

Milano, 20 febbraio 2019

Il contratto di rete

Il contratto di rete ha fatto ufficialmente il suo ingresso nel nostro ordinamento giuridico nel 2009 e, nonostante gli interventi legislativi degli anni successivi, non è mai venuto meno il suo scopo principale: essere un valido sostegno alle attività imprenditoriali.

Dal momento della sua introduzione ad oggi, il legislatore ha voluto potenziare forme di collaborazione reciproca fra le imprese nei contesti più variegati. Si pensi, ad esempio, allo sviluppo di funzioni condivise dalla produzione alla logistica, dalle costruzioni agli appalti, alla realizzazione di servizi o progetti comuni nel campo della ricerca, allo sviluppo di reti di subfornitura, all'adozione di un marchio.

Laddove vi siano attività che, per ragioni dimensionali o di capacità tecnica, una piccola o media impresa non perseguirebbe individualmente, il contratto di rete può assolvere al non semplice compito di far apparire grandi i piccoli attraverso lo strumento contrattuale e senza dover adottare forme societarie articolate, derivanti da complesse operazioni societarie. In sostanza, con l'introduzione delle Reti (derivanti dalla sottoscrizione del contratto di rete da parte delle società partecipanti), il legislatore ha dato la possibilità alle PMI – e non solo – di sfruttare forme di collaborazione che consentono alle imprese partecipanti, di qualsiasi tipo e dimensione, di mettere in comune risorse ed esperienze, senza rinunciare alla propria autonomia e identità, definendo i propri diritti e doveri con un cosiddetto programma comune di rete.

Di conseguenza, il contratto di rete risponde in maniera efficiente alle esigenze delle PMI, elemento preponderante del tessuto produttivo italiano, consentendo a quest'ultime di beneficiare su più fronti, incluso quello fiscale, della nuova forma di collaborazione. A titolo esemplificativo, si possono condividere i costi di funzionamento della rete stessa, nominare un organo comune che si occupi della gestione e del coordinamento delle attività lavorative della rete stessa e tanto altro ancora.

Le imprese partecipanti al contratto di rete possono decidere di sottoscrivere **reti-contratto** (c.d. *leggere*) o **reti-soggetto**. Le prime, più snelle, non necessitano di base di un organo comune, né di un fondo comune e saranno prive di personalità giuridica. Le reti-soggetto, invece, prevedono l'esercizio in comune di un'attività d'impresa, un fondo patrimoniale ed un organo comune e, ovviamente, sono dotate di soggettività giuridica. Ciò significa che la rete, nella veste di soggetto, può operare come un soggetto autonomo, quasi come fosse un'impresa a sé stante in grado persino di contrarre con altri soggetti, ivi compresa la pubblica amministrazione. Ovviamente, la scelta di una veste giuridica o l'altra deve ricorrere a seconda del tipo di attività che le imprese sottoscrittrici del contratto vogliono realizzare e delle loro necessità. Ad esempio, se si trattasse di una semplice condivisione di strumenti, di forza lavoro o di idee per giungere ad uno scopo comune, sarebbe preferibile scegliere una struttura di tipo leggero. Laddove, invece, l'interesse fosse quello di creare un'entità strutturata che possa apparire funzionale ed autonoma verso i terzi, allora la scelta dovrà ricadere sulla rete nella forma soggetto.

In ogni caso, il contratto di rete non deve essere confuso con altre forme di collaborazione temporanea di imprese, seppur simili, quali le associazioni temporanee di impresa (Ati) e le *joint venture*. Queste ultime, infatti, sono sostanzialmente previste in vista della realizzazione di un singolo affare, a differenza del contratto di rete che, pur essendo legato al programma di rete, può perseguire obiettivi strategici di più ampio respiro rispetto ad un singolo scopo. Il contratto di rete, infatti, viene redatto secondo le più ampie esigenze delle imprese sottoscrittrici il contratto stesso, come fosse un vestito sartoriale che il

professionista deve saper confezionare sulle esigenze del caso concreto.

Il programma di rete è pressoché assimilabile ad un progetto industriale in cui i contraenti stabiliscono fra loro le strategie migliori per poter conseguire lo scopo comune individuato all'interno del contratto di rete e per cui vengono predeterminate anche le regole che devono disciplinare i rapporti tra i partecipanti.

In conclusione, nel mondo dinamico e competitivo che ben conosciamo, il contratto di rete può essere un valido strumento per le PMI che, altrimenti, potrebbero

rischiare di rimanere tagliate fuori dal mercato in confronto alle grandi multinazionali del settore. Lo si dice sin dall'antichità: l'unione fa la forza e, in questo caso specifico, esiste uno strumento giuridico che favorisce tale unione.

Per ulteriori informazioni e approfondimenti: news@savvocati.com

La presente newsletter è destinata a fornire solo informazioni di carattere generale. Non costituisce una consulenza legale e/o fiscale, né pretende di essere esaustiva, pertanto, non può essere invocata come tale.