

Reti d'impresa

*Disciplina generale delle reti d'impresa
e aspetti specifici per le reti agricole*

A cura dell'Avv. William Di Cicco



| | |
|---|----|
| 1. IL CONTRATTO DI RETE..... | 3 |
| 2. I VANTAGGI DELLA RETE..... | 4 |
| 3. STIPULA DEL CONTRATTO DI RETE | 5 |
| Forma..... | 5 |
| Contenuto..... | 5 |
| Pubblicità | 6 |
| 4. ORGANO DI GESTIONE DEL PROGRAMMA DI RETE | 6 |
| 5. FONDO PATRIMONIALE COMUNE..... | 6 |
| 6. TIPOLOGIE DI RETI | 7 |
| RETI CONTRATTO..... | 7 |
| RETI SOGGETTO | 8 |
| 7. DISTACCO LAVORATORI E CODATORIALITÀ | 8 |
| 8. DIFFERENZE CON ALTRE FORME DI AGGREGAZIONE..... | 9 |
| 9. RETI AGRICOLE (disposizioni specifiche)..... | 9 |
| Forma del contratto di rete | 9 |
| Fondo di mutualità | 10 |
| Disapplicazione della legge sui contratti agrari e quote in natura..... | 10 |
| Attribuzione a titolo originario dei prodotti..... | 10 |
| Assunzione congiunta dei lavoratori nelle reti agricole | 10 |
| 10. LE RETI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE | 11 |



1. IL CONTRATTO DI RETE

Con un primo provvedimento del 2009 (Decreto legge 10 febbraio 2009 n. 5, convertito in Legge 9 aprile 2009, n. 33), è stato introdotto nel nostro Ordinamento il contratto di rete, con l'intento di creare uno strumento aggregativo flessibile e versatile, per accrescere, individualmente e collettivamente, la capacità innovativa e la competitività dell'impresa sul mercato nazionale e internazionale, pur mantenendo la propria individualità e peculiarità.

Il contratto di rete è un accordo con il quale due o più imprenditori, sulla base di un programma condiviso, possono:

- collaborare fra loro secondo i rispettivi ambiti di attività;
- scambiarsi informazioni, know how o prestazioni di natura produttiva, commerciale, tecnica o tecnologica;
- esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa.

Possono stipulare un contratto di rete o aderire ad un contratto già esistente, tutti gli imprenditori, compresi:

- gli imprenditori individuali;
- le società;
- i gruppi di imprenditori in consorzio con attività esterna;
- gli imprenditori agricoli;
- le società semplici;
- gli imprenditori italiani con sede all'estero o gli imprenditori stranieri operanti in Italia.

La rete può essere costituita tra imprenditori senza limitazioni relative a:

- forma giuridica: società di capitali, società di persone, imprese individuali, cooperative, consorzi, ecc.;
- dimensione: grandi, medie e piccole imprese;
- numero: devono essere almeno due;
- luogo: i partecipanti possono essere imprenditori italiani situati in diverse parti del territorio o esteri operanti in Italia;



- attività: possono operare in settori diversi.

2. I VANTAGGI DELLA RETE

Il contratto di rete presenta molteplici vantaggi per accrescere, individualmente e collettivamente, la capacità innovativa e la competitività dei partecipanti alla rete, in quanto permette di:

- completare la gamma produttiva e ampliare l'offerta commerciale: la combinazione delle diverse competenze ed esperienze professionali dei partecipanti permette di offrire beni e servizi innovativi, integrati e completi, così da ampliare la propria offerta commerciale ed il ventaglio della clientela;

- consolidare la posizione nella filiera: la possibilità di veicolare la propria offerta anche attraverso i membri della rete ed i rispettivi punti vendita, permette a ciascun retista di consolidare la propria posizione commerciale e di ampliare la presenza sul territorio;

- elevare la propria specializzazione e superare la dimensione limitata: la collaborazione e lo scambio di informazioni e prestazioni fra i retisti permette di mantenere e affinare la propria specializzazione senza dover sostenere i costi per produrre in proprio le competenze e le capacità mancanti. Le piccole e micro imprese possono ampliare la propria attività senza affrontare grandi investimenti e senza perdere la propria identità;

- acquisire maggiore visibilità e garanzia verso terzi: permette di presentarsi sul mercato in modo aggregato e di creare e gestire marchi, brevetti e altri segni distintivi di gruppo, o di sfruttare quelli di singoli partecipanti, in coerenza con la strategia di rete;

- ottimizzare i costi: la negoziazione come gruppo permette di ottenere condizioni più favorevoli per l'acquisto di beni, servizi e utilità comuni, a cui si aggiunge la ripartizione delle spese fra i partecipanti (economie di scala).

- usufruire di maggiore flessibilità: il contratto di rete è una struttura poco burocratica e flessibile dove i partecipanti decidono il tipo di governance da attribuire alla rete e se istituire un fondo patrimoniale comune per la gestione condivisa dei costi e, a differenza di altre forme di aggregazione, non vi sono vincoli legati a fattori territoriali, settoriali o dimensionali;



- raggiungere i mercati esteri e realizzare progetti di internazionalizzazione: come si dirà oltre, la rete offre la possibilità di raggiungere mercati lontani e complessi, e competere sul mercato internazionale in maniera più organizzata.

3. STIPULA DEL CONTRATTO DI RETE

Forma

Il contratto di rete può essere stipulato con una delle seguenti modalità:

- atto pubblico (richiede l'intervento di un notaio che redige l'atto);
- scrittura privata autenticata (richiede l'intervento di un notaio per autenticare le firme dei partecipanti);
- atto sottoscritto con firma elettronica (o altra firma avanzata) autenticata da un notaio o da altro pubblico ufficiale autorizzato;
- atto redatto in conformità al modello standard ministeriale con firma digitale.

Contenuto

Il contratto di rete deve prevedere:

- l'indicazione dei partecipanti originari ed i successivi aderenti;
- l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi;
- la definizione del programma di rete con l'indicazione dei diritti e degli obblighi dei partecipanti e le modalità di realizzazione dello scopo comune;
- la durata del contratto, le modalità di adesione di altri imprenditori, le cause e modalità di recesso anticipato;
- le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti e le modalità di modifica del programma.



Pubblicità

Il contratto di rete deve essere iscritto nel Registro delle Imprese nella sezione in cui è iscritto ciascun partecipante e la sua efficacia decorre dall'ultima delle iscrizioni prescritte.

Inoltre, ogni successivo aderente dovrà iscrivere il contratto nella sezione del Registro ove è iscritto e il contratto sarà efficace per lui solo da quella data.

4. ORGANO DI GESTIONE DEL PROGRAMMA DI RETE

La gestione e la realizzazione del programma di rete può essere affidato collegialmente ai partecipanti oppure:

- a un partecipante o un esterno alla rete attraverso un mandato generale o per uno specifico affare;
- a un organo comune che agisce in rappresentanza della rete.

In caso di affidamento ad un organo comune, il contratto di rete deve indicare:

- il soggetto prescelto;
- i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti;
- le regole relative alla sua eventuale sostituzione.

5. FONDO PATRIMONIALE COMUNE

Il contratto di rete può prevedere, per la realizzazione del programma comune, un fondo patrimoniale comune. In questo caso, il contratto di rete deve indicare:

- la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti dei partecipanti al fondo;
- le regole di gestione del fondo.

Per tutta la durata del contratto di rete, è vietata la divisione del fondo fra i partecipanti.

Riguardo alle obbligazioni:

- i creditori particolari dei partecipanti alla rete non possono rivalersi sul fondo;
- per le obbligazioni assunte in nome della rete, i creditori si possono rivalere solo sul fondo e non anche sul patrimonio dei partecipanti;



- per le obbligazioni assunte in nome e per conto dei singoli partecipanti rispondono questi ultimi in solido con il fondo comune.

6. TIPOLOGIE DI RETI

Vengono individuate due tipologie di reti d'impresa:

- le **reti contratto**;
- le **reti soggetto**.

RETI CONTRATTO

Nelle reti contratto i partecipanti si limitano a stipulare il contratto di rete e la rete non acquisisce una sua personalità giudica distinta dai singoli partecipanti.

Per le reti contratto:

- non muta la soggettività tributaria delle partecipanti;
- gli atti posti in essere dal rappresentante comune della rete producono i loro effetti (civili e tributari) direttamente sulle partecipanti pro quota;
- le operazioni attive e passive sono fatturate direttamente dalle (o direttamente alle) imprese partecipanti pro quota;
- i costi e ricavi concorrono alla formazione del risultato economico delle partecipanti pro quota;
- è facoltativa la previsione di un fondo patrimoniale comune;
- nel caso si preveda un fondo patrimoniale comune, gli apporti delle partecipanti sono considerati atti di destinazione di una parte del proprio patrimonio ad una finalità specifica (la realizzazione del programma di rete) senza tuttavia che si verifichi alcun effetto traslativo;
- sul contratto di rete si applica l'imposta di registro in misura fissa, prevista per gli atti pubblici o le scritture private autenticate non aventi per oggetto atti a contenuto patrimoniale;
- viene attribuito un codice fiscale alla rete (ma non una partita iva);



- la rete può essere titolare di un conto corrente.

RETI SOGGETTO

Le reti soggetto assumono una propria personalità giuridica e fiscale e giuridicamente sono equiparabili ad una distinta società di capitali, pur mantenendo una forma flessibile ed assai meno onerosa sotto il profilo dei costi di gestione.

Per ottenere una propria personalità giuridica è necessario che la rete preveda:

- la costituzione di un fondo comune;
- l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede.

In particolare, le reti soggetto:

- sono dotate di una partita Iva autonoma rispetto a quella delle partecipanti;
- sono soggette ad autonomi adempimenti contabili e dichiarativi (fra le quali, la redazione, entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale, del bilancio di esercizio);
- sono assoggettate all'Ires, all'Irap ed all'Iva ed i conferimenti dei partecipanti alla rete fiscalmente sono considerati conferimenti in società e sono soggetti all'imposta di registro (in misura fissa sui conferimenti in denaro o beni mobili e proporzionale sui beni immobili).

7. DISTACCO LAVORATORI E CODATORIALITÀ

Anche dal punto di vista delle risorse umane, il contratto di rete offre importanti vantaggi, in quanto la partecipazione alla rete legittima il distacco infrarete dei lavoratori e l'impiego del personale in regime di codatorialità, sulla base di regole concrete di svolgimento del rapporto di lavoro (c.d. regole di ingaggio).

Inoltre, come si dirà anche oltre, nelle reti in cui partecipano imprenditori agricoli è prevista anche l'assunzione congiunta dei lavoratori.

Con il distacco infrarete, la codatorialità e l'assunzione congiunta le partecipanti alla rete potranno ottimizzare l'impiego delle risorse umane per la realizzazione degli obiettivi strategici concordati nel contratto di rete e realizzare la c.d. "flessibilità buona", ossia



rispettosa degli interessi e della dignità dei lavoratori, pur garantendo nel contempo l'efficienza e l'efficacia gestionale degli stessi.

8. DIFFERENZE CON ALTRE FORME DI AGGREGAZIONE

Rispetto ad altre forme di aggregazione (Ati, Consorzi ecc.), il contratto di rete presenta le seguenti differenze:

- il programma comune non è limitato al singolo affare specifico;
- permette un accrescimento collettivo ed individuale attraverso l'incremento di innovazione e competitività dei soggetti aderenti alla rete;
- la struttura è meno rigida e complessa;
- consente l'esercizio in comune di attività non solo strumentali, ma anche strategiche per lo sviluppo delle imprese partecipanti;
- consente lo svolgimento di un'attività economica comune, anche nuova, diversa ed autonoma rispetto alle singole fasi della stessa (non solo di una o più fasi).

9. RETI AGRICOLE (disposizioni specifiche)

Il contratto di rete applicato al mondo agricolo, rappresenta uno strumento di indubbio vantaggio rispetto ad altre forme di aggregazione in ragione della sua maggiore versatilità e modellabilità rispetto alle esigenze dei singoli partecipanti.

Le reti agricole, oltre alla disciplina generale prevista per le reti d'impresa, sono destinatarie anche di taluni benefici e disposizioni specifiche, fra le quali:

Forma del contratto di rete

Il contratto di rete nel settore agricolo, può anche essere sottoscritto con scrittura privata non autenticata purché vi sia l'assistenza di una o più organizzazioni professionali agricole maggiormente rappresentative a livello nazionale, le quali abbiano partecipato alla redazione finale dell'accordo.



Fondo di mutualità

Il contratto di rete nel settore agricolo può prevedere la costituzione di un fondo di mutualità tra i contraenti, a cui si applicano le stesse regole dettate per il fondo patrimoniale comune.

Il fondo mutualistico partecipa al Fondo mutualistico nazionale per la stabilizzazione dei redditi delle imprese istituito presso l'Ismea, che si alimenta, oltre che con il contributo volontario degli agricoltori, anche con contributi pubblici.

Disapplicazione della legge sui contratti agrari e quote in natura

È previsto che per i contratti di rete agrari non si applicano le disposizioni sui contratti agrari (legge 3 maggio 1982, n. 203), al fine di evitare eventuali profili di incompatibilità tra il contratto di rete e la disciplina sui contratti agrari che vieta i contratti associativi.

Infatti, nei contratti di rete agricoli è possibile stipulare, in attuazione del programma di rete, contratti agrari associativi in forza dei quali le parti degli stessi concorrono alla gestione di un'attività imprenditoriale agricola (ad es., associazione per sviluppare nuove varietà vegetali).

Attribuzione a titolo originario dei prodotti

La produzione agricola derivante dall'esercizio in comune delle attività, secondo il programma comune di rete, in presenza di determinate condizioni può essere divisa fra i contraenti in natura con l'attribuzione a ciascuno, a titolo originario, della quota di prodotto convenuta nel contratto di rete, senza che tale operazione assuma rilevanza ai fini Iva.

Assunzione congiunta dei lavoratori nelle reti agricole

Oltre al distacco dei lavoratori ed alla codatorialità visti in precedenza, quando almeno il 40% dei partecipanti alla rete sono imprese agricole, è possibile procedere all'assunzione congiunta di lavoratori dipendenti per lo svolgimento di prestazioni lavorative presso le relative aziende.

In questo caso i datori di lavoro rispondano in solido delle obbligazioni contrattuali, previdenziali e di legge che scaturiscono dal rapporto di lavoro.



Per lo svolgimento degli adempimenti amministrativi legati all'assunzione congiunta, il contratto di rete deve individuare l'imprenditore o l'impresa che fungerà da "referente unico", soprattutto per le incombenze verso l'Inps.

In particolare, il referente unico sarà tenuto alla presentazione all'Inps:

- della Denuncia Aziendale finalizzata a fornire le informazioni relative ai co-datori di lavoro (Cod. fiscale, P. Iva, matricola inps, ecc.);
- della denuncia trimestrale di manodopera (DMAG), in cui dovranno essere riportate, per ogni lavoratore, il numero di giornate lavorate nel periodo, ripartite su ogni impresa coassuntrice che abbia utilizzato lo stesso lavoratore.

10. LE RETI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Il contratto di rete costituisce uno strumento molto efficace e vantaggioso per le imprese che intendono espandersi verso i mercati esteri e realizzare progetti di internazionalizzazione, così da sviluppare o consolidare la propria presenza sul mercato globale.

Soprattutto per le piccole e medie imprese che non hanno una forte capacità di investimento, la partnership di rete con altri soggetti della filiera (orizzontale o verticale) rappresenta lo strumento cardine per implementare e organizzare le attività e le strutture funzionali all'espansione commerciale all'estero.

Il contratto di rete permette di presentarsi sul mercato estero come soggetto forte e aggregato, capace di acquisire una maggiore visibilità, sviluppare piani di marketing più competitivi, condividere informazioni su clienti, creare servizi più completi come l'assistenza post-vendita all'estero, interloquire con grandi buyer internazionali e partecipare a bandi dedicati all'internazionalizzazione, tutti elementi che possono fare la differenza per la competitività sul mercato estero.

Inoltre, l'internazionalizzazione è ulteriormente favorita dalla possibilità di creare reti miste in cui partecipano imprenditori italiani, anche con sede all'estero, e imprese straniere.



STUDIO LEGALE
Villa Isoldi
& ASSOCIATI

Tel. +39.06.68136714 – +39 06.6813558
w.diccco@studiolegalevillaisoldi.it info@studiolegalevillaisoldi.it

studiolegalevillaisoldi.it