

La rete d'impresa: nuove opportunità per le p.m.i.

Riscontro quotidianamente, nella mia attività professionale, che tra gli imprenditori c'è sempre più necessità di "fare rete", per poter accrescere la competitività della propria azienda in termini di qualità ed innovazione.

Ora c'è lo strumento giuridico: il contratto di rete; si tratta quindi di passare ad una fase di costruzione di una cultura imprenditoriale.

Il compito di noi giuristi, che operiamo nel campo del diritto commerciale, è di offrire a quanti più possibile gli strumenti per affrontare questo nuovo "salto" imprenditoriale.

ORIGINE

Il Contratto di Rete trae origine dalla delega al Ministero dello Sviluppo Economico per la riforma degli incentivi, resasi necessaria a causa della globalizzazione, del nuovo ciclo tecnologico caratterizzato dall'impatto orizzontale delle tecnologie e dell'ingresso nell'euro con conseguente perdita delle svalutazioni competitive; sicché è divenuto sempre più rilevante, competere su qualità ed innovazione.

Tali condizioni hanno determinato il passaggio cruciale dagli incentivi materiali a quelli per la ricerca e per l'innovazione, dando preferenza alla Rete d'Impresa, cioè a quel tipo di aggregazione che, con la formalizzazione del contratto di rete, meglio si presta a competere su qualità ed innovazione sfruttando l'introduzione delle tecnologie orizzontali e la condivisione della conoscenza.

LA NORMATIVA.

L'istituto è stato introdotto con l'art. 3, comma 4-ter, del decreto "Incentivi" (Decreto Legge 5/09), convertito nella Legge n. 33/09.

La disciplina della rete d'impresa, unitamente alla Legge n. 99/09 sullo sviluppo e l'internazionalizzazione delle imprese, si inserisce nel solco della attuazione della Comunicazione della Commissione dell'U.E. del 25.6.2008 sullo "Small Business Act" (SBA), con cui viene delineato un quadro strategico finalizzato a sfruttare meglio il potenziale di crescita ed innovazione delle P.M.I.

"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" (art. 3, comma 4-ter, D.L. 5/09).

Il contratto opera attraverso un programma da realizzarsi a mezzo di risorse conferite in un fondo comune amministrato da un organo comune (rappresentativo anche nei confronti dei terzi) oppure mediante ricorso alla costituzione, da parte di ciascun contraente, di un patrimonio destinato all'affare (art. 2447-bis, primo comma, lettera A cod. civ.).

La funzione principale dell'accordo contrattuale è, appunto, la definizione di regole attraverso cui le imprese, rimanendo indipendenti, possono realizzare progetti industriali comuni, diretti in particolare ad accrescere la capacità innovativa e la competitività.

Trattasi di contratto ad applicazione generale, che può essere impiegato tanto nell'ambito produttivo quanto in quello distributivo oppure diretto al coordinamento tra produzione e distribuzione.

Costituisce un modello complementare a quello che realizza aggregazioni proprietarie tramite fusioni ed acquisizioni, A.T.I. e Consorzi.

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.

Cerchiamo di capire, tuttavia, perché il contratto di rete risulta comunque uno strumento privilegiato per le imprese, soprattutto quelle che intendono operare in contesto internazionale.

In posizione intermedia tra l'individualismo dell'impresa e il collettivismo del consorzio, il Contratto di rete si presenta come lo strumento normativo più adatto per le piccole realtà (P.M.I.) in virtù dei costi ridotti e della flessibilità contrattuale.

A differenza del Consorzio, che è stato pensato per raggiungere obiettivi specifici di breve-medio termine, la Rete è stata ideata aggregare le imprese nel medio-lungo periodo sull'obiettivo più generale di aumentare competitività e capacità innovativa, ingredienti questi fondamentali per competere sui mercati internazionali ed agganciare l'uscita dalla crisi.

Peraltro l'art. 42 del decreto-legge 31 maggio 2010, n. 78 introduce i concetti di vantaggi fiscali, amministrativi, finanziari specifici per le reti di imprese, nonché la possibilità di stipulare convenzioni con l'A.B.I..

Forme, modalità e termini di tali incentivi saranno specificati nei prossimi decreti attuativi del decreto legge.

PERCHE' AGGREGARSI?

Il processo di aggregazione delle PMI rende vitale la loro sostenibilità e concorrenza nei mercati esteri.

Di fronte all'aggressività delle grandi realtà imprenditoriali, l'aggregazione di piccole imprese consente loro di proporsi verso l'esterno come una realtà unica e di medie dimensioni in quanto a risorse umane, entità di investimenti e offerta di servizi.

Soggettività giuridica: con la formalizzazione in contratto di rete, l'aggregazione iscritta nel registro delle imprese acquista soggettività giuridica e quindi maggiore credibilità e rilevanza esterna.

CERTIFICAZIONE DI QUALITA' DELLE RETE: nell'ottica della nuova ISO 9001:2008, una rete certificata costituisce maggiore garanzia sia per le imprese partecipanti sia per i soggetti pubblici e privati interessati ad interagire con la rete (fornitori, clienti, finanziatori esterni ecc.).

Il preannunciato RATING DI RETE, inoltre, costituirà un fattore fondamentale sia nel processo decisionale relativo alla concessione del credito, sia nei rapporti della rete con gli stakeholders.

In conclusione, ritengo che tutti gli ingredienti normativi per tradurre la rete di imprese in realtà diffusa, possano essere pronti in tempi ragionevoli.