.

e le regole per un'eventuale sostituzione in corso d'opera.

Inoltre, si precisano le modalità di assunzione delle decisioni dei partecipanti in riferimento ad ogni materia o aspetto di interesse comune, che non rientrino tra i poteri di gestione a capo dell'organo comune eventualmente costituito, e nel caso in cui ne sia prevista la modificabilità a maggioranza.

Infine, si puntualizza che, in assenza dei contenuti obbligatori, il contratto risulterebbe nullo.

#### 5.4.2 I contenuti facoltativi

Osservando l'altra faccia della medaglia, il Contratto di Rete consente libera scelta in merito: all'istituzione di un fondo patrimoniale comune, alla nomina di un organo comune, incaricato di gestire l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, alla previsione di cause facoltative di recesso anticipato dal contratto.

Pertanto, il Contratto può presentare, ma non ne è obbligato, un fondo patrimoniale e un soggetto attuatore del Contratto. Si tratta, quindi, di un elemento di flessibilità, a discrezione dei partecipanti.

Alle imprese è data la possibilità di scegliere per una Rete più *low cost*, in occasione della programmazione dell'aggregato, in quanto, in alcuni casi, il fondo e l'organo sono indispensabili per l'autonomia contabile, la disponibilità di risorse proprie, la presenza di centri decisionali, la gestione delle attività e l'avvio delle iniziative; tuttavia, in altri contesti, tutto ciò risulterebbe superfluo.

Alcuni autori colgono nella decisione del legislatore di suddividere l'obbligatorio dal facoltativo, la volontà di permettere una Rete "leggera", caratterizzata dalle sole componenti obbligatorie, e una Rete "pesante", contraddistinta dall'aggiunta delle componenti facoltative; questo poiché l'istituzione di un fondo patrimoniale e di un apposito organo di gestione conferirebbero alla Rete una forma ed una struttura sicuramente più solide.

### 5.5 Quali sono gli obiettivi e qual è l'oggetto del Contratto?

Sulla base delle definizioni degli autori, delle norme di riferimento analizzate e delle specifiche contenute nelle svariate Circolari disposte dall'Agenzia delle Entrate, si individuano gli obiettivi del Contratto di Rete, ovvero quelle finalità che la Rete, per mezzo del personale Contratto, si prefigge di raggiungere. In particolare, nel c. 4-ter dell'art. 3 della L. 33/2009, così come modificato dagli interventi successivi contenuti nel c. 2-bis dell'art. 42 della L. 122/2010, si riporta 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 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 (...)*".

Analizzando le parole del legislatore, se ne deduce che il Contratto di Rete è un accordo di tipo collaborativo, mediante il quale degli imprenditori operano al fine di accrescere, sia individualmente che collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato. La prima è considerata uno fra i più importanti beni aziendali, classificata tra i beni intangibili: la si definisce come l'attitudine delle imprese ad innovare con successo, non solo i propri prodotti/servizi e processi, ma anche la propria organizzazione<sup>7</sup>; la seconda, dal punto di vista aziendalistico, è delineata come la capacità di un'azienda di dimostrarsi competitiva, ovvero di ottenere successi economici, operando in un contesto di concorrenza caratteristico del mercato capitalistico<sup>8</sup>.

Innovazione (propria o della Rete) e/o competitività aziendale (propria o della Rete) sono, dunque, lo "scopo-fine" del Contratto di Rete. E' possibile perseguirli entrambi, o uno solo di essi. Inoltre, alcuni autori sostengono come il primo obiettivo, ovvero l'innovazione, non costituisca altro che il mezzo per il raggiungimento del secondo, cioè la competitività. Infatti, proprio questa costituisce il problema principale delle PMI italiane, considerato il duro confronto con i Paesi con basso costo del lavoro e maggiore capacità produttiva, pronta a rispondere alla domanda globale.

Gli imprenditori, una volta stipulato il Contratto sulla base di un programma comune, si obbligano a collaborare tra loro in forme e in ambiti attinenti all'esercizio delle proprie attività, come nella creazione in comune di marchi, loghi o quant'altro da applicare ai prodotti, la pianificazione di strategie comuni relativamente ai prezzi e/o alle quantità, la formazione di gruppi di acquisto per abbattere il costo delle merci; ecc. Oppure, si impongono di scambiarsi reciprocamente informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica, come nel caso della condivisione degli esiti in ricerca e sviluppo, del flusso informativo aziendale, dei prodotti intermedi o, in generale, di prestazioni, al fine di incrementare il valore aggiunto del prodotto finale in ottica di filiera produttiva. Inoltre, possono prevedere di esercitare insieme una o più attività che rientrano nell'oggetto della propria impresa, come, ad esempio, lo svolgimento in comune dell'attività di ricerca e sviluppo, di *marketing*, di commercializzazione dei prodotti nei mercati interni o esterni al Paese, la gestione in comune di laboratori di analisi e ricerca, la condivisione di varie piattaforme, la realizzazione in comune dei prodotti, l'erogazione in comune di

<sup>7</sup>M. Minghetti, "Ancora sugli intangibili: valutare la capacità innovativa delle imprese", ne "Il Sole 24 ore", Articolo del 26/4/2008.

<sup>8</sup>Definizione del dizionario di economia: La Stampa.

servizi. In una visione d'insieme, si tratta di tutte quelle attività che, a causa del proprio estremo onere, della complicata esecuzione, o della mancanza di sufficienti competenza e conoscenza, le imprese non riuscirebbero a compiere se operassero singolarmente. Pertanto, costituiscono l'oggetto del Contratto di Rete, essendo attività collaborative che possono esplicitarsi in: attività di coordinamento, strumentali o complementari. Tali categorie si possono ulteriormente suddividere in: attività di coordinamento, come nel caso delle prime due, e associative, come le terze. Esse, poiché permettono il raggiungimento dello "scopo-fine" del Contratto di Rete, si definiscono come lo "scopo-mezzo" di questo.

Inoltre, si intende specificare che le prime due classificazioni comprendono attività di Rete con una collaborazione tra imprese molto limitata, a differenza della terza, in cui l'intesa è molto più intensa e costituisce lo schema organizzativo con maggiori potenzialità operative.

Ciò che più distingue la Rete dalle altre possibili forme di collaborazione presenti nella pratica è la focalizzazione sul perseguimento di fini prefissati, mediante mezzi altrettanto prestabiliti; questa è una caratteristica fondamentale, la ragion d'esser della Rete, comune ai vari membri. Il rapporto si basa sull'incremento dell'innovazione e della competitività, non sull'esclusiva e consueta condivisione dei rendimenti. La Rete dovrebbe garantire alle imprese aderenti di aumentare i propri ricavi, di ridurre i propri costi, oppure entrambe le cose, consentendo, in tal modo, di ottenere maggiori profitti.

Si è osservato come la norma non indichi con precisione le attività adatte al raggiungimento dello scopo-fine del Contratto; ne traccia debolmente i confini, i margini, in quelle tre categorie che costituiscono lo scopo-mezzo del Contratto: "*(...) collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese; (...) scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica; (...) esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa*". Perciò, la selezione delle attività da porre in essere è a libero arbitrio delle imprese che vi partecipano. Ogni opzione scelta sarà, quindi, necessariamente specificata all'interno del Contratto.

Si aggiunge che, constatata l'importanza degli obiettivi, per il conseguimento di questi, la Rete non potrà essere temporanea, ma inevitabilmente duratura nel tempo.

All'interno del c. 4-ter dell'art. 3 della L. 33/2009, così come modificato dagli interventi successivi contenuti nel c. 1 dell'art. 45 della L. 134/2012, è indicato che, insieme agli obiettivi, debbano essere individuate le modalità per misurarne l'avanzamento: "*(...) deve indicare (...) l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate con gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi*". Tale obbligo, data la complessità delle misurazioni, comporta numerosi problemi applicativi. Nella pratica, allora, si scelgono in-

dicatori semplici, tra cui il fatturato, la quota dei ricavi, il numero dei progetti di ricerca avviati, i diritti di proprietà industriali acquisiti o registrati, ecc., a seconda degli obiettivi posti da raggiungere.

## 5.6 Cos'è e cosa deve contenere il programma di Rete?

All'interno del c. 4-ter dell'art. 3 della L. 33/2009 si indica che le imprese devono stabilire un programma comune di Rete, che contenga l'insieme di diritti e obblighi assunti dalle parti e le modalità di realizzazione dello scopo comune: *“(...) individuazione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascuna impresa partecipante e le modalità di realizzazione dello scopo comune (...)”*. Gli autori, inoltre, concordano sul programma come l'elemento più importante del Contratto di Rete, in quanto la sua realizzazione consente il raggiungimento degli obiettivi posti alla base della stipulazione: incremento di innovazione e competitività.

Quindi, oltre ai diritti e doveri dei partecipanti, all'interno del programma sono elencate tutte le modalità per il conseguimento dello “scopo-mezzo” del Contratto, comprese all'interno dei tre punti stabiliti nello stesso comma 4-ter: *“(...) collaborare in (...) ovvero scambiarsi informazioni o prestazioni di (...) ovvero ancora esercitare in comune una o più attività (...)”*.

Quanto riportato nel programma non è da ritenersi libero, in quanto il comma 4-ter, così come successivamente modificato dall'art. 42 della L. 122/2010, ne prevede specifici contenuti: l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante; le modalità di realizzazione dello scopo comune; qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, la misura, le regole di gestione, i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali delle imprese aderenti e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare.

Si aggiunge, inoltre, che il programma di Rete può essere oggetto di variazione successiva con consenso unanime, o, se espresso all'interno del Contratto, tramite decisione assunta a maggioranza. Nella pratica, tuttavia, si consiglia di includere la possibilità di recesso per i dissenzienti, qualora la modifica riguardasse casi rilevanti.

Il legislatore richiede un elenco dettagliato dei diritti e doveri dei partecipanti, senza, però, specificarne le modalità. In aggiunta, è opportuno aggiornare tale elenco in parallelo alla crescita dell'esperienza delle imprese partecipanti e, quindi, del livello della Rete stessa.

Unioncamere<sup>9</sup> individua i possibili diritti, obblighi e modalità di realizzazione dello scopo comune da inserire nel programma di Rete. Tra questi, si riporta-

---

<sup>9</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, *“La Rete di Imprese - istruzioni per l'uso”*, (2011), Pag. 26.

no: il diritto di partecipare alle decisioni secondo una procedura prestabilita nel Contratto, come quella prevista dal diritto societario per le imprese nella forma giuridica di Srl; il diritto di essere nominato soggetto attuatore del Contratto di Rete, nel caso in cui sia previsto nel Contratto; il diritto di richiedere lo svolgimento di determinate attività alla Rete, che siano comunque compatibili con gli obiettivi della Rete; il diritto di usufruire dei risultati dell'attività di Rete; il diritto al rendiconto dell'attività di Rete; il diritto ad una perequazione dei benefici apportati dalla Rete; ecc.

Tra gli obblighi, invece, si precisano: l'attuazione dei conferimenti, in presenza del fondo patrimoniale comune; la partecipazione alle spese di funzionamento della Rete; la presenza alle attività gestite dalla Rete; ecc.

## 5.7 Cos'è e come si istituisce il fondo patrimoniale?

Come già emerso, il legislatore garantisce agli aderenti alla Rete la possibilità di istituire un fondo patrimoniale comune. Si tratta di una sorta di “cassa comune” dei partecipanti, destinata, per mezzo di vincoli, al conseguimento degli obiettivi che la Rete stabilisce di raggiungere.

Al momento della creazione di un fondo, in sede di stesura del Contratto occorre indicare la misura dei conferimenti al fondo, iniziali e successivi, insieme ai criteri per la loro valutazione, nel caso in cui non fossero in denaro. Infatti, gli apporti al fondo patrimoniale possono essere di varia natura: in denaro, in beni, in prestazioni d'opera o in servizi, purché suscettibili di una valutazione economica.

I conferimenti al fondo della Rete non sono da accomunare ai conferimenti al capitale delle società; nella pratica, però, è comunque consigliato fare riferimento a quanto correlato alle Spa<sup>10</sup>, nel caso di conferimenti in denaro, e alle

---

<sup>10</sup>Nelle Società per azioni, se l'atto costitutivo non dispone diversamente, i conferimenti sono effettuati in denaro. A garanzia dell'effettività, quantomeno parziale, del capitale sociale, è obbligatorio il versamento immediato presso una banca di almeno il 25% dei conferimenti (dell'intero ammontare se si trattasse di società unipersonali). Costituita la società, gli amministratori hanno il diritto di chiedere in qualsiasi momento i versamenti ancora dovuti da parte dei soci. Nel caso dell'inadempimento di anche solo un socio (così come stabilito nell'art. 2466 del C.C.), la società è tenuta ad offrire le azioni di questo agli altri soci, in proporzione alla loro partecipazione e per un corrispettivo non inferiore ai conferimenti ancora dovuti. In assenza di offerte, la società potrebbe far vendere le azioni da una banca o da un intermediario autorizzato (si parla in questo caso di vendita all'incanto). Se la vendita coattiva non andasse a buon fine, gli amministratori possono dichiarare decaduto il socio, trattenendo i conferimenti da lui fino a quel momento versati. Le azioni del socio escluso entreranno a far parte del patrimonio societario e si potrà ancora tentare di rimetterle in circolazione durante l'esercizio. Svanita anche quest'ultima possibilità, la società dovrà annullare le azioni rimaste invendute riducendo pertanto di pari importo il capitale sociale (G. Xerri, R. Romano, S. Vanoni, A. Barenghi, A. Morini, “*Conferimenti*”,

Srl<sup>11</sup>, se di diversa natura.

E' da intendersi come conferimento anche la costituzione di un patrimonio destinato ad un affare, così come sancito, nel caso delle Spa, nell'art. 2447-bis del Codice Civile<sup>12</sup>.

Per quanto riguarda le proporzioni dei conferimenti, essi possono essere suddivisi equamente o in relazione alla dimensione delle varie imprese che aderiscono alla Rete. Inoltre, è opportuno regolare la gestione del fondo patrimoniale e le funzioni del soggetto che lo amministrerà, sia esso l'organo comune eventualmente costituito o un semplice soggetto terzo. Al fondo si applicano, in aggiunta, le norme in materia di consorzi contenute negli articoli 2614<sup>13</sup> e 2615<sup>14</sup> del C.C.

Sebbene l'istituzione del fondo patrimoniale sia lasciata all'arbitrio dei partecipanti alla Rete, si tratta, in realtà, di una scelta più teorica che pratica: infatti, è di difficile immaginazione il raggiungimento degli obiettivi senza l'investimento di un solo centesimo.

Esiste, tuttavia, un'alternativa al fondo patrimoniale: annualmente può essere

---

(2010)).

<sup>11</sup>Nelle Società a responsabilità limitata, a differenza di quanto è possibile nelle Spa, possono costituire oggetto del conferimento, così come sancito dall'art. 2464 del Codice Civile: "*tutti gli elementi dell'attivo suscettibili di valutazione economica*". Quindi oggetto del conferimento possono essere il denaro, i beni in natura, le prestazioni d'opera o servizi. A garanzia dell'effettività delle prestazioni d'opera o servizi è necessario che siano accompagnati da una polizza assicurativa o da una fideiussione bancaria che copra l'intero importo. Rispetto alle Spa, nelle Srl la relazione di stima che accompagna il conferimento di un bene in natura non deve essere redatta da un esperto nominato dal tribunale, bensì da un esperto di fiducia del socio iscritto nel registro dei revisori contabili, o a una società di revisione iscritta nell'apposito albo. Infine per quanto riguarda il conferimento in denaro, valgono le stesse indicazioni riportate per le Spa ma, il versamento iniziale del 25% può, nelle Srl, esser sostituito da una polizza o da una fideiussione che lo garantisca (G. Xerri, R. Romano, S. Vanoni, A. Barenghi, A. Morini, "*Conferimenti*", (2010)).

<sup>12</sup>Vedi allegato A.1.

<sup>13</sup>Applicando tale articolo ne deriva che: il fondo patrimoniale della Rete è costituito da quanto conferito dai partecipanti alla Rete e da quanto è stato acquisito con questi conferimenti; i partecipanti non hanno la possibilità di chiedere la divisione del fondo fin tanto che il Contratto è, conseguentemente la Rete, permangono in vita; allo stesso modo i creditori particolari delle imprese aderenti alla Rete non potranno far valere i loro diritti sul fondo proprio della Rete ma solamente sul patrimonio personale delle singole imprese (Vedi allegato A.1 per il testo completo dell'articolo).

<sup>14</sup>L'applicabilità di quest'articolo all'istituto delle Reti di imprese è oggetto di accesi dibattiti interpretativi all'interno della dottrina. Vi è chi confida nell'armonia tra l'articolo e la Rete, ma vi è anche chi sostiene la non compatibilità. Nella norma si stabilisce che il consorzio è responsabile delle proprie obbligazioni e che, in caso di evenienza, ne risponde con il proprio fondo consortile. Ne deriva che, applicando l'articolo alla Rete, delle obbligazioni assunte dalla Rete, ad opera del soggetto o dell'organo incaricato, ne risponde la Rete con il proprio fondo patrimoniale. Chi la pensa in maniera contraria sostiene che a rispondere delle obbligazioni assunte dovrebbero invece esser le singole imprese con i loro relativi patrimoni; non il fondo patrimoniale della Rete. A riguardo se ne parlerà ampiamente nel paragrafo relativo alle responsabilità (Vedi allegato A.1 per il testo completo dell'articolo).

previsto un *budget* con ripartizione anticipata delle spese, così come avviene nei condomini abitativi. Tale possibilità comporterebbe, comunque, la creazione di un fondo patrimoniale, poiché nel programma di Rete si stabilirebbe l'importo del fondo, proprio come nel caso di un *budget* di spesa. È importante, quindi, delineare il processo decisionale per queste spese, come previsto per il bilancio delle società di persone in nome collettivo (Snc).

Quanto finora riportato è descritto nel c. 4-ter dell'art. 3 della L. 33/2009, così come modificato dal c. 1 dell'art. 1 della L. 99/2009, dal c. 2-bis dell'art. 42 della L. 122/2010 e dal c. 1 dell'art. 45 della L. 134/2012: “(...) *Il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune (...) qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune si deve indicare, la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo nonché le regole di gestione del fondo medesimo; se consentito dal programma, l'esecuzione del conferimento può avvenire anche mediante apporto di un patrimonio destinato costituito ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a), del codice civile. Al fondo patrimoniale comune costituito ai sensi della presente lettera si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615 del codice civile*”.

## 5.8 Organo comune o partecipanti alla Rete?

Analogamente al caso del fondo patrimoniale comune, il legislatore rende possibile l'istituzione, da parte dei partecipanti alla Rete, di un soggetto con funzione di organo comune per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso<sup>15</sup>. È previsto, però, che, all'interno del Contratto, se ne indichino il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale.

La facoltà di detenere o meno il fondo patrimoniale e l'organo comune esecutore del contratto è uno dei modi per rendere la Rete un istituto più aperto, non rigido e, pertanto, flessibile. Come per il fondo, anche nel caso dell'organo la possibilità di scelta acquista maggior valore sul piano teorico, rispetto a quello pratico, dove, tuttavia, si rivela necessario.

L'organo comune, oltre ad avere il potere esecutivo delle delibere assunte dai partecipanti alla Rete, è sede dei poteri di rappresentanza e di gestione, i quali devono essere specificati all'interno del Contratto. Inoltre, è d'obbligo regolare l'eventuale sostituzione di tale organo nel periodo di vigenza del Contratto; in riferimento all'istituto del mandatario, l'esecutore decadrebbe per giusta causa o per eventuali altre motivazioni, indicate nell'incarico e, quindi, nel Contratto di Rete. Pertanto, la regolamentazione dell'organo comune è demandata alle imprese della Rete.

---

<sup>15</sup>In un'intervista riguardante l'argomento trattato, il presidente dell'associazione Assoretipmi afferma che: “ (...) con il Contratto di Rete, nasce una nuova figura professionale: il *Manager di Rete*”.

In particolare, l'organo rappresenta la Rete nel suo complesso, se questa ha soggettività giuridica, o gli imprenditori, nel caso in cui la Rete non possieda tale soggettività. Se non diversamente disposto, l'organo regola: le procedure di programmazione negoziata con le Pubbliche Amministrazioni; gli interventi di garanzia per l'accesso al credito; i processi di internazionalizzazione e di innovazione; l'utilizzo di strumenti di promozione e tutela di prodotti e marchi di qualità, o di cui sia garantita la genuina provenienza; lo svolgimento di operazioni economiche complesse e, più in generale, la gestione delle Reti di Imprese costituite da un numero elevato di partecipanti, poiché le fattispecie previste dalla norma non devono considerarsi esclusive.

Quanto finora descritto è normato all'interno del consueto c. 4-ter dell'art. 3 della L. 33/2009, così come modificato dal c. 1 dell'art. 45 della L. 134/2012: *“(...) se il contratto ne prevede l'istituzione, il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale del soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto, nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto (...)”* e dal c. 4 dell'art. 36 della L. 221/2012: *“(...) l'organo comune agisce in rappresentanza della rete, quando essa acquista soggettività giuridica e, in assenza della soggettività, degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto salvo che sia diversamente disposto nello stesso, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito e in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall'ordinamento, nonché all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualità o di cui sia adeguatamente garantita la genuinità della provenienza”*.

La mansione di organo comune può essere affidata tanto ad un soggetto interno alla Rete, quanto ad uno esterno, sia esso una ditta, una società o un professionista. L'esecutore si può comporre di più soggetti, in modo che ognuno possa prendersi carico di parti o fasi differenti del Contratto.

Di fondamentale importanza è la definizione degli ambiti decisionali dell'organo, in particolar modo di quelli relativi alla gestione e alla rappresentanza della Rete o dei suoi partecipanti. Nell'ambito della rappresentanza, ovvero nel caso dello svolgimento di un'attività esterna, ci si riferisce alle regole del mandato (articoli dal 1703 al 1730 del Codice Civile<sup>16</sup>); al soggetto esecutore del Contratto può essere conferito il mandato con rappresentanza, se all'or-

---

<sup>16</sup>Il mandato è un contratto mediante il quale un soggetto, chiamato mandatario, assume l'obbligazione di compiere uno o più atti giuridici per conto di un altro soggetto, chiamato mandante. Si distingue il mandato con rappresentanza da quello senza rappresentanza. Nel primo caso il mandatario è legittimato ad agire in nome e per conto del mandante e gli effetti degli atti posti in essere si riversano in capo a quest'ultimo. Nel secondo caso, gli effetti degli atti posti in essere dal mandatario sono imputati direttamente al mandatario e non al mandante; gli effetti saranno trasferiti al mandate solo successivamente.

gano è permesso agire in nome e per conto delle imprese aderenti alla Rete, imputando direttamente a queste gli effetti negoziali posti in essere, o senza rappresentanza, se l'organo è obbligato, in virtù del mandato senza rappresentanza ricevuto, a trasferire gli effetti degli atti da lui compiuti nella sfera giuridica dei mandanti per conto dei quali ha agito.

Unioncamere<sup>17</sup> specifica che, osservando le prime esperienze pratiche, la linea di scelta ha preferito come esecutore del Contratto un soggetto interno della Rete. Normalmente, l'incarico è affidato all'impresa dalle maggiori dimensioni o dinamicità, oppure su quella promotrice dell'aggregazione in Rete. Inoltre, emerge come i migliori risultati si siano ottenuti: optando per l'organo comune, costituito da un unico soggetto, in modo da evitare la frammentazione delle decisioni e dello svolgimento delle attività; definendo gli ambiti decisionali dell'esecutore, soprattutto in campo di gestione e rappresentanza; indicando le eventuali deroghe all'istituto del mandato.

Talvolta, però, si rivela opportuno scegliere un soggetto esterno, in quanto garantirebbe maggior imparzialità, senza creare contestazioni; ad esempio, si potrebbe fondare una società Srl *ad hoc* od optare per un professionista.

Nel c. 4-ter della L. 33/2009, il legislatore precisa che all'interno del Contratto devono essere indicate: “(...) le modalità di partecipazione di ogni impresa all'attività dell'organo”. Successivamente, nel c. 2-bis dell'art. 42 della L. 122/2010, si aggiunge che, sempre in sede di Contratto, occorre precisare: “le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune che non rientri, quando è stato istituito un organo comune, nei poteri di gestione conferiti a tale organo, nonché, se il contratto prevede la modificabilità a maggioranza del programma di rete, le regole relative alle modalità di assunzione delle decisioni di modifica del programma medesimo”. In altre parole, devono essere indicati gli elementi tipici del processo decisionale, ovvero: le modalità di convocazione delle imprese al processo decisionale, tramite avviso mediante raccomandata o PEC, una o più volte al mese, ecc.; le regole relative allo svolgimento della seduta, con la presenza di presidente e segretari, verbale, possibilità di intervento, *quorum* di voto per le decisioni ecc.; il diritto di voto e in quale misura potrà essere esercitato, se in misura proporzionale ai conferimenti o in base ad altri criteri prestabiliti; le circostanze che annullano la validità delle decisioni assunte; le modalità per l'impugnazione delle decisioni assunte; ecc.

Nella pratica, in ambito decisionale, spesso è utile fare riferimento alle regole previste per le Srl (art. 2479<sup>18</sup> e seguenti del C.C.). Gli oggetti di decisione

---

<sup>17</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, “La Rete di Imprese - istruzioni per l'uso”, (2011), Pag. 36 e 37.

<sup>18</sup>Codice Civile, art. 2479: “1. I soci decidono sulle materie riservate alla loro competenza dall'atto costitutivo, nonché sugli argomenti che uno o più amministratori o tanti soci che rappresentano almeno un terzo del capitale sociale sottopongono alla loro approvazione. 2. In ogni caso sono riservate alla competenza dei soci: 1) l'approvazione del bilancio e la distribuzione degli utili; 2) la nomina, se prevista nell'atto costitutivo, degli amministratori;

non sono sottoposti ad alcuna restrizione. Come già osservato in precedenza, è consentita la variazione dell'elemento fondamentale e più importante del Contratto di Rete: il programma di Rete; questo a condizione che, all'interno del Contratto, ne siano espresse la modificabilità a maggioranza e individuate le particolari modalità decisionali relative a questa determinata situazione.

## 5.9 Qual è il regime delle responsabilità nel Contratto?

In riferimento alle Reti Contrattuali di Imprese, quella delle responsabilità è sicuramente una fra le tematiche più articolate di questo nuovo istituto. Tale complessità è giustificata, in parte, dal tema in sé così difficile e, in parte, ai recenti interventi normativi, i quali hanno stravolto l'intera situazione. Ne deriva che lo studio di questo particolare argomento sarà un'interpretazione personale di quanto stabilito nella normativa di riferimento, contenuto nelle specifiche dell'Agenzia delle Entrate e affermato dai singoli autori.

Retimpresa<sup>19</sup>, ad esempio, suddivide in tre categorie le responsabilità delle Reti che, opportunamente rivisitate, si riportano distinte in: responsabilità afferenti ai rapporti interni e, quindi, alle imprese aderenti; responsabilità dell'organo comune nei confronti della Rete o delle imprese partecipanti e dei terzi; responsabilità della Rete, o delle imprese ad essa aderenti, nei confronti dei terzi.

Soffermandosi sulla prima area di responsabilità, afferente ai rapporti interni alla Rete, si ricorda che, all'interno del Contratto, è di dovere specificare il programma di Rete, il quale riporta, tra i tanti punti, gli obblighi delle imprese aderenti. Pertanto, se un'impresa disattende tali condizioni, fa emergere le proprie responsabilità nei confronti delle altre imprese. In situazioni come que-

---

*3) la nomina nei casi previsti dall'articolo 2477 dei sindaci e del presidente del collegio sindacale o del soggetto incaricato di effettuare la revisione legale dei conti; 4) le modificazioni dell'atto costitutivo; 5) la decisione di compiere operazioni che comportano una sostanziale modificazione dell'oggetto sociale determinato nell'atto costitutivo o una rilevante modificazione dei diritti dei soci. 3. L'atto costitutivo può prevedere che le decisioni dei soci siano adottate mediante consultazione scritta o sulla base del consenso espresso per iscritto. In tal caso dai documenti sottoscritti dai soci devono risultare con chiarezza l'argomento oggetto della decisione ed il consenso alla stessa. 4. Qualora nell'atto costitutivo non vi sia la previsione di cui al terzo comma e comunque con riferimento alle materie indicate nei numeri 4) e 5) del secondo comma del presente articolo nonché nel caso previsto dal quarto comma dell'articolo 2482-bis oppure quando lo richiedono uno o più amministratori o un numero di soci che rappresentano almeno un terzo del capitale sociale, le decisioni dei soci debbono essere adottate mediante deliberazione assembleare ai sensi dell'articolo 2479-bis. 5. Ogni socio ha diritto di partecipare alle decisioni previste dal presente articolo ed il suo voto vale in misura proporzionale alla sua partecipazione. 6. Salvo diversa disposizione dell'atto costitutivo, le decisioni dei soci sono prese con il voto favorevole di una maggioranza che rappresenti almeno la metà del capitale sociale".*

<sup>19</sup>Retimpresa, "Guida pratica al contratto di rete d'impresa", (2011), Pag. 27.

sta, è prevista l'applicazione delle le regole del Codice Civile<sup>20</sup> che riguardano la risoluzione del Contratto plurilaterale con comunione di scopo, nei contesti di nullità, annullabilità, impossibilità e risoluzione del Contratto, poiché compatibili con il Contratto di Rete.

Ne deriva che, nel caso in cui la mancanza dell'impresa sia rilevante, le altre imprese possono chiedere la risoluzione del Contratto di Rete, limitatamente alla posizione dell'impresa inadempiente e, in aggiunta, il risarcimento dei danni subiti. Se l'inosservanza fosse, invece, essenziale, allora risulterebbe possibile la recessione dell'intero Contratto di Rete assieme al relativo rimborso del danno.

E' possibile, all'interno del Contratto, individuare gli estremi per la sua totale risoluzione o limitatamente ai confronti dell'impresa inadempiente. Possono essere previsti i casi di esclusione dal Contratto di una o più imprese inadempienti, con decisione deliberata dall'organo comune o dalle imprese aderenti, tramite maggioranza semplice o qualificata. Infine, si possono stabilire situazioni che legittimino l'utilizzo dell'azione di esatto adempimento, obbligando l'impresa inosservante ad erogare la prestazione dovuta. Inoltre, nel Contratto possono essere indicate penali *extra* per l'impresa inadempiente o per eventuali ritardi nell'esecuzione delle rispettive prestazioni dovute.

Proseguendo verso la seconda area individuata da Retimprese, relativa all'operato dell'organo comune, si osserva che le responsabilità di tale organo, nei confronti della Rete o delle imprese aderenti e dei terzi, variano a seconda del caso in cui sia ad esso affidato un mandato con o senza rappresentanza, come descritto in dettaglio in uno dei precedenti paragrafi.

Nel caso in cui all'organo si affidi un mandato senza rappresentanza, questo agisce in proprio nome per conto della Rete, se è dotata di soggettività giuridica, o per conto delle imprese aderenti alla Rete, se non prevede una soggettività giuridica; solo in un secondo momento è tenuto a trasferire gli effetti degli atti posti in essere, in capo rispettivamente alla Rete o alle imprese aderenti. In

---

<sup>20</sup>Codice Civile, art. 1420 (Nullità contratto plurilaterale): “*Nei contratti con più di due parti, in cui le prestazioni di ciascuna sono dirette al conseguimento di uno scopo comune, la nullità che colpisce il vincolo di una sola delle parti non importa nullità del contratto, salvo che la partecipazione di essa debba, secondo le circostanze, considerarsi essenziale*”.

Codice Civile, art. 1446 (Annullabilità del contratto plurilaterale): “*Nei contratti indicati dall'art. 1420 l'annullabilità che riguarda il vincolo di una sola delle parti non importa annullamento del contratto, salvo che la partecipazione di questa debba, secondo le circostanze, considerarsi essenziale*”.

Codice Civile, art. 1459 (Risoluzione del contratto plurilaterale): “*Nei contratti indicati dall'art. 1420 l'inadempimento di una delle parti non importa la risoluzione del contratto rispetto alle altre, salvo che la prestazione mancata debba, secondo le circostanze, considerarsi essenziale*”.

Codice Civile, art. 1466 (Impossibilità nel contratto plurilaterale): “*Nei contratti indicati dall'art. 1420 l'impossibilità della prestazione di una delle parti non importa scioglimento del contratto rispetto alle altre, salvo che la prestazione mancata debba, secondo le circostanze, considerarsi essenziale*”.

attesa che si porti a compimento quest'ultimo passaggio, esso resta personalmente responsabile delle obbligazioni assunte nei confronti dei terzi, della Rete o dei "retisti".

E' doveroso specificare che, anche dopo il trasferimento degli effetti degli atti posti in essere, l'organo resta comunque soggetto alla disciplina del mandato e, nel caso di mancato rispetto, sarebbe responsabile nei confronti della Rete o delle imprese mandanti, dovendo provvedere al relativo risarcimento dei danni. Inoltre, se si superano i limiti del mandato, gli atti compiuti dall'organo rimangono in capo ad esso, risultando così responsabile anche nei confronti dei terzi.

Nel caso in cui all'organo sia affidato un mandato con rappresentanza, esso non sarebbe responsabile, nei confronti dei terzi, degli atti posti in essere in favore della Rete o dei partecipanti alla Rete, poiché si riversano direttamente in capo a questi. Tuttavia, deve sottostare alla disciplina del mandato: non gli è consentito eccedere in potere e generare situazioni in conflitto di interessi, ma deve operare secondo la diligenza del buon padre di famiglia, altrimenti gli atti da esso compiuti risulterebbero inefficaci, ad eccezione della possibilità delle imprese partecipanti alla Rete di risanarli. Nel caso contrario, sarebbe direttamente responsabile per le obbligazioni assunte e potrebbe rispondere del risarcimento dei danni causati, tanto nei confronti della Rete, quanto nei confronti dei terzi. Pertanto, gli atti rimarrebbero in capo all'organo.

Per quanto riguarda la responsabilità della Rete, o delle sue imprese partecipanti, nei confronti dei terzi, occorre accertarsi se il legislatore consente, o meno, l'acquisizione della soggettività giuridica da parte della Rete. Inizialmente, le norme non prevedevano tale possibilità, ma successivamente, con l'arrivo della recente L. 134/2012 prima, in seguito nel c. 4 dell'art. 36 della L. 221/2012, si stabilisce che: *"(...) con l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede la rete acquista soggettività giuridica. Per acquistare la soggettività giuridica il contratto deve essere stipulato per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma dell'articolo 25 del decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82"*, ne viene permessa l'acquisizione.

Anche nella recente Circolare n. 20/E del 18 giugno del 2013 dell'Agenzia delle Entrate è trattato il tema oggetto di studio. L'Agenzia<sup>21</sup> afferma che gli ultimi interventi normativi hanno sensibilmente cambiato la fisionomia del Contratto di Rete, tanto dal lato contrattuale quanto dal lato fiscale/tributario. La ragione di tali cambiamenti è stata proprio la possibilità offerta alle Reti, dotate di un fondo patrimoniale, il quale risulta quindi fattore necessario, di acquisire volontariamente 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 ade-*

---

<sup>21</sup>Agenzia delle Entrate, Circolare 20/E di giugno 2013, Premessa Pag. 3.

*renti al contratto*". Si è voluto configurare la Rete non più come un semplice Contratto, ma come una vera e propria organizzazione.

Si precisa che la formazione di un fondo patrimoniale comune non è sufficiente a garantire la soggettività giuridica alla Rete, poiché un ulteriore elemento necessario è l'iscrizione alla sezione ordinaria del registro delle imprese; il c. 4 dell'art. 36 della L. 221/2012 riporta: "(...) *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*". Secondo l'Agenzia, il legislatore sottolinea che l'acquisizione della soggettività giuridica non si attribuisce mai automaticamente, ma solo su base opzionale.

L'Agenzia delle Entrate<sup>22</sup>, riepilogando quanto osservato in ambito normativo, individua due forme giuridiche che gli imprenditori possono scegliere alla volta di costituire una Rete di Imprese: "*l'adozione di un modello contrattuale puro di rete di imprese (cd. Rete-Contratto) oppure la creazione di un nuovo soggetto giuridico (cd. Rete-Soggetto)*"<sup>23</sup>.

---

<sup>22</sup>Agenzia delle Entrate, Circolare 20/E di giugno 2013, Par. 1 Pag. 6.

<sup>23</sup>Prima di focalizzare l'attenzione sulla differenza tra Rete-Soggetto e Rete-Contratto è opportuno specificare ed analizzare in cosa si differenziano i concetti di personalità e soggettività giuridica. Per fare ciò, si riporta quanto contenuto in un'interessante articolo del 2013 a cura del Dott. Lucio Antonello pubblicato su "*Cortellazzo & Soatto Informa, Economia Diritto e Finanza di Impresa*", volume 14, numero 1, intitolato "*Reti di imprese e soggettività giuridica*". All'interno dell'articolo sopracitato, il Dott. Antonello descrive la personalità giuridica, come un intenso e complesso meccanismo di imputazione unitaria al gruppo degli effetti giuridici dell'attività comune; specificando inoltre, che tale meccanismo, si applica solamente alle associazioni riconosciute, alle società di capitali e alle cooperative. Segue specificando la presenza di altre soggettività dei gruppi, che rivestono una posizione intermedia in quanto, da un lato, non si riducono alla soggettività tipica delle persone fisiche e, dall'altro, non assumono il grado di intensità e completezza riservato alla personalità giuridica. Queste soggettività intermedie si applicano generalmente alle associazioni non riconosciute, alle società di persone, ai consorzi con attività esterna, ai GEIE. Il Dott. Lucio Antonello, in riferimento agli enti commerciali, o non commerciali, che sorgono per effetto della stipulazione di un Contratto di Rete, esclude la possibilità che, a questi, sia affidata l'intensa personalità giuridica. Si tratta infatti di cosa precedentemente assicurata dal Governo italiano, a seguito della decisione della Commissione Europea del 26 gennaio 2011, relativa alla causa n. C(2010)8939 (riconoscimento della sospensione d'imposta per i fondi destinati al fondo patrimoniale comune), dove viene chiarito che la Rete di Imprese non avrebbe assunto "*personalità giuridica autonoma*". Si tratta poi di cosa successivamente confermata dal legislatore italiano, a seguito di quanto sancito all'interno delle Leggi 134/2012 e 221/2012. Antonello si giustifica infine dicendo che: "*In termini generali quindi, pur riconoscendo alla rete una propria soggettività, mancherebbe quell'alterità tra imprenditori "retisti" e rete che, unita ai tratti della responsabilità patrimoniale e dell'unità, renderebbe la rete una persona giuridica distinta dai retisti (...) inoltre, può essere opportuno ricordare che non tutte le reti dotate di soggettività giuridica (cd. reti-soggetto) godono anche di autonoma responsabilità patrimoniale: questa caratteristica è infatti appannaggio delle sole "reti soggette a regime speciale". Dall'altra parte, nelle reti-soggetto l'organo comune "agisce in rappresentanza" della rete in quanto tale perché gli effetti giuridici degli atti compiuti dall'organo comune ricadono in capo alla rete e non in capo ai retisti (...)*".

In particolare, alla Rete-Soggetto è consentita l'acquisizione della soggettività giuridica secondo le modalità precedentemente analizzate. Si trasforma in un vero e proprio centro di imputazione di interessi e di rapporti giuridici, dotato di una capacità giuridica autonoma rispetto a quella delle singole imprese, in quanto soggetto distinto dagli altri contraenti il Contratto. Inoltre, assume rilevanza anche a livello tributario.

Le Reti-Soggetto rientrano tra gli enti commerciali o non commerciali, a seconda del fatto che svolgano o meno attività commerciale in via principale od esclusiva. I rapporti tra la Rete e le imprese che vi aderiscono sono come quelli partecipativi previsti per le società nei confronti dei soci. Tramite il conferimento al fondo, l'impresa assume il ruolo di partecipante.

Per quanto riguarda la Rete-Contratto, ci si affida a vecchie regole: non c'è soggettività giuridica, né estinzione o modificazione della soggettività tributaria delle imprese, né l'attribuzione di soggettività tributaria alla Rete.

Sul piano delle responsabilità, ne deriva che: nel caso di Reti-Soggetto senza la presenza di un organo comune, la Rete risulterebbe responsabile delle obbligazioni assunte e ne risponderebbe tramite il proprio fondo patrimoniale; dove previsto l'organo comune, questo riverserebbe gli effetti degli atti compiuti sulla Rete, la quale ne risponderebbe comunque per mezzo del proprio fondo patrimoniale, secondo le differenti modalità analizzate in precedenza in caso di mandato con o senza rappresentanza.

Nel caso di Reti-Contratto, le imprese partecipanti sono responsabili delle obbligazioni assunte, come nel caso di organo comune, in quanto riverserebbe gli atti posti in essere direttamente su di esse, sulla base delle differenti modalità previste per il mandato con o senza rappresentanza. A tal proposito, la Rete non si configura come entità autonoma dotata di propria soggettività e, quindi, i rapporti con i terzi coinvolgono unitariamente tutte le imprese. L'assenza della personalità giuridica comporta che gli atti posti in essere producano i loro effetti direttamente nelle sfere giuridico-soggettive dei partecipanti alla Rete; l'Agenzia<sup>24</sup>, infatti, sostiene che: *“in generale la totalità delle situazioni giuridiche rimane individuale dei singoli partecipanti, sebbene l'organo comune possa esercitare una rappresentanza unitaria nei confronti dei terzi”*.

Nello specifico, se le obbligazioni assunte non sono divisibili, tutte le imprese aderenti rispondono in solido; il terzo può esigere la prestazione anche da una singola impresa, la quale si rivale sulle altre in base alle loro quote, solitamente uguali, se non diversamente specificato. Tutto ciò segue il regime delle obbligazioni solidali e del rapporto tra condebitori<sup>25</sup>. Se, invece, le obbligazioni sono

<sup>24</sup>Agenzia delle Entrate, Circolare 20/E di giugno 2013, Par. 3 Pag. 11.

<sup>25</sup>Il concetto di obbligazione solidale (chiamata anche obbligazione in solido) lo si trova all'interno dell'art. 1292 del Codice Civile. Si tratta di una particolare situazione in cui sono presenti più debitori di un unico creditore; i debitori sono solidalmente obbligati alla medesima prestazione ed il creditore può pretendere l'intera prestazione anche da parte di uno qualsiasi di questi. L'adempimento del singolo debitore libera tutti gli altri (si parla in questo caso di solidarietà passiva). Si può trattare inoltre di una situazione in cui sono

divisibili, allora è possibile individuare le imprese con l'obbligo di eseguirle, spostando, quindi, la responsabilità su di esse.

## 5.10 Il punto di vista fiscale/tributario

L'Agenzia delle Entrate, nella Circolare 20/E di giugno 2013, promuove la distinzione fra Reti-Soggetto e Reti-Contratto, descrivendone gli effetti sia a livello giuridico che sul piano fiscale/tributario.

Le Reti-Soggetto, poiché dotate di soggettività giuridica, acquisiscono rilevanza a livello tributario, guadagnando capacità giuridica tributaria autonoma rispetto alle singole imprese aderenti. Liberamente, possono realizzare presupposti d'imposta e, quindi, situazioni passibili di imposizione tributaria. L'A/E specifica che: *“(...) la rete (...) diventa un autonomo soggetto passivo di imposta con tutti i conseguenti obblighi tributari previsti ex lege in materie di imposte dirette e indirette”*<sup>26</sup>.

Poiché rientrano nella categoria degli enti commerciali o non commerciali<sup>27</sup>, a seconda del fatto che svolgano o meno attività commerciale in via principale od esclusiva, le Reti-Soggetto devono sottostare alle regole riservate all'imposta sul reddito delle società (IRES). Per lo stesso motivo, esse sono assoggettate all'imposta regionale sulle attività produttive<sup>28</sup> (IRAP) e all'imposta sul valore

---

presenti più creditori di un medesimo debitore; ogni creditore può pretendere l'intera prestazione al debitore. L'adempimento dell'obbligazione libera il debitore anche nei confronti degli altri creditori (si parla in questo caso di solidarietà attiva). Per quanto riguarda il rapporto interno tra i condebitori o i concreditori occorre analizzare l'art. 1298 del Codice Civile. Normalmente si assiste ad una divisione dell'obbligazione in solido tra i diversi debitori o i diversi creditori, a meno che sia stata contratta nell'interesse esclusivo di qualcuno di essi. Il condebitore adempiente ha possibilità di rivalsa nei confronti degli altri debitori, potendosi così rivolgere a ciascuno dei restanti condebitori ed ottenere il rimborso della parte non a suo carico. Il concreditore che ha riscosso l'intera parte deve corrispondere ai restanti concreditori la parte della prestazione di loro spettanza. Salvo disposizione diversa, le parti di ciascuno dei condebitori o di ciascuno dei concreditori si presumono uguali. La prestazione avente per oggetto una obbligazione indivisibile è necessariamente solidale.

<sup>26</sup>Agenzia delle Entrate, Circolare 20/E di giugno 2013, Par. 2 Pag. 7.

<sup>27</sup>All'interno del TUIR n. 917 del 22 dicembre 1986, all'art. 73 c. 1 e 2 si stabilisce che: *“(...) sono soggetti all'imposta sul reddito delle società: (...) 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”*.

<sup>28</sup>All'interno del Dlgs. n. 446 del 15 dicembre 1997, all'art. 2 e 3 in riferimento all'IRAP si stabilisce che (tenendo presente che si parla dell'ex art. 87 ora divenuto art. 73): *“Presupposto dell'imposta è l'esercizio abituale di una attività diretta alla produzione o allo scambio di beni ovvero alla prestazione di servizi. L'attività esercitata dalle società e dagli enti, compresi gli organi e le amministrazioni dello Stato, costituisce in ogni caso presupposto di imposta. (...) Soggetti passivi dell'imposta sono: a) le società e gli enti di cui all'articolo 87, comma 1, lettere a) e b), del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917. (...) e) gli enti pubblici e privati di*

aggiunto<sup>29</sup> (IVA). A queste particolari Reti, in quanto soggette ad IVA, verrà attribuito un proprio numero di partita IVA.

Nel caso in cui svolgano attività commerciale in via esclusiva o principale, o per le attività commerciali saltuariamente intraprese, in virtù della rilevanza in ambito tributario, saranno obbligate alla tenuta delle scritture contabili di riferimento.

Tramite la formazione di Reti-Contratto, poiché non dotate di soggettività giuridica, non si verificano estinzione e modificazione delle soggettività tributarie delle varie imprese aderenti alla Rete, né la creazione di una soggettività tributaria propria in capo alla Rete stessa. Pertanto, sul piano fiscale, come descritto dall'A/E<sup>30</sup>, le singole operazioni intraprese dalla Rete, dall'organo comune o dalle imprese aderenti, che riguardano la Rete stessa, saranno imputate alle singole imprese partecipanti; questo avverrà mediante un "giro" di fatture da o verso queste, a seconda che si tratti di operazioni attive o passive poste in essere dalla Rete o dall'organo comune, ovvero dalle imprese partecipanti: *"(...) 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"*.

Ne consegue che le imprese aderenti prendono i costi ed i ricavi generati dall'attività di Rete, imputandoli alla formazione del proprio reddito di periodo. Infine, si aggiunge che, alle Reti-Contratto non dotate di partita IVA, è consentita l'acquisizione di un Codice Fiscale; ciò risulta possibile in quanto l'iscrizione all'anagrafe è prevista anche per le organizzazioni di persone e di beni prive di soggettività giuridica.

In ambito di fiscalità, con l'art. 42 della L. 122/2010 si introduce una fondamentale agevolazione fiscale in favore delle imprese che si sono dedicate alla formazione di una Rete di Imprese, stringendone il relativo Contratto. Si tratta di una sospensione di imposta per gli utili di esercizio che le parti, aderenti alla Rete, hanno lasciato in apposita riserva e destinato al fondo patrimoniale, al fine di realizzare gli investimenti previsti dal programma di Rete.

La quota di utili dedicata alla riserva gode di un regime di sospensione d'imposta per i redditi IRPEF ed IRES, secondo la natura del contribuente, se una società di persone/persona fisica o una società di capitali; in questo modo, la base imponibile del reddito d'impresa, in riferimento al periodo d'imposta cui

---

*cui all'articolo 87, comma 1, lettera c), del citato testo unico n. 917 del 1986, ivi compresi quelli indicati nell'articolo 88, nonché le società e gli enti di cui alla lettera d) dello stesso comma"*.

<sup>29</sup>In questo caso occorre analizzare quanto contenuto all'interno del DPR n. 633 del 26 ottobre del 1972 all'art. 4.

<sup>30</sup>Agenzia delle Entrate, Circolare 20/E di giugno 2013, Par. 3 Pag. 12.

si riferiscono gli utili stessi, diminuisce<sup>31</sup>. Tale variazione, connessa alla diminuzione del reddito, potrebbe generare una perdita fiscale, la quale perdita rileverà secondo le regole previste nel TUIR.

Su un piano maggiormente normativo, i commi 2-quater, quinquies, sexies, septies della Legge precedentemente citata riportano: *“fino al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2012, una quota degli utili dell'esercizio destinati dalle imprese che sottoscrivono o aderiscono a un contratto di rete ai sensi dell'articolo 3, commi 4-ter e seguenti, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, e successive modificazioni, al fondo patrimoniale comune o al patrimonio destinato all'affare per realizzare entro l'esercizio successivo gli investimenti previsti dal programma comune di rete, preventivamente asseverato da organismi espressione dell'associazionismo imprenditoriale muniti dei requisiti previsti con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, ovvero, in via sussidiaria, da organismi pubblici individuati con il medesimo decreto, se accantonati ad apposita riserva, concorrono alla formazione del reddito nell'esercizio in cui la riserva è utilizzata per scopi diversi dalla copertura di perdite di esercizio ovvero in cui viene meno l'adesione al contratto di rete. L'asseverazione è rilasciata previo riscontro della sussistenza nel caso specifico degli elementi propri del contratto di rete e dei relativi requisiti di partecipazione in capo alle imprese che lo hanno sottoscritto. L'Agenzia delle entrate, avvalendosi dei poteri di cui al titolo IV del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, vigila sui contratti di rete e sulla realizzazione degli investimenti che hanno dato accesso all'agevolazione, revocando i benefici indebitamente fruiti. L'importo che non concorre alla formazione del reddito d'impresa non può, comunque, superare il limite di euro 1.000.000. Gli utili destinati al fondo patrimoniale comune o al patrimonio destinato all'affare trovano espressione in bilancio in una corrispondente riserva, di cui viene data informazione in nota integrativa, e sono vincolati alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma comune di rete.*

*L'agevolazione di cui al comma 2-quater può essere fruita, nel limite complessivo di 20 milioni di euro per l'anno 2011 e di 14 milioni di euro per ciascuno degli anni 2012 e 2013, esclusivamente in sede di versamento del saldo delle imposte sui redditi dovute per il periodo di imposta relativo all'esercizio cui si riferiscono gli utili destinati al fondo patrimoniale comune o al patrimonio destinato all'affare; per il periodo di imposta successivo l'acconto delle imposte dirette è calcolato assumendo come imposta del periodo precedente quella che si sarebbe applicata in assenza delle disposizioni di cui al comma 2-quater. All'onere derivante dal presente comma si provvede quanto a 2 milioni di euro per l'anno 2011 mediante utilizzo di quota delle maggiori entrate derivanti*

---

<sup>31</sup>Nel caso di soggetti IRES il risparmio sarebbe il 27,5% dell'importo accantonato. Nel caso di soggetti IRPEF il risparmio sarebbe quella “X” percentuale dell'importo accantonato; “X” percentuale che si riferisce all'aliquota da utilizzare nei personali scaglioni di reddito.

*dall'articolo 32, quanto a 18 milioni di euro per l'anno 2011 e a 14 milioni di euro per l'anno 2013 mediante utilizzo di quota delle maggiori entrate derivanti dall'articolo 38, commi 13-bis e seguenti, e quanto a 14 milioni di euro per l'anno 2012 mediante corrispondente riduzione del Fondo di cui all'articolo 10, comma 5, del decreto-legge 29 novembre 2004, n. 282, convertito, con modificazioni, dalla legge 27 dicembre 2004, n. 307.*

*Con provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate, da adottare entro 90 giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, sono stabiliti criteri e modalità di attuazione dell'agevolazione di cui al comma 2-quater, anche al fine di assicurare il rispetto del limite complessivo previsto dal comma 2-quinquies.*

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

L'Agenzia delle Entrate, all'interno della Circolare n. 4/E del 15 febbraio 2011, della Circolare n. 15/E del 14 aprile 2011, della Risoluzione n. 70/E del 30 giugno 2011, della Risoluzione n. 89/E del 12 settembre 2011 ecc., chiarisce ulteriormente tale tematica. Le ultime specifiche, aggiornate, sono descritte all'interno della recentissima Circolare 20/E del 18 giugno 2013, alla quale si continuerà a fare riferimento in seguito.

Riportando nuovamente l'attenzione sul tema dell'agevolazione, questa è riservata a tutte<sup>32</sup> le imprese che abbiano sottoscritto, in prima o in una successiva seduta, almeno un Contratto di Rete, depositandolo, in un secondo tempo, nel relativo registro delle imprese, indipendentemente dalla loro forma giuridica o dalla loro dimensione. Inoltre, tale beneficio è previsto anche per le imprese estere, stabilizzate, però, nel territorio italiano.

Gli importi, oggetto dell'agevolazione fiscale, devono essere costituiti da una porzione di utili d'esercizio generati dall'attività di Rete. Inoltre, devono essere dedicati ad un'apposita riserva, denominata con riferimento alla norma agevolativa. Nel caso in cui i beneficiari dell'agevolazione devono redigere la nota integrativa, occorrerebbe indicare tale riserva all'interno della nota.

Gli importi sopra descritti, inoltre, dovranno essere destinati al fondo patrimoniale comune o, eventualmente, al patrimonio riservato all'affare, per gli investimenti relativi al perseguimento degli obiettivi del Contratto di Rete, così come previsti nel programma e, quindi, finalizzati all'incremento dell'innovazione e della competitività.

Per usufruire dell'agevolazione, risulta necessaria l'istituzione del fondo patrimoniale, assieme ai relativi conferimenti. Specularmente, il Contratto deve specificare quali sono gli investimenti previsti, come, ad esempio, l'acquisizione di beni, i servizi, il personale, anche se forniti dalle stesse imprese partecipanti

---

<sup>32</sup>Vi sono però alcune lievi particolarità per quanto riguarda le società cooperative. In riferimento si analizzi quanto affermato nel Par. 5 Pag. 15 della Circolare 20/E del 18 giugno del 2013 dell'Agenzia delle Entrate.

e, se effettuati, comprovarne i costi sostenuti. Gli investimenti devono essere intrapresi entro l'anno successivo alla delibera di accantonamento degli utili, rendendo, in tal modo, l'agevolazione antecedente all'obbligatorietà degli investimenti. Tuttavia, non risulta necessario realizzarli tutti entro l'anno successivo: è sufficiente la quantità che permetta di ricoprire, in termini di costi, gli utili che hanno beneficiato dell'agevolazione.

Il programma di Rete, inoltre, deve essere garantito da precisi organismi, abilitati all'asseverazione, ovvero organismi eletti, espressione delle organizzazioni di rappresentanza datoriale a livello nazionale, presenti nel CNEL<sup>33</sup>. Tale documentazione deve essere rilasciata entro i 30 giorni dalla richiesta e riguarda la verifica dell'effettiva presenza degli elementi necessari del Contratto di Rete. Eseguita l'asseverazione, gli organismi inviano la comunicazione di avvenuto controllo dall'esito positivo all'Agenzia delle Entrate<sup>34</sup>.

L'importo agevolato, che non concorre alla formazione del reddito d'impresa, è posto con il limite di un milione di euro; questo vale per ogni impresa e per qualsiasi periodo di imposta, indipendentemente dal numero di Contratti di Rete stipulati dall'impresa. In aggiunta, anche gli stanziamenti effettuati a riguardo dallo Stato sono soggetti a restrizioni.

In generale, si potrà beneficiare di tale agevolazione fino al limite annuo di quanto stabilito dallo Stato: 20 milioni di euro nel 2010, 14 milioni per il 2011, 14 milioni per il 2012.

L'Agenzia specifica che è possibile godere dell'agevolazione a partire dal momento del versamento del saldo delle imposte sui redditi, dovute per il periodo d'imposta relativo all'esercizio a cui si riferiscono gli utili.

Si aggiunge, inoltre, che tali agevolazioni fiscali sono permesse dalla Commissione Europea, in quanto non costituiscono aiuto di Stato<sup>35</sup>; ciò risulta concreto fino al momento in cui la Rete non diventa un'entità distinta e dotata di soggettività giuridica autonoma. Pertanto, ne deriva che la Rete-Soggetto, così come esaminata nei paragrafi precedenti, non potrà usufruire di questo particolare vantaggio fiscale.

Infine, come anticipato nel capitolo relativo all'evoluzione normativa, occorre precisare che il Governo italiano ha stanziato dei fondi per il 2011, il 2012 ed il 2013, in riferimento rispettivamente ai periodi d'imposta 2010, 2011 e 2012. Ad oggi, però, non vi è certezza sui fondi relativi all'anno 2014, sulla base dell'attuale periodo d'imposta 2013; né si conoscono le previsioni per gli anni successivi. Pertanto, la mancanza di fondi stanziati dallo Stato potrebbe portare al termine dell'agevolazione fiscale.

<sup>33</sup>Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro.

<sup>34</sup>Agenzia delle Entrate, Circolare 20/E del 18 giugno del 2013, Par. 5 Pag. 17: “ (...) si ritiene necessario rinnovare l'asseverazione ogni qualvolta si verificano eventi tali da comportare una modifica al programma di rete precedentemente asseverato”. Ne sono esempi i successivi conferimenti al fondo patrimoniale, la variazione del numero di imprese partecipanti.

<sup>35</sup>Decisione C(2010)8939 del 26 gennaio 2011 della Commissione Europea.

Infatti, la sospensione d'imposta si protrae per tutti gli esercizi successivi, sino al verificarsi degli eventi che pongono fine all'agevolazione, di cui un esempio ne è appunto la mancanza di stanziamenti.

A completamento, nell'art. 1 della Legge 228/2012<sup>36</sup> si afferma che, a partire dal 2013, è stato istituito un particolare fondo per la concessione di un credito di imposta a favore delle Reti di Imprese che, subordinatamente a taluni criteri, si cimentano personalmente nell'attività di ricerca e sviluppo. Tale credito è concesso anche nel caso in cui l'attività di R&S sia affidata ad università e ad enti pubblici o organismi di ricerca.

Inoltre, l'art. 11 del recente D.M. 08/03/2013<sup>37</sup>, prevede un fondo finalizzato alla promozione alla facilitazione dell'ingresso e del radicamento delle imprese italiane nei mercati esteri. Sotto espresse condizioni, questi incentivi sono rivolti anche a quelle Reti di Imprese che si adoperano in tal senso.

## 5.11 Come si recede dal Contratto?

Nel Contratto di Rete il legislatore obbliga le imprese partecipanti a determinare preventivamente la vita del Contratto. Egli non pone limiti massimi o minimi alla durata del Contratto, ma, dal punto di vista pratico, la Rete dovrebbe permanere per un medio-lungo periodo, in modo da raggiungere gli ambiziosi obiettivi di crescita dell'innovazione e della competitività.

Durata a parte, è possibile stabilire, in modo del tutto facoltativo, le cause di recesso anticipato dal Contratto di Rete, oltre alle condizioni per l'utilizzo di tale diritto; tuttavia, è concesso il recesso per giusta causa, anche se non precedentemente indicato.

Le imprese possono abbandonare la Rete, così come è consentito recedere da un Contratto; in tal senso, occorrerà fare riferimento a quanto stabilito in tema di Contratto plurilaterale con comunione di scopo. Il c. 1 dell'art. 45 della L. 134/2012 specifica che il Contratto di Rete deve indicare: “(...) *la durata del contratto, le modalità di adesione di altri imprenditori e, se pattuite, le cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto, ferma restando in ogni caso l'applicazione delle regole generali di legge in materia di scioglimento totale o parziale dei contratti plurilaterali con comunione di scopo*”.

Il legislatore richiama, così, le norme generali che regolano lo scioglimento dei Contratti plurilaterali con comunione di scopo, descritte nell'art. 1459 del Codice Civile. In quest'articolo, però, si afferma unicamente che: “*l'inadempimento di una delle parti non comporta la risoluzione del contratto rispetto alle altre, salvo che la prestazione mancata debba, secondo le circostanze, considerarsi essenziale*”. Di conseguenza, date le poche informazioni contenute nella

<sup>36</sup>Per maggiori informazioni vedi il paragrafo 4.2.6 e l'allegato A.1.

<sup>37</sup>Per maggiori informazioni vedi il paragrafo 4.2.7 e l'allegato A.1.

norma, sarà opportuno che le imprese aderenti alla Rete chiariscano le cause e le modalità di utilizzo del recesso.

Tra le varie cause, è possibile prevedere il semplice recesso *ad nutum*<sup>38</sup>, oppure cause più specifiche, riferendosi a quanto occorre per le società di capitali nella forma di Srl (art. 2473 del Codice Civile<sup>39</sup>) o Spa (art. 2437 del Codice Civile<sup>40</sup>).

---

<sup>38</sup>In poche parole, il recesso *ad nutum* è il potere, nelle mani delle parti contrattuali, di poter recedere dal contratto unilateralmente, a propria scelta e a proprio piacimento.

<sup>39</sup>Codice Civile, art. 2473 (Recesso del socio): “1. *L’atto costitutivo determina quando il socio può recedere dalla società e le relative modalità. In ogni caso il diritto di recesso compete ai soci che non hanno consentito al cambiamento dell’oggetto o del tipo di società, alla sua fusione o scissione, alla revoca dello stato di liquidazione al trasferimento della sede all’estero alla eliminazione di una o più cause di recesso previste dall’atto costitutivo e al compimento di operazioni che comportano una sostanziale modificazione dell’oggetto della società determinato nell’atto costitutivo o una rilevante modificazione dei diritti attribuiti ai soci a norma dell’articolo 2468, quarto comma. Restano salve le disposizioni in materia di recesso per le società soggette ad attività di direzione e coordinamento. 2. Nel caso di società contratta a tempo indeterminato il diritto di recesso compete al socio in ogni momento e può essere esercitato con un preavviso di almeno centottanta giorni; l’atto costitutivo può prevedere un periodo di preavviso di durata maggiore purché non superiore ad un anno. 3. I soci che recedono dalla società hanno diritto di ottenere il rimborso della propria partecipazione in proporzione del patrimonio sociale. Esso a tal fine è determinato tenendo conto del suo valore di mercato al momento della dichiarazione di recesso; in caso di disaccordo la determinazione è compiuta tramite relazione giurata di un esperto nominato dal tribunale, che provvede anche sulle spese, su istanza della parte più diligente; si applica in tal caso il primo comma dell’articolo 1349. 4. Il rimborso delle partecipazioni per cui è stato esercitato il diritto di recesso deve essere eseguito entro centottanta giorni dalla comunicazione del medesimo fatta alla società. Esso può avvenire anche mediante acquisto da parte degli altri soci proporzionalmente alle loro partecipazioni oppure da parte di un terzo concordemente individuato da soci medesimi. Qualora ciò non avvenga, il rimborso è effettuato utilizzando riserve disponibili o in, mancanza, corrispondentemente riducendo il capitale sociale; in quest’ultimo caso si applica l’articolo 2482 e, qualora sulla base di esso non risulti possibile il rimborso della partecipazione del socio receduto, la società viene posta in liquidazione. 5. Il recesso non può essere esercitato e, se già esercitato, è privo di efficacia, se la società revoca la delibera che lo legittima ovvero se è deliberato lo scioglimento della società”.*

<sup>40</sup>Codice Civile, art. 2437 (Diritto di recesso): “1. *Hanno diritto di recedere, per tutte o parte delle loro azioni, i soci che non hanno concorso alle deliberazioni riguardanti: a) la modifica della clausola dell’oggetto sociale, quando consente un cambiamento significativo dell’attività della società; b) la trasformazione della società; c) il trasferimento della sede sociale all’estero; d) la revoca dello stato di liquidazione; e) l’eliminazione di una o più cause di recesso previste dal successivo comma ovvero dallo statuto; f) la modifica dei criteri di determinazione del valore dell’azione in caso di recesso; g) le modificazioni dello statuto concernenti i diritti di voto o di partecipazione. 2. Salvo che lo statuto disponga diversamente, hanno diritto di recedere i soci che non hanno concorso all’approvazione delle deliberazioni riguardanti: a) la proroga del termine; b) l’introduzione o la rimozione di vincoli alla circolazione dei titoli azionari. 3. Se la società è costituita a tempo indeterminato e le azioni non sono quotate in un mercato regolamentato il socio può recedere con il preavviso di almeno centottanta giorni; lo statuto può prevedere un termine maggiore, non superiore ad un anno. 4. Lo statuto delle società che non fanno ricorso al mercato del capitale di rischio può prevedere ulteriori cause di recesso. 5. Restano salve le disposizioni dettate in tema*

In alternativa, le cause di recesso potrebbero essere legate al raggiungimento degli obiettivi base della Rete, o allo svolgimento delle attività per il conseguimento di essi. Un mancato conseguimento degli obiettivi, o l'inefficienza di un'impresa in tale scopo, potrebbe rappresentare il presupposto per l'uscita o l'esclusione dalla Rete.

Unioncamere, in aggiunta, precisa quanto sia di grande interesse l'approfondimento della conseguenza dell'uscita, ovvero di quanto accade a recesso ormai avvenuto: “(...) *l'impresa uscente ha diritto a riavere il proprio conferimento, sebbene sia stato speso? Se poi tramite la Rete l'impresa uscente usufruisce di un brevetto, o più semplicemente di un marchio commerciale, perde completamente ogni diritto su di essi, oppure no, ed in quest'ultimo caso in che termini? (...)*”<sup>41</sup>. Questo trova giustificazione negli effetti di natura patrimoniale ed economica generati dal recesso, talvolta molto importanti.

In conclusione, sulla base di quanto evidenziato da Unioncamere, per le imprese partecipanti alla Rete si dimostra rilevante considerare non solo le cause, ma anche le conseguenze generate dal recesso stesso.

---

*di recesso per le società soggette ad attività di direzione e coordinamento. 6. E' nullo ogni patto volto ad escludere o rendere più gravoso l'esercizio del diritto di recesso nelle ipotesi previste dal primo comma del presente articolo”.*

<sup>41</sup>Unioncamere in collaborazione con Universitas Mercatorum, “*La Rete di Imprese - istruzioni per l'uso*”, (2011), Pag. 33 e seguenti.



# Conclusioni

Nei primissimi passaggi della presente Tesi di Laurea, sono messe in evidenza le difficoltà economiche del periodo. Tutto questo si rivela come conseguenza alla crisi finanziaria globale dei mercati, successivamente volta in economica, e alle mancanze competitive del nostro Paese e delle nostre imprese. Si tratta di un argomento attuale, oggi molto discusso, da cui origina il fenomeno oggetto di questo studio: la Rete di Imprese ed il relativo Contratto di Rete, ciò che in sintesi si definisce come Rete Contrattuale di Imprese.

In particolare, per una visione d'insieme del nostro Paese, sono stati riportati i dati rappresentanti uno scenario ostico, se non addirittura ostile, un quadro competitivo sempre più incerto e un contesto globale ancora più complesso. La causa di tale condizione risiede in una crisi congiunturale, che ha coinvolto specialmente le imprese italiane, da cui emerge un problema totalmente legato alla competitività, dovuto a dimensioni inadeguate, carenza di capacità *manageriali* e una finanza troppo spesso distante dalle esigenze della crescita.

Assieme alle preoccupazioni che riguardano lo sviluppo del nostro sistema economico, la sfida dei mercati risulta sempre più problematica, grave, spinosa. Si è discusso, infatti, su quanto caratterizza il capitalismo in Italia: oggi i mercati si scontrano con nuove economie, come quelle est-europee, del sud-est-asiatico, cinesi. Nonostante ci si orienti su qualità e valore del prodotto invece che sul prezzo, oggi il potere del *Made in Italy* non è ancora impiegato al meglio come strumento di affidabilità. Il futuro delle imprese, quindi, è nebuloso, sempre più dipendente dalle scelte volte alla collaborazione con altre realtà ad esse affini. Ecco perché la Rete Contrattuale di Imprese assume un ruolo importante: le imprese, operando insieme, affrontano al meglio ogni situazione; la Rete, in questo modo, rappresenta una risposta anti-crisi, poiché sviluppa percorsi che accrescono la competitività. I Contratti di Rete, pertanto, costituiscono un valido strumento per risollevarsi in un contesto così difficile<sup>42</sup>.

Ogni percorso verso una nuova Rete si apre su numerose domande, le quali individuano le necessità da modificare e le realtà su cui agire al fine di migliorare; chi le coglie, si dimostra in grado di riunire stimoli ed energie, tracciando la strada che conduce alla propria crescita. E', quindi, la qualità delle domande che ci si pone a definire la qualità dell'imprenditore: osservando quanto carat-

---

<sup>42</sup>Confronta con: Prof.ssa Anna Censi (Docente all'Università Luiss Guido Carli), "*Reti d'impresa: un nuovo modello di sviluppo economico*", Roma, (17/04/2012).

terizza il mercato e la società, ci si accorge che il cammino verso il successo non è certo in solitaria, ma è rafforzato dall'unione di più competenze.

Inoltre, in linea con quanto coinvolge lo scenario globale, gli imprenditori italiani devono aprirsi oltre il territorio nazionale ed inserirsi in progetti d'internazionalizzazione. Questo processo non è più limitato alle grandi imprese, ma interessa oggi anche quelle di piccole e medie dimensioni, in quanto salvagente alla crisi che le sta travolgendo. Si tratta di un progetto per la riqualificazione e la presenza a lungo termine del prodotto italiano all'interno del mercato internazionale, che porterà visibilità e riconoscimento alle imprese stesse. Ciò è possibile attraverso la scelta di un modello aggregativo adeguato, che ne garantisca l'aumento dei ricavi, la riduzione del costo di produzione, il vantaggio di eventuali privilegi.

Analisi presenti in letteratura (*Unicredit* - Attività di collaborazione tra piccole e medie imprese, in tema di internazionalizzazione<sup>43</sup>) hanno dimostrato che le imprese con maggior intensità relazionale e orientate alle collaborazioni di tipo strategico sono anche quelle maggiormente coinvolte nei processi di internazionalizzazione, garantendo nel tempo rapporti commerciali attivi con un più elevato numero di Paesi. Infatti, il 40% delle piccole imprese internazionalizzate manifesta un'intensità relazionale medio-alta, la quale triplica le probabilità di coinvolgimento in attività di internazionalizzazione; l'assenza di collaborazioni, invece, aumenta di un terzo la probabilità di esclusione dai rapporti con i mercati esteri. Inoltre, il 30% delle medie imprese internazionalizzate, che contano un tasso di internazionalizzazione cinque volte superiore a quello delle piccole imprese, sono caratterizzate da un'intensità relazionale medio-alta. Ne risulta, quindi, una relazione lineare positiva per le collaborazioni strategiche di lungo periodo e la presenza sui mercati internazionali, accresciuta e diversificata dalle collaborazioni stesse.

In particolare, per quanto riguarda l'*export*, nel caso di ridotta dimensione, l'attività di vendita sui mercati internazionali è connessa ad una maggiore intensità collaborativa. Infatti, oltre il 55% degli operatori, caratterizzati da piccole dimensioni e da un'attività di *export* di tipo sistematico, ha avviato una forma di collaborazione con altre imprese.

Il pensiero che ne deriva è chiaro e diretto: il sistema delle PMI italiane, per garantirsi un posto all'interno del mercato globale, deve "internazionalizzarsi". Questo risulta possibile tramite la Rete Contrattuale di Imprese, intesa come aggregazione di PMI attorno ad una o ad un gruppo di imprese di rilevanza internazionale. Con ciò si impugna anche la chiave per il riassetto del piccolo capitalismo italiano, difendendo e sollevando sempre il valore di imprese, tecnologie e conoscenza.

La necessità di internazionalizzarsi, ed inseguire la domanda estera, è stata sostenuta su più fronti all'interno di questa Tesi di Laurea, in quanto possibile soluzione per risollevarsi dalla crisi. Risulta essenziale la crescita da parte del-

---

<sup>43</sup>Osservatorio Unicredit, "*Rapporto sulle Piccole Imprese*", (2012), Pag. 211 e seguenti.

le PMI italiane, ovvero lo sviluppo di quel tessuto produttivo che rappresenta “solo” il 99,9% del totale.

Il ridotto *format* dimensionale è causa di molteplici criticità aziendali e, volendo riportarne alcune, ne sono un esempio: l'esigua capacità competitiva ed innovativa; l'estrema difficoltà di reperire i finanziamenti; l'irrisoria circolazione di informazioni, conoscenze e competenze; nonché i legami troppo stretti col territorio. Considerando, inoltre, le difficoltà alla volta di operare in terra straniera, come le ampie restrizioni legali, la difficile reperibilità di informazioni e, in generale, tutto ciò che risulti una barriera all'entrata, alle imprese italiane sono addossati tanto i punti di debolezza interni quanto le minacce esterne. La piccola dimensione, oltre al vantaggio relativo ad una struttura sicuramente molto flessibile, non permette di competere con le imprese estere, più strutturate, meglio organizzate e predisposte all'ingresso nei mercati internazionali.

Le PMI del nostro Paese, quindi, sembrano non poter sopravvivere se comparate alle concorrenti: occorre dunque pensare ai giusti correttivi e alle soluzioni adeguate che permettano di risollevarne la situazione. E' necessario modificare il proprio punto di vista, abbracciando l'ideale della collaborazione, caratteristica delle aziende più brillanti, creare sinergie, sperimentare strade nuove per perseguire la crescita; al giorno d'oggi, operare come singoli, al di sotto certe dimensioni, congela in situazioni dove si corre il rischio di non sopravvivere.

Le Reti Contrattuali di Imprese possono rappresentare una valida risposta, in quanto permettono alle imprese aderenti di: cogliere tutte le opportunità per realizzare economie di scala, di scopo, di apprendimento, ecc.; ottenere maggior potere contrattuale nei confronti di clienti e fornitori; godere di un miglior flusso di informazioni; condividere le *best practice* e, in generale, la diffusione del *know how* aziendale; disporre di una maggior varietà di risorse; implementare nuovi *business* e lanciarsi in innovazioni, attraverso economie di esplorazione ed esternalità di innovazione; beneficiare di agevolazioni fiscali sugli utili derivanti dall'attività; predisporre investimenti congiunti, più consistenti e mirati a comunicare, e vendere meglio ciò che si produce; ridurre i rischi, condividendoli, connessi ad un contesto congiunturale sfavorevole; accedere maggiormente al credito; ottenere una maggior efficienza, grazie a processi di specializzazione o di diversificazione delle imprese partecipanti; ridurre i costi in ottica di *cost sharing*; produrre in forma collaborativa, razionalizzando le attività in comune e, in generale, raggiungere tutti quei vantaggi che accomunano le aggregazioni già nella pratica.

Infine, le Reti di Imprese possono mirare all'internazionalizzazione, evitando la consueta crescita interna e l'integrazione proprietaria. In particolare, la Rete potrebbe facilitare le PMI verso l'internazionalizzazione seguendo più modalità, tra cui: rendersi promotrice di ricerche e di analisi di mercato; predisponendo piani di *marketing*, al fine di una buona integrazione nel mercato estero; selezionando i giusti *partner* esteri; organizzando e gestendo l'attività

all'estero; creando protocolli tecnici comuni e marchi, od insegne, comuni; ecc. Costituire una Rete, quindi, è forse la migliore strategia per continuare a competere anche nelle situazioni in cui non sembrerebbe possibile.

Volendo studiare il pensiero delle imprese, il *team* di ricerca Unicredit<sup>44</sup> conduce delle analisi sul *sentiment* delle aziende che operano in aggregato, a confronto con quelle che agiscono singolarmente. Ciò che ne risulta vede sia le piccole e sia le medie imprese riporre maggior fiducia negli aggregati aziendali, rispetto all'operare secondo lo *stand alone*. Tale differenza, però, conta pochi punti percentuali. Il commento che ne deriva, perciò, descrive il fenomeno delle aggregazioni come una novità per la quasi totalità delle piccole e medie imprese, che, quindi, risultano ancora sostanzialmente rivolte all'individualismo. In ogni caso, esse riconoscono maggior fiducia a coloro che operano in sinergia con le altre imprese, costituendo comunque una svolta importante. Occorre, tuttavia, considerare, sviluppare ed incentivare i processi di aggregazione, proprio come si propone nella presente Tesi di Laurea. Unicredit, in modo molto significativo, sostiene che: “*fare Rete significa fare matching, scambiare la cultura del fare e le conoscenze. Oggi, tenere nel cassetto la ricetta della Coca Cola è inutile. Oggi occorre metter insieme tutti i pezzi che ognuno sa fare e vederli assieme*”<sup>45</sup>. Il momento attuale, si intende, richiede sempre più massa critica, sempre più aggregazione, sempre più Rete.

Proponendo l'aggregazione in Rete, come possibile soluzione alla crescita delle PMI italiane, si è cercato anche di smentire l'idea anglosassone secondo cui “il grande cresce ed il piccolo rimpicciolisce”. Infatti, la Rete di Imprese è una forma di collaborazione che non compromette l'essere delle nostre aziende, ovvero il *format* dimensionale ridotto, poiché si è consapevoli che si tratta talvolta di una caratteristica virtuosa, in termini di flessibilità ed adattabilità all'ambiente circostante. Su queste basi e con queste volontà, il legislatore ha elaborato l'apposita fattispecie giuridica: il Contratto di Rete.

Volendo ripercorrere, in via del tutto riepilogativa, i tratti salienti di questo negozio giuridico, ne deriva un contratto avente come potenziali partecipanti due o più imprese: per tale ragione si definisce un contratto plurilaterale. Esso ha come finalità l'aumento della capacità innovativa e competitiva delle imprese partecipanti alla Rete. Ha ad oggetto un programma comune di Rete, all'interno del quale sono prestabilite le modalità di collaborazione tra imprese, tra cui: lo scambio di informazioni, lo scambio di prestazioni, l'esercizio in comune di una o più attività. Può disporre di strumenti *ad hoc*, come il fondo patrimoniale e l'organo, o soggetto, attuatore delle attività di Rete. Fra i contenuti che il Contratto di Rete deve presentare, vi sono: la denominazione delle imprese aderenti all'aggregato; gli obiettivi di innovazione e competitività prefissati; le modalità per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi; il programma comune di Rete, contenente, inoltre, i diritti e i doveri

<sup>44</sup>Osservatorio Unicredit, “*Rapporto sulle Piccole Imprese*”, (2012), Pag. 49.

<sup>45</sup>Osservatorio Unicredit, “*Rapporto sulle Piccole Imprese*”, (2012), Pag. 74.

degli aderenti; le modalità di realizzazione dello scopo comune; se optato, il fondo patrimoniale e le regole che ne derivano, anche per quanto riguarda i relativi conferimenti ad esso; la durata del Contratto; le modalità di adesione di eventuali altre imprese; le cause di recesso; se scelto, il soggetto che cura l'esecuzione del contratto ed i relativi poteri ad esso affidati; le procedure decisionali delle imprese partecipanti. Dal punto di vista procedurale, ad eccezione di eventuali particolarità, il Contratto deve essere redatto per atto pubblico o scrittura privata autenticata e deve essere depositato, da parte di ciascun partecipante alla Rete, per l'iscrizione nel registro delle imprese.

Così composto, il Contratto di Rete, che da un lato tutela l'indipendenza e l'identità delle singole imprese, garantendo comunque un elevato grado di flessibilità, e, dall'altro, favorisce l'avvicinarsi ad un formato adeguato per competere nei mercati globalizzati, in quanto strumento con l'ambizioso obiettivo della crescita, dovrebbe incentivare (ed incentiverà) il *cluster* di piccole e medie imprese del territorio italiano all'aggregazione in Rete.

Volendo riportare qualche numero, nello specifico, si fa riferimento al censimento delle Camere di Commercio d'Italia. Con dati aggiornati al 2 febbraio 2013, ed in relazione al Contratto di Rete, si informa che sono stati stipulati in totale 678 contratti, provenienti da tutte le Regioni e da 99 province (tra le assenti: Enna, Messina, Ragusa, Trapani, Vercelli e Vibo Valentia). Questi contratti vedono 3659 posizioni coinvolte e, se si dovessero contare anche chi successivamente ha optato per il recesso, il numero salirebbe a 3668. Fra queste posizioni, 3521 sono imprese, di cui 2393 hanno la forma di società di capitale (in particolare 1946 sono Srl e 447 Spa), 448 di società di persone (249 Snc, 157 Sas e 42 Ss), 368 di imprese individuali, 235 di società cooperative e 77 rappresentanti altre forme (27 società consortili a responsabilità limitata, 24 consorzi, 9 consorzi con attività esterna). Fra le 3521 imprese coinvolte, inoltre, un'impresa è presente su ben 5 Contratti, tre imprese sono presenti su 4 Contratti, 11 imprese su 3 Contratti e 103 su due Contratti. Infine, le Reti Contrattuali di Imprese, che hanno optato per la creazione di una Rete-Soggetto, e quindi dotata di soggettività giuridica, sono, ad oggi, solamente 8. In riferimento agli anni precedenti, invece, a marzo 2012, i Contratti di Rete stipulati erano meno della metà, 305 per l'esattezza. Le imprese coinvolte erano appena 1604 e provenivano da 19 Regioni e 91 province. Ad aprile 2011, infine, si contavano appena 68 Contratti<sup>46</sup>.

L'andamento storico così riportato, in riferimento al numero di Contratti di Rete stretti, evidenzia che la Rete contrattuale, nel corso degli anni, si è sempre di più sviluppata tra gli imprenditori, ovvero i possibili fruitori. Si tratta di una forma che ha suscitato particolare interesse proprio in quanto soluzione dinamica, per dominare il difficoltoso periodo vigente. Chiaramente, non si discute di cifre spropositate, ma si intende ricordare che la disciplina di riferi-

---

<sup>46</sup>Confronta con: F. Vergnano, "Quota quattromila per le Reti d'impresa", ne "Il sole 24 ore", Articolo del 02/07/2013

mento è di recente attuazione: solo nel 2009 si è assistito ad un primo *incipit* normativo e il legislatore è tuttora impegnato a migliorarne i confini. Dato il vasto numero di consensi e la diffusione a macchia d'olio che coinvolge tutte le regioni d'Italia, ne deriva probabilmente uno dei più importanti provvedimenti di politica industriale intrapresi dal Governo negli ultimi anni.

Questa rapida promozione, quasi sorprendente, ha condotto, però, la critica a pensare che le nostre PMI, totalmente disarmate da questa difficile situazione, abbiano visto nella Rete l'unica via di uscita alla crisi economico-finanziaria, la sola salvezza alla quale potersi aggrappare, non tanto perché confidino nell'effettivo beneficio, piuttosto perché risulta l'unica proposta anti-crisi promossa dal Governo in loro favore. Altri specialisti ne sono scettici, perplessi, poiché ritengono il Contratto di Rete come qualcosa di ibrido, uno strumento a metà del guado. Chi ancora non ha potuto sperimentare l'aggregazione, lo vede come un mezzo troppo rigido, chi invece ha già avuto modo di aggregarsi lo ritiene troppo leggero, una sorta di *entry level* nel mondo delle aggregazioni. Altri lo dipingono come uno specchio per le allodole, un inganno, una trappola armata con qualche solitario incentivo fiscale.

In realtà, ribadendo la posizione della presente Tesi, in accordo con la maggior parte degli studiosi, si considera la Rete come una nuova e valida strada verso la crescita, una soluzione alla necessità delle PMI di rendersi più competitive e rispondere alla crisi e alle relative ripercussioni, mediante sia un miglioramento sul piano strategico, sia un incremento a livello innovativo, che un'apertura all'internazionalizzazione, ecc. Gli incentivi fiscali, a favore di chi sceglie di aderire ad uno o più Contratti di Rete, facilitano notevolmente il raggiungimento di quanto sopracitato; si tratta, tuttavia, di importi ridotti e troppo isolati per farne la motivazione base di una tale impennata di contrattazioni. All'origine dell'azione, piuttosto, si ritrovano meccanismi sottili, che vanno oltre la ricerca di un mero vantaggio fiscale.

In un'ottica quanto più obiettiva ed autocritica, occorre specificare che, se da una parte l'analisi svolta conduce alla riflessione sulla Rete, assieme al relativo Contratto, come risposta efficace alle esigenze delle imprese, dall'altra mette in evidenza l'acerbità e l'inesperienza del e sul fenomeno. Una tematica, quindi, ancora aperta all'avvenire. Per tale motivo, sarebbe prematuro innalzarla come uno strumento vincitore: è necessario, quindi, attendere il giusto tempo prima di determinarne l'effettiva validità.

Si ritiene certo che, se la Rete nasce dall'esigenza delle imprese di condividere e collaborare, allora essa non può che possedere tutte le caratteristiche che le permetteranno di funzionare al meglio; anche le esperienze passate, infatti, dimostrano che la coesione, se finalizzata e ben operata, conduce sempre ad ottimi risultati.

L'augurio è che il *trend* positivo di utilizzo non si esaurisca velocemente e che si espanda ciò che è già presente nella pratica, come alcuni casi dotati di estrema originalità e che dimostrano di innalzare concretamente la *performance* azien-

dale. Il fenomeno, però, necessita di essere accompagnato, assistito, al fine di non correre il rischio di generare accordi privi di ambizione e finalità precise. Riportando le parole di Luca Castagnetti, uno dei massimi esperti in materia, le Reti di Imprese “sono la dimostrazione che uno più uno può fare tre, ma anche zero, se non si parte con il piede giusto”<sup>47</sup>. Pertanto, il Governo deve dimostrare grande senso di responsabilità incrementando gli incentivi previsti, il legislatore migliorando le norme esistenti, e gli istituti, pubblici e privati, promuovendo e gestendo in miglior modo lo strumento. In sintesi, occorrono soggetti che ricoprano il ruolo di *mentor*, di guida, che offrano apposito *know how* specifico e *policy* di sostegno. Fra gli istituti, ruolo maggiore risiede in quelli di credito: in una situazione come quella attuale, segnata fortemente dal fenomeno di *credit crunch*, le banche dovrebbero rivisitare le loro classifiche di *rating* nei confronti delle Reti e concedere loro prestiti più competitivi. Le Reti, invece, dovrebbero investire maggiormente nei processi di commercializzazione, distribuzione ed internazionalizzazione; questo, non solo per sostenere l'*export*, ma anche per implementare forme e modalità sofisticate, al fine di introdursi definitivamente e con i propri prodotti nei mercati esteri.

Il Contratto di Rete, nonostante risulti una fattispecie ancora criticata, ha portato 3659 posizioni a costituire una Rete. A tal proposito, la Commissione Europea vuole investire sulla sua promozione a livello europeo. E', quindi, un fenomeno virtuoso, a cui dare fiducia, al quale dedicare studi e analisi. Si tratta, certo, di un'opinione fortemente personale, ma che riassume quanto accumuna la maggior parte degli studiosi.

Qualcosa sta mutando, niente è più immobile: si sta tracciando la strada che porta alla ricostruzione del Paese che verrà.

---

<sup>47</sup>S. Tenedini (di OPENUP) a L. Castagnetti, “Punto della situazione sulle Reti”, Articolo del 25/02/2013.



# Allegati

## A.1 Allegato 1

Si riportano, di seguito, le norme fondamentali riguardanti il concetto aziendale di Rete di Imprese e la sua relativa forma giuridica, ovvero il Contratto di Rete. Queste sono disposte in ordine temporale, dalle più obsolete alle più recenti. Inoltre, si riportano, per una maggior congruità, anche le norme di altre fattispecie giuridiche, ma che spesso sono menzionate dal legislatore in quanto compatibili col tema oggetto di studio.

### Legge 133/2008 - Articolo 6-bis - Distretti produttivi e reti di imprese

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

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

*3. All'articolo 1 della legge 23 dicembre 2005, n. 266, e successive modificazioni, sono apportate le seguenti modificazioni:*

*a) al comma 366, primo periodo, dopo le parole: Ministro per l'innovazione e le tecnologie, sono inserite le seguenti: previa intesa con la Conferenza permanente per i rapporti tra lo Stato, le regioni e le province autonome di Trento e di Bolzano, e sentite le regioni interessate,;*

*b) al comma 368, lettera a) i numeri da 1) a 15) sono sostituiti dai seguenti: 1) al fine della razionalizzazione e della riduzione degli oneri legati alle risorse umane e finanziarie conseguenti all'effettuazione degli adempimenti in materia di imposta sul valore aggiunto, con regolamento da emanare ai sensi dell'articolo 17, comma 2, della legge 23 agosto 1988, n. 400, su proposta del Ministro dell'economia e delle finanze, previa intesa con la Conferenza permanente per i rapporti tra lo Stato, le regioni e le province autonome di Trento e di Bolzano, e sentite le regioni interessate, sono disciplinate, per le imprese appartenenti ai distretti di cui al comma 366, apposite semplificazioni contabili e procedurali, nel rispetto della disciplina comunitaria, e in particolare della direttiva 2006/112/CE del Consiglio, del 28 novembre 2006, e successive modificazioni; 2) rimane ferma la facoltà per le regioni e gli enti locali, secondo i propri ordinamenti, di stabilire procedure amministrative semplificate per l'applicazione di tributi propri.;*

*c) al comma 368, lettera b) numero 1), ultimo periodo, dopo le parole: Ministro per la funzione pubblica, sono inserite le seguenti: previa intesa con la Conferenza permanente per i rapporti tra lo Stato, le regioni e le province autonome di Trento e di Bolzano, e sentite le regioni interessate,;* *d) al comma 368, lettera b) numero 2), ultimo periodo, dopo le parole: Ministro dell'economia e delle finanze sono inserite le seguenti: , previa intesa con la Conferenza permanente per i rapporti tra lo Stato, le regioni e le province autonome di Trento e Bolzano, e sentite le regioni interessate,;*

*e) il comma 370 è abrogato.*

*4. Al comma 3 dell'articolo 23 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 112, come modificato dall'articolo 1, comma 370, della legge 23 dicembre 2005, n. 266, le 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 sono soppresse.*

*5. Dall'attuazione del presente articolo non devono derivare nuovi o maggiori oneri a carico della finanza pubblica.*

## Legge 33/2009 - Articolo 3 - Distretti produttivi e reti di imprese

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.

2. All'articolo 1, comma 368, della legge 23 dicembre 2005, n. 266, e successive modificazioni, la lettera a) è 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 è 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 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 è 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 è 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 è 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.

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.

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-ter. L'efficacia delle disposizioni di cui al comma 3-bis è subordinata alla preventiva autorizzazione comunitaria.

4. Dall'attuazione del comma 1, nonché 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.

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 piccole e medie imprese per finalità 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 piccole e medie imprese che possono essere effettuate esclusivamente attraverso l'intermediazione di soggetti autorizzati all'esercizio del credito.

4-ter. Con il contratto di rete due o più imprese si obbligano ad esercitare in comune una o più attività economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato. Il contratto è redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, e deve indicare:

- a) la denominazione sociale delle imprese aderenti alla rete;
- b) l'indicazione delle attività comuni poste a base della rete;
- c) l'individuazione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascuna impresa partecipante e le modalità di realizzazione dello scopo comune da perseguirsi attraverso l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, in relazione al quale sono stabiliti i criteri di valutazione dei conferimenti che ciascun contraente si obbliga ad eseguire per la sua costituzione e le relative modalità di gestione, ovvero mediante ricorso alla costituzione da parte di ciascun contraente di un patrimonio destinato all'affare, ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a) del codice civile;
- d) la durata del contratto e le relative ipotesi di recesso;
- e) l'organo comune incaricato di eseguire il programma di rete, i suoi poteri anche di rappresentanza e le modalità di partecipazione di ogni impresa alla attività dell'organo.

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

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

## Codice Civile - Articolo 2447-bis - Patrimoni destinati ad uno specifico affare

1. La società può: a) costituire uno o più patrimoni ciascuno dei quali destinato in via esclusiva ad uno specifico affare; b) convenire che nel contratto relativo al finanziamento di uno specifico affare al rimborso totale o parziale del finanziamento medesimo siano destinati i proventi dell'affare stesso, o parte di essi.

2. Salvo quanto disposto in leggi speciali, i patrimoni destinati ai sensi della lettera a) del primo comma non possono essere costituiti per un valore complessivamente superiore al dieci per cento del patrimonio netto della società e non possono comunque essere costituiti per l'esercizio di affari attinenti ad attività riservate in base alle leggi speciali

## Legge 99/2009 - Articolo 1 - Disposizioni per l'operatività delle reti d'impresa

1. All'articolo 3 del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, sono apportate le seguenti modificazioni:

a) al comma 4-ter:

1) la lettera a) è sostituita dalla seguente: a) il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale degli aderenti alla rete;

2) alla lettera b), dopo le parole: l'indicazione sono inserite le seguenti: degli obiettivi strategici e e dopo le parole: della rete sono aggiunte le seguenti: , che dimostrino il miglioramento della capacità innovativa e della competitività sul mercato;

3) alla lettera c), è aggiunto, in fine, il seguente periodo: . 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;

4) alla lettera d), dopo le parole: del contratto sono inserite le seguenti: , le modalità di adesione di altre imprese;

5) alla lettera e), la parola: programma è sostituita dalla seguente: contratto ed è aggiunto, in fine, il seguente periodo: . 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;

b) dopo il comma 4-ter sono inseriti i seguenti: 4-ter.1. Le disposizioni di attuazione della lettera e) del comma 4-ter per le procedure attinenti alle pubbliche amministrazioni sono adottate con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze di concerto con il Ministro dello sviluppo economico. 4-ter.2. Nelle forme previste dal comma 4-ter.1 si procede alla ricognizione di interventi agevolativi previsti dalle vigenti disposizioni applicabili alle imprese aderenti al contratto di rete, interessate dalle procedure di cui al comma 4-ter, lettera e), secondo periodo. Restano ferme le competenze regionali per le procedure di rispettivo interesse;

c) al comma 4-quinquies, le parole: lettera b) sono sostituite dalle seguenti: lettere b), c) e d) e sono aggiunte, in fine, le seguenti parole: , 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.

2. L'articolo 6-bis del decreto-legge 25 giugno 2008, n. 112, convertito, con modificazioni, dalla legge 6 agosto 2008, n. 133, è abrogato.

## Codice Civile - Articolo 2614 - Fondo consortile

*I contributi dei consorziati e i beni acquistati con questi contributi costituiscono il fondo consortile. Per la durata del consorzio i consorziati non possono chiedere la divisione del fondo, e i creditori particolari dei consorziati non possono far valere i loro diritti sul fondo medesimo.*

## Codice Civile - Articolo 2615 - Responsabilità verso i terzi

*Per le obbligazioni assunte in nome del consorzio dalle persone che ne hanno la rappresentanza, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo consortile. Per le obbligazioni assunte dagli organi del consorzio per conto dei singoli consorziati rispondono questi ultimi solidalmente (1292 e seguenti) col fondo consortile. In caso d'insolvenza nei rapporti tra i consorziati il debito dell'insolvente si ripartisce tra tutti in proporzione delle quote.*

## Codice Civile - Articolo 2615-bis - Situazione patrimoniale

*Entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale le persone che hanno la direzione del consorzio redigono la situazione patrimoniale osservando le norme relative al bilancio di esercizio delle società per azioni (2423 e seguenti) e la depositano presso l'ufficio del registro delle imprese. Alle persone che hanno la direzione del consorzio sono applicati gli artt. 2621, n. 1), e 2626. Negli atti e nella corrispondenza del consorzio devono essere indicati la sede di questo, l'ufficio del registro delle imprese presso il quale esso è iscritto e il numero di iscrizione. Sezione II BIS*

## Codice Civile - Articolo 2615-ter - Società consortili

*Le società previste nei Capi III e seguenti del Titolo V possono assumere come oggetto sociale gli scopi indicati nell'art. 2602. In tal caso l'atto costitutivo può stabilire l'obbligo dei soci di versare contributi in denaro.*

## Legge 122/2010 - Articolo 42 - Reti di imprese

1. (( Soppresso ))

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

2-bis. Il comma 4-ter dell'articolo 3 del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, è sostituito dal seguente: 4-ter. Con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato e a tal fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa. Il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo comune incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso. Ai fini degli adempimenti pubblicitari di cui al comma 4-quater, il contratto deve essere redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata e deve indicare:

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

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

c) la definizione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante, le modalità di realizzazione dello scopo comune e, qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo nonché le regole di gestione del fondo medesimo; se consentito dal programma, l'esecuzione del conferimento può avvenire anche mediante apporto di un patrimonio destinato costituito ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a), del codice civile. Al fondo patrimoniale comune costituito ai sensi della presente lettera si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615 del codice civile;

d) la durata del contratto, le modalità di adesione di altri imprenditori e, se pattuite, le cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto, ferma restando in ogni caso l'applicazione delle regole generali di legge in materia di scioglimento totale o parziale dei contratti plurilaterali con comunione di scopo;

e) se il contratto ne prevede l'istituzione, il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale del soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto come mandatario comune nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto. Salvo che sia diversamente disposto nel contratto, l'organo comune agisce in rappresentanza degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito e in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall'ordinamento nonché all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualità o di cui sia adeguatamente garantita la genuinità della provenienza;

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

2-ter. Il comma 4-quater dell'articolo 3 del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, è sostituito dal seguente: 4-quater. Il contratto di rete è soggetto a iscrizione nella sezione del registro delle imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante e l'efficacia del contratto inizia a decorrere da quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico di tutti coloro che ne sono stati sottoscrittori originari.

2-quater. Fino al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2012, una quota degli utili dell'esercizio destinati dalle imprese che sottoscrivono o aderiscono a un contratto di rete ai sensi dell'articolo 3, commi 4-ter e seguenti, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, e successive modificazioni, al fondo patrimoniale comune o al patrimonio destinato all'affare per realizzare entro l'esercizio successivo gli investimenti previsti dal programma comune di rete, preventivamente asseverato da organismi espressione dell'associazionismo imprenditoriale muniti dei requisiti previsti con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, ovvero, in via sussidiaria, da organismi pubblici individuati con il medesimo decreto, se accantonati ad apposita riserva, concorrono alla formazione del reddito nell'esercizio in cui la riserva è utilizzata per scopi diversi dalla copertura di perdite di esercizio ovvero in cui viene meno l'adesione al contratto di rete. L'asseverazione è rilasciata previo riscontro della sussistenza nel caso specifico degli elementi propri del contratto di rete e dei relativi requisiti di partecipazione in capo alle imprese che lo hanno sottoscritto. L'Agenzia delle entrate, avvalendosi dei poteri di cui al titolo IV del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, vigila sui contratti di rete e sulla realizzazione degli investimenti che hanno dato accesso all'agevolazione, revocando i benefici indebitamente fruiti. L'importo che non concorre alla formazione del reddito d'impresa non può, comunque, superare il limite di euro 1.000.000. Gli utili destinati al fondo patrimoniale comune o al patrimonio destinato all'affare trovano espressione in bilancio in una corrispondente riserva, di cui viene data informazione in nota integrativa, e sono vincolati alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma comune di rete.

2-quinquies. L'agevolazione di cui al comma 2-quater può essere fruita, nel limite complessivo di 20 milioni di euro per l'anno 2011 e di 14 milioni di euro per ciascuno degli anni 2012 e 2013, esclusivamente in sede di versamento del saldo delle imposte sui redditi dovute per il periodo di imposta relativo all'esercizio cui si riferiscono gli utili destinati al fondo patrimoniale comune o al patrimonio destinato all'affare; per il periodo di imposta successivo l'acconto delle imposte dirette è calcolato assumendo come imposta del periodo precedente quella che si sarebbe applicata in assenza delle disposizioni di cui al comma 2-quater. All'onere derivante dal presente comma si provvede quanto a 2 milioni di euro per l'anno 2011 mediante utilizzo di quota delle maggiori entrate derivanti dall'articolo 32, quanto a 18 milioni di euro per l'anno 2011 e a 14 milioni di euro per l'anno 2013 mediante utilizzo di quota delle maggiori entrate derivanti dall'articolo 38, commi 13-bis e seguenti, e quanto a 14 milioni di euro per l'anno 2012 mediante corrispondente riduzione del Fondo di cui all'articolo 10, comma 5, del decreto-legge 29 novembre 2004, n. 282, convertito, con modificazioni, dalla legge 27 dicembre 2004, n. 307.

2-sezies. Con provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate, da adottare entro 90 giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, sono stabiliti criteri e modalità di attuazione dell'agevolazione di cui al comma 2-quater, anche al fine di assicurare il rispetto del limite complessivo previsto dal comma 2-quinquies.

2-septies. L'agevolazione di cui al comma 2-quater è subordinata all'autorizzazione della Commissione eu-

ropea, con le procedure previste dall'articolo 108, paragrafo 3, del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea.

## Legge 134/2012 - Articolo 45 - Contratto di rete

1. Al comma 4-ter dell'articolo 3 del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, e successive modificazioni, le parole da: *Ai fini degli adempimenti fino a: la genuinità della provenienza; sono sostituite dalle seguenti: Se il contratto prevede l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e di un organo comune destinato a svolgere un'attività, anche commerciale, con i terzi:*

1) la pubblicità 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;

2) al fondo patrimoniale comune si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615, secondo comma, del codice civile; in ogni caso, per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune;

3) entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale l'organo comune redige una situazione patrimoniale, osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al bilancio di esercizio della società per azioni, e la deposita presso l'ufficio del registro delle imprese del luogo ove ha sede; si applica, in quanto compatibile, l'articolo 2615-bis, terzo comma, del codice civile.

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

a) il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni partecipante per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva, nonché la denominazione e la sede della rete, qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune ai sensi della lettera c); b) l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate con gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi;

c) la definizione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante; le modalità di realizzazione dello scopo comune e, qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo, nonché le regole di gestione del fondo medesimo; se consentito dal programma, l'esecuzione del conferimento può avvenire anche mediante apporto di un patrimonio destinato, costituito ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a), del codice civile;

d) la durata del contratto, le modalità di adesione di altri imprenditori e, se pattuite, le cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto, ferma restando in ogni caso l'applicazione delle regole generali di legge in materia di scioglimento totale o parziale dei contratti plurilaterali con comunione di scopo;

e) se il contratto ne prevede l'istituzione, il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale del soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto, nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto. L'organo comune agisce in rappresentanza della rete 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, 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;.

2. Al comma 4-quater dell'articolo 3 del decreto-legge n. 5 del 10 febbraio 2009, convertito in legge del 9 aprile 2009, n. 33, sono aggiunti, in fine, i seguenti periodi: *Le modifiche al contratto di rete, sono redatte e depositate per l'iscrizione, a cura dell'impresa indicata nell'atto modificativo, presso la sezione del registro delle imprese presso cui è iscritta la stessa impresa. L'ufficio del registro delle imprese provvede alla comunicazione della avvenuta iscrizione delle modifiche al contratto di rete, a tutti gli altri uffici del registro delle imprese presso cui sono iscritte le altre partecipanti, che provvederanno alle relative annotazioni d'ufficio della modifica; se è prevista la costituzione del fondo comune, la rete può iscriversi nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede; con l'iscrizione nel registro delle imprese la rete acquista soggettività giuridica.*

3. Al contratto di rete di cui all'articolo 3, comma 4-ter, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, così come sostituito dall'articolo 42, comma 2-bis, del decreto-legge 31 maggio 2010, n. 78, convertito, con modificazioni, dalla legge 30 luglio 2010, n. 122, non si applicano le disposizioni di cui alla legge 3 maggio 1982, n. 203.

## Decreto Legislativo n. 82 del 7 marzo del 2005 - Art. 24 - Firma Digitale

1. La firma digitale deve riferirsi in maniera univoca ad un solo soggetto ed al documento o all'insieme di documenti cui è apposta o associata.
2. L'apposizione di firma digitale integra e sostituisce l'apposizione di sigilli, punzoni, timbri, contrassegni e marchi di qualsiasi genere ad ogni fine previsto dalla normativa vigente.
3. Per la generazione della firma digitale deve adoperarsi un certificato qualificato che, al momento della sottoscrizione, non risulti scaduto di validità ovvero non risulti revocato o sospeso.
4. Attraverso il certificato qualificato si devono rilevare, secondo le regole tecniche stabilite ai sensi dell'articolo 71, la validità del certificato stesso, nonché gli elementi identificativi del titolare e del certificatore e gli eventuali limiti d'uso.

## Decreto Legislativo n. 82 del 7 marzo del 2005 - Art. 25 - Firma Autenticata

1. Si ha per riconosciuta, ai sensi dell'articolo 2703 del codice civile, la firma elettronica o qualsiasi altro tipo di firma avanzata autenticata dal notaio o da altro pubblico ufficiale a ciò autorizzato.
2. L'autenticazione della firma elettronica, anche mediante l'acquisizione digitale della sottoscrizione autografa, o di qualsiasi altro tipo di firma elettronica avanzata consiste nell'attestazione, da parte del pubblico ufficiale, che la firma è stata apposta in sua presenza dal titolare, previo accertamento della sua identità personale, della validità dell'eventuale certificato elettronico utilizzato e del fatto che il documento sottoscritto non è in contrasto con l'ordinamento giuridico.
3. L'apposizione della firma digitale da parte del pubblico ufficiale ha l'efficacia di cui all'articolo 24, comma 2.
4. Se al documento informatico autenticato deve essere allegato altro documento formato in originale su altro tipo di supporto, il pubblico ufficiale può allegare copia informatica autenticata dell'originale, secondo le disposizioni dell'articolo 23, comma 5.

## Legge 221/2012 - Articolo 36 - Misure in materia di confidi, strumenti di finanziamento e reti d'impresa

1. I confidi sottoposti entro il 31 dicembre 2013 a vigilanza diretta da parte della Banca d'Italia possono imputare al fondo consortile, al capitale sociale, ad apposita riserva o accantonare per la copertura dei rischi i fondi rischi e gli altri fondi o riserve patrimoniali o finanziamenti per la concessione delle garanzie costituiti da contributi dello Stato, delle regioni e di altri enti pubblici esistenti alla data del 31 dicembre 2012. Le risorse sono attribuite unitariamente al patrimonio, anche a fini di vigilanza, dei relativi confidi, senza vincoli di destinazione nel caso siano destinati ad incrementare il patrimonio. Le eventuali azioni o quote corrispondenti costituiscono azioni o quote proprie dei confidi e non attribuiscono alcun diritto patrimoniale o amministrativo, né sono computate nel capitale sociale o nel fondo consortile ai fini del calcolo delle quote richieste per la costituzione e per le deliberazioni dell'assemblea. La relativa delibera è di competenza dell'assemblea ordinaria.
2. La disposizione di cui al comma 1 trova applicazione anche ai confidi che operano a seguito di operazioni di fusione realizzate a partire dal 1° gennaio 2007, ovvero che realizzino, entro il 31 dicembre 2013, operazioni di fusione. In quest'ultimo caso la delibera assembleare richiamata al terzo periodo del primo comma potrà essere adottata entro il 30 giugno 2014.
- 2-bis. E' istituito presso l'Ismea un Fondo mutualistico nazionale per la stabilizzazione dei redditi delle imprese agricole. Il Fondo è costituito dai contributi volontari degli agricoltori e può beneficiare di contributi pubblici compatibili con la normativa europea in materia di aiuti di Stato. 2-ter. Il contratto di rete di cui al successivo comma 5 può prevedere, ai fini della stabilizzazione delle relazioni contrattuali tra i contraenti, la costituzione di un fondo di mutualità tra gli stessi, per il quale si applicano le medesime regole e agevolazioni previste per il fondo patrimoniale di cui al comma 4-ter dell'articolo 3 del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33. Il suddetto fondo di mutualità partecipa al Fondo mutualistico nazionale per la stabilizzazione dei redditi delle imprese agricole di cui al comma 2-bis. 3. All'articolo 32 del decreto-legge del 22 giugno 2012, n. 83, convertito, con modificazioni, dalla legge del 7 agosto 2012, n. 134, sono apportate le seguenti modificazioni:
  - a) il comma 8 è sostituito dal seguente: ((8. Le disposizioni dell'articolo 3, comma 115, della legge 28 dicembre 1995, n. 549, non si applicano alle cambiali finanziarie nonché alle obbligazioni e titoli similari emessi da società non emittenti strumenti finanziari rappresentativi del capitale quotati in mercati regolamentati o in sistemi multilaterali di negoziazione, diverse dalle banche e dalle micro-imprese, come definite dalla raccomandazione 2003/361/CE della Commissione, del 6 maggio 2003, a condizione che tali cambiali finanziarie, obbligazioni e titoli similari siano negoziati in mercati regolamentati o sistemi multilaterali di

negoiazione di Paesi della Unione europea o di Paesi aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo inclusi nella lista di cui al decreto ministeriale emanato ai sensi dell'articolo 168-bis del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, ovvero, nel caso in cui tali cambiali finanziarie, obbligazioni e titoli similari non siano quotati, a condizione che siano detenuti da investitori qualificati ai sensi dell'articolo 100 del decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58, che non detengano, direttamente o indirettamente, anche per il tramite di società fiduciarie o per interposta persona, più del 2 per cento del capitale o del patrimonio della società emittente e sempreché il beneficiario effettivo dei proventi sia residente in Italia o in Stati e territori che consentono un adeguato scambio di informazioni. Dette disposizioni si applicano con riferimento alle cambiali finanziarie, alle obbligazioni e ai titoli similari emessi a partire dalla data di entrata in vigore del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179;

b) il comma 9 è sostituito dal seguente: Nell'articolo 1 del decreto legislativo 1° aprile 1996, n. 239, il comma 1 è sostituito dal seguente: 1. La ritenuta del 20 per cento di cui al comma 1 dell'articolo 26 del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, non si applica sugli interessi ed altri proventi delle obbligazioni e titoli similari, e delle cambiali finanziarie, emesse da banche, da società per azioni con azioni negoziate in mercati regolamentati o sistemi multilaterali di negoziazione degli Stati membri dell'Unione europea e degli Stati aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo inclusi nella lista di cui al decreto ministeriale emanato ai sensi dell'articolo 168-bis del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e da enti pubblici economici trasformati in società per azioni in base a disposizione di legge, nonché sugli interessi ed altri proventi delle obbligazioni e titoli similari, e delle cambiali finanziarie negoziate nei medesimi mercati regolamentati o sistemi multilaterali di negoziazione emessi da società diverse dalle prime.;" c) il comma 16 è abrogato;

d) il comma 19 è sostituito dal seguente: 19. Le obbligazioni e i titoli similari emessi da società non emittenti strumenti finanziari rappresentativi del capitale quotati in mercati regolamentati o in sistemi multilaterali di negoziazione, diverse dalle banche e dalle micro-imprese, come definite dalla raccomandazione 2003/361/CE della Commissione, del 6 maggio 2003, possono prevedere clausole di partecipazione agli utili d'impresa e di subordinazione, purché con scadenza iniziale uguale o superiore a trentasei mesi.; e) al comma 21, il quarto periodo è sostituito dal seguente: Tale somma è proporzionale al rapporto tra il valore nominale delle obbligazioni partecipative e la somma del capitale sociale, aumentato della riserva legale e delle riserve disponibili risultanti dall'ultimo bilancio approvato, e del medesimo valore delle predette obbligazioni.;

f) il comma 24 è sostituito dal seguente: Qualora l'emissione con clausole partecipative contempli anche la clausola di subordinazione e comporti il vincolo di non ridurre il capitale sociale se non nei limiti dei dividendi sull'utile dell'esercizio, la componente variabile del corrispettivo costituisce oggetto di specifico accantonamento per onere nel conto dei profitti e delle perdite della società emittente, rappresenta un costo e, ai fini dell'applicazione delle imposte sui redditi, è computata in diminuzione del reddito dell'esercizio di competenza, a condizione che il corrispettivo non sia costituito esclusivamente da tale componente variabile. Ad ogni effetto di legge, gli utili netti annuali si considerano depurati da detta somma.;

g) dopo il comma 24 è inserito il seguente: 24-bis. La disposizione di cui al comma 24 si applica solamente ai titoli sottoscritti dagli investitori indicati nel comma 8.

3-bis. Limitatamente all'ipotesi di conversione in azioni ordinarie delle azioni privilegiate in circolazione, la Cassa depositi e prestiti (CDP) provvede a determinare, entro il 31 gennaio 2013, il rapporto di conversione delle stesse secondo le seguenti modalità:

a) determinazione del valore di CDP (i) alla data di trasformazione di CDP in società per azioni e (ii) al 31 dicembre 2012 sulla base di perizie giurate di stima che tengano conto, tra l'altro, della presenza della garanzia dello Stato sulla raccolta del risparmio postale;

b) determinazione del rapporto tra il valore nominale delle azioni privilegiate e il valore di CDP alla data di trasformazione di CDP in società per azioni determinato ai sensi della lettera a);

c) determinazione del valore riconosciuto alle azioni privilegiate ai fini della conversione, quale quota, corrispondente alla percentuale di cui alla lettera b), del valore di CDP al 31 dicembre 2012 determinato ai sensi della lettera a).

3-ter. Qualora il rapporto di conversione delle azioni privilegiate in azioni ordinarie come sopra determinato non risulti alla pari, i titolari delle azioni privilegiate hanno la facoltà di beneficiare di un rapporto di conversione alla pari versando alla CDP una somma, a titolo di conguaglio, di importo pari alla differenza tra il valore di una azione ordinaria e il valore di una azione privilegiata.

3-quater. I titolari delle azioni privilegiate che entro i termini di cui al comma 3-sexies non esercitano il diritto di recesso, versano al Ministero dell'economia e delle finanze, a titolo di compensazione, un importo forfetario pari al 50 per cento dei maggiori dividendi corrisposti da CDP, per le azioni privilegiate per le quali avviene la conversione, dalla data di trasformazione in società per azioni, rispetto a quelli che sarebbero spettati alle medesime azioni per una partecipazione azionaria corrispondente alla percentuale di cui alla lettera b) del comma 3-bis.

3-quinquies. L'importo di cui al comma 3-quater può essere versato, quanto ad una quota non inferiore al 20 per cento, entro il 1° aprile 2013, e, quanto alla residua quota, in quattro rate uguali alla data del 1° aprile dei quattro anni successivi, con applicazione dei relativi interessi legali.

3-sexies. Il periodo per l'esercizio del diritto di recesso decorre dal 15 febbraio 2013 e termina il 15 marzo 2013. Le azioni privilegiate sono automaticamente convertite in azioni ordinarie a far data dal 1° aprile 2013.

*3-septies.* Le condizioni economiche per la conversione di cui ai commi precedenti sono riconosciute al fine di consolidare la permanenza di soci privati nell'azionariato di CDP. Conseguentemente, in caso di recesso, quanto alla determinazione del valore di liquidazione delle azioni privilegiate, si applicano le vigenti disposizioni dello statuto della CDP.

*3-octies.* A decorrere dal 1° aprile 2013 e fino alla data di approvazione da parte dell'assemblea degli azionisti di CDP del bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2012, a ciascuna fondazione bancaria azionista di CDP è concessa la facoltà di acquistare dal Ministero dell'economia e delle finanze, che è obbligato a vendere, un numero di azioni ordinarie di CDP non superiore alla differenza tra il numero di azioni privilegiate già detenute e il numero di azioni ordinarie ottenuto ad esito della conversione. Tale facoltà di acquisto è trasferibile a titolo gratuito tra le fondazioni bancarie azioniste di CDP.

*3-novies.* La facoltà di acquisto di cui al comma 3-octies viene esercitata al prezzo corrispondente al valore di CDP al 31 dicembre 2012 di cui al comma 3-bis, lettera a), che è corrisposto al Ministero dell'economia e delle finanze, quanto ad una quota non inferiore al 20 per cento, entro il 1° luglio 2013, e, quanto alla residua quota, in quattro rate uguali alla data del 1° luglio dei quattro anni successivi, con applicazione dei relativi interessi legali.

*3-decies.* La dilazione dei pagamenti di cui ai commi 3-quinquies e 3-novies è accordata dal Ministero, a richiesta, a fronte della costituzione in pegno di azioni ordinarie a favore del Ministero, fino al completamento dei pagamenti dovuti. Il numero delle azioni da costituire in pegno è determinato sulla base degli importi dovuti per i pagamenti dilazionati comprensivi degli interessi, tenendo conto del valore delle azioni ordinarie corrispondente al valore di CDP al 31 dicembre 2012 di cui al comma 3-bis, lettera a). Il diritto di voto e il diritto agli utili spettano alla fondazione concedente il pegno. In caso di inadempimento delle obbligazioni assunte, il Ministero dell'economia e delle finanze acquisisce a titolo definitivo le azioni corrispondenti all'importo del mancato pagamento.

4. All'articolo 3, comma 4-ter, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, e successive modificazioni, sono apportate le seguenti modificazioni:

a) dopo il secondo periodo è inserito il seguente: 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.;

b) il numero 1) è soppresso;

c) alla lettera e), il secondo periodo è sostituito dal seguente: L'organo comune agisce in rappresentanza della rete, quando essa acquista soggettività giuridica e, in assenza della soggettività, degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto salvo che sia diversamente disposto nello stesso, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito e in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall'ordinamento, nonché all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualità o di cui sia adeguatamente garantita la genuinità della provenienza.;

4-bis. All'articolo 3, comma 4-quater, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, ultimo periodo, le parole: con l'iscrizione nel registro delle imprese la rete acquista soggettività giuridica sono sostituite dalle seguenti: con l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede la rete acquista soggettività giuridica. Per acquistare la soggettività giuridica il contratto deve essere stipulato per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma dell'articolo 25 del decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82.

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

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

a) all'articolo 34, comma 1, dopo la lettera e) è inserita la seguente: e-bis) le aggregazioni tra le imprese aderenti al contratto di rete ai sensi dell'articolo 3, comma 4-ter, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33; si applicano le disposizioni dell'articolo 37;

b) all'articolo 37, dopo il comma 15 è inserito il seguente: 15-bis. Le disposizioni di cui al presente articolo trovano applicazione, in quanto compatibili, alla partecipazione alle procedure di affidamento delle aggregazioni tra le imprese aderenti al contratto di rete, di cui all'articolo 34, comma 1, lettera e-bis).

5-ter. All'articolo 51, secondo comma, numero 3o, della legge 16 febbraio 1913, n. 89, dopo le parole: negli atti del notaio rogante sono aggiunte, in fine, le seguenti: ovvero sia iscritto nel registro delle imprese.

6. All'articolo 1, comma 2, della legge 24 aprile 1990, n. 100, dopo la lettera b) è inserita la seguente: b-bis) a partecipare, con quote di minoranza nei limiti di cui all'articolo 1, comma 6, del decreto legge 14 marzo 2005, n. 35, convertito, con modificazioni, dalla legge 14 maggio 2005, n. 80, a società commerciali, anche con sede in Italia, specializzate nella valorizzazione e commercializzazione all'estero dei prodotti italiani.;

6-bis. I contratti conclusi fra imprenditori agricoli non costituiscono cessioni ai sensi dell'articolo 62 del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27.

7. Il punto 2, lettera m) dell'allegato IV alla Parte II del decreto legislativo 3 aprile 2006, n. 152, è modificato come segue: m) impianti per la produzione di energia idroelettrica con potenza nominale di concessione

superiore a 100 kW e, per i soli impianti idroelettrici che rientrano nella casistica di cui all'articolo 166 del presente decreto ed all'articolo 4, punto 3.b, lettera i), del decreto del Ministro dello sviluppo economico in data 6 luglio 2012, pubblicato nel supplemento ordinario alla Gazzetta Ufficiale n. 159 del 2012, con potenza nominale di concessione superiore a 250 kW;

7-bis. Al decreto legislativo 3 aprile 2006, n. 152, sono apportate le seguenti modificazioni:

a) all'allegato II della parte II, dopo il punto 4) sono inseriti i seguenti:)) ((4-bis) Elettrodotti aerei per il trasporto di energia elettrica, facenti parte della rete elettrica di trasmissione nazionale, con tensione nominale superiore a 100 kV e con tracciato di lunghezza superiore a 10 Km ed elettrodotti in cavo interrato in corrente alternata, con tracciato di lunghezza superiore a 40 chilometri, facenti parte della rete elettrica di trasmissione nazionale;)) ((4-ter) Elettrodotti aerei esterni per il trasporto di energia elettrica, facenti parte della rete elettrica di trasmissione nazionale, con tensione nominale superiore a 100 kV e con tracciato di lunghezza superiore a 3 Km, qualora disposto all'esito della verifica di assoggettabilità di cui all'articolo 20;

b) all'allegato III della parte II, alla lettera z), dopo le parole: energia elettrica sono inserite le seguenti: , non facenti parte della rete elettrica di trasmissione nazionale,;

c) all'allegato IV della parte II, al punto 7, lettera z), dopo le parole: energia elettrica sono inserite le seguenti: , non facenti parte della rete elettrica di trasmissione nazionale,;

d) al comma 8 dell'articolo 6, è aggiunto, in fine, il seguente periodo: Le medesime riduzioni si applicano anche per le soglie dimensionali dei progetti di cui all'allegato II, punti 4-bis) e 4-ter), relativi agli elettrodotti facenti parte della rete elettrica di trasmissione nazionale. 7-ter. Entro novanta giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, le regioni e le province autonome di Trento e di Bolzano in conformità all'Accordo concernente l'applicazione della direttiva del Consiglio delle Comunità europee n. 91/676/CEE del 12 dicembre 1991 relativa alla protezione delle acque dall'inquinamento provocato dai nitrati provenienti da fonti agricole, procedono all'aggiornamento delle zone vulnerabili da nitrati di origine agricola, anche sulla base dei criteri contenuti nel medesimo Accordo. Qualora le regioni e le province autonome, entro un anno dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, non abbiano provveduto ai sensi del precedente periodo, il Governo esercita il potere sostitutivo secondo quanto previsto dall'articolo 8 della legge 5 giugno 2003, n. 131.

7-quater. Nelle more della attuazione del comma 7-ter, e comunque per un periodo non superiore a dodici mesi dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, nelle zone vulnerabili da nitrati si applicano le disposizioni previste per le zone non vulnerabili.

7-quinquies. All'articolo 2 della legge 27 dicembre 1953, n. 959, è aggiunto, in fine, il seguente comma: A decorrere dall'esercizio 2012, nel caso di cui al primo comma, il sovracanone è versato direttamente ai comuni.

8. All'articolo 2, comma 1, del decreto legislativo 29 marzo 2004, n. 99, è aggiunto infine il seguente periodo: Non costituiscono distrazione dall'esercizio esclusivo delle attività agricole la locazione, il comodato e l'affitto di fabbricati ad uso abitativo, nonché di terreni e di fabbricati ad uso strumentale alle attività agricole di cui all'articolo 2135 del c.c., sempreché i ricavi derivanti dalla locazione o dall'affitto siano marginali rispetto a quelli derivanti dall'esercizio dell'attività agricola esercitata. Il requisito della marginalità si considera soddisfatto qualora l'ammontare dei ricavi relativi alle locazioni e affitto dei beni non superi il 10 per cento dell'ammontare dei ricavi complessivi. Resta fermo l'assoggettamento di tali ricavi a tassazione in base alle regole del testo unico delle imposte sui redditi di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917.

8-bis. Al fine di rendere più efficienti le attività di controllo relative alla rintracciabilità dei prodotti agricoli e alimentari ai sensi dell'articolo 18 del regolamento (CE) n. 178/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 28 gennaio 2002, sulla sicurezza alimentare, i produttori agricoli di cui all'articolo 34, sesto comma, del decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633, e successive modificazioni, sono tenuti alla comunicazione annuale delle operazioni rilevanti ai fini dell'imposta sul valore aggiunto di cui all'articolo 21 del decreto-legge 31 maggio 2010, n. 78, convertito, con modificazioni, dalla legge 30 luglio 2010, n. 122, e successive modificazioni.

9. Il comitato tecnico previsto dall'articolo 16, secondo comma, della legge 17 febbraio 1982, n. 46, è soppresso dalla data di entrata in vigore del presente decreto. Il Ministero dello sviluppo economico concede le agevolazioni di cui all'articolo 14 di cui alla precitata legge secondo gli esiti istruttori comunicati dal Gestore relativi alla validità tecnologica e alla valutazione economico-finanziaria del programma e del soggetto richiedente. 10. Il comma 5 dell'articolo 23 del decreto-legge 22 giugno 2012, n. 83, convertito, con modificazioni, dalla legge 7 agosto 2012, n. 134, è abrogato. 10-bis. Le risorse di cui all'articolo 1, comma 50, della legge 15 dicembre 2004, n. 308, già destinate alle esigenze di funzionamento del soppresso ICRAM, possono essere utilizzate, nei limiti delle risorse disponibili e senza nuovi o maggiori oneri a carico della finanza pubblica, anche per le spese di funzionamento dell'Istituto superiore per la protezione e la ricerca ambientale.

10-ter. All'articolo 4, comma 45, alinea, della legge 24 dicembre 2003, n. 350, la parola: può è sostituita dalle seguenti: è autorizzato, anche attraverso la costituzione di forme associative e consortili con banche ed altri soggetti autorizzati all'esercizio del credito agrario, all'erogazione del credito a condizioni di mercato e a.

10-quater. All'articolo 7, comma 1, lettera c), capoverso 1-bis, del decreto legislativo 19 settembre 2012, n. 169, sono soppresse le seguenti parole: , purché i finanziamenti o i servizi di pagamento siano volti a consentire agli investitori di effettuare operazioni relative a strumenti finanziari.

10-quinquies. Fatto salvo quanto previsto all'articolo 4 del decreto- legge 3 novembre 2008, n. 171, convertito, con modificazioni, dalla legge 30 dicembre 2008, n. 205, le risorse assegnate alle società cooperative esercenti attività di garanzia collettiva fidi per la realizzazione delle iniziative di intervento strutturale nell'ambito del programma SFOP 1994/1999 permangono nel patrimonio dei beneficiari, con il vincolo di destinazione esclusiva ad interventi nella filiera ittica in coerenza con gli obiettivi del Programma nazionale triennale della pesca, di cui all'articolo 2, comma 5-decies, del decreto-legge 29 dicembre 2010, n. 225, convertito, con modificazioni, dalla legge 26 febbraio 2011, n. 10.

10-sexies. All'articolo 39, comma 4, del decreto-legge 6 dicembre 2011, n. 201, convertito, con modificazioni, dalla legge 22 dicembre 2011, n. 214, dopo le parole: a piccole e medie imprese sono inserite le seguenti: nonché alle grandi imprese limitatamente ai soli finanziamenti erogati con la partecipazione di Cassa depositi e prestiti, secondo quanto previsto e nei limiti di cui all'articolo 8, comma 5, lettera b), del decreto-legge 13 maggio 2011, n. 70, convertito, con modificazioni, dalla legge 12 luglio 2011, n. 106.

10-septies. Gli interventi di cui all'articolo 39, comma 4, del decreto-legge 6 dicembre 2011, n. 201, convertito, con modificazioni, dalla legge 22 dicembre 2011, n. 214, sono effettuati nell'ambito della disponibilità di cui all'articolo 39, comma 1, dello stesso decreto.

## Decreto Legislativo 163/2006 - Articoli 34 e 37 - Codice dei contratti pubblici di lavori, servizi, forniture

*Art. 34. (Soggetti a cui possono essere affidati i contratti pubblici) (artt. 4 e 5 direttiva 2004/18; artt. 11 e 12 direttiva 2004/17; art. 10, l. n. 109/1994; art. 10 d.lgs. n. 398/1992; art. 11, d.lgs. n. 157/1995; art. 23, d.lgs. n. 158/1995)*

1. Sono ammessi a partecipare alle procedure di affidamento dei contratti pubblici i seguenti soggetti, salvo i limiti espressamente indicati: a) gli imprenditori individuali, anche artigiani, le società commerciali, le società cooperative; b) i consorzi fra società cooperative di produzione e lavoro costituiti a norma della legge 25 giugno 1909, n. 422, e successive modificazioni, e i consorzi tra imprese artigiane di cui alla legge 8 agosto 1985, n. 443; c) i consorzi stabili, costituiti anche in forma di società consortili ai sensi dell'articolo 2615-ter del codice civile, tra imprenditori individuali, anche artigiani, società commerciali, società cooperative di produzione e lavoro, secondo le disposizioni di cui all'articolo 36; d) i raggruppamenti temporanei di concorrenti, costituiti dai soggetti di cui alle lettere a), b) e c), i quali, prima della presentazione dell'offerta, abbiano conferito mandato collettivo speciale con rappresentanza ad uno di essi, qualificato mandatario, il quale esprime l'offerta in nome e per conto proprio e dei mandanti; si applicano al riguardo le disposizioni dell'articolo 37; e) i consorzi ordinari di concorrenti di cui all'articolo 2602 del codice civile, costituiti tra i soggetti di cui alle lettere a), b) e c) del presente comma, anche in forma di società ai sensi dell'articolo 2615-ter del codice civile; si applicano al riguardo le disposizioni dell'articolo 37; f) i soggetti che abbiano stipulato il contratto di gruppo europeo di interesse economico (GEIE) ai sensi del decreto legislativo 23 luglio 1991, n. 240; si applicano al riguardo le disposizioni dell'articolo 37.

2. Non possono partecipare alla medesima gara concorrenti che si trovino fra di loro in una delle situazioni di controllo di cui all'articolo 2359 del codice civile. Le stazioni appaltanti escludono altresì dalla gara i concorrenti per i quali accertano che le relative offerte sono imputabili ad un unico centro decisionale, sulla base di univoci elementi.

*Art. 37. (Raggruppamenti temporanei e consorzi ordinari di concorrenti)*

(art. 13, l. n. 109/1994; art. 11 d.lgs. n. 157/1995; art. 10, d.lgs. n. 358/1995; art. 23, d.lgs. n. 158/1995; art. 19, commi 3 e 4, l. n. 55/1990)

1. Nel caso di lavori, per raggruppamento temporaneo di tipo verticale si intende una riunione di concorrenti nell'ambito della quale uno di essi realizza i lavori della categoria prevalente; per lavori scorponabili si intendono lavori non appartenenti alla categoria prevalente e così definiti nel bando di gara, assumibili da uno dei mandanti; per raggruppamento di tipo orizzontale si intende una riunione di concorrenti finalizzata a realizzare i lavori della stessa categoria.

2. Nel caso di forniture o servizi, per raggruppamento di tipo verticale si intende un raggruppamento di concorrenti in cui il mandatario esegua le prestazioni di servizi o di forniture indicati come principali anche in termini economici, i mandanti quelle indicate come secondarie; per raggruppamento orizzontale quello in cui gli operatori economici eseguono il medesimo tipo di prestazione; le stazioni appaltanti indicano nel bando di gara la prestazione principale e quelle secondarie.

3. Nel caso di lavori, i raggruppamenti temporanei e i consorzi ordinari di concorrenti sono ammessi se gli imprenditori partecipanti al raggruppamento ovvero gli imprenditori consorziati abbiano i requisiti indicati nel regolamento.

4. Nel caso di forniture o servizi nell'offerta devono essere specificate le parti del servizio o della fornitura che saranno eseguite dai singoli operatori economici riuniti o consorziati.

5. L'offerta dei concorrenti raggruppati o dei consorziati determina la loro responsabilità solidale nei confronti della stazione appaltante, nonché nei confronti del subappaltatore e dei fornitori. Per gli assuntori di lavori scorponabili e, nel caso di servizi e forniture, per gli assuntori di prestazioni secondarie, la responsabilità è limitata all'esecuzione delle prestazioni di rispettiva competenza, ferma restando la responsabilità solidale del mandatario. 33/164

6. Nel caso di lavori, per i raggruppamenti temporanei di tipo verticale i requisiti di cui all'articolo 40, sempre che siano frazionabili, devono essere posseduti dal mandatario per i lavori della categoria prevalente e per il relativo importo; per i lavori scorporati ciascun mandante deve possedere i requisiti previsti per l'importo della categoria dei lavori che intende assumere e nella misura indicata per il concorrente singolo. I lavori riconducibili alla categoria prevalente ovvero alle categorie scorporate possono essere assunti anche da imprenditori riuniti in raggruppamento temporaneo di tipo orizzontale.

7. È fatto divieto ai concorrenti di partecipare alla gara in più di un raggruppamento temporaneo o consorzio ordinario di concorrenti, ovvero di partecipare alla gara anche in forma individuale qualora abbia partecipato alla gara medesima in raggruppamento o consorzio ordinario di concorrenti. I consorzi di cui all'articolo 34, comma 1, lettere b) e c), sono tenuti ad indicare, in sede di offerta, per quali consorziati il consorzio concorre; a questi ultimi è fatto divieto di partecipare, in qualsiasi altra forma, alla medesima gara; in caso di violazione sono esclusi dalla gara sia il consorzio sia il consorziato.

8. È consentita la presentazione di offerte da parte dei soggetti di cui all'articolo 34, comma 1, lettere d) ed e), anche se non ancora costituiti. In tal caso l'offerta deve essere sottoscritta da tutti gli operatori economici che costituiranno i raggruppamenti temporanei o i consorzi ordinari di concorrenti e contenere l'impegno che, in caso di aggiudicazione della gara, gli stessi operatori conferiranno mandato collettivo speciale con rappresentanza ad uno di essi, da indicare in sede di offerta e qualificata come mandatario, il quale stipulerà il contratto in nome e per conto proprio e dei mandanti.

9. È vietata l'associazione in partecipazione. Salvo quanto disposto ai commi 18 e 19, è vietata qualsiasi modificazione alla composizione dei raggruppamenti temporanei e dei consorzi ordinari di concorrenti rispetto a quella risultante dall'impegno presentato in sede di offerta.

10. L'inosservanza dei divieti di cui al precedente comma comporta l'annullamento dell'aggiudicazione o la nullità del contratto, nonché l'esclusione dei concorrenti riuniti in associazione o consorzio ordinario di concorrenti, concomitanti o successivi alle procedure di affidamento relative al medesimo appalto.

11. Qualora nell'oggetto dell'appalto o della concessione di lavori rientrino, oltre ai lavori prevalenti, opere per le quali sono necessari lavori o componenti di notevole contenuto tecnologico o di rilevante complessità tecnica, quali strutture, impianti e opere speciali, e qualora una o più di tali opere superi altresì in valore il 15 per cento dell'importo totale dei lavori, esse non possono essere affidate in subappalto e sono eseguite esclusivamente dai soggetti affidatari. In tali casi, i soggetti che non siano in grado di realizzare le predette componenti sono tenuti a costituire, ai sensi del presente articolo, raggruppamenti temporanei di tipo verticale, disciplinate dal regolamento che definisce altresì l'elenco delle opere di cui al presente comma. Per le medesime speciali categorie di lavori, che siano indicate nel bando di gara, il subappalto, ove consentito, non può essere artificiosamente suddiviso in più contratti.

12. In caso di procedure ristrette o negoziate, l'operatore economico invitato individualmente ha la facoltà di presentare offerta o di trattare per sé o quale mandatario di operatori riuniti.

13. I concorrenti riuniti in raggruppamento temporaneo devono eseguire le prestazioni nella percentuale corrispondente alla quota di partecipazione al raggruppamento.

14. Ai fini della costituzione del raggruppamento temporaneo, gli operatori economici devono conferire, con un unico atto, mandato collettivo speciale con rappresentanza ad uno di esse, detto mandatario.

15. Il mandato deve risultare da scrittura privata autenticata. La relativa procura è conferita al legale rappresentante dell'operatore economico mandatario. Il mandato è gratuito e irrevocabile e la sua revoca per giusta causa non ha effetto nei confronti della stazione appaltante. 16. Al mandatario spetta la rappresentanza esclusiva, anche processuale, dei mandanti nei confronti della stazione appaltante per tutte le operazioni e gli atti di qualsiasi natura dipendenti dall'appalto, anche dopo il collaudo, o atto equivalente, fino alla estinzione di ogni rapporto. La stazione appaltante, tuttavia, può far valere direttamente le responsabilità facenti capo ai mandanti.

17. Il rapporto di mandato non determina di per sé organizzazione o associazione degli operatori economici riuniti, ognuno dei quali conserva la propria autonomia ai fini della gestione, degli adempimenti fiscali e degli 34/164 oneri sociali.

18. In caso di fallimento del mandatario ovvero, qualora si tratti di imprenditore individuale, in caso di morte, interdizione, inabilitazione o fallimento del medesimo, la stazione appaltante può proseguire il rapporto di appalto con altro operatore economico che sia costituito mandatario nei modi previsti dal presente codice purché abbia i requisiti di qualificazione adeguati ai lavori o servizi o forniture ancora da eseguire; non sussistendo tali condizioni la stazione appaltante può recedere dall'appalto.

19. In caso di fallimento di uno dei mandanti ovvero, qualora si tratti di imprenditore individuale, in caso di morte, interdizione, inabilitazione o fallimento del medesimo, il mandatario, ove non indichi altro operatore economico subentrante che sia in possesso dei prescritti requisiti di idoneità, è tenuto alla esecuzione, direttamente o a mezzo degli altri mandanti, purché questi abbiano i requisiti di qualificazione adeguati ai lavori o servizi o forniture ancora da eseguire.

## Legge 228/2012 - Articolo 1 - Commi 95, 96 e 97- Disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato (legge di stabilità 2013)

95. A decorrere dall'anno 2013, è istituito presso la Presidenza del Consiglio dei ministri un fondo per la concessione di un credito di imposta per la ricerca e lo sviluppo secondo criteri e modalità definiti di concerto con il Ministero dell'economia e delle finanze e con il Ministero dello sviluppo economico, con particolare riferimento alle piccole e medie imprese, nonché per la riduzione del cuneo fiscale, finanziato mediante le risorse derivanti dalla progressiva riduzione degli stanziamenti di parte corrente e di conto capitale iscritti in bilancio destinati ai trasferimenti e ai contributi alle imprese.

96. Il credito di imposta di cui al comma 95 è riservato alle imprese e alle reti di impresa che affidano attività di ricerca e sviluppo a università, enti pubblici di ricerca o organismi di ricerca, ovvero che realizzano direttamente investimenti in ricerca e sviluppo.

97. Il Ministro dell'economia e delle finanze e il Ministro dello sviluppo economico, entro trenta giorni dalla data di entrata in vigore della presente legge, riferiscono alle Commissioni parlamentari competenti per materia e per i profili finanziari in merito all'individuazione e alla quantificazione dei trasferimenti e dei contributi di cui al comma 95 ai fini dell'adozione delle conseguenti iniziative di carattere normativo.

## Decreto Ministeriale 08/03/2013 - Articolo 11 - Internazionalizzazione delle imprese

1. Al fine di promuovere e favorire la penetrazione e il radicamento delle imprese italiane nei mercati esteri, il Fondo interviene, anche in raccordo con le azioni attivate dall'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (ICE), a sostegno di programmi realizzati da imprese che, fermo restando quanto previsto all'art. 4, sono volti a: a) elaborare adeguati modelli distributivi sui mercati internazionali; b) lo sviluppo di piattaforme e-commerce e di franchising per le PMI; c) la diffusione e la tutela del Made in Italy nei mercati esteri; d) la partecipazione a manifestazioni e fiere internazionali; e) la partecipazione a gare internazionali; f) la realizzazione di una strategia di internazionalizzazione anche attraverso l'accrescimento e la valorizzazione del capitale umano.

2. Gli interventi del Fondo di cui al comma 1 sono definiti, secondo le modalità attuative di cui all'art. 15 e nel rispetto della disciplina comunitaria in materia di aiuti di stato, attraverso bandi o direttive nell'ambito dei quali sono attribuite specifiche priorità ai programmi: a) realizzati congiuntamente da più imprese tramite il ricorso allo strumento del Contratto di rete o ad altre forme contrattuali di collaborazione; b) promossi congiuntamente da PMI; c) proposti da imprese operanti negli ambiti tecnologici di cui all'art. 7, comma 1.

## A.2 Allegato 2

Si riporta, di seguito, un modello di Contratto di Rete, così come messo a disposizione all'interno della Guida Pratica per le Aziende (mensile di fisco, lavoro, contabilità e adempimenti) del Sole 24 Ore. Si tratta di un Fac-Simile utile, in particolare, agli imprenditori che si accingono a costituire una "Rete-Contratto". Nel caso di costituzione di una "Rete-Soggetto", invece, si renderebbero necessarie ulteriori specifiche.

### Contratto di rete

*Il Contratto di Rete è una innovativa forma di aggregazione fra imprenditori, che unendo sforzi economici e risorse patrimoniali, tentano di conseguire obiettivi di sviluppo e crescita imprenditoriale, ai quali non potrebbero avere accesso operando individualmente.*

REPUBBLICA ITALIANA

Repertorio n. -- Raccolta n. --

Data --, in --, presso lo Studio (luogo) --, Dott. -- Notaio in --, iscritto presso il Collegio Notarile --, sono presenti i signori:

*Il Contratto di Rete può essere stretto esclusivamente tra imprenditori, i quali possono esercitare l'attività sotto qualsiasi forma, da quella individuale a quella collettiva. Si prescinde da qualsiasi altra connotazione dimensionale, geografica e di struttura giuridica. Non vi sono solo limitazioni territoriali: la Rete può unire imprese dislocate ovunque (anche all'estero).*

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

*In caso di imprese individuali si indicano i seguenti dati:*

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

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

Y e Z, i quali intervengono al presente atto in qualità di unici soci, amministratori e legali rappresentanti della società: \_\_ S.n.c. di Y e Z 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:*

Q, che interviene nel presente atto in qualità di Amministratore Unico e legale rappresentante della società \_\_ S.r.l. con sede in \_\_, capitale Euro \_\_, interamente versato, iscritta nel locale Registro delle imprese, 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 comparanti 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;

*Alle Reti di Imprese sono estesi i benefici fiscali previsti in tema di Distretti Produttivi, nonché ulteriori vantaggi fiscali, amministrativi e finanziari, e la possibilità di stipulare convenzioni con l'A.B.I.*

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

*Le attività svolte dagli imprenditori uniti in Rete possono ma non debbono necessariamente rientrare nei rispettivi oggetti sociali.*

*Ad esempio:*

a) il signor X 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;

b) che la società \_\_ S.n.c. di Y e Z 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;

c) 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:*

*pertanto, 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 imprese 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 comparanti 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;*

*oppure*

*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;*

*oppure*  
*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;*  
*oppure*  
*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;*  
*oppure*  
*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 di 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, la 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 a -- .

*Ad esempio:*  
*a svolgere l'attività di progettazione, produzione e commercializzazione di componenti ed impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili esclusivamente certificati, nonché a commercializzare detti prodotti, il tutto in conformità a specifici disciplinari e regolamenti predefiniti.*

1.2. La Rete dura fino al ---

*La Rete è un contratto di durata, quindi va espressamente previsto un termine. Ad esempio si potrebbe indicare: Il Contratto di Rete cessa di produrre effetti il 31 dicembre 2020. La durata prescinde dai termini per la fruizione dei benefici fiscali.*

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

*La denominazione della Rete è meramente eventuale, non trattandosi di un ente personificato.*

Art. 2) Obiettivi strategici

*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. La Rete non può nascere con intenti di mera protezione, né per fini meramente organizzativi, come il consorzio. E' consentito impiegare il Contratto di Rete come strumento per gestire, sviluppare e coordinare anche attività di ricerca e di studio, e quindi attività che non abbiano immediati riflessi economici.*

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:

*Ad esempio:*

- a) nella predisposizione di disciplinari e regolamenti relativi ad ogni fase della produzione, della trasformazione e del trasporto dei prodotti;
- b) nella nomina di un unico Ente di certificazione;
- c) 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) nella definizione di linee comuni di marketing e di packaging;
- e) nello svolgimento in comune dell'organizzazione delle campagne pubblicitarie collettive e individuali;
- f) nell'organizzazione di tavoli tecnici e di seminari di approfondimento;
- g) 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:

*Ad esempio:*

- a) a uniformarsi ai disciplinari e ai regolamenti adottati dal Comitato di Gestione della Rete;
- b) a non servirsi di segni distintivi, marchi, denominazioni o contrassegni diversi da quello comune per la commercializzazione dei loro prodotti;
- c) ad attenersi alle decisioni del Comitato di gestione della rete ai fini dell'utilizzo del marchio;
- d) 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) 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) 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) 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) 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) 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:

*Ad esempio:*

- a) il libero accesso durante il normale orario di lavoro alle sedi degli impianti di produzione, trasformazione e/o conservazione dei prodotti;
- b) l'ispezione di apparecchiature e magazzini, dei documenti relativi alle lavorazioni e ai prodotti, nonché delle scritture contabili e delle fatture;
- c) 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

*Il fondo comune è meramente eventuale. Pertanto, con il Contratto di Rete, le imprese aderenti possono (e non debbono) destinare ed allocare una parte delle proprie risorse al perseguimento del programma di rete mediante l'istituzione di un fondo patrimoniale comune (anzi hanno indubbi vantaggi di ordine fiscale nel prevederlo), ma possono anche decidere di non istituirlo. Quando al Contratto di Rete partecipano società per azioni o in accomandita per azioni, possono utilizzare anche lo strumento dei patrimoni destinati (regolati dall'articolo 2447 bis del Codice Civile).*

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 di un 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 a punti \_\_ in più dell'Euribor mensile tempo per tempo vigente. 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

*L'istituzione di un organo comune non rappresenta un elemento costitutivo ma solo eventuale del contratto di 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. Il rapporto fra organo comune e partecipanti alla rete viene ricondotto nell'ambito del contratto di mandato, disciplinato dagli artt. 1703 e seguenti del Cod.Civ. Il contratto deve contenere le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune che non rientri, quando è stato istituito un organo comune, nei poteri di gestione conferiti a tale organo, nonché, se il contratto prevede la modificabilità a maggioranza del programma di rete, le regole relative alle modalità di assunzione delle decisioni di modifica del programma medesimo.*

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 ogni tempo 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 presidente, 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:*

- a) 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;*
- b) 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;*
- c) 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 da notaio prima di essere messo in uso.

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:*

*h) 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;*

*i) 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 [ovvero: con il consenso della maggioranza della Imprese, considerate per capi].

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.*



# Bibliografia

## Brochures informative e/o operative

- [1] Unindustria (Associazione di rappresentanza delle imprese industriali italiane), “*Le Reti di impresa: un nuovo modello di sviluppo economico*”, (2012)
- [2] Retimpresa (Associazione per il coordinamento e lo sviluppo delle Reti di Imprese), “*Guida pratica al contratto di rete d’impresa*”, (2011)
- [3] Unioncamere (Unione Italiana delle Camere di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura) in collaborazione con Universitas Mercatorum (Università telematica delle Camere di Commercio italiane), “*La Rete di Imprese - istruzioni per l’uso*”, (2011)
- [4] Unioncamere Veneto, “*Distretti e Reti di Imprese*”, (2010)
- [5] Unioncamere Torino, “*Lo small Business Act*”, (2011)
- [6] Dintec (Consorzio per l’innovazione tecnologica), “*Reti di Imprese*”, (2011)
- [7] CNN (Consiglio Nazionale del Notariato), “*Autonomia privata e gruppi di imprese*”, Studio n. 248-2009/I, (2009)
- [8] CNN (Consiglio Nazionale del Notariato), “*Il contratto di rete*”, Studio n. 1-2011/I, (2011)
- [9] ISTAT (Istituto Nazionale di Statistica), “*Rapporto annuale (versione di sintesi)*”, (2013)
- [10] ISTAT (Istituto Nazionale di Statistica), “*Rapporto annuale*”, (2013)
- [11] IMF (International Monetary Fund), “*Rapporto annuale*”, (2013)
- [12] Banca d’Italia, “*Bollettino Economico n. 73*”, (07/2013)
- [13] CE (Commissione Europea), “*Small Business Act*”, (2012)

- 
- [14] CE (Commissione Europea), “*Enterprise and Industry, SBA Fact Sheet 2012, Germany*”, (2012)
- [15] B. Führmann, “*SME promotion in Germany*”, (2001)
- [16] Osservatorio Unicredit, “*Rapporto sulle Piccole Imprese*”, (2012)
- [17] Aristeia (Istituto di ricerca dei Dottori Commercialisti), “*I patrimoni ed i finanziamenti destinati ad uno specifico affare nella riforma del diritto societario*”, (2003)
- [18] Fondazione Luca Pacioli, “*I patrimoni destinati ad uno specifico affare: art. 2447-bis e seguenti del Codice Civile*”, (2003)
- [19] Metropoli (Azienda Speciale della Camera di Commercio di Firenze), “*Guida operativa alle reti d’impresa: un nuovo modo di crescere e competere*”, (2012)
- [20] Ministero delle politiche Agricole, Alimentari e Forestali e dall’Unione Europea, “*Il contratto di rete: un nuovo strumento per le piccole medie-imprese, Rete Rurale Nazionale 2007.2013 - Italia*”, (2009)
- [21] G. Xerri, R. Romano, S. Vanoni, A. Barenghi, A. Morini, “*Conferimenti*”, (2010)
- [22] Università degli Studi di Perugia, “*Ricerca scientifica e sperimentazione operativa sulle Reti di Imprese*”, (2007)
- [23] GPA (Guida Pratica per le Aziende: mensile di fisco, lavoro, contabilità e adempimenti), “*Rivista del Sole 24 Ore*”, (2011)
- [24] A/E (Agenzia delle Entrate), Circolare n. 4/E, (15/02/2011)
- [25] A/E (Agenzia delle Entrate), Circolare n. 15/E, (14/04/2011)
- [26] A/E (Agenzia delle Entrate), Risoluzione n. 70/E, (30/06/2011)
- [27] A/E (Agenzia delle Entrate), Risoluzione n. 89/E, (12/09/2011)
- [28] A/E (Agenzia delle Entrate), “*Agevolazioni fiscali per il 2013*”, Protocollo 2013/72980, (14/06/2013)
- [29] A/E (Agenzia delle Entrate), Circolare n. 20/E, (18/06/2013)

**Libri**

- [30] F. Cafaggi, “*Il contratto di rete: commentario*”, Bologna, Il Mulino Editore, (2009)
- [31] P. Iamiceli, “*Le reti di imprese e i contratti di rete*”, Torino, Giappichelli Editore, (2009)
- [32] AIP (Associazione italiana politiche industriali), “*Reti d’impresa: profili giuridici, finanziamento e rating : il contratto di rete e le sue caratteristiche*”, Milano, Gruppo 24 ore Editore, (2011)
- [33] M. Porter, “*Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*”, Free Pr Editore, (1998)
- [34] S. Coronella, “*Aggregazioni e gruppi di aziende: caratteristiche e finalità*”, Roma, Rirea Editore, (2009)
- [35] F. Poddighe, “*L’azienda nella fase istituzionale*”, Pisa, Plus Editore, (2001)
- [36] M. Cecchi, “*Aggregazioni, gruppi e bilancio consolidato*”, Milano, Franco Angeli Editore, (2009)
- [37] M. Cecchi, “*Strategie e sistemi di controllo: uno schema di analisi*”, Milano, Franco Angeli Editore, (2001)
- [38] G. Lorenzoni, “*Accordi, reti e vantaggio competitivo: le innovazioni nell’economia d’impresa e negli assetti organizzativi*”, Milano, Etas Editore, (1992)
- [39] S. Sica, “*Gentlemen’s agreements e intento giuridico*”, Napoli, ESI Editore, (1995)
- [40] M. De Acutis, “*L’associazione in partecipazione*”, Padova, Cedam Editore, (1999)
- [41] G. Balcet, “*Joint Venture multinazionali, alleanze tra imprese, competizioni e potere di mercato nell’economia mondiale*”, Milano, Etas Editore, (1990)
- [42] C. Turati, “*Economia e organizzazione delle Joint Venture*”, Milano, Egea Editore, (1990)
- [43] A. Saroldi, “*Gruppi di acquisto solidali*”, Bologna, EMI Editore, (2001)
- [44] F. Bortolotti, “*Il contratto di franchising: la nuova legge sull’affiliazione commerciale*”, Padova, Cedam Editore, (2004)

- [45] G. De Nova, C. Leo, A. Venezia, “*Il franchising: Legge 6 maggio 2004, n. 129*”, Milano, IPSOA Editore, (2004)
- [46] M. Mulazzani, “*Consorti e società consortili: aspetti economico aziendali*”, Padova, Cedam Editore, (1984)
- [47] G. V. Califano, “*I consorzi per il coordinamento della produzione e degli scambi e le società consortili*”, Milano, Giuffrè Editore, (1999)
- [48] F. Giaccari, “*Le aggregazioni aziendali*”, Bari, Cacucci Editore, (2003)
- [49] S. Sarcone, “*I Gruppi aziendali: strutture e bilanci consolidati*”, Torino, Giappichelli Editore, (1999)
- [50] E. Calò, “*Dal Probate al Family Trust*”, Milano, Giuffrè Editore, (1996)
- [51] S. Terzani, “*Il bilancio consolidato*”, Padova, Cedam Editore, (1992)
- [52] P. E. Cassandro, “*I Gruppi aziendali*”, Bari, Cacucci Editore, (1957)
- [53] A. Musaio, “*L’economia dell’azienda in affitto: profili istitutivi e contabili*”, Milano, Giuffrè Editore, (1995)
- [54] N. Penserini, “*Il GEIE: cooperazione transnazionale per la crescita aziendale*”, Modena, Mucchi Editore, (1994)
- [55] G. Capaldo, E. Esposito, M. Raffa, “*Subfornitura e competitività*”, Napoli, ESI Editore, (2001)
- [56] G. Becattini, “*Dal distretto industriale allo sviluppo locale: svolgimento e difesa di un’idea*”, Torino, Bollati Boringhieri Editore, (2000)
- [57] G. Becattini, “*Il distretto industriale: un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*”, Torino, Rosenberg & Sellier Editori, (2000).
- [58] G. Soda, “*Reti tra imprese. Modelli e prospettive per una teoria del coordinamento tra imprese*”, Roma, Carocci Editore, (1998)

### **Articoli su libri, riviste, giornali e blog specializzati**

- [59] B. Passaponti, “*Il GEIE: una forma di aggregazione su base contrattuale per l’attività internazionale delle piccole e medie aziende europee*”, in “*Rivista italiana di ragioneria e di economia aziendale*”, (1997)
- [60] S. Pagani, P. Meneghetti, “*Contratto di subfornitura*”, in “*Contabilità finanza e controllo*”, (1999)

- [61] G. Comago, “*Un futuro per la subfornitura*”, in “*Sistemi & Impresa*”, (2000)
- [62] De Toni, S. Tonchia, G. Nassimbeni, “*L’evoluzione dei rapporti di subfornitura*”, in “*Sviluppo & Organizzazione*”, (1993)
- [63] N. Penserini, “*Il GEIE: strumento per la cooperazione internazionale tra imprese*”, in “*Sinergie*”, (1993)
- [64] A. Goto, “*Business groups in a market economy*”, in “*European Business Review*”, (1982)
- [65] A. Saroldi, “*Gas (Gruppi di acquisto solidale)*”, in “*Aggiornamenti Sociali*”, (2008)
- [66] C. Turati, “*Gli assetti organizzativi delle Joint Venture*”, in “*Sviluppo & Organizzazione*”, (1988)
- [67] B. Bertrand, J. Niosi, “*Les théories institutionnalistes des alliances industrielles stratégiques*”, in “*Revue française de gestion*”, (2002).
- [68] “*Un numero speciale per raccontare l’Italia che cresce*”, in “*Rivista n. 55 Euler Hermes Italia*”, (2012)
- [69] G. Villa, “*Reti di imprese e contratto plurilaterale*”, in “*Giurisprudenza Commerciale*”, (2010)
- [70] G. Mosco, “*Frammenti ricostruttivi sul contratto di rete*”, in “*Giurisprudenza Commerciale*”, (2010)
- [71] F. Cafaggi, P. Iamiceli, *Le reti di imprese in Europa: una ricerca sulle reti nel settore vitivinicolo europeo*, in “*Il contratto di rete per la crescita delle imprese*”, Milano, Giuffrè Editore, (2012)
- [72] P. Iamiceli, “*Il contratto di rete tra percorsi di crescita e prospettive di finanziamento*”, in “*I contratti*”, (2009)
- [73] F. Cafaggi, “*Il nuovo contratto di rete: learning by doing?*”, in “*I contratti*”, (2010)
- [74] F. Cafaggi, “*Il contratto di rete e il diritto dei contratti*”, in “*I contratti*”, (2009)
- [75] C. Camardi, “*Dalle reti di imprese al contratto di rete nella recente prospettiva legislativa*”, in “*I contratti*”, (2009)
- [76] M. Granieri, “*Il contratto di rete: una soluzione in cerca del problema?*”, in “*I contratti*”, (2009)

- [77] F. Macario, “*Il contratto e la rete: brevi note sul riduzionismo legislativo*”, in “*I contratti*”, (2009)
- [78] M. R. Maugeri, “*Reti di impresa e contratto di rete*”, in “*I contratti*”, (2009)
- [79] C. Scognamiglio, “*Il contratto di rete: il problema della causa*”, in “*I contratti*”, (2009)
- [80] G. Vettori, “*Contratto di rete e sviluppo dell’impresa*”, in “*Obbligazioni & Contratti*”, (2009)
- [81] P. Zanelli, “*Reti di impresa: dall’economia al diritto, dall’istituzione al contratto*”, in “*Contratto e impresa*”, (2010)
- [82] P. Zanelli, “*La rete è, dunque, della stessa natura del gruppo di società?*”, in “*Contratto e impresa*”, (2011)
- [83] S.P. Jenkins, A. Brandolini, J. Micklewright, B. Nolan, “*La grande recessione e i redditi familiari*”, ne “*Il Sole 24 ore*”, Articolo del 09/12/2011
- [84] “*OCSE: migliora l’andamento economico dell’area euro, ma non in Italia*”, in “*Il Corriere della Sera*”, Articolo del 22/08/2013
- [85] “*Andamento economia italiana e internazionale*”, in “*Expo Magazine*”, Articolo del 01/2012
- [86] “*Il termometro dell’economia italiana, i dati di Bankitalia*”, in “*Redazione Directio*” Articolo del 21/01/2013
- [87] D. Schietti, “*Previsioni andamento economia italiana e mondiale 2011-2020*”, in “*Informary*”, Articolo del 17/01/2013
- [88] V. Daniele, “*Crisi economica e suicidi in Italia*”, in “*Economia & Politica*”, Articolo del 17/07/2013
- [89] M. Mazziere, “*Economia italiana a metà 2013, dati e analisi: l’Osservatorio trimestrale di Mazziere Research*”, in “*Mercati e Futuro*”, Articolo 10/09/2013
- [90] C. Appio, “*L’andamento dell’economia italiana secondo l’UE*”, in “*Mercati 24*”, Articolo 8/11/2012
- [91] L. Alfredo, “*I patrimoni destinati ad uno specifico affare*”, in “*Diritto & Diritti*”, Articolo del 02/11/2006
- [92] “*Cosa sono i gruppi d’acquisto?*”, ne “*Il Sole 24 ore*”, Articolo del 12/03/2009

- [93] P. Orzalesi, “*I principali elementi di un contratto di licenza*”, in “*Licensing Italia*”, Articolo del 02/04/2009
- [94] J. Kennon, “*How a Holding Company Works*”, in “*Joshua Kennon thoughts on business, politics & life from a private investor*”, Articolo del 21/10/2010
- [95] “*Mitsubishi Keiretsu*”, ne “*Il Sole 24 ore*”, Articolo del 15/09/2010
- [96] “*Smal Business Act: Contratti di Rete e legge annuale PMI*”, in “*AGCI (Associazione Generale Cooperative Italiane)*”, Articolo del 2012.
- [97] M. Minghetti, “*Ancora sugli intangibili: valutare la capacità innovativa delle imprese*”, ne “*Il sole 24 ore*”, Articolo del 26/4/2008
- [98] L. Antonello, “*Reti di imprese e soggettività giuridica*”, in “*Cortellazzo & Soatto Informa, Economia Diritto e Finanza di Impresa*”, Articolo del 2013
- [99] S. Tenedini, “*Punto della situazione sulle Reti*”, in “*Openup*”, Articolo del 25/02/2013
- [100] D. Martignani, “*L’inganno delle Reti d’impresa*”, in “*Innovando*”, Articolo del 03/07/2012
- [101] M. Bargagli, “*Contratto di Rete: i vantaggi*”, in “*Microsoft PMI News*”, Articolo del 10/10/2011
- [102] M. Tupponi, “*Contratto di Rete e antitrust*”, in “*Newsmercati*”, Articolo 08/11/2012
- [103] R.I., “*Reti d’impresa per tonare competitivi*”, ne “*Il sole 24 ore*”, Articolo del 30/07/2013
- [104] F. Vergnano, “*Quota quattromila per le Reti d’impresa*”, ne “*Il sole 24 ore*”, Articolo del 02/07/2013

### **Corsi e convegni**

- [105] Unicredit, “*Reti di Imprese: posizionamento e distintività di Unicredit*”, Milano, (03/2013)
- [106] Prof.ssa Anna Censi (Docente all’Università Luiss Guido Carli), “*Reti d’impresa: un nuovo modello di sviluppo economico*”, Roma, (17/04/2012)

- [107] Prof. Stefano Coronella (Docente all'Università degli Studi di Napoli), Corso di "*Economia dei gruppi aziendali*", Napoli, (2012/2013)
- [108] Dott. Pier Luigi Marchini (Ricercatore all'Università degli Studi di Parma), Corso di "*International Accounting*", Parma, (2009/2010)

### **Norme**

- [109] Art. 41 Cost.
- [110] Art. 5 Preleggi
- [111] Art. 1292 C.C.
- [112] Art. 1298 C.C.
- [113] Art. 1321 C.C.
- [114] Art. 1322 C.C.
- [115] Art. 1323 C.C.
- [116] Art. 1343 C.C.
- [117] Art. 1411 C.C.
- [118] Art. 1420 C.C.
- [119] Art. 1446 C.C.
- [120] Art. 1459 C.C.
- [121] Art. 1466 C.C.
- [122] Art. 1703 e seguenti C.C.
- [123] Art. 2035 C.C.
- [124] Art. 2082 C.C.
- [125] Art. 2359 C.C.
- [126] Art. 2437 C.C.
- [127] Art. 2447-bis C.C.
- [128] Art. 2466 C.C.
- [129] Art. 2464 C.C.

- 
- [130] Art. 2473 C.C.
  - [131] Art. 2479 C.C.
  - [132] Art. 2545-septies C.C.
  - [133] Art. 2549 C.C.
  - [134] Art. 2550 C.C.
  - [135] Art. 2551 C.C.
  - [136] Art. 2552 C.C.
  - [137] Art. 2553 C.C.
  - [138] Art. 2554 C.C.
  - [139] Art. 2602 C.C.
  - [140] Art. 2614 C.C.
  - [141] Art. 2615 C.C.
  - [142] L. 317/1991
  - [143] L. 129/2004
  - [144] Art. 1, L. 266/2005
  - [145] Art. 6-bis, L. 133/2008
  - [146] Art. 3, L. 33/2009
  - [147] Art. 1, L. 99/2009
  - [148] Art. 42, L. 122/2010
  - [149] Art. 45, L. 134/2012
  - [150] Art. 36, L. 221/2012
  - [151] Art. 1, L. 228/2012
  - [152] D.L. 201/2011
  - [153] D.L. 179/2012
  - [154] Art. 9, D.L. 76/2013
  - [155] D.Lgs. 240/1991

- [156] Artt. 2, 3, D.Lgs. 446/1997
- [157] D.Lgs. 6/2003
- [158] Artt. 34, 37, D.Lgs. 163/2006
- [159] Art. 11, D.M. 08/03/2013
- [160] Art. 4, D.P.R. 633/1972
- [161] Artt. 24, 25, C.A.D.
- [162] Art. 73, TUIR 917/1986
- [163] Determinazione 3/2013
- [164] Sentenza Corte di Cassazione 6757/2001
- [165] Comunicazione CE 26/05/2008
- [166] Comunicazione CE 26/01/2011
- [167] L. Azionaria Tedesca n. 308
- [168] L. *New Jersey* n. 1888
- [169] *Bubble Act* Britannico