

LA RETE DI IMPRESE

di Massimiliano Di Pace

LA RETE DI IMPRESE - Definizione

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

LA RETE DI IMPRESE - Definizione

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

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

LA RETE DI IMPRESE

Carta di identità

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

LA RETE DI IMPRESE

Carta di identità

Contenuti del contratto

- 1) denominazione delle imprese aderenti alla Rete;
- 2) obiettivi di innovazione e di competitività;
- 3) modalità per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi;
- 4) programma di rete, con diritti e doveri dei partecipanti;
- 5) modalità di realizzazione dello scopo comune;
- 6) fondo patrimoniale e relative regole, inclusi i conferimenti;
- 7) durata del contratto;
- 8) modalità di adesione di altre imprese;
- 9) eventuali cause di recesso;
- 10) soggetto che cura l'esecuzione del contratto, ed i suoi poteri;
- 11) procedure decisionali delle imprese partecipanti.

LA RETE DI IMPRESE

Carta di identità

Procedure

- 1) atto pubblico o scrittura privata autenticata;
- 2) iscrizione del contratto nel registro delle imprese da parte di ciascun aderente alla Rete.

LA RETE DI IMPRESE - Impostazione

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

LA RETE DI IMPRESE - Impostazione

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

Ad escludere ogni dubbio al riguardo è intervenuta la risoluzione dell'Agenzia delle entrate 70/E del 30/6/2011, che ha ribadito che la rete di imprese non ha soggettività tributaria, e quindi che non può emettere fatture, ma essere solo titolare di un codice fiscale

LA RETE DI IMPRESE - Impostazione

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

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

LA RETE DI IMPRESE - Impostazione

Il contratto di rete è un contratto sostanzialmente atipico, in quanto poco regolamentato, e comunque diverso evidentemente dai contratti collaudati di società, di consorzio, e di Ati

LA RETE DI IMPRESE - Impostazione

Il principio ispiratore della Rete è che l'unione fa la forza, con una logica che supera i limiti della territorialità e della specializzazione produttiva dei Distretti, della focalizzazione su singole fasi della produzione, tipica dei Consorzi, nonché della temporaneità dei raggruppamenti di imprese degli Ati, creati per singoli bandi ed opere, differenziandosi così dalle altre forme di aggregazione di imprese già esistenti

LA RETE DI IMPRESE - Impostazione

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

La Rete è una sorta di fidanzamento tra imprese, che potrebbe preludere ad una unione più forte, quale può essere il consorzio, o addirittura la creazione di una società comune dove confluiscono le attività delle imprese aderenti alla Rete

LA RETE DI IMPRESE - Differenze

Le reti di imprese sono diverse dall'Ati, una forma di aggregazione utilizzata per la partecipazione ad un bando di gara, sia per raggiungere i requisiti dimensionali minimi richiesti dal bando, sia per suddividersi il lavoro (o la fornitura), spesso non realizzabile da parte di una sola azienda

LA RETE DI IMPRESE - Differenze

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

LA RETE DI IMPRESE - Differenze

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

Un esempio noto riguarda i produttori di uva, che creano un consorzio per trasformare congiuntamente l'uva in vino e venderlo

LA RETE DI IMPRESE - Differenze

L'elemento chiave del Consorzio è l'unificazione di una fase della propria attività produttiva, o commerciale (es. il Consorzio export), o comunque la realizzazione in comune di specifiche fasi dell'attività imprenditoriale

LA RETE DI IMPRESE - Differenze

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

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

LA RETE DI IMPRESE - Differenze

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

LA RETE DI IMPRESE - Differenze

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

LA RETE DI IMPRESE - Differenze

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

LA RETE DI IMPRESE – Campi di applicazione

La rete di imprese può trovare numerosi
campi di applicazione

Ecco alcuni esempi

- Gestione congiunta della logistica
- Realizzazione di un prodotto realizzato con il contributo di tutti (es. Cucina)
- Vendita di un servizio completo (es. ristrutturazione) con il contributo di tutti

LA RETE DI IMPRESE – Campi di applicazione

- Organizzazione congiunta della partecipazione a fiere e missioni all'estero
- Condivisione di centri di assistenza
- Predisposizione di un catalogo comune con lo stesso prodotto articolato per diversi livelli qualitativi (realizzati dai vari partecipanti)
- Scambio di informazioni commerciali (su clienti potenzialmente comuni, ma ciascuno per prodotti diversi) o tecniche (standard) per prodotti impiegati congiuntamente (es. valvole e tubi)

LA RETE DI IMPRESE – Campi di applicazione

- Scambio di prestazioni, consistenti nell'attribuzione di parti di commessa ottenuta, non realizzabile nei tempi previsti singolarmente
- Condivisione di attività di ricerca tecnologica o di mercato di interesse comune
- Gestione congiunta dell'inventario
- Creazione di un marchio comune e di un'interazione comune con i grandi clienti

LA RETE DI IMPRESE – Contenuti del contratto

<i>Sottoscrittori</i>	Nome, o ditta, o ragione o denominazione sociale (da aggiornare con lo sviluppo della Rete)
<i>Obiettivi</i>	Innovazione e/o aumento competitività
<i>Monitoraggio</i>	Metodi di misurazione del raggiungimento degli obiettivi
<i>Programma</i>	Programma di rete contenente: 1) i diritti e gli obblighi assunti da ciascun partecipante; 2) le modalità di realizzazione dello scopo comune (ovvero le attività che la Rete deve svolgere); 3) l'eventuale istituzione di un fondo patrimoniale, e la misura dei conferimenti (inclusi i criteri di valutazione); 4) le regole di gestione del fondo (in caso di sua istituzione).

LA RETE DI IMPRESE –

Contenuti del contratto

<i>Durata</i>	Libera, ma consigliabile almeno 5 anni
<i>Cambiamento della compagine sociale</i>	Indicazione di: 1) modalità di adesione di altri imprenditori (procedure e requisiti); 2) cause di recesso (e diritti dei soggetti in uscita).
<i>Soggetto responsabile</i>	Scelta tra: 1) soggetto esterno (società, professionista); 2) organo interno.

LA RETE DI IMPRESE –

Contenuti del contratto

Procedure decisionali

Indicazione di:

- 1) oggetto possibile delle decisioni;
- 2) modalità di convocazione dei partecipanti per partecipare al processo decisionale;
- 3) esercizio del diritto di voto, inclusa l'eventuale delega;
- 4) modalità di svolgimento della riunione (regole per gli interventi, i quorum decisionali, la presidenza, i verbali);
- 5) circostanze che determinano l'invalidità delle decisioni dei partecipanti e la procedura per l'impugnazione.

LA RETE DI IMPRESE – Vantaggi

1	accesso alla conoscenza e competenza di altre imprese
2	acquisizione di elementi che accrescono la competitività
3	attivazione di circuiti di natura tecnica, industriale e commerciale
4	ampliamento della gamma di beni e servizi prodotti
5	ingresso in nuovi mercati
6	facilitazione dell'accesso a istituzioni finanziarie e pubbliche
7	possibilità di utilizzo di infrastrutture normalmente non accessibili alle piccole imprese
8	possibilità di acquisire certificazioni di qualità o gestire marchi commerciali
9	maggiore efficienza
10	maggiore flessibilità operativa

LA RETE DI IMPRESE – Vantaggi

11	maggior stabilità del fatturato
12	maggior creatività
13	maggior visibilità
14	crescita delle vendite
15	miglior utilizzo degli impianti
16	miglior accesso a capitali
17	riduzione dei costi di produzione
18	riduzione dei tempi di produzione
19	limitazione dei rischi
20	incremento dell'innovazione

LA RETE DI IMPRESE – Vantaggi

21	sviluppo delle risorse umane
22	agevolazioni fiscali
23	agevolazioni burocratiche