



IL CONTRATTO DI RETE: COLLABORARE SENZA FONDERSI

Dott. Riccardo Mathis

Lo strumento giuridico con cui le imprese italiane uniscono le forze senza rinunciare alla propria autonomia – e che, con la legge annuale sulle PMI, torna a parlare anche di fisco

Il contratto di rete è uno strumento di aggregazione tra imprese formalmente e giuridicamente autonome che si obbligano, sulla base di un programma comune, a operare congiuntamente per accrescere la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato. Introdotto nel 2009 con il decreto-legge n. 5 (convertito nella legge 33/2009) e più volte modificato negli anni, si è progressivamente affermato nel tessuto produttivo italiano, fatto in larga misura di realtà di dimensioni piccole e medie che individualmente faticano a competere con società più strutturate. La sua fortuna si deve essenzialmente a una caratteristica: consente di costruire forme di collaborazione strutturate senza che le imprese partecipanti – i “retisti”, come la prassi li definisce – debbano fondersi, cedere quote o sottoporsi al controllo di un soggetto unico. Ciascun retista conserva, dentro la rete, piena indipendenza giuridica, gestionale, patrimoniale e fiscale.

Il legislatore, nella costruzione dell'istituto, è stato deliberatamente avaro di regole. Ha disegnato i tratti essenziali e ha rimesso tutto il resto all'autonomia delle parti, le quali sono chiamate a definire l'architettura concreta della rete. È proprio in ragione di questa elasticità che la dottrina prevalente è solita distinguere tre "tipi" di rete, individuati in base alle scelte organizzative compiute nel contratto. Si parla anzitutto di *rete-contratto* in senso stretto, dotata della sola organizzazione minima — gli elementi costitutivi e nulla più — priva di un fondo patrimoniale comune e di un organo comune di gestione. Vi è poi la *rete-organizzazione*, che prevede il fondo patrimoniale e/o l'organo comune ma resta priva di soggettività giuridica autonoma: una figura ibrida, in cui la rete non è un nuovo soggetto, ma per le obbligazioni contratte dall'organo comune in attuazione del programma di rete i terzi possono comunque far valere i propri diritti esclusivamente sul fondo comune, in un regime sostanzialmente assimilabile all'autonomia patrimoniale perfetta. Vi è infine la *rete-soggetto*, dotata di fondo, organo comune e iscritta nella sezione ordinaria del Registro delle Imprese del luogo in cui ha sede: solo questa terza forma fa nascere un autonomo centro di imputazione giuridica, con proprio codice fiscale e — se svolge attività commerciale — propria partita IVA. La distinzione non è teorica: cambia il regime fiscale, cambiano la responsabilità verso i terzi e gli adempimenti, al punto che l'organo comune della rete-soggetto è tenuto a redigere annualmente una situazione patrimoniale ricalcata sul bilancio di una S.p.A. e a depositarla nel Registro delle Imprese.

Il contenuto del contratto è in parte vincolato e in parte libero. Tra gli elementi essenziali la legge indica l'identificazione dei partecipanti, la definizione degli obiettivi strategici di innovazione e di accrescimento della competitività con le relative modalità di misurazione dell'avanzamento, il programma di rete con i diritti e gli obblighi assunti da ciascuno, la durata, le modalità di adesione di nuovi imprenditori e le regole di assunzione delle decisioni. Restano facoltativi il fondo patrimoniale comune, la nomina dell'organo comune e la disciplina delle cause di recesso — fatta salva la regola, non sempre intuitiva, per cui ciò che è facoltativo nella rete-contratto diventa di fatto necessario quando si voglia approdare alla rete-soggetto. Quanto alla forma, il contratto deve essere redatto per atto pubblico, scrittura privata autenticata o atto firmato digitalmente secondo un modello standard tipizzato, e iscritto nel Registro delle Imprese del luogo in cui è iscritto ciascun partecipante. Un chiarimento utile, perché in giro circola spesso il contrario: l'iscrizione non condiziona l'efficacia del contratto tra le parti — che nasce con l'accordo — ma ne determina l'opponibilità verso i terzi. L'ulteriore iscrizione nella sezione ordinaria del Registro presso la sede della rete è invece l'adempimento che fa acquisire la soggettività giuridica, quando i contraenti la desiderino.

Il programma di rete è il vero motore dell'istituto, perché è in esso che la collaborazione progettata sulla carta si traduce in obblighi giuridicamente vincolanti. Il legislatore individua tre possibili contenuti, tra loro alternativi o cumulabili: la collaborazione in forme e ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese, lo scambio di informazioni o di prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica, l'esercizio in comune di una o più attività rientranti nell'oggetto delle singole imprese. Nella prassi i driver più frequenti sono ricerca e sviluppo, internazionalizzazione, formazione del personale, economie di scala negli approvvigionamenti, ottimizzazione delle risorse aziendali. La definizione di criteri concreti per misurare l'avanzamento verso gli obiettivi – terreno su cui la legge tace e a cui i contratti spesso dedicano poche righe rituali – è invece uno degli elementi che, nella pratica, segna la differenza tra una rete che produce risultati e una rete che resta sulla carta.

Uno dei profili che hanno reso l'istituto particolarmente apprezzato dalle PMI è la disciplina del personale. La legge n. 99/2013, modificando l'art. 30 del d.lgs. 276/2003, prevede che quando il distacco di un lavoratore avviene tra imprese appartenenti a una rete *“l'interesse del distaccante sorge automaticamente in forza dell'operare della rete”*. Si tratta di una presunzione che solleva il datore dall'onere – fuori dalla rete tutt'altro che agevole – di dimostrare un interesse specifico, concreto e attuale al distacco. Resta fermo il requisito della temporaneità, che la norma non quantifica e che dottrina e prassi ancorano alla durata dell'interesse stesso. La medesima disciplina ammette, all'interno della rete, l'istituto della codatorialità: una vera e propria titolarità congiunta del rapporto di lavoro in capo a più imprese, con il potere direttivo esercitabile da ciascuna di esse secondo le regole stabilite nel contratto. Si tratta di uno strumento di flessibilità organizzativa raro nel diritto del lavoro italiano, che però richiede una disciplina contrattuale puntuale.

Un capitolo a parte merita il profilo fiscale, che proprio nei mesi più recenti torna ad assumere rilievo. La storica agevolazione introdotta nel 2010 – la sospensione d'imposta sugli utili accantonati e destinati al fondo patrimoniale della rete – era ormai da tempo non più operativa, e nel frattempo il contratto di rete è stato utilizzato soprattutto come abilitatore di accesso a bandi e misure di finanza agevolata. La legge annuale sulle PMI ha però reintrodotta un meccanismo analogo, con effetto dai periodi d'imposta in corso al 31 dicembre 2026 fino a quello in corso al 31 dicembre 2028: per le imprese che sottoscrivono o aderiscono a un contratto di rete è prevista la sospensione della tassazione sugli utili accantonati in apposita riserva di bilancio, a condizione che le somme confluiscono nel fondo patrimoniale comune – o nel patrimonio destinato all'affare previsto dal contratto – e siano effettivamente impiegate, entro l'esercizio successivo, per realizzare gli investimenti del programma comune. Il tetto è fissato in un milione di euro l'anno per impresa. Il

programma deve essere preventivamente asseverato da organismi espressione dell'associazionismo imprenditoriale o pubblici individuati dal decreto attuativo. Dettaglio non secondario, perché incide direttamente sulla scelta organizzativa: il beneficio è riservato alle reti che non acquisiscano soggettività giuridica, restando dunque appannaggio della rete-contratto e non estendendosi alla rete-soggetto. Il legislatore ha inoltre qualificato espressamente la misura come generale e non selettiva, fuori dalla nozione di aiuto di Stato di cui all'art. 107, paragrafo 1, del TFUE: tecnicismo dalle ricadute pratiche tutt'altro che marginali, perché consente di cumulare l'agevolazione con altri incentivi nel rispetto delle rispettive regole.

Una notazione conclusiva, doverosa proprio perché la legge lascia alle parti larghissimi spazi di manovra. La flessibilità del contratto di rete è insieme la sua forza e il suo punto di esposizione: lo stesso impianto che permette di adattarlo a un consorzio di ricerca tra software house e a un'alleanza commerciale tra produttori vitivinicoli può tradursi, in mani inesperte, in obiettivi indeterminati, governance ambigua, regole di uscita lacunose, mancata disciplina della proprietà di ciò che si sviluppa insieme. L'istituto, se costruito con cura, è uno dei pochi pensati su misura per il tessuto produttivo italiano fatto di piccole e medie imprese; ma, come ogni strumento ad alta personalizzazione, restituisce esattamente la qualità del progetto e della redazione che gli si dedicano.

Il presente articolo non intende fornire un parere legale e, per l'effetto, non può essere considerato sostitutivo di una consulenza legale specifica.

[Clicca qui per scaricare l'articolo in PDF](#)