

ALMA MATER STUDIORUM - UNIVERSITA' DI BOLOGNA

DOTTORATO DI RICERCA in
**STATO, PERSONA E SEVIZI NELL'ORDINAMENTO EUROPEO E
INTERNAZIONALE**

Settore Concorsuale di afferenza: 12/A1-DIRITTO PRIVATO
Settore Scientifico disciplinare: IUS/01- DIRITTO PRIVATO

**LE RETI DI IMPRESA NEL MERCATO:
PROSPETTIVE DI QUALIFICAZIONE
GIURIDICA**

Presentata da:

Eleonora Rainone

Coordinatore Dottorato:

Chiar.mo Prof. Andrea Morrone

Relatore:

Chiar.ma Prof. Daniela Memmo

XXIX° CICLO

**LE RETI DI IMPRESA NEL MERCATO:
PROSPETTIVE DI QUALIFICAZIONE
GIURIDICA**

Presentata da:

Eleonora Rainone

Capitolo primo

LE AGGREGAZIONI RETICOLARI NEL MERCATO

1. Strutture aggregazionali di natura reticolare: cenni introduttivi
2. L'emersione del fenomeno delle reti nella realtà economica
 - 2.1. Il superamento del modello fordista-taylorista e le prime forme di aggregazione reticolare
 - 2.2. Cause economiche e vantaggi competitivi
 - 2.3. Le reti come strutture ibride di organizzazione
3. La complessa fenomenologia delle reti: modelli di classificazione delle aggregazioni reticolari
 - 3.1. Le reti contrattuali, le reti organizzative e le reti miste
 - 3.2. Le reti verticali e le reti orizzontali
 - 3.3. Le reti dotate di un centro di riferimento: *Solar System Enterprise*, centri di riferimento multipli e le reti senza centro
 - 3.4. Le reti proprietarie e le reti non proprietarie
 - 3.5. Le reti naturali e le reti governate
4. La qualificazione giuridica delle diverse forme di aggregazione imprenditoriale
 - 4.1 I contratti plurilaterali: le ATI, le *joint ventures* ed i consorzi
 - 4.2 I contratti bilaterali collegati: la subfornitura ed il *franchising*

Capitolo secondo

LE RETI E IL CONTRATTO DI RETE: EVOLUZIONE ED ASSETTO NORMATIVO

1. Dalle reti di imprese al contratto di rete: la contrattualizzazione delle reti
2. Quadro economico-normativo da cui emerge la disciplina del contratto di rete

- 2.1. Dai distretti produttivi alle reti di impresa
 - 2.2. Il contratto di rete come tipizzazione normativa del fenomeno delle reti: la Legge n. 33 del 2009 e Legge n. 99 del 2009
 - 2.3. Le modifiche operate con la Legge 122 del 2010
 - 2.4. Gli interventi legislativi del 2012
 - 2.5. I più recenti interventi normativi
3. L'approccio europeo alle organizzazioni reticolari
4. Il dibattito sulla natura giuridica del contratto di rete
 - 4.1. La tesi della natura transtipica
 - 4.2. Il contratto di rete: nuovo tipo contrattuale
 - 4.3. La rete di imprese: autonomo soggetto di diritto o fattispecie contrattuale pura?

Capitolo terzo

IL CONTRATTO DI RETE

1. Analisi e disciplina del contratto di rete: cenni introduttivi
2. Elementi costitutivi del contratto di rete
 - 2.1. Oggetto del contratto e programma comune
 - 2.2. Ricostruzione del profilo causale contratto
 - 2.3. Soggetti stipulanti ed eventuali modificazioni soggettive
 - 2.4. Forma e pubblicità del contratto
3. Elementi accidentali della fattispecie: la rete come contratto a “geometria variabile”
 - 3.1. Organo comune e la governance del contratto
 - 3.2. Fondo patrimoniale comune
 - 3.3. Contratto di rete e soggettività giuridica opzionale: la rete-contratto e la rete-soggetto
4. Profili di responsabilità della rete

Appendice

IL CONTRATTO DI RETE NELLA PRASSI DEL MERCATO ITALIANO

1. Indagine sul contratto di rete in Italia: analisi quantitative ed andamenti empirici
 - 1.1 Numeri, struttura ed utilità dei contratti di rete
 - 1.2 Le caratteristiche delle imprese in rete
 - 1.3 Il grado di diffusione dei contratti di rete
2. Analisi critica dei risultati

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Capitolo Primo

LE AGGREGAZIONI RETICOLARI NEL MERCATO

Sommario: 1. Strutture aggregazionali di natura reticolare: cenni introduttivi; 2. L'emersione del fenomeno delle reti nella realtà economica, 2.1. Il superamento del modello fordista-taylorista e le prime forme di aggregazione reticolare, 2.2. Cause economiche e vantaggi competitivi, 2.3. Le reti come strutture ibride di organizzazione; 3. La complessa fenomenologia delle reti: modelli di classificazione delle aggregazioni reticolari, 3.1 Le reti contrattuali, le reti organizzative e le reti miste, 3.2 Le reti verticali e le reti orizzontali, 3.3 Le reti dotate di un centro di riferimento: Solar System Enterprise, le reti dotate di centri di riferimento multipli e le reti senza centro, 3.4 Le reti proprietarie e le reti non proprietarie, 3.5. Le reti naturali e le reti governate; 4. La qualificazione giuridica delle diverse forme di aggregazione imprenditoriale, 4.1. Le reti come contratti bilaterali collegati: la subfornitura ed il franchising, 4.2. Le reti come contratti plurilaterali: le ATI, le joint ventures ed i consorzi.

1. Strutture aggregazionali di natura reticolare: cenni introduttivi

Il modello reticolare è una forma di coordinamento delle attività economiche¹ che, a causa di esigenze organizzative e mutamenti tecnologici, ha assunto un'importanza estremamente rilevante nel funzionamento dei mercati. Il fenomeno delle reti di impresa, che si estende ben oltre il limitato ambito del contratto di rete², può essere collocato all'interno dell'ampio quadro delle

¹ In tal senso POWELL, *Neither market nor hierarchy: network forms of organisation*, in *Research in Organizational Behaviour*, 1990, fasc. 12, p. 301.

² Come si avrà modo di approfondire maggiormente nelle fasi successive della trattazione, il legislatore italiano ha introdotto la disciplina del contratto di rete attraverso l'art.3 comma 4-ter e ss. del d.l. n. 5/2009 nel tentativo - da alcuni autori ritenuto come riduzionistico - di formalizzare e gestire tale fenomeno economico, operando un passaggio dalle reti spontanee alla creazione di reti progettate vere e proprie. Si precisa fin da ora che il rapporto tra reti *latu*

strutture aggregazionali tra imprese: il cd. *Networking*.

Nel tentativo di fornire una contestualizzazione economica della complessa fattispecie delle reti di imprese, seppur priva di qualsiasi pretesa di completezza, occorre prendere le mosse dalla definizione stessa del concetto in analisi.

Il termine “rete” presenta una molteplicità di significati differenti in relazione alla scienza attraverso la quale si procede allo studio di tale fenomeno³ ed anche in ragione dell’articolata fenomenologia con cui esso si manifesta⁴.

Le reti di impresa sono, in prima analisi, un fenomeno di matrice squisitamente economica, al cui studio si è dedicata per prima la letteratura socio-economica⁵, e del quale diversi autori sono giunti addirittura ad affermarne la completa estraneità al mondo giuridico⁶.

³ Il fenomeno delle reti, infatti, è stato oggetto di uno studio interdisciplinare coinvolgendo ambiti di ricerca molto variegati come l’economia, la sociologia, l’antropologia, la psicologia sociale ed ovviamente anche il diritto. La scienza che per prima si è dedicata allo studio dei network è stata la sociologia, in particolare, attraverso lo studio delle reti sociali. In tale ottica, le reti sociali sono state definite come “specifici insiemi di legami interpersonali caratterizzati dalla proprietà per cui la natura delle relazioni, nel complesso, può essere utilizzata per predire per Interpretare il comportamento sociale degli individui”. In tal senso MITCHELL, *Social network in urban situation*, Manchester University Press, Manchester, 1969, p.2.

⁴ Per un maggiore approfondimento si rimanda a BUTERA, *Il castello e la rete*, Franco Angeli, Milano, 1990, p.51. L’autore individua, in particolare, tre principali ipotesi imprenditoriali ed economiche in cui l’organizzazione reticolare può esplicarsi: impresa rete, rete organizzativa e rete di imprese. La prima delle citate tipologie comprende i casi nei quali avviene un processo di decentramento di attività da un’impresa centrale verso imprese sub-fornitrici. All’interno della seconda categoria, invece, l’autore riconduce questi sistemi di imprese collegate fra loro in un ciclo di produzione. Da ultimo la rete di imprese viene individuata come “quei sistemi imprenditoriali costituiti da imprese giuridicamente autonome ma legate fra loro da forti vincoli associativi e strutture consortili di servizio” o di valore, ovvero legate tra loro da semplici “accordi”.

⁵ Come rilevato da LOPES, MACARIO, MASTROBERARDINO (a cura di), *Reti di imprese. Scenari economici e giuridici*, Giappichelli, Torino, 2007, p. xiv, è a partire dagli anni ’80 che si è sviluppato un nuovo filone di studi nell’ambito dell’economia e della sociologia industriale teso all’analisi teorica di fenomeni come i distretti industriali, le relazioni tra piccole imprese e la formazione di reti che, in quel periodo, erano emersi nei mercati globali. Per un maggiore approfondimento su tali studi pionieristici si rimanda a PIORE, SABEL, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York, 1984.

⁶ In tal senso si rimanda a TEUBNER, *Network as connected contracts*, translated by Everord, Hart Publishing, Oxford, 2001, p.7, in cui l’autore, senza giri di parole, sposa la teoria secondo la quale “network is not a legal concept”. Teubner specifica, infatti che lo stesso concetto di rete – così come intesi dalla dottrina economica e sociologica – è inadatto a trovare un

Come si avrà modo di chiarire nel proseguire della trattazione, pur non essendo riscontrabile nella letteratura economica⁷ e giuridica una definizione convergente ed univoca delle reti, è possibile giungere alla conclusione approssimativa che le aggregazioni reticolari coincidano con *quell'insieme di relazioni di tipo cooperativo e tendenzialmente stabili tra due o più imprese formalmente e giuridicamente distinte, anche concorrenti, tra le cui attività esista o si generi una qualche interdipendenza ed emerga dunque un'esigenza di coordinamento, alla quale la rete risponda ricorrendo a strumenti di governo diversi, formali ed informali, contrattuali e non*⁸.

collocamento all'interno delle categorie legali di diritto privato. Da un punto di vista privatistico, infatti, le reti di imprese possono assumere molteplici forme: quella di relazioni contrattuali, quella di gruppi o di semplici partnership tra imprese. L'autore auspica, pertanto, che il legislatore sviluppi una categorizzazione da un lato indipendente, ma al contempo appropriata a disciplinare la logica e le azioni alla base del fenomeno delle reti. Si precisa che l'impostazione seguita dal succitato autore tedesco prende le mosse dalle riflessioni dello statunitense BUXBAUM, *Is Network a legal concept?*, in *Journal of institutional and theoretical economics*, 1993, fasc. 4, p.698, il quale per primo giunge alla radicale conclusione che le reti non siano un concetto inquadrabile all'interno delle categorie legali.

Altra parte della dottrina ha assunto, invece, un'impostazione meno radicale: seppur rilevando la difficoltà di inquadrare il fenomeno delle reti nell'ambito delle categorie ordinarie del diritto privato, affermano l'importanza di un'organica regolamentazione. Cfr. MACARIO, *Il "contratto" e la "rete": brevi note sul riduzionismo legislativo*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 951.

⁷ Come premesso, nella letteratura economica sono rilevabili molteplici tentativi definitivi, da quali è possibile estrapolare un denominatore comune: diversi autori sono concordi nel considerare il concetto di rete quale espressione idonea a identificare "un'aggregazione di imprese in grado di costituire strutture e processi finalizzati all'assunzione congiunta di decisioni e all'integrazione dei propri sforzi al fine di progettare, realizzare e produrre beni o servizi, sviluppare nuovi processi e prodotti, accorciare i tempi di innovazione o di ingresso nei mercati, scambiare informazioni e altre risorse per adattarsi alle contingenze ambientali" Cfr. SODA, *Reti tra imprese. Modelli e prospettive per una teoria del coordinamento tra imprese*, Carocci, Roma, 1998. Nella medesima opera Soda autore offre una definizione di rete come "una trama di relazioni che connette entità istituzionalmente diverse senza intaccare l'autonomia formale e in assenza di una direzione e di un controllo unitario [...], un'organizzazione basata sulla cooperazione e sul coordinamento tra imprese o altre organizzazioni che si trovano sotto condizioni di interdipendenza", p.66. Sempre sotto il profilo della definizione di rete di imprese in senso economico si riporta anche il pensiero dell'economista americano Thorelli, il quale nel procedere all'analisi del fenomeno dei *networks*, ne offre una definizione lineare: "two or more organizations involved in long-term relationships". Cfr. THORELLI, *Networks: between markets and hierarchies*, in *Strategic management journal*, 1986, fasc. 7, p. 37.

⁸ In tal senso IAMICELI, *Le reti di imprese: modelli contrattuali di coordinamento*, in Cafaggi (a cura di), *Reti di imprese tra regolazione e norme sociali* Il Mulino, Bologna, 2004, p.128.

Le aggregazioni reticolari sono, inoltre, state qualificate come forme ibride di organizzazione, un fenomeno intermedio che si colloca fra le categorie generali⁹ dello scambio contrattuale e delle strutture gerarchiche integrate¹⁰. Gli economisti sostengono, infatti, che “fra grandi organizzazioni e imprese disperse, fra coordinamento gerarchico-organizzativo e coordinamento di puro mercato, stanno molte cose diverse. L'idea di rete è diventata il modo corrente di pensarle nella loro varietà, come modi di coordinamento adatti all'età dell'elasticità, che ha bisogno sia di impegni di più lungo periodo, sia di far fronte a scadenze ravvicinate e mutevoli”¹¹.

Preme ribadire che, pur utilizzandosi in generale l'espressione reti di imprese per indicare la predetta forma di organizzazione della produzione e della distribuzione, la fenomenologia in questione è lungi dal presentare caratteri totalmente omogenei¹². La dottrina economica raccoglie, infatti,

Si riporta anche la definizione offerta da un dipeso autore, per il quale: “business networks consist of several independent business that enter into interrelated contracts, conferring on the parties many of the benefits of co-ordination achieved through vertical integration business such as a corporation in a single firm, without creating a single integrated business such as corporation or partnership”. Cfr COLLINS, *Introduction to networks as connected contracts*, in Teubner, *Network as connected contracts*, translated by Everord, Hart Publishing, Oxford, 2011, p. 1.

⁹ In relazione alla tradizionale dicotomia tra *markets and hierarchies* si rimanda a WILLIAMSON, *Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization*, Free Press, New York, 1975. L'autore descrive mercato c.d. aperto e organizzazioni gerarchiche come i due poli opposti dello spettro delle possibili forme di organizzazione imprenditoriale. In tale contesto le reti si pongono, invece, in una posizione intermedia fra i due, rappresentando una forma intermedia di coordinamento. Si ritiene comunque opportuno precisare che una siffatta lettura, basata su due pilastri, non è stata esente da critiche. In particolare, alcuni autori hanno argomentato che non esista in concreto nella realtà economica tale netta demarcazione e che tutte le forme di scambio contengano al loro interno una commistione degli elementi di aggregazione, di mercato e di coordinamento gerarchico. Cfr. GORDON, *Macaulay, Macneil, and the discovery of solidarity and power in contract law*, in *Wisconsin Law Review*, fasc. 3, p.565.

¹⁰ Così GUZZARDI, *Note preliminari allo studio del contratto di rete*, in *Contratto e Impresa*, 2013, fasc. 2, p. 501. Per un maggiore approfondimento sul tema si rimanda a THORELLI, *Networks: between markets and hierarchies*, in *Strategic management journal*, 1986, fasc. 7, pag. 37.

¹¹ In tal senso, testualmente, BAGNASCO, RULLANI, *op. cit.*, p. 2.

¹² Per un maggiore approfondimento in merito alla pluralità di tecniche di aggregazione si rimanda a CAFAGGI e IAMICELI, *Contratto di rete. Inizia una nuova stagione di riforme?*,

all'interno della categoria delle reti tutte le strutture aggregazionali della produzione e cooperazione tra imprese contraddistinte da legami deboli, ossia da legami sufficientemente elastici da non creare una gerarchia strutturata di dipendenza - diversamente da ciò che accade nei gruppi - ma al contempo abbastanza robusti e durevoli da non poter essere semplicemente assimilati a rapporti di mercato *tout court*¹³.

Esse, inoltre, differiscono da altre forme di aggregazione, quali ad esempio i distretti, in quanto possono essere prive dell'elemento della territorialità e “non sono dirette a realizzare economie di agglomerazione, ma piuttosto di complementarità”¹⁴.

Nella realtà italiana, in particolare, le reti rappresentano una risposta alla debolezza dell'economia e del tessuto imprenditoriale derivante da anche dalla frammentazione proprietaria e dalla ridotta dimensione delle imprese.

In un siffatto contesto, le *reti* si propongono come un modello di riferimento specialmente per le piccole e medie imprese¹⁵, delle quali i mercati risultano contraddistinti¹⁶, che, aggregandosi in rete, riescono a divenire più flessibili,

in *Obbligazioni. e contratti.*, 2009, p.595. Si rimanda anche a SODA, *Reti tra imprese. Modelli e prospettive per una teoria del coordinamento tra imprese*, Carocci, Roma, 1998, p.34. l'autore afferma infatti che una delle caratteristiche principali delle reti è costituita dal loro eterogeneità, ossia “dalla compresenza di forme di divisione del lavoro non unitarie, per principi, per contenuti soggetti chiamati a svolgere le attività E per la natura del controllo”.

¹³ In tal senso si veda, *ex multis*, POWELL, *Neither market nor hieracy: network forms of organisation*, in *Research in Organizational Behavoir*, 1990, fasc. 12, p. 302.

¹⁴ In tal senso CAFAGGI, *Il contratto di rete – Commentario*, Il Mulino, Bologna, 2009, p.11.

¹⁵ L'articolo 2 della Raccomandazione della Commissione europea n. 2003/361/CE definisce la categoria delle microimprese delle piccole imprese e delle medie imprese (PMI) come la categoria costituita da imprese che occupano meno di 250 persone e il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di euro oppure il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di euro. Nella categoria delle PMI si definiscono a loro volta piccola impresa un'impresa che occupa meno di 50 dipendenti e realizza un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a 10 milioni di euro e microimpresa un'impresa che occupa meno di 10 dipendenti e realizza un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a 2 milioni di euro.

¹⁶ Il mercato Italino, in particolare, dall'ultimo rapporto Istat sulle PMI, diffuso il 9 dicembre 2015, si evince chiaramente che nel nostro paese le PMI costituiscono una realtà estremamente rilevante: su 4.338.766 imprese totali presenti nel mercato italiano, il 99,9% (4.335.448) sono, infatti, piccole e medie imprese. In particolare, il 95% delle PMI occupa meno di dieci dipendenti e impiega oltre il 47% della occupazione totale; inoltre le imprese senza lavoratori

efficienti, creative e a superare i propri limiti dimensionali.

Tale fenomeno non aveva, tuttavia, trovato una disciplina unitaria, prima del 2009¹⁷, ma era emerso sul piano della prassi talvolta ricevendo, in seguito, un parziale riconoscimento legislativo. Il coordinamento di rete è stato, fino a quel momento, realizzato utilizzando una pluralità di strumenti giuridici.

In assenza di strumenti giuridici di riferimento, la disciplina giuridica delle reti di imprese si articolava intorno a tre principali modelli: le società, in particolare quelle consortili; i contratti plurilaterali, in particolare *joint ventures*, consorzi ed Associazioni Temporanee di Impresa (ATI); i contratti collegati¹⁸, ad esempio la subfornitura ed il franchising.

In concreto, la scelta tra le soluzioni giuridiche prospettate sarà effettuata, in relazione alla tipologia di coordinamento ed alla natura dei vincoli che possano dimostrarsi maggiormente funzionali alla soddisfazione dei diversi tipi di interessi dei soggetti coinvolti¹⁹.

2. L'emersione del fenomeno delle reti nella realtà economica

Si suole spesso parlare di reti di impresa quale fenomeno nuovo

dipendenti sono circa tre milioni e corrispondono al 65,4% del totale delle imprese attive. Relativamente alle imprese di maggiori dimensioni si segnala che quelle che impiegano da 10 a 49 addetti sono 196.090 unità, pari al 4,5%, mentre le imprese di dimensioni maggiori - da 50 a 249 addetti - sono appena 21.867, ossia lo 0,5% del totale.

Per ciò che attiene al profilo definitorio, si specifica che la nozione di micro, piccole e medie imprese attualmente in vigore, è stata adottata dalla Commissione europea ed è in vigore a partire dal 1° gennaio 2005 sulla base della raccomandazione n. 361 del 6 maggio 2003 che ha sostituito la precedente raccomandazione del 1996 n. 280.

¹⁷ All'analisi della quale saranno dedicati i successivi capitoli della presente trattazione.

¹⁸ Si è detto, a proposito di questi ultimi, che «nell'ipotesi di rete costituita attraverso contratti collegati..., tali reti possono essere a raggiera, con un centro costituito dall'impresa leader e i nodi legati da contratti bilaterali con essa, ovvero a filiera, dove invece il ciclo produttivo si realizza attraverso una serie di rapporti sequenziali tra loro funzionalmente connessi». Così CAFAGGI, *Reti contrattuali e contratti di rete: ripensando il futuro*, in *Reti di imprese tra crescita e innovazione organizzativa*, a cura di Cafaggi e Iamiceli, Bologna, 2007, p.428.

¹⁹ Si veda MAUGIERI, *Reti d'impresa, contratto di rete e reti contrattuali*, in *Obbligazioni e Contratti*, 2009, fasc. 1, p.951.

caratteristico della società post-industriale, in realtà varie forme aggregazionali, seppur connotate da denominazioni differenti, esistevano già in passato. Ciò che caratterizza le reti moderne è la centralità che le stesse hanno assunto nel capitalismo contemporaneo.

Le aggregazioni reticolari hanno, infatti, una lunga storia, esse preesistono all'emersione dell'impresa verticalmente integrata ed hanno svolto un ruolo focale nei processi di sviluppo economico susseguente alle due rivoluzioni industriali²⁰. A tal proposito, è interessante segnalare che di questo fenomeno è possibile osservare lo sviluppo anche in un'epoca precedente alla scoperta del continente americano. In particolare ne è un esempio l'organizzazione degli scambi di materie prime, semilavorati e prodotti finiti che aveva luogo nel continente Europeo ed in quello Asiatico²¹. Parte della dottrina si è, inoltre, spinta fino a ritenere che l'antesignano delle reti sia in realtà la Corporazione Medioevale, che studi recenti hanno rivalutato assegnandole un ruolo significativo nell'organizzazione delle forme di produzione "proto-industriali"²².

Nello specifico le reti di imprese di cui ci si occupa nella presente trattazione, sono emerse in un periodo relativamente recente, a partire dal XX secolo, in ragione dello sviluppo tecnologico e delle liberalizzazioni che hanno portato al disfacimento dei monopoli.

Il fenomeno in analisi non potrebbe assumere, in ogni caso, contorni più attuali. Oggi le imprese sono immerse, infatti, in un ambiente multiforme in cui la crisi, è passata dall'essere percepita come un'espressione degenerativa del contesto economico a divenire una costante²³ con cui gli operatori devono confrontarsi.

²⁰ Sul tema si veda GALGANO, *Lex mercatoria. Storia del diritto commerciale*, Il mulino, Bologna, 1993.

²¹ Per un maggiore approfondimento sul tema si rinvia a DEAKIN, *The return of the guild? Network relations in historical perspective*, in *Amstuz e Teubner*, 2009, p. 53.

²² Cfr. PIORE, SABEL, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York, 1984.

²³ In tal senso SANGUIGNI, BILOTTA, *Le Reti come schema interpretativo per veicolare la*

Pertanto, nell'attuale contesto economico globale dominato da incertezze, recessioni e mercati sempre più volatili, e caratterizzato da forti turbolenze e complessità, *la cooperazione tra imprese rappresenta uno dei più fruttuosi e possibili percorsi di sviluppo*²⁴

Come avremo modo di analizzare più dettagliatamente nel corso della presente trattazione, nel primo trentennio del secondo dopoguerra, il capitalismo industriale ha visto l'affermarsi della grande impresa di produzione, quale centro dell'economia. Tale modello organizzativo, spesso definito come fordista-taylorista²⁵, è caratterizzato dal coordinamento gerarchico di produzioni che in precedenza erano separate.

In una fase successiva, fattori quali la globalizzazione, l'apertura e regolamentazione dei mercati, le nuove tecnologie nel campo delle comunicazioni e della produzione, sono stati causa della crisi del predetto assetto economico. In questo nuovo scenario, accanto alla grande impresa, cominciano a svilupparsi anche forme di relazioni reticolari e di coordinamento fra piccole e medie imprese. Si è, quindi, assistito ad una deverticalizzazione e delocalizzazione della filiera produttiva e distributiva; pertanto a fronte di una scomposizione organizzativa dell'impresa, si è verificata una ricomposizione

conoscenza e governare la complessità, in *L'Industria*, 2011, fasc. 2, p. 357.

²⁴ Così aveva affermava, già negli anni '70, il noto storico statunitense Alfred Chandler. Cfr. CHANDLER, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, 1977.

²⁵ Il termine "taylorismo" identifica una tipologia di organizzazione del lavoro secondo criteri ripetitivi, parcellizzati e standardizzati, ideata dall'ingegnere americano Frederick Winslow Taylor. In particolare, tale modello si fonda sulla razionalizzazione del ciclo produttivo secondo criteri di ottimizzazione economica, ottenuta tramite la scomposizione e parcellizzazione dei processi di lavorazione in singoli movimenti costitutivi, cui sono assegnati tempi standard di esecuzione. Con il termine "fordismo" si identifica quel modello di organizzazione e politica industriale, posto in essere a partire dai primi del 1900 dall'industriale Ford. Trattasi di un sistema fondato sui principi del taylorismo, che tendeva all'accrescimento dell'efficienza produttiva tramite una razionale pianificazione delle singole operazioni e fasi di produzione, l'impiego massificato della catena di montaggio ed una serie di misure tese al sostegno della manodopera.

dei rapporti imprenditoriali sotto il profilo contrattuale²⁶.

2.1. Il superamento del modello fordista-taylorista e le prime forme di aggregazione reticolare

Nel corso del '900 e fino agli anni '50, sul mercato mondiale, ed in modo particolare in quello americano, si era affermato un modello di organizzazione economica, spesso definito «fordista–taylorista» o semplicemente «fordista»²⁷, che ha raggiunto l'apice soprattutto nel ventennio successivo alla seconda guerra mondiale. L'assioma fordista era contraddistinto dalla produzione di massa fondata sulla catena di montaggio, dove venivano usati da un lato macchinari altamente specializzati, dall'altro manodopera non qualificata, all'interno di un'organizzazione del lavoro molto parcellizzata²⁸. Tale modello

²⁶ Si veda CAFAGGI, *Il contratto di rete – Commentario*, op. cit., p. 2.

²⁷ Henry Ford (Greenfield, Michigan, 1863 - Dearborn 1947) è considerato come il pioniere dell'industria automobilistica americana. Figlio di agricoltori irlandesi emigrati, cominciò la sua carriera come umile apprendista in alcune officine meccaniche. Divenne ingegnere capo della Edison Company di Detroit nel 1887, nel 1892 progettò e costruì il suo primo veicolo a benzina e nel 1903 fondò la Ford Motor Company. Fu nel 1908 che, per la prima volta, basò la produzione di un'utilitaria - il modello T - su di una catena di montaggio. La sua concezione dell'attività industriale può essere sintetizzata così: ridurre i prezzi per incrementare le vendite, migliorare la produttività, abbassare ulteriormente i prezzi. Nel 1914 fissò per i suoi operai il salario minimo giornaliero di cinque dollari – cifra allora assai elevata – metà in denaro e metà in buoni acquisto per i magazzini Ford. La politica di alti salari, necessaria per incentivare la stabilità dell'offerta di lavoro venne però abbandonata nel 1918 all'indomani della fine della I° Guerra Mondiale.

²⁸ Più nel dettaglio le imprese erano contraddistinte dall'impegno nella produzione di massa, ossia nella produzione di beni standardizzati prodotti in grande quantità attraverso l'utilizzo di macchine specializzate, con minori costi grazie alle economie di scala ed alle nuove tecnologie. La produzione era realizzata con manodopera scarsamente qualificata e con un'organizzazione del lavoro «tayloristica», cioè fortemente parcellizzata. Il lavoro è diviso in compiti semplici e ripetitivi che limitano l'autonomia degli operai. La separazione tra concezione-progettazione dei prodotti ed esecuzione è netta e rigida, e l'impresa funziona come una grande organizzazione burocratica basata sul controllo gerarchico. Ruolo del management è coordinare, integrare e controllare il complesso delle attività produttive. Vi è quindi una separazione tra la proprietà dell'impresa e gestione delle attività, che è invece affidata a dirigenti specializzati. Il sistema fordista implicava risvolti di tipo sociale ed urbanistico poiché generava un tipo di società industriale basata su di una classe operai omogenea, in prevalenza maschile, che lavorava a tempo pieno, concentrata in enormi impianti locati in grandi città industriali.

economico si basava su grandi imprese integrate verticalmente, ossia che includevano al loro interno diverse fasi produttive che prima erano svolte da aziende distinte. La predetta integrazione verticale risultava presente sia a valle al momento della distribuzione, sia a monte, nel controllo delle materie prime necessarie alla produzione, estendendosi in molti casi anche ai servizi di ricerca e sviluppo. Le menzionate caratteristiche, ebbero come effetto l'esponenziale crescita delle dimensioni complessive delle imprese.

A partire dagli anni Settanta²⁹, però, la grande impresa fordista entrò in crisi e con essa il modello di sviluppo verticalmente integrato³⁰. Fenomeni di diversa natura, quali la crisi energetica, la globalizzazione, l'apertura e regolamentazione dei mercati e la conseguente saturazione dei mercati di massa, le nuove tecnologie nel campo delle comunicazioni e della produzione ridisegnarono le strategie imprenditoriali, sempre più caratterizzate da maggiore flessibilità organizzativa e diversificazione merceologica.

Pionieristico, in tal senso, fu il Giappone in cui emerse, anche in questo caso nel settore automobilistico, il modello della fabbrica snella, c.d. *lean production*³¹. Tale nuovo paradigma - definito anche come *toyotismo* -

²⁹ L'inizio di tale crisi viene, normalmente fatto coincidere con il primo shock petrolifero del 1973, che mette in ginocchio l'idea dell'infinita disponibilità degli input del sistema produttivo e dei loro prezzi progressivamente decrescenti grazie all'aumento dei volumi produttivi. Alcuni indicatori della crisi imminente erano comunque individuabili anche in precedenza proprio nell'industria automobilistica, paradigma del modello fordista.

³⁰ Nei primi del '900, il noto economista inglese Marshall aveva teorizzato che il capitalismo potesse intraprendere due diversi percorsi sulla strada della crescita: il primo era quello della concentrazione in grandi imprese, l'altra via era quella del coordinamento dell'attività di molte piccole imprese specializzate nella realizzazione di parti o lavorazioni complementari di prodotti più complessi. Se la prima strada fu, in effetti, percorsa con lo sviluppo dell'impresa di struttura fordista, perché la seconda si concretizzi occorrerà attendere. Così BAGNASCO, RULLANI, *Ragioni e contenuto del libro: guida alla lettura*, in *Reti di impresa oltre i distretti. Nuove forme di organizzazione produttiva, di coordinamento e di assetto giuridico*, AIP (a cura di), Milano, il Sole24ore, 2008, p. 1.

³¹ Il paradigma della *lean production* vede la sua genesi nella fabbrica di camion giapponese Toyota, la quale a partire dagli anni '70 si era proposta di superare la ristrettezza del proprio mercato nazionale producendo automobili mediante un nuovo modello produttivo. Tale modello di produzione snella è fondato, a livello essenziale, su tre principi fondamentali: il sistema *just in time*, in base al quale ogni materia prima deve arrivare alla linea nel preciso momento in cui ce n'è bisogno e nella quantità necessaria e la conseguente l'eliminazione delle

sostituisce al sistema fordista della produzione di massa quello del *just in time*³² attraverso un ripensamento complessivo dell'organizzazione dell'attività produttiva la quale, anziché essere spinta dall'alto, è avviata dal basso in base alle richieste dei consumatori. Tali fattori portano ad un ribaltamento della logica delle economie di scala e dell'integrazione verticale, portando ad una diminuzione della dimensione media dell'impresa e ad un'articolazione orizzontale del sistema dell'impresa, basato su di un rafforzamento della catena di sub-fornitura e su aggregazioni tra imprese chiamate *keiretsu*³³.

In seguito alla crisi del fordismo, quindi, il paradigma giapponese è stato utilizzato come modello organizzativo e di produzione da numerose imprese mondiali.

In questo mutato scenario, nel quale viene spostata l'attenzione sui sistemi produttivi come totalità integrate e coerenti, non si ha più un'impresa verticalmente integrata ma si assiste, dapprima, alla comparsa della grande impresa-rete³⁴. Impresa che, pur conservando al suo interno funzioni strategiche, opera attraverso una rete stabile di associate, di fornitrici, di

ridondanti risorse di magazzino; l'autonomazione, cioè la capacità dell'operaio di intervenire rapidamente in situazioni d'anomalia; il lavoro a squadre, teso alla valorizzazione della responsabilità individuale, al controllo di qualità e all'autogestione dei gruppi di lavoro.

³² In particolare, il sistema *just in time* consente di abolire le scorte di materi finite o semilavorate e di avviare la produzione soltanto dei prodotti dei quali sia già stato effettuato un ordine dal cliente.

³³ *Keiretsu* è un termine giapponese traducibile in italiano come “allineamento di imprese”, che sta ad indicare una rete commerciale composta da produttori, partner della catena di produzione, distributori e finanziatori che rimangono finanziariamente indipendenti, ma lavorano in stretta collaborazione per garantire il successo di ciascuno. I rapporti tra le imprese nei *keiretsu* possono dare origine a forme di integrazione industriale di tipo orizzontale o verticale.

³⁴ Sulla distinzione tra le reti di imprese e le imprese-rete si rimanda a CAFAGGI, (a cura di), *Reti d'impresa tra regolazione e norme sociali – Nuove sfide per diritto ed economia*, Il Mulino, Bologna, 2004, p. 1, in cui l'autore chiarisce che sia le reti di imprese che l'impresa a rete presentano un modello reticolare ma differiscono relativamente alla struttura ed alle modalità operative. “Nel primo infatti la formazione della rete avviene tramite l'intervento e la stabilizzazione di processi collaborativi tra piccole e medie imprese; nel secondo invece la costituzione è dovuta a fenomeni di decentramento produttivo della grande impresa, connessi ad outsourcing o ad altre forme di esternalizzazione”.

venditori e di altri produttori e risulta pertanto più elastica e maggiormente rispondete alle mutate condizioni economiche³⁵. È proprio in questo nuovo scenario economico che, accanto alla grande impresa rete, cominciano a svilupparsi anche forme di relazioni reticolari e di coordinamento fra piccole e medie imprese.

Nello specifico, il rafforzamento della catena di sub-fornitura, favorita dal processo di de-localizzazione delle grandi imprese industriali, tende a porre al centro del ciclo economico le piccole e medie imprese. Queste ultime, opportunamente integrate tra loro, “riescono ad affermarsi sul mercato imponendo un modello di organizzazione nuovo e alternativo, frutto dell’abbandono di quello gerarchico a vantaggio della interconnessione spaziale e dello scambio reciproco”³⁶. Tali fattori sono, in particolare, alla base della nascita dei distretti industriali, per la cui analisi si rimanda alle fasi successive della presente trattazione.

Se, quindi, il fordismo è stato il capitalismo dell'organizzazione; il post-fordismo³⁷ può essere definito come il capitalismo delle reti, ossia il capitalismo della moderna networking economy³⁸.

³⁵ In tal senso BAGNASCO, RULLANI, *Reti di impresa oltre i distretti. Nuove forme di organizzazione produttiva, di coordinamento e di assetto giuridico*, cit., p. 2.

³⁶ Così GUZZARDI, *Note preliminari allo studio del contratto di rete*, in *Contratto e Impresa*, 2013, fasc. 2, p. 502.

³⁷ Preme rilevare che la presente ricostruzione è frutto di una semplificazione, come rilevato da parte della dottrina economica, infatti, il termine “post-fordismo” è stato spesso usato per caratterizzare l’approccio della “specializzazione flessibile” e quello della “teoria della regolazione”. In questa sede non sarà possibile provvedere a un’approfondita analisi dei predetti paradigmi, ci si limita, pertanto, rimandare per un maggiore approfondimento a HIRST, ZEITLIN, *Specializzazione flessibile post-fordismo. Teorie, realtà e implicazioni politiche*, in Belussi (a cura di), *Nuovi modelli di impresa, gerarchie organizzative e impresa rete*, Franco Angeli, Milano, 1992.

³⁸ Così RULLANI, *Dal fordismo realizzato al post-fordismo possibile: la difficile transizione*, in Rullani, Romano (a cura di), *Il post-fordismo. Idee per il capitalismo prossimo venturo*, Etaslibri, Milano, 1998.

2.2. Cause economiche e vantaggi competitivi

Alla luce di quanto finora rilevato, si ritiene di dover analizzare più nel dettaglio i motivi e le esigenze produttive che conducono alla formazione di sistemi reticolari. In tal senso, operando una semplificazione, è possibile effettuare una tripartizione³⁹.

In primo luogo le reti possono scaturire in ragione dello snellimento delle grandi organizzazioni integrate, che per ridurre costi ricorrono sempre più di sovente a forme di *out-sourcing* delle lavorazioni, dei servizi, delle competenze, rivolgendosi a imprese e professionisti esterni⁴⁰. In una siffatta ipotesi, nella quale la rete viene in esistenza per effetto del decentramento produttivo⁴¹ della grande impresa, si suole parlare di “impresa-rete”⁴².

In secondo luogo le strutture aggregative nascono in ragione c.d. effetto di espansione della rete, ossia poiché le imprese trovano i vantaggi del "mettersi in rete" per conseguire economie di scala e di specializzazione che ciascuna impresa, singolarmente considerata, non avrebbe la possibilità di conseguire. Attraverso la c.d. “messa in rete”, infatti, le piccole medie imprese si pongono

³⁹ La tripartizione *de qua* è mutuata da AA. VV, *Linee guida per i contratti di rete*, Reteimpresa e Comitato interregionale dei consigli notarili delle tre Venezie, 2012, p.2.

⁴⁰ Con il termine *out-sourcing* si suole fare riferimento al processo di delocalizzazione tramite il quale una società affida l'espletamento di una propria funzione produttiva o di un servizio ad un fornitore esterno. Trattasi di un fenomeno favorito dalla globalizzazione che consente la libera circolazione di flussi di capitali, ovvero il trasferimento della produzione di beni e servizi in altri paesi, in genere in via di sviluppo o in transizione. Sul tema si rimanda a MENESINI, *Il diritto al mercato come nuovo diritto soggettivi*, in Rossi (a cura di), *Governo dell'impresa e mercato delle regole*, Giuffrè, Milano, 2002, p.423.

⁴¹ Il decentramento della produzione si configura come una forma di organizzazione dell'attività di impresa, in cui alcune fasi del processo produttivo poste in essere da un sistema industriale vengono delegate ad unità produttive esterne. Sul tema, si rimanda a ZANELLI, voce *Decentramento produttivo*, in *Digesto discipline privatistiche*, sez. commerciale., vol. IV, Utet, Torino, 1989, p. 227.

⁴² Si precisa che, seppur entrare costituite da una struttura reticolare, le reti di impresa e l'impresa-rete presentano strutture e sistemi operative differenti. Tali differenze si giustificano anche in ragione delle diverse modalità che originano il fenomeno: nella prima ipotesi la genesi della rete avviene attraverso l'incremento e la stabilizzazione di processi collaborativi tra piccole e medie imprese; al contrario, l'impresa a rete viene a costituirsi tramite fenomeni di decentramento produttivo della grande impresa.

nella condizione di superare le difficoltà e i vincoli derivanti dalla propria ridotta dimensione divenendo più flessibili, efficienti e creative, per andare incontro alle necessità di una domanda estera e nazionale sempre più esigente ed attenta ai servizi offerti dalle imprese operanti nel settore. In questa ipotesi la struttura originata è quella definita come rete di imprese⁴³.

Infine, le reti possono generarsi in diretta conseguenza del fenomeno della globalizzazione⁴⁴ e delle forti dinamiche competitive da essa innescate⁴⁵.

La globalizzazione, pur influenzando ogni aspetto della società contemporanea, condiziona principalmente le relazioni economiche, esso tende a spostare la competizione ad un livello globale, mutando le dinamiche di mercato. In tale contesto, gli operatori sono, quindi, spinti ad aggregarsi per gestire piattaforme di relazione sempre più ampie e complesse al fine di operare in nuovi mercati, accrescendo la propria concorrenzialità⁴⁶.

Il fenomeno della globalizzazione presenta come ulteriore conseguenza quella

⁴³ Nella maggior parte dei casi le organizzazioni a rete si configurano come forme intermedie tra la disintegrazione verticale, operata dalla grande impresa mediante accordi di subappalto, e la rete orizzontale di piccole e medie imprese che si uniscono per raggiungere la massa critica necessaria a competere in un mercato globalizzato e per conseguire i vantaggi propri delle forme di cooperazione.

⁴⁴ Quello della globalizzazione è un fenomeno trans-economico ampio e complesso, dai contorni sfumati che può assumere molteplici connotazioni differenti. Il termine globalizzazione è spesso usato per descrivere un'integrazione economica, politica e socio-culturale crescente, largamente determinata recenti sviluppi tecnologici. In tale sede si riporta la definizione generale che di tale fenomeno ha offerto l'OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico): "fenomeno per il quale il mercato e la produzione di differenti paesi diventano sempre più interdipendenti attraverso i cambiamenti indotti dalla dinamica del commercio internazionale, dei flussi di capitali e tecnologici, cambiamenti dei quali il veicolo principale è dato dalle imprese multinazionali. Grazie alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione tali imprese sono organizzate come reti transnazionali in un contesto di accresciuta concorrenza internazionale che si estende anche alle imprese locali, così come ad altre sfere della vita economica e sociale di ciascun paese".

⁴⁵ Si pensi alla forte pressione competitiva che l'ingresso nel mercato globale di paesi emergenti, come quelli dell'est asiatico e della Cina in particolare, hanno esercitato sulle PMI del nostro paese.

⁴⁶ In tal senso si rimanda a CAFAGGI, IAMICELI, *Reti di imprese e modelli di governo interimprenditoriale: analisi comparativa e prospettive di approfondimento*, in I.d. *Reti di imprese tra crescita ed innovazione organizzativa: riflessioni da una ricerca sul campo*, Il Mulino, Bologna, 2007, p.280. I citati autori esprimono tale concetto con la felice espressione: "le imprese sono incentivate a cooperare localmente per competere globalmente.

di provocare un processo d'internazionalizzazione dei mercati⁴⁷: esso, infatti, ha condotto alla formazione di un mercato globale in cui gli operatori economici oltrepassano i limiti territoriali nazionali alla ricerca di vantaggi competitivi che consentano una diminuzione dei costi di produzione, muovono le sedi delle proprie imprese nelle aree maggiormente convenienti con ciò ottimizzando i profitti delle proprie aziende⁴⁸. In tal modo, attraverso l'utilizzo delle strutture reticolari, si assiste ad una ricomposizione della filiera produttiva mediante l'internazionalizzazione e l'esternazionalizzazione di fasi di produzione determinate⁴⁹.

Autorevole dottrina⁵⁰ ha, inoltre, individuato tre fattori chiave che favoriscono la proliferazione delle aggregazioni reticolari nei mercati, rappresentando delle componenti critiche delle stesse: il know-how⁵¹, la

⁴⁷ Sul tema si rimanda a ZANELLI, *Reti di impresa: dall'economia al diritto, dall'istituzione al contratto*, in *Contratto e Impresa*, 2010, fasc. 4-5, p.951. L'autore afferma che "lo scenario che ci troviamo davanti è quello della globalizzazione: dell'impresa interconnessa sempre più virtuale e ramificata nelle sue nuove estrinsecazioni e defordizzata, destrutturata, senza più confini nell'orbe terracqueo".

⁴⁸ Per ragioni di spazio non è possibile, in questa sede approfondire i rilevanti risvolti che la globalizzazione ha sul mondo diritto. Ci si limiterà, tuttavia, ad effettuare un riferimento alla c.d. *lex mercatoria*, ovvero quel complesso di norme e regole consuetudinarie nate spontaneamente al fine di regolamentare, in alcuni settori, i rapporti commerciali caratterizzati da una grande internazionalità. Trattasi, quindi, di una forma di *soft-law* che pone il contratto quale nuova fonte di del diritto. Quest'ultimo, da semplice strumento di governo delle singole relazioni tra soggetti giuridici assurge a modello generale, attraverso l'imitazione operata da altri soggetti, fino a divenire una consuetudine ritenuta come vincolante da tutti gli operatori del settore. In tal senso è possibile affermare che la globalizzazione e l'internazionalizzazione dei mercati hanno come conseguenza quella della contrattualizzazione delle relazioni commerciali. Sul punto si rimanda a GALGANO, *La globalizzazione nello specchio del diritto*, Il Mulino, Bologna, 2005.

⁴⁹ In tal senso, si veda ROBERTS, *L'impresa moderna*, Il Mulino, Bologna, 2006.

⁵⁰ Cfr. POWELL, *Neither market nor hierarchy: network forms of organisation*, in *Research in Organizational Behaviour*, 1990, fasc. 12, p. 324 e ss.

⁵¹ Il *know-how* può essere definito come un "saper fare": quell'insieme di conoscenze e capacità, competenze ed esperienze necessarie, nei settori industriali e commerciali, per portare termine specifiche attività. In particolare, esso corrisponde al complesso di conoscenze e attitudini, non divulgate, brevettabili o meno, in base al quale il detentore del capitale umano opera e organizza la propria attività. Tale concetto economico ha trovato una sua definizione legislativa nell'art. 1 co. 3, lett. A), della Legge sull'affiliazione commerciale (L.129/2004), che lo qualifica come "un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate derivanti da esperienze e da prove eseguite dall'affiliante, patrimonio che è segreto, sostanziale ed

necessità di grande dinamismo e velocità e la fiducia.

Per ciò che attiene al primo dei citati fattori, è possibile evidenziare che le strutture organizzative reticolari, comportando forme di condivisione delle abilità, delle conoscenze ed obbligazioni reciproche tra le imprese partecipanti, si sviluppano maggiormente in settori nei quali sia necessaria una dettagliata conoscenza di specifiche attività complesse⁵². Più generali e facilmente raggiungibili saranno le conoscenze e le risorse necessarie in un determinato settore, più è probabile che le relazioni tra le imprese si concretizzeranno in transazioni di puro mercato ed a breve termine.

L'incidenza delle reti di impresa risulta, inoltre, maggiore in settori nei quali sia presente un regime di intensa competizione tecnologica e nei quali l'obsolescenza del prodotto sviluppato avviene in un lasso di tempo estremamente ridotto. In un siffatto contesto, le imprese si aggregano al fine di ridurre i rischi ed i costi di sviluppo. Esse rappresentano, infatti, uno strumento di risposta più rapido, efficace, economico e meno irreversibile per far fronte

individuato; per segreto, che il know-how, considerato come complesso di nozioni o nella precisa configurazione e composizione dei suoi elementi, non è generalmente noto né facilmente accessibile; per sostanziale, che il know-how comprende conoscenze indispensabili all'affiliato per l'uso, per la vendita, la rivendita, la gestione o l'organizzazione dei beni o servizi contrattuali; per individuato, che il know-how deve essere descritto in modo sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità". Pur essendo quello di *know-how* un concetto dotato di limiti ben tratteggiati, la sua tutela presenta, al contrario, esigenze interpretative; specialmente in relazione alla disciplina del codice di proprietà industriale. In particolare, gli artt. 98 e 99 del citato d.lgs. 30/2005, offrono una forma di protezione specifica nei confronti delle informazioni aziendali e le esperienze tecnico-industriali. La norma in analisi prevede, in tal modo, una vera e propria violazione di un diritto specificamente individuato, che, dunque, non deve essere ricondotta ad una generica fattispecie di lesione della concorrenza. Occorre effettuare alcune precisazioni anche in merito ai rapporti esterni tra le imprese che detengono il *know-how*. Quest'ultimo, infatti, è può essere ceduto a terzi dalle imprese che lo detengono tramite contratti di licenza, attraverso i quali il concedente riconosce al licenziatario il diritto di sfruttare le conoscenze di cui dispone, dietro pagamento di un corrispettivo, detto anche *royalty*, per un periodo di tempo determinato. In tal senso, il *know-how* può essere considerato come un bene dotato di un valore patrimoniale autonomo qualora sia contraddistinto da segretezza, originalità e trasferibilità a terzi.

⁵² Tra i settori che risultano maggiormente contraddistinti da un know-how specifico, e pertanto nei quali vi è una maggiore incidenza di aggregazioni tra imprese, il citato autore riporta quello della ricerca scientifica, quello dell'analisi matematica, quello della programmazione informatica e dello sviluppo software.

alle nuove richieste del mercato rispetto ad acquisizioni a fusioni che si rendono necessarie nel caso del gruppo. Pertanto, ove la competizione si basi su fattori quali l'abilità di innovare e trasformare rapidamente un'idea in prodotto si riscontra una maggiore proliferazione delle reti di impresa; al contrario, in settori nei quali la competizione si basi maggiormente sulla minimizzazione del prezzo del prodotto finito o sull'intensità della produzione, le aggregazioni reticolari risultano meno presenti.

Da ultimo, in ambiti nei quali si presenti un'alta probabilità di relazioni personali, a lungo termine, non formalizzate i soggetti sono maggiormente spinti alla cooperazione con gli altri attori e le "sanzioni" contro i comportamenti opportunistici si estrinsecano a livello reputazionale. In tali contesti la fiducia - per lo più fondata su pregressi legami familiari, di amicizia ecc. ecc. - e la reputazione assumono, dunque, un ruolo fondamentale nelle relazioni tra imprese. Siffatta dinamica è riscontrabile, in particolar modo, nella realtà dei distretti industriali e nelle reti tra imprese artigiane.

I vantaggi ottenibili grazie all'impiego del modello reticolare sono molteplici: in primo luogo il *frame* di rete consente alle imprese aggregate di mirare al raggiungimento di economie di scala e della massa critica necessaria per essere più competitive. Cooperare in rete, producendo in rete, consente, infatti, di avvalersi delle relazioni con le altre imprese al fine di aumentare la propria produzione di valore e di migliorare il proprio posizionamento competitivo⁵³, mantenendo comunque la piena autonomia ed indipendenza. I benefici della produzione su larga scala possono essere ottenuti tramite l'unione di molteplici produttori di ridotte dimensioni e la suddivisione del processo produttivo in più fasi, ciascuna delle quali può essere eseguita nello stabilimento

⁵³ Così BARTEZAGHI, RULLANI, *Forme di reti: un insieme diversificato* in AIP - Associazione Italiana Politiche Industriali- (a cura di), *Reti d'impresa oltre i distretti, Nuove forme di organizzazione produttiva, di coordinamento e di assetto giuridico*, IlSole24Ore, Milano, 2009, p.38. Gli autori specificano, tuttavia, che la rete risulta efficace solo qualora il legame tra le imprese "è tale da consentire un buon rapporto tra i soggetti in rete in termini di comunicazione, logistica, diritti proprietarie sistemi di garanzia".

di un partecipante. Viene, pertanto, favorita la divisione del lavoro cognitivo, ovvero della reciproca socializzazione delle imprese. In tal modo le PMI aggregate in rete possono accedere ad economie di scala diventando competitive, in termini di efficienza produttiva, con operatori di mercato di maggiori dimensioni.

In secondo luogo, è riscontrabile che le imprese di minori dimensioni aggregate in rete possono beneficiare di migliori condizioni di accesso al credito⁵⁴ e giovare di una riduzione dei costi di transazione, ovvero dei costi da esse sostenuti al fine di porre in essere e gestire le transazioni nel mercato. La creazione di una struttura di coordinamento duratura con altri operatori permette, infatti, una riduzione sia i costi di ricerca dei partner che quelli relativi al raggiungimento di un accordo⁵⁵. Sotto tale profilo, si rileva inoltre che la prospettiva di una relazione stabile comporta un aumento dei vantaggi attesi e disincentiva i comportamenti opportunistici, portando anche all'allineamento degli obiettivi economici delle parti grazie a sistemi di salvaguardia formale,

⁵⁴ Il sotto-finanziamento delle PMI dipende, principalmente, da un duplice ordine di fattori: da un lato le PMI non sono generalmente inclini ad assumere rischi consistenti e tendono a limitare il ricorso all'indebitamento, dall'altro gli istituti di credito tendono a limitare l'accesso al credito per le società di dimensioni ridotte che possono prestare garanzie limitate. Al contrario, all'interno dell'aggregazione l'interdipendenza delle varie imprese che fanno parte della rete consente di predisporre un sistema di *rating* che valuti la rete nel suo insieme. Questo *rating* "non è semplicemente il frutto della somma dei rating individuali, ma si basa sulla valutazione effettiva del contenuto progettuale dell'iniziativa imprenditoriale sottesa". Si è espresso in tal modo Luciano Nebbia, il virgolettato è preso da Estratto del discorso tenuto dal Direttore Generale di Banca CR Firenze in occasione del convegno "Uniti per crescere. Le opportunità e i vantaggi di una rete di imprese", maggio 2010. Per un maggiore approfondimento sul tema si rimanda a CAFAGGI, *Il finanziamento delle imprese e la dimensione reticolare*, in Cafaggi, Iamiceli, *Reti di imprese tra crescita ed innovazione organizzativa*, Il Mulino, Bologna, 2007, p. 63.

⁵⁵ In tal senso si riporta, in particolare, il pensiero di WILLIAMSON, *Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization*, Free Press, New York, 1975, il quale ritiene che le collaborazioni fra imprese si collocano nel *continuum* fra mercato e gerarchia, le due strutture alternative per governare le relazioni economiche, e hanno il pregio di garantire alcuni vantaggi del mercato senza sostenere i costi della gerarchia dovuti all'internalizzazione delle attività.

come, a titolo esemplificativo, investimenti vincolati⁵⁶.

Il passaggio al paradigma della rete consente, inoltre, l'accesso alle conoscenze degli altri operatori aggregati e la creazione di *know-how* ed innovazione condivisi. In un mercato in cui la conoscenza assurge al ruolo di risorsa primaria⁵⁷ – così come teorizzato dalla prospettiva *knowledge-based*⁵⁸ – la diffusione e la creazione delle informazioni all'interno dell'aggregazione rappresenta un vantaggio competitivo di estremo rilievo e permette una distribuzione, tra i diversi soggetti coinvolti, del fabbisogno finanziario e del relativo rischio connesso agli investimenti in innovazione e sperimentazione⁵⁹. In concreto, la condivisione della conoscenza all'interno dell'aggregazione, può avvenire attraverso differenti modalità: mediante il trasferimento di diritti di proprietà intellettuale, di *know how* e attraverso clausole che prevedono obblighi di informazione ovvero di obblighi di prestazione la cui esecuzione ha come presupposti lo scambio di informazioni o la produzione di conoscenza congiunta da parte dei contraenti⁶⁰.

Come già accennato, inoltre, attraverso la creazione di una struttura di rete, le singole imprese possono mirare all'attuazione di una strategia di internazionalizzazione. Il ricorso al modello organizzativo reticolare consente,

⁵⁶ In tal senso ROSSI, *Innovazione, conoscenza ed allocazione dei diritti di proprietà intellettuale nelle reti di impresa*, in Cafaggi (a cura di), *Reti d'impresa tra regolazione e norme sociali*, il Mulino, Bologna, 2004, p. 337.

⁵⁷ Sul tema si veda RULLANI, *Economia della conoscenza. Creatività e valore nel capitalismo delle reti*, Carocci, Roma, 2004.

⁵⁸ La prospettiva *knowledge-based* si fonda sull'assunto che le risorse immateriali e la conoscenza nello specifico (le risorse a disposizione delle imprese possono essere distinte in due categorie principali: quelle materiali, che hanno un riscontro nel patrimonio dell'impresa e le risorse immateriali, basate sull'informazione) siano la fonte cardinale di vantaggio competitivo e contribuiscano esponenzialmente al valore complessivo d'impresa.

⁵⁹ Nel caso di imprese appartenenti alla medesima specializzazione produttiva che si uniscono in rete – in quella che definiremo come una rete di imprese orizzontale - le competenze di cui i partner hanno bisogno sono infatti analoghe, se non addirittura equivalenti, e questo può ridurre il costo pro capite per ottenere le conoscenze comuni oltre che i relativi rischi.

⁶⁰ Così CAFAGGI, IAMICELI, *Reti di imprese tra crescita ed innovazione organizzativa*, Il Mulino, Bologna, 2007, p. 57. Gli autori riportano a titolo esemplificativo, in tal senso, le discipline dell'affiliazione commerciale e della sub-fornitura.

infatti, alle imprese partecipanti di raggiungere la soglia dimensionale richiesta per posizionarsi nelle filiere produttive globali e di immettersi nei mercati in fase di crescita. Sotto tal profilo, è opportuno rilevare che le strutture adoperate per creare un modello di cooperazione interimprenditoriale si presentano come differenti sul piano nazionale e transnazionale, ciò principalmente in ragione del fatto che si tratta di relazioni con caratteristiche eterogenee. Mentre le reti nazionali sono, infatti, spesso contraddistinte da legami contrattuali con un minor grado di protezione, quelle internazionali si presentano come maggiormente complesse ed articolate⁶¹.

In un siffatto contesto, il giurista è chiamato ad interrogarsi in merito alla problematica della disciplina applicabile a tali rapporti connotati da elementi di estraneità⁶².

Orbene, le reti di imprese costituiscono un valido strumento organizzativo dotato di rilevanti opportunità di crescita, ciononostante, esse presentano anche delle criticità, al pari di ogni altro modello di associazione imprenditoriale. Il modello reticolare mostra, infatti, da un lato una più marcata instabilità rispetto

⁶¹ In concreto, il predetto processo di internazionalizzazione può coinvolgere sia la fase di distribuzione che quella produttiva: nel caso di reti produttive la rete sarà caratterizzata principalmente da relazioni di subfornitura, mentre nel caso di reti di distribuzione spesso il distributore si configurerà come un intermediario. In tal senso, CAFAGGI, IAMICELI, *op.cit.*.

⁶² In questa sede non è possibile provvedere ad un approfondimento sul tema, ci si limiterà pertanto alle riflessioni che seguono.

Si rileva, in primis, l'inadeguatezza dello strumento della *lex mercatoria* per disciplina del fenomeno delle reti internazionali, poiché quest'ultima si sviluppa intorno al modello delle grandi imprese mentre le differenze istituzionali permangono con riferimento alle PMI.

Assumono, invece, un ruolo centrale la Convenzione di Roma del 1980 –ratificata in Italia attraverso l'art. 57 della L.218/1995 – per ciò che attiene la dimensione extra-europea ed il Regolamento CE 17 giugno 2008 – c.d. Regolamento Roma I – in merito alla dimensione europea. Tali normative, in maniera tendenzialmente uniforme, dettano i criteri alla stregua dei quali È possibile aggiungere individuazione della legge applicabile alle obbligazioni contrattuali che presentano elementi di internazionalità. In assenza di riferimenti specifici alle reti contrattuali, si deve ritenere che la disciplina applicabile sia quella generale riguardante i contratti. Alla luce delle citate disposizioni, la legge applicabile al contratto sarà, in primis, quella individuata dalla volontà delle parti, sono in mancanza di una scelta espressa il contratto deve ritenersi regolato dalla legge del paese con il quale il rapporto negoziale presenta il collegamento più stretto. I citati criteri, tuttavia, risultano ponderati avendo come modello quello dei contratti bilaterali e mal si confanno a fenomeni reticolari in cui l'elemento caratterizzante è l'interdipendenza.

al gruppo societario e dall'altra vincoli più strutturati di quelli connessi alle relazioni di mercato: può, quindi, essere connotato da costi di governo maggiori rispetto a quelli del gruppo e una più elevata permeabilità a shock esterni allorché la *governance* non risulti abbastanza flessibile da adeguarsi ai cambiamenti del sistema economico.

2.3. Le reti come strutture ibride di organizzazione

Si reputa, a questo punto, necessario effettuare alcune precisazioni in merito alla, poc'anzi accennata, natura "ibrida" delle reti di imprese.

Pur senza alcuna pretesa di completezza, si ritiene opportuno dare atto delle premesse economiche che sono alla base di tale assunto, poiché si ritiene che lo studio del fenomeno delle reti debba necessariamente prendere le mosse da una sua preliminare contestualizzazione economica delle stesse.

I summenzionati mutamenti subiti dal modello fordista hanno spronato la genesi di una nuova visione economica, tesa all'analisi delle nuove forme di organizzazione produttiva flessibili.

A partire dagli anni '70 si sviluppa una diversa concezione dell'economia che mette in discussione la visione neoclassica dell'impresa⁶³ come funzione di produzione⁶⁴ ed il superamento della teoria della concorrenza perfetta. La scuola neo-istituzionalista, attraverso il modello dell'economia dei costi di transazione⁶⁵, focalizza l'attenzione sull'efficienza relativa dell'organizzazione

⁶³ La dottrina neoclassica dell'impresa vede il suo maggiore esponente nell'economista inglese Alfred Marshall.

⁶⁴ Attraverso tale visione economica, viene dunque messo in discussione l'assunto fondamentale del fordismo, per cui la funzione essenziale dell'impresa è produrre. Nello specifico, la funzione di produzione indica la quantità massima producibile di un bene dati i fattori produttivi disponibili. Un'impresa opera in maniera tecnicamente efficiente se ottiene la massima quantità di prodotto dati gli input a disposizione.

⁶⁵ Tra i vari studi riconducibili al neo-istituzionalismo economico e nello specifico all'economia dei costi di transazione, particolare importanza rivestono le opere dell'economista americano Williamson; in particolare, si veda WILLIAMSON, L'organizzazione economica, Il Mulino, Bologna, 1991 e I.d., *Markets and hierarchies*,

basata sull'autorità e dell'organizzazione basata sui contratti. Secondo tale lettura l'impresa viene concepita come un nesso di contratti di scambio tre parti, spostando quindi l'attenzione dell'analisi dall'impresa come sistema, ad un'impresa dai contorni maggiormente sfuocati: potendo assumere la forma della gerarchia e del mercato⁶⁶.

Il modello economico in analisi, nella sua prima versione, teorizzava, infatti che l'organizzazione degli scambi potesse assumere una delle due summenzionate forme alternative di organizzazione.

In particolare, il paradigma del mercato può essere descritto come quell'insieme di meccanismi spontanei di coordinamento che tendono a conferire razionalità e consistenza alle azioni indipendenti che le imprese pongono in essere. La "forma mercato" è foriera di opportunità, possibilità di scelta e flessibilità, ma al contempo è caratterizzata da comportamenti non-cooperativi ed incontrollati che non portano alla creazione di legami stabili tra gli operatori, poiché non vi è condivisione dei rischi d'investimento.

Le organizzazioni gerarchiche, al contrario, si generano quando i confini dell'impresa si espandono, giungendo ad internalizzare i flussi di risorse che precedentemente erano condotti nel mercato. Tale forma, coincidente con quella del gruppo è, dunque, caratterizzata da operazioni di scambio dipendenti e regolate dall'autorità gerarchicamente sovraordinata. Essa è particolarmente rispondente alle esigenze della produzione e della distribuzione di massa, poiché consente di conseguire processi di apprendimento specifico e di raggiungere economie di scala⁶⁷. Le debolezze di tale forma di organizzazione

analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization, Free Press, New York, 1975.

⁶⁶ Per maggiori dettagli sulla teoria dell'economia dell'organizzazione si rimanda a GOLZIO, in Carinci (a cura di), *Dall'impresa a rete alle reti d'impresa*, Giuffrè, Milano, 2015, p. 47. L'autore specifica che la tesi dell'economia dell'organizzazione impresa (o gerarchia) è la forma organizzativa prevalente del mercato quando la transazione presenta congiuntamente: alta specificità degli investimenti associata a interessi altamente conflittuali tra gli attori; alta incertezza; alta frequenza e durata delle transazioni.

⁶⁷ In tal senso, e per maggior approfondimento sulla dicotomia mercato e gerarchia si rimanda a POWELL, *Neither market nor hieracy: network forms of organisation*, in *Research in*

degli scambi vengono, tuttavia, esposte quando le dimensioni del gruppo crescono oltre certi limiti, con ciò determinando la perdita del controllo decisionale; ovvero qualora si verificano dei netti mutamenti nella domanda e nella concorrenza.

Riassumendo, mercato c.d. aperto e organizzazioni gerarchiche possono essere visti come i due poli opposti dello spettro delle possibili forme di organizzazione imprenditoriale.

Nella successiva evoluzione del modello economico vengono inserite anche forme di organizzazione economiche intermedie che scaturiscono dalla cooperazione delle imprese: le reti, appunto⁶⁸

Esse rappresentano una combinazione tra cooperazione e competizione diversa da quella che si incontra nelle relazioni di mercato ed in quelle di gruppo. In particolare, le reti rappresentano una struttura organizzativa di crescita complementare a quella del gruppo, ma che differisce da quest'ultimo in quanto, da un punto di vista giuridico, esse mantengono la totale autonomia delle singole imprese partecipanti ed ammettono forme gerarchiche solo relativamente al potere contrattuale, non al controllo gerarchico⁶⁹.

Organizational Behaviour, 1990, fasc. 12, p. 302. L'autore precisa, inoltre che “*hierarchies are suited to transactions that involve uncertainty, recur frequently, and require substantial “transaction-specific investments”*. Markets are suited to exchanges that are straightforward, non-repetitive, and require no transaction specific investments”.

⁶⁸ In tal senso si veda GRANDORI, *Efficienza ed equità delle reti interorganizzative: una prospettiva negoziale*, in *Economia e Politica Industriale*, 1989, fasc.64, p.349. Per un maggiore approfondimento, si rinvia anche a BUTERA, *Il castello e la rete*, Franco Angeli, Milano,1990, p.54, in cui l'autore afferma che le aggregazioni reticolari possono essere qualificati come “imprese ibride” in parte costituite da strutture organizzative, in parte da mercati. Esse non presentano coincidenza tra i confini giuridico- organizzativi del “soggetto impresa” ed i confini dell'azione gestionale e tecnica dello stesso soggetto. Butera rileva inoltre che “il vero contenitore e regolatore dei processi economici organizzativi È costituito dalla regolazione fra le imprese E non dalla struttura delle singole imprese stesse”.

⁶⁹ Così CAFAGGI, (a cura di), *Reti d'impresa tra regolazione e norme sociali – Nuove sfide per diritto ed economia*, Il Mulino, Bologna, 2004, p.3. L'autore specifica, infatti, che “rispetto ai gruppi di piccole imprese la differenza principale con le reti risiede nelle modalità organizzative in cui si traduce l'interdipendenza. Rispetto alla rete e al gruppo emergono forme più marcate di gerarchia correlate alla prevalenza dell'interesse della capogruppo, ma i confini tra gruppo e rete gerarchica vanno ricercati nelle modalità organizzative in cui si traduce la gerarchia piuttosto che nel livello di gerarchia presente nel coordinamento”. Per un

All'interno della molteplicità di forme e strutture che le reti possono assumere si registra una costante, in senso negativo, considerata quale il tratto distintivo rispetto al gruppo per eccellenza: l'assenza di partecipazione al capitale⁷⁰.

Sempre rispetto al gruppo la rete appare caratterizzata dalla presenza di un interesse collettivo che differisce da quello del primo, identificato con quello della controllante.

Le reti di imprese *latu sensu*, siano esse giuridiche o di fatto⁷¹, sono costituite dalla *trama di rapporti nascenti dall'auto-organizzazione di soggetti che, insieme o singolarmente, investono per creare, rafforzare, estendere il reciproco legame*⁷².

Ciò che caratterizza le aggregazioni reticolari, e le differenzia da altre strutture di stampo corporativo, è dunque la "debolezza"⁷³ del legame che nasce tra le parti. Esse, infatti, possono essere qualificate come una libera aggregazione tra

maggiore approfondimento in merito alla comparazione tra gruppi e reti di imprese si rimanda a I.d., Il governo della rete: modelli organizzativi del coordinamento inter-imprenditoriale, in Cafaggi, (a cura di), *Reti d'impresa tra regolazione e norme sociali – Nuove sfide per diritto ed economia*, Il Mulino, Bologna, 2004, p.57.

⁷⁰ Sul tema si veda GENTILI, *Il contratto di rete dopo la legge n. 122/2010*, in *I Contratti*, 2011, fasc. 6, p. 618. Si riporta, inoltre, l'opinione di coloro che hanno, tuttavia, rilevato come in concreto anche i gruppi possano avere un'origine prettamente contrattuale. In tal senso CREA, *Il contratto di rete: un itinerario teorico applicativo di riflessione*, in *Rivista giuridica del Molise e del Sannio*, 2010, p. 147.

⁷¹ Tale definizione è mutuata da ZANELLI, *Il contratto di rete. Un Nuovo strumento di sviluppo per le imprese*, in Briolini, Carota, Gambini (a cura di), *Il contratto di rete: un nuovo strumento di sviluppo per le imprese*, Edizioni scientifiche italiane, Napoli, 2013, p. 13. L'autore specifica che le prime sono costituite da tutti quei fenomeni di aggregazione reticolare presenti nella realtà fattuale: distretti, ATI, franchising subcontratti, contratti collegati. Le seconde, invece, rappresentano una *specie* del più ampio *genus* delle reti *latu sensu*, e sono riferibili al modello normativo che il legislatore ci ha consegnato con la L.33/2009.

⁷² Così RULLANI, *L'economia della conoscenza nel capitalismo delle reti*, in *Sinergie*, 2008, fasc. 76, p. 70. L'autore ritiene, inoltre, che, all'interno del contesto della c.d. economia della conoscenza le reti d'impresa rappresentino un modello di aggregazione attraverso il quale la conoscenza fluisce, si propaga e si rigenera, alimentando i processi produttivi e di consumo in cui siamo immersi.

⁷³ Per un maggiore approfondimento sulla "forza" del legame debole che lega le imprese in rete si rimanda a GRANOVETTER, *The strength of weak ties: A Network Theory Revisited*, in *American Journal of Sociology*, 1973, vol. 78, p. 1360.

imprese con l'obiettivo di accrescere la loro competitività e innovatività e risultano prive di modelli gerarchici di *governance*.

Dal punto di vista interno dell'aggregazione, le singole imprese, pur mantenendo ciascuna la propria autonomia e la propria indipendenza giuridica ed economica, perseguono, oltre al singolo interesse individuale, un interesse comune e, a tal fine, strutturano i loro rapporti in modo tale che ciascuna di esse condiziona ed è condizionata dalle altre. Dal punto di vista esterno, l'aggregazione può arrivare ad essere percepita, in particolare dai soggetti che intrattengono rapporti commerciali con essa, al pari di un'entità unitaria che assimila le singole imprese che la costituiscono.

Le reti di imprese si presentano, inoltre, come una figura ibrida non solo in relazione al ruolo assunto nel mercato, ma anche con riferimento alla loro collocazione nelle categorie giuridiche tradizionali. Esse, infatti, si trovano in una posizione intermedia, che da un lato abbraccia e dall'altro esula dalle categorie generali del contratto e dell'organizzazione in forma personificata⁷⁴.

Sotto quest'ultimo profilo, si ritiene opportuno anticipare, in particolare, che in relazione alla forma giuridica assunta dalla rete è possibile effettuare una tripartizione tra reti contrattuali, reti organizzative e reti miste.

Quanto alle prime, devono menzionarsi due macro-modelli. Da un lato il modello del contratto plurilaterale - in particolare *joint ventures*, consorzi ed Associazioni Temporanee di Impresa (ATI) - e quello dei contratti collegati ad

⁷⁴ Si veda IAMICELI (a cura di), *Dalle reti di imprese al contratto di rete*, in *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009, p. 4. L'autrice afferma infatti che "sotto il profilo della complessità e della capacità di governo delle relazioni, sfuma la stessa dicotomia tra contratto ed organizzazione ed il contratto assume quella funzione di disegno strategico della relazione che nelle reti trova un'applicazione particolarmente significativa". Si rileva che le premesse logiche a tali argomentazioni sono da rinvenire nella mancanza, almeno fino alla riforma consortile del '76, nel nostro ordinamento di una fattispecie idonea a fungere da collegamento sia tra gli individui che tra collettività organizzate. Per un maggiore approfondimento sul tema si veda SALANDRA, *Il diritto delle unioni di imprese (consorzi e gruppi)*, Cedam, Padova, 1934.

esempio la subfornitura ed il franchising⁷⁵.

Nel primo caso si ha un contratto di rete di imprese, nel secondo una rete di contratti collegati. Sotto il profilo formale la distinzione concerne principalmente l'unitarietà del negozio: solo quando questa ricorre si avrà contratto plurilaterale di rete, altrimenti si è in presenza di contratti bilaterali o plurilaterali eventualmente collegati⁷⁶.

Occorre precisare che, nel caso in cui la rete sia costituita da una serie di contratti bilaterali, non dà origine ad una rete un collegamento negoziale qualsiasi sussistente tra una pluralità di contratti. Perché vi sia rete occorre una relazione strumentale di complementarietà tra le attività delle imprese, devono essere cioè presenti elementi di collegamento relativamente alla causa ed all'oggetto, quale manifestazione dell'interdipendenza tra le attività e del rischio dell'impresa stessa.

D'altra parte, si segnalano le reti organizzative. In particolare la rete societaria può costituirsi attraverso la società lucrativa, cooperativa o quella consortile.

Da ultimo, occorre citare le reti miste. Queste si caratterizzano per un impiego contestuale dello strumento organizzativo e contrattuale. Può accadere, ad esempio, che ad una rete contrattuale di subfornitura si affianchi una società lucrativa per la certificazione ambientale delle componenti del prodotto finale. Sovente le reti di imprese sono soggette a processi di trasformazione, muovendo da forme contrattuali a forme miste, esitando in taluni casi in società rete o veri e propri gruppi.

⁷⁵ A titolo esemplificativo, in concreto, una rete di contratti collegati potrà essere in concreto posta in essere attraverso più rapporti di subfornitura nell'ambito di una filiera per la produzione di diversi componenti del prodotto, che sarà assemblato alla fine della stessa.

⁷⁶ Per un maggiore approfondimento sull'applicazione della categoria dei contratti collegati alle reti di impresa di rimanda a TEUBNER, *Network as connected contracts*, translated by Everord, Hart Publishing, Oxford, 2011; CAFAGGI F., *Contractual Networks and the Small Business Act: Towards European Principles?* In *EUI Working Paper LAW*, 2008, fasc.15, p.519.

3. La complessa fenomenologia delle reti nella realtà economica: modelli di classificazione delle aggregazioni reticolari

Nel corso della presente trattazione si è più volte posto l'accento sul fatto che la fenomenologia con cui le reti si manifestano nella realtà economica è particolarmente complessa e come nella letteratura esistono numerose definizioni di tale fenomeno.

Nondimeno, è possibile rintracciare in tutte le aggregazioni una sorta di minimo comun denominatore. Sotto il profilo strutturale, infatti, la rete è generalmente costituita da due o più attori, definiti come “nodi”, che rappresentano le parti costitutive della rete stessa e che cooperano tra loro, pur essendo capaci di condotta autonoma⁷⁷. La seconda proprietà della rete è costituita dalle connessioni che legano i singoli nodi dell'aggregazione⁷⁸. Pur potendo esse assumere forme diverse e varia natura, in concreto generano quella condizione di interdipendenza sotto cui devono trovarsi le imprese che fanno parte della rete. La configurazione dei nodi e delle connessioni dà luogo, a sua volta, a strutture tipiche che si traducono in meccanismi di governo delle relazioni tra le imprese basati sul collegamento, sull'influenza reciproca ed i processi negoziali.

È, inoltre, possibile rilevare che, anche alla luce delle considerazioni finora svolte, tra le molteplici strutture riconducibili al modello reticolare e riscontrabili nella realtà economica, possono essere ravvisati quattro elementi

⁷⁷ In tal senso SODA, *Reti tra imprese. Modelli e prospettive per una teoria del coordinamento tra imprese*, Carocci, Roma, 1998, p.35. Soda precisa, inoltre, che l'autonomia degli attori deve esplicitarsi non solo giuridicamente ma anche attraverso l'assenza di qualsivoglia forma di direzione unitaria. Orbene, devono essere esclusi dal novero delle strutture reticolari tutte quelle ipotesi nelle quali vi sia unitarietà del soggetto economico. I legami proprietari vengono in considerazione unicamente qualora siano mediati da attori terzi, risultato della cooperazione come nell'ipotesi delle *joint-venture* proprietarie, ovvero se non condizionano la direzione dell'impresa.

⁷⁸ Così BUTERA, *Il castello e la rete*, Franco Angeli, Milano, 1990, p. 67.

ricorrenti⁷⁹.

Il primo è rappresentato dall'interdipendenza. Tale caratteristica è riscontrabile quando vi sono elevati investimenti specifici che comportano un effetto di *lock-in*⁸⁰ e costi elevati di uscita dalla relazione. L'interdipendenza si manifesta anche come condizionamento reciproco fra le imprese della rete. Ciò si rivela, in particolare, nell'ambito delle forme organizzative e i dei processi decisionali che ad esse fanno capo, pur restando sempre associata però con l'autonomia giuridica ed economica che contraddistingue le imprese coinvolte nel fenomeno.

Il secondo elemento è individuabile nella cooperazione strategica e nella complementarità, sia delle risorse critiche che degli investimenti specifici necessari a produrle e a valorizzarle. La rete crea infatti forme di collaborazione concernenti attività complementari che si svolgono in una singola fase o comprendono più fasi della filiera produttiva⁸¹. La rete si costituisce quando le relazioni di mercato si rivelano inadeguate a gestire la complementarità della produzione e/o distribuzione e l'impresa verticalmente integrata si trova ad affrontare costi eccessivi, oppure quando più imprese conferiscono risorse

⁷⁹ Si veda CAFAGGI, IAMICELLI, *Reti di imprese tra crescita e innovazione organizzativa*, il Mulino, Bologna, 2007, p. 21.

⁸⁰ Fenomeno che si verifica quando un agente, un insieme di agenti, o un intero settore sono intrappolati all'interno di una scelta o di un equilibrio economici dai quali è difficile uscire, anche se sono disponibili alternative potenzialmente più efficienti. Per le imprese, si parla di *lock-in* tecnologico nel caso in cui esse abbiano investito in una tecnologia rivelatasi inferiore ad altre disponibili, ma trovano poi costoso uscire dall'investimento. La causa della difficoltà può risiedere, per es., nella presenza di costi fissi di investimento che andrebbero persi, oppure di esternalità di rete che si vengono a creare tra un gruppo di imprese che utilizzano una stessa tecnologia, motivo per cui il passaggio a un altro standard deve essere deciso o accettato da tutte. In questo caso, dunque, il costo non è monetario, ma deriva da un problema di coordinamento tra tutte le aziende che operano in un mercato.

⁸¹ Si evidenzia come, anche prima dell'emersione normativa del contratto di rete, la funzione delle reti di impresa quale strumento organizzativo delle complementarità tra diverse attività economiche aveva trovato riconoscimento da parte della Suprema Corte. In particolare la Corte ha riconosciuto la possibilità di svolgere attività di impresa anche attraverso un procedimento complesso caratterizzato dalla esternalizzazione di fasi più o meno ampie di produzione era stata riconosciuta dalla giurisprudenza della Corte di Cassazione. Cfr. Cass., 21 gennaio 2009, n. 146, in *Dialoghi tributari*, 2009, p. 300.

necessarie alla definizione di un nuovo processo produttivo o alla produzione di un bene che assicuri competitività. La *partnership* interimprenditoriale rappresenta, quindi, un determinante fattore di crescita per le imprese singolarmente considerate e per la rete nel suo complesso.

In terzo luogo riveste un ruolo fondamentale l'autonomia: le imprese che partecipano ad una rete sono formalmente e giuridicamente distinte, talvolta anche concorrenti, e la rete assurge a mero strumento di governo e coordinamento.

Da ultimo è possibile inserire nel novero degli elementi ricorrenti delle strutture reticolali la stabilità, perlomeno tendenziale delle relazioni che consente la remunerazione degli investimenti specifici.

Orbene, nonostante gli sforzi compiuti in letteratura per dare organicità al fenomeno, esistono molteplici modelli per classificare le reti d'impresa, poiché costituiscono un fenomeno con caratteristiche e soprattutto finalità piuttosto eterogenee fra loro⁸².

In particolare, i diversi modelli sono basati sull'utilizzo di un particolare parametro usato per ottenere diversi aggregati classificatori. Nel seguito della trattazione verranno presi in esame i principali sistemi classificatori applicabili alla fenomenologia delle reti di impresa.

3.1. Le reti contrattuali, le reti organizzative e le reti miste

Come si è già avuto modo di accennare nel corso della trattazione, un primo criterio classificatorio delle diverse strutture di aggregazione reticolare è quello che prende in esame gli strumenti giuridici utilizzati.

⁸² Così BARTEZZAGHI, RULLANI, in AIP -Associazione Italiana Politiche Industriali- (a cura di), *Reti d'impresa oltre i distretti, Nuove forme di organizzazione produttiva, di coordinamento e di assetto giuridico*, IlSole24Ore, Milano, 2009.

In particolare, infatti, la costituzione di una rete, intesa come l'insieme delle relazioni che tendono a coordinare la *governance* e l'attività di una pluralità di imprese autonome in modo tendenzialmente stabile, può realizzarsi attraverso l'utilizzo di vari strumenti giuridici. Usando il menzionato criterio di discriminazione è possibile effettuare una tripartizione tra: reti contrattuali, le reti organizzative e le reti miste o complesse.

Le *reti organizzative* sono strutturate sotto forma di enti giuridici promossi e partecipati dalle imprese-nodo che sono rilevanti anche all'esterno. Costruito intorno allo schema del contratto unico plurilaterale, finalizzato alla realizzazione di uno scopo comune, al quale aderiscono tutti i partecipanti della rete. È prevista un'organizzazione comune basata su un modello paritario che ha anche rilievo esterno. Infatti il contratto genera un soggetto di diritto autonomo rispetto alle imprese aderenti, suscettibile di acquistare diritti ed assumere obbligazioni⁸³.

Le *reti contrattuali*, istituite mediante la conclusione di contratti plurilaterali o di contratti bilaterali collegati, costituiscono, in genere, reti prive di rilevanza esterna. Nel caso di contratti plurilaterali si ha un contratto di rete d'impresa, con la costituzione di un modello organizzativo dotato di un sistema di *governance*; con i contratti bilaterali collegati si costituisce una rete di contratti collegati. In entrambi i casi sono richiesti i requisiti tipici di una rete: stabilità, durata e coordinamento. Formalmente l'elemento differenziante è l'unitarietà o pluralità del negozio giuridico fondante.

La scelta dell'uno o l'altro sistema negoziale, secondo parte della dottrina, è dettata dalla "*nature of knowledge*"⁸⁴ necessaria al raggiungimento

⁸³ Si veda, in tal senso, CAFAGGI, *Il governo della rete* in Cafaggi, (a cura di), *Reti d'impresa tra regolazione e norme sociali – Nuove sfide per diritto ed economia*, Il Mulino, Bologna, 2004, pag. 102; CREA, *Reti contrattuali e organizzazione dell'attività di impresa*, Ed. Scientifiche Italiane, Napoli, 2008, p. 257; CAFAGGI, IAMICELI, *Reti di imprese tra crescita ed innovazione comparata: riflessioni da una ricerca sul campo*, Il Mulino, Bologna, 2007, p. 310.

⁸⁴ L'espressione è mutuata da CAFAGGI, *Contractual networks, inter-firm cooperation and economic growth*, Edward Elgar, Cheltenham, 2011, p. 10, il quale, testualmente, afferma

dell'obiettivo comune. Le imprese aderenti, infatti, generalmente prediligeranno il modello contrattuale se è già definita la titolarità della *conoscenza*, mentre opteranno per il modello organizzativo qualora essa non sia stata ancora ridotta in brevetto o non risulti facilmente accessibile.

Le reti contrattuali spesso precedono la formazione della rete societaria la quale o ne costituisce una forma evolutiva o un completamento diretto a stabilizzare legami produttivi attraverso forme limitate di integrazione proprietaria. Quest'ultima soluzione dà luogo a reti *complesse o miste*, che combinano quindi strumenti contrattuali e organizzativi di coordinamento.

Le *reti miste o complesse* sono, invece, il prodotto della compresenza in vario modo combinato sia dello strumento organizzativo sia di quello contrattuale. Spesso le reti di imprese sono soggette a percorsi evolutivi, muovendo da forme contrattuali a società rete, a forme miste o ancora a veri e propri gruppi societari.

Come si è già avuto modo di accennare nel corso della trattazione, tuttavia, la rete di imprese presentano delle discrepanze rispetto al gruppo sotto svariati punti di vista⁸⁵: *in primis* le imprese che aderiscono alla rete mantengono la propria indipendenza giuridica e decisionale, diffidente da quanto avviene nel gruppo, in cui vi è una società controllante e delle società controllate. In secondo luogo, mentre nel gruppo il coordinamento avviene attraverso la gerarchia direzionale, nelle reti l'eventuale potere di coordinamento deve essere attribuito dalle partecipanti al soggetto coordinante, Da ultimo, la rete si caratterizza per la presenza di un interesse collettivo mentre nel gruppo vi è solo l'interesse dominante della controllante.

che: "an additional element is represented by the nature of knowledge. Contracts are generally deployed when property rights can be *ex ante* well defined, while organizational models are preferred when knowledge cannot be easily propertized *ex ante*".

⁸⁵ Ulteriore elemento di discriminazione tra le reti di impresa ed il gruppo risiede nell'assenza di partecipazione al capitale. Sul tema si veda GENTILI, *Il contratto di rete dopo la legge n. 122/2010*, in *I Contratti*, 2011, fasc. 6, p. 618.

3.2. Le reti verticali e le reti orizzontali

Un ulteriore parametro alla luce del quale è possibile operare una tassonomia dei molteplici modelli assunti dalle reti è quello che prende in considerazione la loro specializzazione produttiva. Nello specifico, in relazione al fatto che le imprese aderenti appartengano o meno allo stesso settore merceologico - ossia si situano nella stessa fase della filiera⁸⁶ oppure operano in diverse fasi della produzione - si possono distinguere due tipi di reti di impresa: le reti c.d. verticali e quelle c.d. orizzontali.

Le prime aggregano imprese che condividono interessi legati a tutta la filiera produttiva (dette anche *reti inter-fasi*), con obiettivi di consolidamento e responsabilizzazione. Questa tipologia di aggregazione può essere inserita, anche, all'interno della casistica delle reti c.d. *a cooperazione simbiotica*⁸⁷.

Le reti orizzontali - dette anche *reti a cooperazione competitiva*⁸⁸ - riuniscono al loro interno imprese appartenenti alla medesima specializzazione produttiva o dello stesso settore merceologico e sono potenzialmente concorrenti, che si aggregano in rete al fine di superare l'ostacolo della scarsa

⁸⁶ La filiera – denominata in inglese *supply chain* – deve essere intesa come quell'insieme delle attività interrelate che si articolano lungo la catena del valore di un prodotto/servizio, comprende tutte le attività che concorrono alla creazione, trasformazione, distribuzione, commercializzazione e fornitura di quel prodotto/servizio stesso.

⁸⁷ In tal senso ALTER, HAGE, *Organizations working together*, Sage Publications, London, 1995, p. 59. Gli autori, sempre in ragione del criterio che le imprese aderenti appartengano o meno allo stesso settore merceologico, effettuano un'ulteriore distinzione tra reti a cooperazione competitiva – che coincidono quindi con quelle definite come reti orizzontali – e reti a cooperazione simbiotica – che coincidono con quelle orizzontali.

⁸⁸ Le reti cooperazione competitiva a loro volta posso essere ripartite in tre distinti sottoinsiemi: le reti *competitive a cooperazione limitata*, basate su relazioni semplici alla stregua dello scambio di informazioni, di beni sociali ed economici che non necessitano di complesse forme di coordinamento; le *reti competitive a cooperazione moderata*, le quali hanno ad oggetto relazioni a contenuto tecnologico, economico o politico strumentali, aventi finalità di supporto rispetto ad altre attività, come ad esempio la produzione; le *reti competitive a cooperazione elevata*, fondate su articolate relazioni di natura tipicamente strategica finalizzate al raggiungimento di obiettivi competitivi che implicano adeguate forme di coordinamento e controllo. In tal senso PROVASI, *Il sistema evoluto delle reti d'impresa: le reti oloniche*, in *Economia Aziendale*, 2003, fasc.2, p.8.

visibilità e del basso potere di negoziazione ovvero per proporre un'offerta più articolata ai consumatori⁸⁹.

In entrambi i casi, la rete si distingue per essere uno strumento idoneo alla regolamentazione, attraverso legami contrattuali, di sistemi complessi in cui coesistono diversi livelli di competizione e cooperazione.

Le reti a cooperazione simbiotica, in particolare, possono rappresentare un'efficace alternativa all'integrazione societaria tra fasi, effettuata attraverso acquisizioni verso l'alto - produttori acquisiti da distributori- o, viceversa, verso il basso⁹⁰. In questa prospettiva, il ricorso a reti verticali presenta il vantaggio di permette un trasferimento più rapido di informazioni dal mercato alla produzione, consentendo l'adozione di strategie congiunte per il controllo della qualità del prodotto. L'incidenza di siffatte reti verticali, che integrano contrattualmente, includendo anche la disciplina societaria, produzione e distribuzione, è determinata anche dai mutamenti del processo produttivo e dalla crescente importanza dei marchi in molti settori.

Naturalmente la situazione si presenta come differente per le reti orizzontali formate da imprese collocate nella stessa posizione sulla filiera produttiva. Soprattutto a livello internazionale, ad esempio, esiste la necessità

⁸⁹ Per un maggiore approfondimento sul tema delle reti orizzontali si rimanda a BARTEZAGHI, RULLANI, *Forme di reti: un insieme diversificato*, in AIP -Associazione Italiana Politiche Industriali- (a cura di), *Reti d'impresa oltre i distretti, Nuove forme di organizzazione produttiva, di coordinamento e di assetto giuridico*, IlSole24Ore, Milano, 2009, p.47. Tale modello di aggregazione – definito dai citati autori anche come “impresa estesa” – tende ad unire imprese dotate di un elevato grado di specializzazione e disperse sul territorio che operano allo stesso stadio nella catena di produzione o in business complementari. Tali imprese, si aggregano attorno a opportunità di mercato determinate, ponendo in comune specifiche competenze distintive. I settori nei quali è riscontrabile una maggiore incidenza delle reti orizzontali sono quelli caratterizzati da una domanda di prodotti complessi ed integrati - ma divisibili in base a competenze specifiche o in relazione alle diverse fasi del processo di produzione - ed in cui vi sia una bassa concentrazione di clienti. Gli autori riportano come esempio tipico del modello in analisi quello delle reti di PMI nel settore meccanico in Emilia.

⁹⁰ Un tipico caso è rappresentato dalla acquisizione delle aziende del segmento produttivo da parte del settore commerciale o viceversa. Questa fusione può essere motivata dalla ricerca di una presenza sui mercati internazionali o dalla ricerca di una qualificazione dell'offerta tramite una standardizzazione qualitativa della produzione.

di un coordinamento tra il committente e le imprese produttrici, che può essere realizzato dal primo verso le imprese o da una coalizione delle imprese verso il committente.

Attraverso un'analisi empirica del fenomeno, è stato riscontrato che, in concreto, lo strumento reticolare orizzontale risulta di sovente fallimentare qualora imprese concorrenti istituiscano forme di collaborazione tese, a titolo esemplificativo, ad accedere a nuovi mercati o a sviluppare nuove tecnologie. Al contrario, sembrano presentare esiti più fruttuosi i casi di strutture reticolari di tipo verticale, in cui le imprese che partecipano alla produzione delle diverse componenti si aggerano mediante l'istituzione di legami contrattuali o societari al fine di stabilizzare la cooperazione⁹¹.

3.3. Le reti dotate di un centro di riferimento: *Solar System Enterprise*, centri di riferimento multipli e le reti senza centro

Un'ulteriore criterio di classificazione delle reti di impresa è rappresentato dal riferimento al sistema di gestione e controllo prescelto⁹².

⁹¹ Così CAFAGGI, IAMICELI, *Reti di imprese e modelli di governo interimprenditoriale: analisi comparativa e prospettive di approfondimento*, in I.d. *Reti di imprese tra crescita ed innovazione organizzativa: riflessioni da una ricerca sul campo*, Il Mulino, Bologna, 2007, p.297. I citati autori riportano, quale esempio fallimentare delle strutture reticolari orizzontali, quello dei consorzi nel settore orafa, “dove la cooperazione tra produttori finali per la realizzazione di linee di prodotto differenziate da quelle dei singoli è nei fatti ostacolata da spinte competitive”. Alla luce, di ciò gli autori si interrogano sul fatto che non sia necessario ridisegnare gli strumenti giuridici delle reti. In riarticolare, “volendo stabilire e preservare un adeguato equilibrio tra incentivi all'innovazione e alla cooperazione strategica, occorre assicurare, nell'un caso, una circolazione dei saperi lungo la filiera unita a forme di salvaguardia dell'innovazione rispetto alla competizione esterna alla rete (ad esempio mediante l'impiego di clausole di esclusiva); nel caso delle reti orizzontali; prevarrà invece l'esigenza di regolare la competizione interna alla rete, arginando le forme di appropriazione abusiva del sapere condiviso”.

⁹² Cfr. CONFALONIERI, *Lo sviluppo e dimensione dell'impresa*, Giappichelli, Torino, 1998. L'autore, nello specifico, effettua una classificazione delle reti in relazione alla presenza o meno di un soggetto guida, alle caratteristiche della struttura della rete oppure in base alle caratteristiche dei soggetti coinvolti.

In particolare in relazione all'esistenza o meno di un centro di riferimento, secondo il modello della *Solar System Enterprise*⁹³, si possono individuare: reti dotate di un centro di riferimento attorno al quale orbitano le altre imprese della rete. In una siffatta tipologia aggregativa, il nodo centrale assurge al ruolo di coordinatore delle relazioni, solitamente svolgendo anche le funzioni di pianificatore e controllore della strategia della rete stessa.

Le reti *de qua*, presentando un riferimento centrale, sono anche dette reti *a base gerarchica* o *baricentrica*. Sono caratterizzate da una forte gerarchia interna, promosse da imprese di media o grande dimensione le quali ne detengono il controllo senza, però, neutralizzare del tutto l'autonomia decisionale delle imprese aderenti. La creazione di una siffatta tipologia di rete non avviene in modo autonomo - come avviene nel caso delle cosiddette reti *naturali* - ma per iniziativa di un'impresa *leader* che ne condiziona anche la successiva evoluzione⁹⁴.

Sempre avendo come parametro il medesimo modello di riferimento, è possibile distinguere anche reti di imprese dotate di *centri di riferimento multipli* in cui il sistema si muove attorno a più entità di riferimento secondo le relazioni d'influenza. Nel modello in analisi le imprese costituiscono un sistema di rete a base oligarchica o con relazioni di influenza piuttosto mutevoli e complesse, caratterizzate dalla posizione dominante di un numero limitato di aderenti, in grado di influenzare i *partners* nella scelta delle caratteristiche e del *design* dei beni da produrre, del mercato di riferimento, delle relazioni - spesso

⁹³ Il modello della *Solar System Enterprise* mette in evidenza sia le relazioni di mercato che la struttura gerarchica che intercorrono fra gli elementi del sistema rete. Così BUTERA, *Il castello e la rete*, Franco Angeli, Milano, 1990, p.57 e ss. L'autore rappresenta questi sistemi come reti di unità orbitanti intorno ad uno o più centri e differenzia le diverse strutture di aggregazioni dal punto di vista del sistema di controllo.

⁹⁴ Le imprese centro di gravità concentrato su di un solo nodo strategico possono essere riscontrate, a titolo esemplificativo, nelle *holding* finanziarie.

contrattuali - da intrattenere e, più in generale, delle strategie imprenditoriali da seguire⁹⁵.

Da ultimo, devono essere menzionate le *reti senza un centro di riferimento*, dette anche *reti paritarie* o *acentriche*. Esse sono caratterizzate da sistemi a base territoriale, organizzate secondo il modello distrettuale, della società consortile o della lunga filiera produttiva, in cui nessuna impresa prende la posizione di comando e tutti gli aderenti partecipano alla implementazione e alla determinazione del progetto imprenditoriale in maniera paritaria.

3.4. Le reti proprietarie e le reti non proprietarie

Un'ulteriore criterio di classificazione delle reti si basa sul grado di coesione giuridica che lega le imprese partecipanti. In tal senso vengono distinte le *reti proprietarie* dalle reti non proprietarie⁹⁶.

Le prime sono quelle forme di relazione in cui le imprese aggregate godono congiuntamente di diritti di proprietà e/o di partecipazione ai risultati dell'attività svolta. Tale tipologia di aggregazione può essere inserita nella categoria delle reti di impresa, pur essendo per certi aspetti assimilabile a quella dei gruppi d'impese, se non si configura uno scambio di partecipazioni di controllo di maggioranza tra due o più nodi della struttura⁹⁷.

⁹⁵ Un esempio di rete con centri di gravità multipli può essere rappresentato da un'aggregazione di imprese base associazionistica come le cooperative.

⁹⁶ Per un maggiore approfondimento sul tema si veda GRANDORI, *Il coordinamento organizzativo tra imprese*, in *Sviluppo e organizzazione*, 1999, n.171, p. 75.

⁹⁷ La definizione di reti proprietarie ivi riportata è mutuata da SODA, *Reti tra imprese. Modelli e prospettive per una teoria del coordinamento tra imprese*, Carocci, Roma, 1998, p.149. l'autore specifica, inoltre, che le reti proprietarie possono giungere fino a dar vita ad un soggetto terzo che può essere definito come "impresa congiunta". All'interno di tale struttura aggregazionali si uniscono istanze diverse: da un lato la creazione del nuovo soggetto e dall'altro all'indipendenza delle imprese che partecipano a tale creazione, il tutto mediante l'integrazione delle risorse messe in comune da queste ultime. Sul tema dell'impresa congiunta si rimanda a TURATI, *Economia e Organizzazione delle Joint Venture*, EGEA, Milano, 1990, p.3.

All'interno di questa categoria rientrano, in particolar modo, le *joint venture*⁹⁸ ed il GEIE⁹⁹.

Le *reti non proprietarie*, invece, sono strutture aggregazionali caratterizzate da collegamenti di natura contrattuale oppure di natura informale. I network che poggiano su accordi contrattuali sono riconducibili ai modelli del franchising del consorzio ed a tutti quei contratti di conferimento di risorse o trasferimento di beni o servizi necessari per la realizzazione di particolari attività.

Con riferimento, invece, al rapporto esistente tra gli aderenti alla rete di imprese e al legame prescelto per la cooperazione, la letteratura economica distingue le reti sociali, burocratiche e proprietarie¹⁰⁰.

Le *reti sociali* sono quelle basate su legami informali, diretti e interpersonali. Esse si formano spontaneamente in ambienti in cui è presente una fiducia diffusa tra gli operatori ed in cui il rischio di comportamenti opportunistici risulta relativamente basso, dove le sanzioni per eventuali comportamenti opportunistici sono irrogate esclusivamente sulla reputazione.

⁹⁸ Quello delle *joint venture* è un fenomeno di matrice statunitense, che rappresenta un'efficace forma di coordinamento tra imprese basato sulla creazione di una nuova impresa, generalmente dotata di riorganizzazione propria, che "media" le relazioni e riunisce le risorse a disposizione dei partecipanti. Esso può essere definito come un accordo tra due o più imprese – chiamate *co-venture* - che creano una nuova società – definita appunto *joint venture* - giuridicamente autonoma rispetto ad esse, condividendone la proprietà, per realizzare e sviluppare in forma congiunta attività economiche definite, che richiedono un elevato impegno finanziario e comportano rischi rilevanti, per un periodo di tempo limitato. In tal senso RICCIARDI, *Le reti di imprese – Vantaggi competitivi e pianificazione strategica*, Franco Angeli, Milano, 2003, p.37.

⁹⁹ Il GEIE (gruppo europeo di interesse economico) è uno strumento contrattuale - introdotto dal legislatore comunitario attraverso il Regolamento CEE n.2137/85 e disciplinato nel nostro ordinamento dal d.lgs. 23 luglio 1991, n. 240 – teso a consentire alle imprese europee di porre in essere iniziative economiche comuni, di realizzare rapporti di cooperazione internazionale e di partecipare congiuntamente a gare di appalto pubbliche o private. La ratio di tale istituto è quella di istituzionalizzare in ambito europeo e dettare una disciplina uniforme per alcune forme di *joint venture*. Cfr. CARUSO, voce *Gruppo europeo di interesse economico (GEIE)* in *Enciclopedia del diritto*, agg. V, Giuffrè, Milano, 2001.

¹⁰⁰ La classificazione *de qua* è mutuata da ZORZI, *Reti di imprese e modelli societari di coordinamento*, in Cafaggi, (a cura di), *Reti d'impresa tra regolazione e norme sociali – Nuove sfide per diritto ed economia*, Il Mulino, Bologna, 2004, p. 179.

Nelle reti sociali, pertanto, il coordinamento è assicurato da meccanismi “sociali” quali la reciprocità, la fiducia, la condivisione delle informazioni:

le imprese sono portate a cooperare tra loro nella misura in cui le persone che ne fanno parte sono inserite in una fitta trama di relazioni di scambio informativo, normativo e affettivo, non codificate e non riconducibili strettamente a qualche forma di contratto esplicito¹⁰¹.

In tali forme più snelle di cooperazione, la facilità di *governance* e la stabilità imprenditoriale sono garantite dal forte legame esistente tra gli aderenti e dal conseguente *interlocking directorate*, ossia dalla presenza in almeno due consigli di amministrazione di società differenti del un medesimo amministratore¹⁰².

Le reti *burocratiche*, invece, rispondono ad un criterio che autorevole dottrina ha definito come *fondazionale*, alla luce del quale le imprese, pur essendo portatrici di interessi almeno parzialmente differenti scopi, si sottopongono a regole e procedure comuni per l’approvvigionamento, la distribuzione e lo sfruttamento congiunto delle risorse essenziali¹⁰³. In tali tipologie di coordinamento, soprattutto ove il numero degli attori coinvolti

¹⁰¹ In un siffatto ambiente la fiducia risulta spesso basata su pregressi legami familiari, amicali o comunque derivanti da un background comune ed i comportamenti opportunistici sono sanzionati sotto il profilo della perdita della reputazione, che rappresenta quindi l’elemento fondamentale per intraprendere relazioni informali con gli altri imprenditori basate sull’affidabilità della controparte. In tal senso POWELL, *Neither market nor hierarchy: network forms of organisation*, in *Research in Organizational Behaviour*, 1990, fasc. 12, p. 326.

¹⁰² In tal senso, sempre, ZORZI, *Reti di imprese e modelli societari di coordinamento*, op.cit., p.179. L’autore recisa che l’*interlocking directorate* può essere indiretto oltre due amministratori di diverse società sono amministratore anche una terza, oppure reciproco qualora due amministratori operino entrambi contemporaneamente in due consigli di amministrazione di società diverse. Tramite la presenza di un comune amministratore le società possono porre in essere un più efficace coordinamento poiché attraverso di lui viene a crearsi un legame che consente una migliore circolazione delle informazioni.

¹⁰³ Così GRANDORI, *Il coordinamento organizzativo tra imprese*, in *Sviluppo e organizzazione*, 1999, n. 171, p. 75. L’autrice opera, inoltre, un’ulteriore sotto classificazione, distinguendo tra reti burocratiche nelle quali il coordinamento tra le parti è affidato alle regole, alla pianificazione, alle procedure oppure, o congiuntamente, alla supervisione e all’autorità e reti burocratiche nelle quali il coordinamento tra le parti è affidato a due forme di contratto, entrambe incomplete, ossia i contratti di associazione e i contratti di scambio obbligativi.

diviene consistente, vengono spesso istituite strutture di coordinamento dell'attività della rete stessa, generalmente formalizzate in contratti di scambio o di associazione¹⁰⁴. In questo senso, il contratto rappresenta l'elemento impersonale teso alla formalizzazione delle modalità di coordinamento tra imprese di tipo burocratico e, generalmente, disciplina diversi obblighi di natura economica e patrimoniale, nonché i diritti di informazione, di decisione e di controllo.

Sotto il profilo strutturale, le reti burocratiche presentano, nella maggior parte dei casi, due caratteristiche principali: la presenza di un'impresa capofila che opera quale attore centrale nell'aggregazione, e di un'asimmetria nelle relazioni interne¹⁰⁵.

Da ultimo, in base alla lettura finora adoperata, le reti *proprietarie* risultano, invece, essere caratterizzate dalla condivisione di una risorsa, di un progetto o di un particolare *know-how* e, conseguentemente, dei risultati derivanti dal suo sfruttamento. Sono caratterizzate da un elevato opportunismo e, pertanto, proprio la condivisione della proprietà appare lo strumento più idoneo per contemperare gli interessi - spesso antinomici- delle parti.

¹⁰⁴ In tal senso GRANDORI, SODA, *Inter-Firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms*, in *Organization studies*, 1995, vol.16, p.201. I due autori suddividono inoltre la categoria in esame in due sottoclassi: quella delle reti burocratiche a coordinamento simmetrico e quella a coordinamento asimmetrico. Nella prima delle due categoria rientrano, in particolare, le reti di associazioni di categoria e di consorzi, ove le imprese condividono una vasta gamma di risorse al fine di raggiungere scopi temporalmente definiti o per creare unioni stabili. In un siffatto caso il coordinamento è governato dallo statuto in cui sono fissati diritti e doveri, meccanismi di ingresso e affiliazione, sistemi di sanzione e di uscita. Nella categoria delle reti burocratiche a coordinamento asimmetrico rientrano, invece, le reti di agenzie ed il *franchising*. In quest'ultima ipotesi, in particolare, il contratto detta una disciplina dei meccanismi supervisione gerarchica da parte del franchisor, dei piani formali di programmazione e pianificazione, dei sistemi informativi integrati, della standardizzazione dei sistemi di contabilizzazione, formazione e socializzazione delle imprese aderenti.

¹⁰⁵ Esempio tipico è rappresentato dal contratto di franchising, in cui il franchisor concede ai franchisee la possibilità di entrare a far parte della catena di distribuzione e di utilizzare marchi, brevetti, insegna, denominazione commerciale a lui appartenenti, conservando con questi una relazione stabile e remunerativa. Come introdotto nella nota precedente, tuttavia il carattere asimmetrico non è presente in tutte le reti burocratiche, ne rappresenta un'eccezione, a titolo esemplificativo, le reti di associazioni di categoria.

3.5. Le reti naturali e le reti governate

Assumendo quale elemento di discriminare la differente modalità di progettazione del sistema della rete, è possibile effettuare un'ulteriore distinzione tra reti naturali e reti governate.

Le *reti di impresa naturali* rappresentano dei sistemi aperti e vitali in quanto, pur in mancanza di un consapevole progetto e di un governo centrale condiviso, i componenti della rete sono in grado di raggiungere risultati di efficacia ed efficienza utili sia per l'intero sistema sia per i singoli nodi¹⁰⁶.

Autorevole dottrina economica¹⁰⁷ le ha definite come “quel sistema di riconoscibili e multiple connessioni e strutture entro cui operano nodi ad alto livello di autoregolazione, capaci di cooperare fra loro (ossia di condurre vari tipi di transazioni efficaci) in vista di un fine comune o di risultati condivisi”.

La rete naturale possiede la forza di catalizzare tutti i soggetti della sua sfera esterna in modo naturale inducendoli a cooperare in vista di fini comuni e condivisibili ed è dotata di una duttilità organica propria che le permette di assumere condotte operative e strategiche efficienti per l'intero sistema. Per le predette ragioni, essa rappresenta una struttura adeguata a sistemi di impresa ad alto rischio e ad elevata *performance*¹⁰⁸

Le *reti di impresa governate* rappresentano un artefatto economico e organizzativo poiché le imprese aderenti all'aggregazione hanno mirato volontariamente alla progettazione, coordinamento ed alla creazione modelli di

¹⁰⁶ Così, testualmente GUZZARDI, *Note preliminari allo studio del contratto di rete*, in *Contratto e Impresa*, 2013, fasc. 2, p. 509.

¹⁰⁷ In tal senso BUTERA, *Il castello e la rete*, op. cit., p. 60. L'autore precisa, inoltre, che sono riscontrabili due condizioni al sussistere delle quali sempre senza di una rete naturale: in primo luogo se tutti i componenti della rete sono in grado di raggiungere risultati di efficacia ed efficienza validi sia per l'intero sistema che per i singoli nodi. In secondo luogo, essa deve fondarsi su di un sistema sociale ed economico tale da generare consenso e cooperazione tra i soggetti.

¹⁰⁸ Cfr. BUTERA, *Il castello e la rete*, op. cit., p. 63. Secondo la ricostruzione effettuata dal citato autore, la rete naturale presenta, inoltre, dei vantaggi anche in merito alle esigenze di economia di scala poiché presenta una rapida capacità di segmentare processi ed allocarli ad unità specializzate capaci di produrre maggiori quantità a costi più ridotti.

cooperazione reticolare. Esse sono il risultato di un sistema di imprese selezionate in riferimento sia alle risorse di cui dispongono che agli obiettivi che perseguono. Le connessioni fra gli interlocutori vengono disciplinate a priori così pure la struttura gerarchica centrale, le strategie di investimento e quelle operative. A differenza di quella naturale, la quale è dotata di una flessibilità strutturale intrinseca che le permette di affrontare nel modo migliore momenti di crisi e di turbolenza, la rete governata non si dimostra sempre capace di fronteggiare i rischi imprevisti.

4. La qualificazione giuridica delle diverse forme di aggregazione imprenditoriale

Alla luce di quanto finora rilevato - ed in particolare tenuto conto della operata tripartizione tra reti contrattuali, reti organizzative e reti miste - si ritiene necessario effettuare un tentativo di sussunzione delle diverse forme di aggregazione imprenditoriale all'interno delle categorie giuridiche del diritto privato.

Il fenomeno reticolare è emerso nella realtà economica come uno strumento di aggregazione imprenditoriale snello e flessibile, capace di adattarsi alle differenti esigenze e ai mutamenti del mercato. Siffatte necessità risultano, tuttavia, strettamente connesse con l'esigenza del rispetto degli accordi presi, necessari allo svolgimento dell'attività medesima. Orbene, al fine di garantire la solidità dei sistemi reticolari, è necessario che le aggregazioni si concretizzino mediante l'utilizzo di strumenti giuridici tesi a garantire certezza e rispetto degli obblighi reciproci.

Trattasi di un compito non facile. Le ragioni di ciò possono essere rinvenute, in prima analisi, nella struttura stessa del Codice Civile in cui il legislatore nel 1942 ha fatto confluire la materia di commercio all'interno di

quella del diritto privato¹⁰⁹. Tale scelta, ed invero anche gli interventi di legislazione speciale susseguiti nel tempo sulla materia, si presenta come inidonea a fornire un'esauriente disciplina ai molteplici contratti tra imprese esistenti in concreto e solo parzialmente idonea a garantire la certezza del diritto d'impresa¹¹⁰.

Il contratto si pone, in tale contesto, come lo strumento tipico dell'esercizio dell'attività di impresa¹¹¹ e viene demandato agli operatori del diritto il compito di identificare quale sia la disciplina applicabile ai molteplici contratti atipici stipulati tra le imprese. Per tali ragioni, il giurista è chiamato ad identificare opportuni gli strumenti contrattuali tesi alla definizione delle regole che preservino la giusta combinazione tra cooperazione e competizione interna alla rete e tra la rete e terzi.

Come già rilevato, possono per l'effetto individuarsi tre principali modelli intorno ai quali si articola la disciplina tipica – trattasi di modelli atipici generati dalle consuetudini negoziali e che successivamente hanno trovato un'apposita

¹⁰⁹ Per un maggiore approfondimento sul tema della categoria generale dei “contratti di impresa” e sulla loro disciplina nel codice e nella legislazione speciale si rimanda a OPPO, *I contratti d'impresa tra codice civile e legislazione speciale*, in *Riv. Dir. Civ.*, 2004, fasc.6, p.10841. L'autore rileva che già nel testo originario del Codice Civile possono essere individuati molteplici riferimenti “all'imprenditore o agli imprenditori come parti di un contratto o di una vicenda contrattuale e come parti che contrattano nell'esercizio e per l'esercizio della loro impresa; attinenza all'impresa che fonda la qualificazione dell'agire anche negoziale e che consegue all'assorbimento - sotto quel profilo - della materia di commercio nel codice civile”.

¹¹⁰ Il legislatore sembra, infatti, maggiormente interessato alla positivizzazione del rapporto tra imprese e consumatori, piuttosto che ai rapporti tra imprese.

¹¹¹ In tal senso sempre OPPO, op. cit., p. 10841, il quale precisa che “nel secondo dopo guerra le condizioni politiche ed economico-sociali mutano grandemente nel rapporto tra mercato e interessi della collettività. Crescono le dimensioni del mercato, dal mercato unico europeo fino alla globalizzazione; cresce il potere del mercato e di autoregolamento del mercato fino al riaffacciarsi di una nuova lex mercatoria; cresce di contro la sensibilità verso esigenze di solidarietà. L'art. 41 Cost. spinge verso quello che è stato detto liberismo sociale (meglio che “economia sociale di mercato”). Il contratto, che è il mezzo di comunicazione e di possibile conciliazione tra impresa, società e mercato è investito da queste nuove sollecitazioni in un certo senso opposte e da equilibrare. Da un lato si facilita nella forma e nella sostanza l'azione di mercato, e dunque contrattuale, delle imprese; dall'altro si affaccia un controllo del loro operato e non solo dell'azione di mercato nel suo complesso ma delle sue articolazioni e quindi dei singoli rapporti contrattuali”.

disciplina - delle aggregazioni tra imprese: le società, i contratti plurilaterali – principalmente consorzi, ATI e *joint ventures* – ed i contratti bilaterali collegati, come la subfornitura ed il *franchising*.

Le società¹¹² rappresentano lo strumento giuridico demandato dal legislatore allo svolgimento dell'attività di impresa in comune, in particolare, grazie al beneficio della responsabilità limitata. Attraverso il contratto di società, tuttavia, le parti perdono la loro identità ed autonomia in favore della creazione di nuovo soggetto giuridico sotto la cui denominazione viene svolta l'attività.

Nell'attuale scenario economico giuridico, il modello societario rimane lo strumento aggregativo maggiormente utilizzato dagli imprenditori, che in tal modo possono godere della limitazione di responsabilità e di una regolamentazione specifica e dettagliata.

Ciò nonostante, la diffusione di rapporti di cooperazione reticolare tra imprese, costituiti e regolati mediante l'esercizio del potere di autonomia dei privati¹¹³, prima e l'introduzione del contratto di rete poi hanno portato all'individuazione di modelli di sviluppo alternativi ai classici modelli organizzativi societari¹¹⁴.

¹¹² Sul tema, nella sterminata letteratura giuridica, si rimanda a GALGANO, *Le società: contratto di società, società di persone, società per azioni, altre società di capitali, società cooperative*, in I.d., *Diritto commerciale*, Zanichelli, Bologna, 1983.

¹¹³ In concreto, infatti, è possibile rilevare che le imprese operanti all'interno di una rete di produzione o distribuzione di beni o servizi tendano a stipulare contratti per regolare i reciproci rapporti, si pensi ad esempio alla subfornitura, al franchising, alle licenze di brevetto, ad accordi di collaborazione di vario tipo.

¹¹⁴ In tal senso si veda SCOGNAMIGLIO, *Dal collegamento negoziale alla causa di coordinamento*, in Iamiceli (a cura di), *Dalle reti di imprese al contratto di rete*, in *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009, p.61. L'autore specifica che lo strumento contrattuale "consente di cogliere funzioni diverse di inedite, rispetto ad un passato anche recente: funzioni che vanno dal coordinamento produttivo o distributivo ad una funzione finanziaria, intesa a coinvolgere una o più banche nel risanamento di una o più imprese, a strategie di collaborazione con partner locali, Ritenuti strategici per l'attività della singola impresa". Si veda anche VETTORI, *Contratto di rete e sviluppo dell'impresa*, in *Obbligazioni e Contratti*, 2009, fasc. 5, p. 390, il quale precisa che "il contratto assume un preciso ruolo come strumento di sviluppo alternativo alla struttura societaria o alla "crescita interna all'impresa" e come atto dotato di funzioni diverse. Dal coordinamento produttivo o distributivo ad una funzione di ristrutturazione e di risanamento, sino a strategie di

Nel seguito della trattazione verrà effettuato un richiamo ai summenzionati strumenti contrattuali di governo delle aggregazioni: contratto plurilaterale e collegamento negoziale. Si precisa fin d'ora che tale analisi, lungi dall'ambire ad assurgere a trattazione sistematica dei predetti istituti, sarà finalizzata a fungere da metro di paragone con il contratto di rete - alla cui analisi saranno dedicate le successive parti della trattazione - e ad individuarne i possibili profili di criticità.

In particolare, si rileva fin d'ora la mancanza di una disciplina organica e puntuale dei contratti plurilaterali, circostanza che conduce a incertezze negli effetti particolarmente nella fase esecutiva ed in quella di modifica degli accordi.

Allo stesso modo, o forse in modo ancora maggiore, anche il collegamento negoziale¹¹⁵ si presenta come inadeguato sotto molteplici profili poiché, da un lato, non dispone di una disciplina tesa a regolare la responsabilità interna delle

collaborazione”.

¹¹⁵ Per un'analisi più dettagliata in merito alla criticità dell'utilizzo del collegamento negoziale quale strumento di governo delle aggregazioni reticolare, si rimanda a CAFAGGI, *Reti contrattuali e contratti di rete: ripensando il futuro*, in I.d. *Reti di imprese tra crescita e innovazione organizzativa*, Bologna, 2007, p.433. In tal senso l'autore rileva che “il regime del collegamento contrattuale, elaborato in via giurisprudenziale, consente certamente di catturare l'operazione economica complessiva realizzabile tramite il sistema di contratti bilaterali tra imprese. I limiti attuali sono però rilevanti: le sue debolezze riguardano da un lato la distinzione con il contratto plurilaterale a causa mista, dall'altro le conseguenze associate all'esistenza del collegamento. Queste dovrebbero operare non solo sul piano dei rimedi nel caso di invalidità o inadempimento ma anche quello del regolamento contrattuale, quando si valuti l'applicabilità di alcune clausole anche a contratti stipulati lungo la filiera da imprese diverse. Occorre introdurre una disciplina del collegamento contrattuale che, conservando la bilateralità dei rapporti tra imprese, consenta di far emergere l'interdipendenza sia con riferimento alla costruzione del regolamento contrattuale che alle vicende che conducono alla dissoluzione del contratto quando vengano meno i presupposti della collaborazione. È necessario definire regole che consentano di ritenere applicabili clausole del contratto principale a quelli collegati e regole che permettano di circoscrivere l'applicazione di clausole al singolo contratto, come quelle che limitano la responsabilità del debitore, e riducono e circoscrivono garanzie e così via. In tale ambito va disciplinato l'abuso di dipendenza economica, concernente tutte le ipotesi di rete gerarchica in cui una o più imprese dominanti possono abusare del proprio potere contrattuale con effetti che si propagano oltre la singola relazione contrattuale. Occorre rivedere il regime sanzionatorio, affiancando alle invalidità e al risarcimento sanzioni che, ordinando la cessazione del comportamento abusivo, consentano il mantenimento della rete contrattuale ed il ripristino della relazione cooperativa”.

singole imprese in caso di inadempimento o violazione delle obbligazioni o di abuso di posizione economica. Dall'altro lato, risulta particolarmente problematica la questione dell'imputazione della responsabilità per inadempimento della rete e delle singole imprese partecipanti nei rapporti interni e nei confronti dei terzi. In tal senso, l'interprete sarà chiamato a valutare la singola prestazione all'interno il rapporto di rete, in tal modo effettuando le valutazioni in merito alla non scarsa importanza dell'inadempimento avuto riguardo dell'intero contesto aggregazionali in cui le parti operano. A livello generale sarà, inoltre, opportuno interrogarsi anche sull'attitudine del contratto a governo delle reti di imprese, stante la sua naturale inadeguatezza a produrre nei confronti dei terzi e di conseguenza a stabilire vincoli giuridici che si sviluppino oltre alle parti contraenti¹¹⁶.

4.1 I contratti collegati: il *franchising* e la subfornitura

La riflessione sulla tematica del collegamento negoziale, particolarmente in relazione al tema di cui trattasi, muove dal rilievo della sua sempre crescente applicazione pratica, dovuta all'inadeguatezza dei contratti tipici esistenti di far fronte al moltiplicarsi delle attuali esigenze produttive e commerciali.

Senza alcuna pretesa di completezza, si ritiene opportuno effettuare alcune premesse sul collegamento negoziale¹¹⁷, quale strumento alternativo al contratto

¹¹⁶ Così IAMICELI, *Le reti di imprese: modelli contrattuali di coordinamento*, in Cafaggi, (a cura di), *Reti d'impresa tra regolazione e norme sociali – Nuove sfide per diritto ed economia*, Il Mulino, Bologna, 2004, p.126. L'autrice individua, invero un ulteriore elemento di criticità nell'utilizzazione dello strumento contrattuale poiché rileva "l'esigenza di creare nell'ambito della relazione interimprenditoriale un assetto di incentivi adeguato alla cooperazione e al controllo dell'opportunità, problema questo che, nel contesto di rete, assume peculiarità che non possono essere trascurate, al punto da sollecitare l'introduzione di strumenti contrattuali più sofisticati rispetto a quelli normalmente impiegati nei contratti di durata".

¹¹⁷ Per una più attenta analisi sul tema del collegamento negoziale si rimanda, *ex multis*, a COLOMBO, *Operazioni economiche e collegamento negoziale*, Cedam, Padova, 1999; SCONAMIGLIO, *Collegamento negoziale*, in *Enciclopedia del Diritto*, VII, Giuffrè, Milano, 1960, p.375; RAPPAZZO, *I contratti collegati*, Giuffrè, Milano, 1998; CHINE', *Il collegamento contrattuale tra tipicità e atipicità*, in *Giustizia civile.*, 1996, p. 1096; PIRONTI,

atipico attraverso il quale l'autonomia privata può perseguire obiettivi che trascendono la funzione tipica del singolo contratto unitariamente considerato¹¹⁸.

Tale fenomeno si configura quando due contratti, seppur autonomi, sono in rapporto di reciproca dipendenza poiché tesi alla realizzazione di un'operazione economica unitaria. Mediante il collegamento contrattuale, orbene, i singoli contratti collegati “pur conservando una causa autonoma, sono finalizzati ad un unico regolamento di interessi, sicché le vicende che investono uno dei contratti, quali quelle relative all'invalidità, l'inefficacia o la risoluzione, possono ripercuotersi sull' altro”¹¹⁹. Vale, pertanto, il principio *simul stabunt simul cadent*. Orbene, presupposti essenziali per la realizzazione di un collegamento contrattuale sono: da un lato la pluralità di negozi e, dall'altro, la presenza di un nesso di interdipendenza tra i predetti¹²⁰.

In tempi relativamente recenti, si è assistito all'emersione normativa della categoria del collegamento contrattuale. Essa è stata, infatti, oggetto di riconoscimento da parte del legislatore. In particolare, mediante le disposizioni

Collegamento negoziale ed autonomia disciplinare dei contratti collegati (nota a Cass., 10.7.2008, n. 18884), in *I Contratti*, 2008, p.1093.

¹¹⁸ in tal senso Cass. Sez. Un. 14.06.2007 n. 13894 in *Responsabilità civile*, 2008, fasc.2, p. 2045. In tale occasione la Suprema Corte ha affermato che “com'è noto, il collegamento negoziale si realizza attraverso la creazione di un vincolo fra i contratti che nel rispetto della causa e dell'individualità di ciascuno li indirizza al perseguimento di una funzione unitaria che trascende quella dei singoli contratti ed investe la fattispecie negoziale nel suo complesso.”

¹¹⁹ Cfr. Cass., 27 aprile 1995, n. 46-45, in *Rassegna delle locazioni e del condominio*, 1995, p.488.

¹²⁰ Si precisa che parte della giurisprudenza ha richiesto anche la presenza di un elemento di natura oggettiva, in tal senso Cass., 17.12.2004 n. 23470 in *Foro it. Rep.*, 2004, voce Contratto in genere, n. 287, nella quale la Corte ha precisato che “affinché possa configurarsi un collegamento negoziale in senso tecnico, che impone la considerazione unitaria della fattispecie, è necessario che ricorra sia il requisito oggettivo, costituito dal nesso teleologico tra i negozi, volti alla regolamentazione degli interessi reciproci delle parti nell'ambito di una finalità pratica consistente in un assetto economico globale ed unitario, sia il requisito soggettivo, costituito dal comune intento pratico delle parti di volere non solo l'effetto tipico dei singoli negozi in concreto posti in essere, ma anche il coordinamento tra di essi per la realizzazione di un fine ulteriore, che ne trascende gli effetti tipici e che assume una propria autonomia anche dal punto di vista causale”.

normative che individuano l'autonoma fattispecie di collegamento quale distinta dalle singole fattispecie contrattuali¹²¹, viene conferita rilevanza giuridica e normativa all'interdipendenza dei contratti a cui vengono riconnesse specifiche conseguenze giuridiche¹²². Orbene, il collegamento contrattuale può avere una duplice origine, potendo discendere sia dall'autonomia contrattuale *ex art. 1322 c.c.* – ed essere, pertanto, volontario o atipico – sia da una specifica disposizione normativa e configurarsi come necessario o tipico¹²³.

In relazione a quanto sopra brevemente riportato, è possibile comprendere come mai lo schema del collegamento negoziale sia stato, in concreto, utilizzato per disciplinare rapporti contrattuali di natura reticolare, caratterizzate da una forma debole di coordinamento¹²⁴.

Ciononostante, l'utilizzo dello strumento del collegamento negoziale applicato al contesto delle aggregazioni imprenditoriali presenta anche dei limiti. In particolare, è stato rilevato che il citato elemento dell'operazione economica unitaria - che rappresenta il requisito oggettivo attorno al quale il collegamento si fonda - non sempre riesce a tradurre la caratteristica

¹²¹ Uno dei primi casi di riconoscimento legislativo del collegamento contrattuale è individuabile nella disciplina del credito al consumo, nella quale il legislatore ha voluto esaltare il nesso sussistente tra il contratto di acquisto e quello di finanziamento.

¹²² In tal senso, FERRANDO, *I contratti collegati*, in ALPA-Bessone (a cura di), *I contratti in generale, Appendice di aggiornamento*, I, Utet, Torino, 1999, p. 1908.

¹²³ Sul tema, si rileva che la categoria del collegamento negoziale, essendo caratterizzata dal un'ampia fenomenologia ed essendo stata sede di vasta speculazione dottrinale e giurisprudenziale, può dare origine a diverse forme ed altrettante classificazioni. Una prima classificazione si fonda sulle modalità attraverso le quali si estrinseca il nesso. Viene, in tal modo, operata una distinzione tra collegamento genetico, qualora il nesso afferisca alla genesi del contratto e collegamento funzionale, in cui il collegamento è diretto ad influenzare il funzionamento del rapporto contrattuale. (così RONDELLI, *Contratti collegati e contratti misti*, in Cendon (a cura di), *Il diritto privato nella giurisprudenza, Compravendita e figure collegate*, II, Utet, Torino, 2007, p. 220). Ulteriore differenza riguarda la natura unilaterale o bilaterale del collegamento, a seconda che un negozio sia influenza unidirezionalmente ad un altro oppure vi sia un rapporto di reciprocità o interdipendenza.

¹²⁴ Così SCOGNAMIGLIO, *Dal collegamento negoziale alla causa di coordinamento*, in Iamiceli (a cura di), *Dalle reti di imprese al contratto di rete*, in *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009, p.68, il quale pone a paragone tale struttura di coordinamento "debole" con quella maggior articolata che si realizza mediante un contratto plurilaterale, quale il consorzio.

dell'interdipendenza tra attività, tipica delle reti¹²⁵. Risulta inoltre problematica la posizione dei terzi nei confronti della rete nell'ipotesi di inadempimento. In un siffatto caso, infatti, stante la generale inattitudine del contratto a produrre effetti verso terzi di cui all'art. 1372 c.c., appare molto complesso ipotizzare che i terzi possono giovare della attivazione di rimedi contrattuali.

Nella prassi delle forme di coordinamento imprenditoriale possono essere individuati differenti modelli di collegamento contrattuale: da un lato quello a filiera, in cui contratti si succedono lungo una serie lineare, come avviene nel modello della subfornitura. Dall'altro lato è possibile individuare degli schemi di collegamento contrattuale a raggiera, nei quali una stessa parte conclude più contratti con diverse parti, tutti riconducibili all'impresa centrale. Un esempio tipico di tale struttura è quello del c.d. *franchising*. Da ultimo, si riscontrano anche schemi misti, che uniscono entrambe le prospettate strutture¹²⁶.

Il drastico mutamento dei modelli economici ha portato ad un progressivo ed irrefrenabile sviluppo di due fenomeni all'apparenza differenti, ma in concreto fondati sulla medesima logica aziendale di riduzione dei costi di produzione: il decentramento della produzione e l'esternalizzazione della distribuzione del prodotto finito. In tal senso, è dunque possibile effettuare un'ulteriore distinzione in relazione alla circostanza che lo strumento del collegamento contrattuale sia utilizzato dalle imprese per coordinare fasi della produzione

¹²⁵ Sul tema si rimanda a IAMICELI, (a cura di) *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009, p.9, la quale afferma che “mentre l'uno governa una complessità associata alla pluralità degli atti destinati a comporre una determinata operazione economica, l'altra governa una complessità associata alla pluralità delle risorse materiali ed immateriali impiegate per scopi di comune interesse ed alle sinergie che si instaurano tra tali risorse”.

¹²⁶ Cfr. IAMICELI, *Modelli contrattuali di coordinamento*, in Cafaggi (a cura di), *Reti d'impresa tra regolazione e norme sociali – Nuove sfide per diritto ed economia*, Il Mulino, Bologna, 2004, p.132. L'autrice persica sul punto che “lo schema negoziale riflette un diverso equilibrio dei poteri decisionali e un diverso circuito dei canali informativi. In particolare, nello schema a raggiera e in quello misto possono emergere posizioni di «centralità» rispetto ai diversi nodi della rete determinate dalla coincidenza di più posizioni contrattuali nello stesso soggetto. (...) Il coordinamento risulta invece più difficile negli schemi a filiera, dove le sedi decisionali appaiono maggiormente disperse lungo la catena produttiva.

ovvero della distribuzione¹²⁷.

Occorre, a questo punto, dedicare attenzione all'ipotesi del collegamento contrattuale con struttura a raggiera e declinato in fase di produzione. Si provvederà dunque svolgere questa breve analisi avendo particolare riguardo alle relazioni derivanti dai rapporti di subfornitura.

Con il contratto di subfornitura¹²⁸ “un imprenditore si impegna a effettuare per conto di una impresa committente lavorazioni su prodotti semilavorati o su materie prime forniti dalla committente medesima, o si impegna a fornire all'impresa prodotti o servizi destinati ad essere incorporati o comunque ad essere utilizzati nell'ambito dell'attività economica del committente o nella produzione di un bene complesso, in conformità a progetti esecutivi, conoscenze tecniche e tecnologiche, modelli o prototipi forniti dall'impresa committente”. Il siffatto modello contrattuale¹²⁹, rappresenta uno degli strumenti più utilizzati per la costituzione ed il governo delle reti di impresa, poiché permette di realizzare un decentramento di fasi produttive non strategiche per l'impresa committente, che, in tal modo, vengono svolte da fornitori specializzati con un conseguente risparmio economico e una maggiore qualità del prodotto o servizio¹³⁰. Più specificamente, la rete contrattuale così

¹²⁷ In tal senso è possibile effettuare un'ulteriore classificazione, rispetto a quelle già riportate nelle fasi precedenti della trattazione, quella tra reti produttive e reti distributive. Sul tema si rimanda a CAFAGGI, *Reti di imprese: lungo il sentiero di una ricerca in Cafaggi, Iamiceli, Reti di imprese tra crescita ed innovazione organizzativa: riflessioni da una ricerca sul campo*, Il Mulino, Bologna, 2007, p.52.

¹²⁸ Così come disciplinato dall' art. 1 della legge n. 192 del 1998, il quale specifica anche che “sono esclusi dalla definizione di cui al comma 1 i contratti aventi ad oggetto la fornitura di materie prime, di servizi di pubblica utilità e di beni strumentali non riconducibili ad attrezzature”. Per una puntuale ricostruzione del contratto *de quo* si rimanda a DE NOVA (a cura di), *La subfornitura*, Ipsoa, Milano, 1998.

¹²⁹ Ulteriori fattori che hanno portato alla diffusione della subfornitura sono: la diminuzione dei costi di trasporto e di coordinamento e “l'attivazione di dinamiche di apprendimento tali per cui il ripetersi nel tempo di certi rapporti aumenta la convenienza a una loro conservazione maggiore diffusione”. Cfr. IAMICELI, *Modelli contrattuali di coordinamento*, in Cafaggi (a cura di), *Reti d'impresa tra regolazione e norme sociali – Nuove sfide per diritto ed economia*, Il Mulino, Bologna, 2004, p.139.

¹³⁰ Così AA.VV., *Profili giuridici: forme possibili che il concetto di rete può assumere*, in AIP -Associazione Italiana Politiche Industriali- (a cura di), *Reti d'impresa oltre i distretti*, Nuove

strutturata sarà costituita da un insieme di contratti bilaterali di subfornitura che per raggiungere il risultato economico complessivo prefissato – ad esempio l’assemblamento di un prodotto finale alla cui realizzazione hanno contribuito più subfornitori - devono necessariamente essere coordinati tra di loro. Esso consente, inoltre, di regolamentare l’uso congiunto del know-how del committente del fornitore¹³¹. Prospettiva, questa di grande rilievo nell’ottica del governo delle relazioni reticolari.

Nonostante quanto appena rilevato, occorre segnalare che il contratto di fornitura presenta anche delle criticità e dei limiti nel governo delle forme di aggregazione reticolare: esso, infatti, risulta efficace unicamente nel coordinamento produttivo di reti a base gerarchica¹³², nella quale vi sia la presenza di una struttura cognitiva e di codici informali di controllo della collaborazione che permettano l’efficiente passaggio delle conoscenze tra i diversi nodi della rete. In tale ottica, assume grande rilievo l’ipotesi dell’abuso di dipendenza economica, inteso come la possibilità per un’impresa di determinare squilibrio di diritti ed obblighi contrattuali con un’altra impresa¹³³. All’interno di una struttura reticolare fortemente gerarchica, infatti, possono presentarsi asimmetrie che inficiano notevolmente l’autonomia delle imprese aggregate.

forme di organizzazione produttiva, di coordinamento e di assetto giuridico, IlSole24Ore, Milano, 2009, p.370.

¹³¹ In particolare, l’art. 7 della citata L. 192/98 dispone che il committente conserva la proprietà di tutte le prescrizioni tecniche inerenti l’esecuzione della commessa, indipendentemente dal fatto che esse siano brevettate o protette in altro modo, ma a condizione che esse siano pertinenti ed essenziali alla realizzazione della commessa oggetto del contratto di subfornitura stesso. Il fornitore è, pertanto, tenuto alla riservatezza e risponde della corretta esecuzione di quanto richiesto, sopportando i relativi rischi.

¹³² Ossia, come già visto, quelle reti caratterizzate da una forte gerarchia interna, promosse da un’impresa di media o grande dimensione la quale ne detiene il controllo.

¹³³ Esso si concretizza, in particolare, nel rifiuto di vendere o comprare, nella imposizione di condizioni gravose o discriminatorie, o nella interruzione arbitraria delle relazioni commerciali in atto. L’abuso di dipendenza economica è disciplinato dall’art. 9 della summenzionata Legge, il quale dispone che “il patto attraverso il quale si realizzi l’abuso di dipendenza economica è nullo”.

Ulteriore espressione tipica del già menzionato fenomeno del decentramento delle attività di impresa - attuato mediante l'affidamento a terzi di fasi dell'attività di impresa, dalla produzione alla distribuzione - è rappresentato dal *franchising*¹³⁴. Esso è una forma di collaborazione tra imprenditori di matrice statunitense¹³⁵, conosciuta in Italia con il nome di affiliazione commerciale e disciplinata dalla L.129/2004. Parte della dottrina¹³⁶ ha individuato proprio nell'approccio definitorio dell'istituto *de quo* la prima emersione giuridica del concetto di rete all'interno del nostro ordinamento. Il termine "rete" appare come un mero *obiter dictum* - nell'art. 1, comma 3, lett. b della menzionata legge sull'affiliazione commerciale¹³⁷ - ma evidenzia la piena consapevolezza da parte del legislatore dei termini della problematica.

Quello in analisi è un contratto d'impresa bilaterale per la cui stipula è indispensabile che le parti siano imprenditori, che crea una struttura di collaborazione tra produttore o rivenditore di beni, o fornitore di servizi¹³⁸ – il

¹³⁴ Per un maggiore approfondimento sul tema si rimanda a DE NOVA, *La nuova legge sul franchising*, in *Contratti*, 2004, fasc.8-9, p 761; VACCÀ, *Franchising: una disciplina in cerca di identità*, in *Contratto e impresa*, 2004, fasc. 2, p. 870; DELFINI, *La disciplina del franchising nella legge 6 maggio 2004, n. 129*, in *Diritto del Turismo*, 2004, n. 4, p. 1.

¹³⁵ Il franchising si diffonde in America tra gli anni '50 e '60, mentre al sua genesi può essere individuata negli anni immediatamente successivi alla guerra di secessione. In tale ordinamento il franchising rinviene la sua disciplina più dettagliata: *rule 436*, emanata dalla *Federal Trade Commission* il 21 ottobre 1979. Sul tema si rimanda a TRIPODI, *La disciplina del franchising*, in Tripodi, Pandolfini, Iannozzi, *Il manuale del franchising*, Giuffrè, Milano, 2005, p. 76.

¹³⁶ Vedasi CAMARDI, *Efficienza contrattuale e reti di imprese*, in Lopes, Macario, Mastroberardino (a cura di), *Reti di imprese. Scenari economici e giuridici*, Giappichelli, Torino, 2007, p. 348.

¹³⁷ Il quale reca: "per diritto di ingresso, una cifra fissa, rapportata anche al valore economico e alla capacità di sviluppo della rete, che l'affiliato versa al momento della stipula del contratto di affiliazione commerciale".

¹³⁸ Possono essere identificate tre differenti modalità attraverso le quali il contratto di franchising può estrinsecarsi: la prima, e probabilmente più diffusa è rappresentata dal franchising di distribuzione di beni, nella quale il franchisee si impegna a vendere i prodotti del franchisor ai consumatori. Il modello del c.d. franchising industriale o di produzione prevede l'acquisizione da parte del franchisee del diritto di fabbricazione di un prodotto di marca il cui procedimento di produzione e commercializzazione sia stato elaborato dal franchisor, quest'ultimo concede al primo l'utilizzo di brevetti di fabbricazione e marchi a lui appartenenti, trasmette la tecnologia e offre assistenza tecnica. Da ultimo, si riporta lo schema operativo del franchising, nel quale l'affiliato non vende un prodotto ma offre al pubblico dei

franchisor – ed un distributore/produttore – il franchisee – giuridicamente ed economicamente indipendenti l'uno dall'altro. Il primo concede al secondo la possibilità di entrare a far parte della catena di produzione o distribuzione e di utilizzare un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale a lui appartenenti in cambio di un corrispettivo. Il franchisor rifornisce al franchisee i beni e servizi per la rivendita e si impegna a conformarsi ad una serie di condotte prefissate dal primo¹³⁹.

Lo strumento del contratto di affiliazione commerciale permette la creazione di una struttura reticolare commerciale, che permette di coniugare insieme, ferma restando la relativa indipendenza soggettiva, le attività ed esigenze dell'impresa affiliante e di quella affiliata. La conclusione del contratto in analisi permette, infatti, il raggiungimento di scopi ulteriori rispetto a quelli derivanti dal rapporto di scambio, determinando l'inserimento dell'affiliato in un sistema costituito da una pluralità di affiliati distribuiti sul territorio¹⁴⁰. Ciò attraverso il menzionato meccanismo del collegamento negoziale tra una pluralità di contratti tutti finalizzati all'operazione economica unitaria di produrre o distribuire beni o servizi dell'affiliante.

Trattasi di una tipologia di aggregazione reticolare particolarmente presente in settori nei quali assumono un grande rilievo i diritti di proprietà intellettuale¹⁴¹, quali diritti d'autore, *know-how*, marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, e brevetti. In tal senso, il contratto *de quo* permette un coordinamento delle differenti conoscenze alle

consumatori una determinata rosa di servizi o prestazioni ovvero servizi sperimentati o messi a punto da parte dell'affiliante.

¹³⁹ Cfr art. 1, co.1, Legge 6 maggio 2004, n. 129.

¹⁴⁰ Così COLANGELO, *Prime note di commento alla normativa in materia di franchising*, in *Corriere giuridico*, 2004, fasc. 7, p. 851.

¹⁴¹ In particolare, sotto il profilo economico, gli interpreti hanno rilevato che l'utilizzo dello strumento dell'affiliazione commerciale risulta, in concreto, più proficuo in settori contraddistinti da un *gap* di economie di scala nei livelli della filiera. Così SABBADIN, *Franchising e politiche di marca*, in, Guidotti, Soldati (a cura di), *Contratti d'impresa e restrizioni verticali. Agenzia, franchising, commissione, mediazione, spedizione*, Giuffrè, Milano, 2004, p. 480.

quali le due parti hanno accesso: mentre il franchisor è generalmente depositario dei diritti di proprietà intellettuale relativi all'attività commerciale in oggetto, il franchisee ha accesso alle specifiche informazioni commesse con un'area determinata¹⁴².

Analogamente a quanto rilevato per il contratto di sud fornitura, anche la rete di imprese strutturata attraverso una pluralità di contratti collegati di franchising presenta diverse criticità: la prima inerisce alla *governance* dell'aggregazione stessa, dei quali il legislatore del 2004 non ha provveduto ad occuparsi. Lo sviluppo concreto della aggregazione dipende, infatti, dalla capacità della rete di supportare un apparato di cooperazione, mediante strumenti di coordinamento di natura formale, ad esempio attraverso specifiche clausole contrattuali, ed informale, quali la fiducia reciproca delle parti. In concreto, tuttavia, si rileva che, per permettere l'efficace funzionamento di un sistema reticolare risulta necessario che l'impresa leader assuma un forte potere di controllo e di coordinamento grazie al quale imponga alle altre imprese di collaborare e ne risolva gli eventuali conflitti¹⁴³. Ne consegue perciò che, pur non essendo l'affiliato legato da alcun vincolo di subordinazione nei confronti dell'affiliante, ad una sua completa autonomia giuridica non corrisponda una sua sostanziale autonomia economica¹⁴⁴. Ciò determina il possibile concretizzarsi di situazioni di abuso di dipendenza economica¹⁴⁵.

¹⁴² In senso si possono riportare, a titolo esemplificativo, le abitudini e le preferenze dei consumatori e le condizioni di mercato maggiormente utilizzate nell'area geografica nella quale l'affiliato esplica la propria attività. Sul tema si rimanda a MINKLER, *Community organizing among the elderly poor in the United States: A case study*, in *International Journal of Health Services*, 1992, fasc. 22, p.303.

¹⁴³ ALOI, *Reti di vendita*, Franco Angeli, Milano, 2006, p.74.

¹⁴⁴ *De facto*, è il franchisor che appronta i piani d'accesso ed azione in uno specifico settore commerciale, e indica le modalità e le tempistiche attraverso le quali dare esecuzione del programma contrattuale. Cfr. DEL BENE, *Considerazioni critiche in tema di franchising: equo contemperamento degli interessi e tutela inibitoria del franchisor in ipotesi di risoluzione di diritto del contratto*, in *Giurisprudenza di merito*, 1996, fasc. 2, p. 263.

¹⁴⁵ Il franchisee, infatti, al fine per adeguarsi allo specifico sistema di produzione o distribuzione, dell'affiliante, è chiamato ad effettuare dei c.d. "investimenti idiosincratici", ossia l'acquisizione di conoscenze e investimenti specifici difficilmente riutilizzabili nel

4.2 I contratti plurilaterali: i consorzi, le ATI e le *joint ventures*

I contratti plurilaterali rappresentano una possibile forma di regolamento delle aggregazioni reticolari, alternativa al collegamento negoziale. Si tratta di una ricostruzione prospettata da diversi autori e sposata, come avremo modo di precisare nelle fasi successive della trattazione, anche dal legislatore attraverso l'introduzione della disciplina del contratto di rete.

L'utilizzo di tale modello contrattuale, in particolar modo in ragione del fatto che alla pluralità delle parti si abbina l'unicità del fine perseguito dalle stesse, presenta un indubbio vantaggio rispetto al sopraccitato strumento del collegamento negoziale: la necessaria convergenza delle adesioni delle parti ad un unico regolamento contrattuale. Mediante quest'ultimo, infatti, si creano effetti che vincolano direttamente tutte le imprese aderenti alla rete e non in via mediata come avviene con lo schema del collegamento negoziale, rendendo il coordinamento tra le parti più semplice e immediato, senza peraltro esporsi al limite della generale relatività degli effetti del contratto. Orbene, la fattispecie del contratto plurilaterale con comunione di scopo si presta idoneo a disciplinare forme di coordinamento interimprenditoriale reticolari contraddistinte da un maggior strutturazione del coordinamento e maggiori controlli, rispetto quanto visto in merito al collegamento negoziale.

Possono essere, tuttavia, riscontrate anche delle criticità nell'adozione del modello contrattuale in esame, in primo luogo in ragione del fatto che l'unicità dello scopo perseguito potrebbe confliggere con la struttura tipica delle aggregazioni reticolari, nelle quali gli interessi individuali delle imprese mantengono una propria specificità e condizionano l'interesse generale della rete stessa. Si rileva inoltre che, la fattispecie del contratto plurilaterale non si presenta come organica ed unitaria, con ciò comportando delle problematiche

mercato per usi alternativi. In tal senso FABBIO, *L'abuso di dipendenza economica*, Giuffrè, Milano, 2006, p. 270.

nella ricostruzione dei suoi profili strutturali¹⁴⁶. Nella stessa disciplina codicistica¹⁴⁷ viene posto al centro della nozione di contratto plurilaterale la funzione del contratto stesso di perseguire uno scopo unitario, lasciando un ruolo marginale al dato strutturale della concreta partecipazione di plurime parti all'accordo¹⁴⁸.

All'interno della categoria dei contratti plurilaterale con comunione di scopo maggiormente utilizzati nel coordinamento delle aggregazioni reticolari, vengono in rilievo, in particolare, quali prototipi di contratti: i consorzi, le ATI, contratti atipici come le *joint ventures* ed il contratto di rete di cui alla L.33/2009. Si procederà ora ad una breve, e priva di qualsiasi pretesa di completezza, analisi delle prime tre tipologie di contratti plurilaterali, mentre alla più approfondita analisi della quarta saranno destinate le fasi successive

¹⁴⁶ Sic IAMICELI, (a cura di) *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009, p.13. La quale specifica che “in questa ipotesi, tuttavia, la problematica non sarebbe tanto quella del non allineamento della fattispecie - come nel caso del collegamento negoziale poiché non tutte le reti presentano forme di collegamento negoziale e non tutte le forme di collegamento negoziale rappresentano delle reti – ma, al contrario, nell’effetto di dispersione che si genera attorno all’istituto poiché sono molteplici le tipologie di contratto plurilaterale con comunione di scopo disciplinate *ex legge*”.

¹⁴⁷ Il riferimento è, in particolare, ad articoli quali 1420, 1446, 1459, 1466 c.c.

¹⁴⁸ In tal senso, VILLA, *Il coordinamento interimprenditoriale nella prospettiva del contratto plurilaterale*, in Iamiceli, (a cura di) *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009, p.117. L’autore specifica, inoltre, quale siano le ragioni che hanno portato ad una siffatta impostazione della fattispecie: “questa impostazione è frutto di una polemica dottrinale sviluppatasi negli anni venti e trenta del secolo scorso, nella quale si contrapposero due nozioni radicalmente diverse del contratto e dei fenomeni associativi. Analizzando situazioni in cui si rilevava la presenza di più soggetti all'interno di un medesimo accordo, un'opinione propose un'idea del contratto inteso come luogo della composizione di interessi frontalmente contrapposti, che, come tali, potevano originare solo da due parti: il contratto sarebbe quindi stato necessariamente un negozio bilaterale e tutti i fenomeni di partecipazione plurima avrebbero dovuto inquadarsi entro la categoria residuale del negozio plurilaterale. Un'opposta ricostruzione sostenne invece la compatibilità della nozione di contratto con la composizione di interessi convergenti, provenienti anche da più di due parti. (...) Il codice civile finì per riaffermare, in buona sostanza per scelta dogmatica, che i rapporti associativi erano da inserire nel fenomeno contrattuale, ma così facendo pose attenzione non tanto alla struttura del contratto plurilaterale, e cioè alla presenza di più parti nel rapporto, quanto alla sua causa, ed in particolare alla destinazione delle prestazioni a realizzare scopi convergenti dei contraenti, così da occuparsi, negli artt. 1420 c.c. ed analoghi, del contratto con comunione di scopo.”

della trattazione.

Il consorzio¹⁴⁹ nasce come strumento di coordinamento tra imprese ed assume dunque rilievo quale tipologia di contratto plurilaterale che la rete può, in concreto, assumere¹⁵⁰.

L'istituto giuridico *de quo* – ai sensi dell'art. 2602 c.c. – si sostanzia in un contratto mediante il quale due o più imprenditori istituiscono un'organizzazione comune per la disciplina o per lo svolgimento di determinate fasi delle rispettive imprese. Trattasi di una figura poliedrica che può configurarsi secondo una varietà di configurazioni funzionali al raggiungimento di molteplici fini. In particolare, i consorzi possono essere distinti in base al fatto che entrino o meno in contatto con soggetti terzi. Qualunque sia la struttura prescelta, il risultato è la creazione di una struttura consortile comune, che nel caso del consorzio con attività esterna si associa all'istituzione di un fondo consortile, che ai sensi dell'art. 2614 c.c. rappresenta un patrimonio autonomo, e di un ufficio comune, al quale l'art. 2612 c.c. affida il compito di svolgere attività con i terzi nell'interesse delle imprese consorziate¹⁵¹. In concreto, mediante lo strumento consortile, le imprese aggregate possono mirare a molteplici scopi differenti: possono tendere alla realizzazione di economie di scala, attraverso la creazione ad esempio di un consorzio di ricerca e sviluppo

¹⁴⁹ Per una maggiore analisi sul tema del consorzio si rimanda a BORGIOI, *Consorti e società consortili*, in Cicu, Messineo, (diretto da) e continuato da Mengoni, *Trattato di diritto civile e commerciale*, Giuffrè, Milano, 1988; GALGANO, *Le fasi dell'impresa nei consorzi fra imprenditori*, in *Contratto e Impresa*, 1986, p.1; VOLPE PUTZOLU, *I consorzi per il coordinamento della produzione e degli scambi*, in Galgano (diretto da), *Trattato di diritto commerciale e pubblico dell'economia*, IV, Padova, 1981; FRANCESCHELLI, *Consorti per il coordinamento della produzione e degli scambi*, in *Codice Civile Scialoja-Branca*, a cura di Galgano, Zanichelli, Bologna, 1992.

¹⁵⁰ In merito allo specifico tema dell'utilizzazione dello strumento consortile nelle reti si rimanda a MOSCO, *Coordinamento consortile per la competitività delle imprese tra codice civile e leggi speciali*, in Iamiceli, (a cura di) *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009, p.151.

¹⁵¹ Ai sensi dell'art. 2545-septies c.c. i consorzi possono altresì permettere alla cooperazione di imprenditori aventi comuni valori ed inclinazioni, ed essere mezzo di creazione di gruppi cooperativi paritetici. Gli scopi consortili possono essere anche perseguiti mediante la reazione di una società consortile.

ovvero mirare al conseguimento di un più penetrante potere contrattuale con soggetti terzi. Ancora, esse possono avere scopi anticoncorrenziali o voler garantire, meccanismi di controllo, la qualità dei prodotti dei consorziati, come avviene nei consorzi di tutela di una denominazione d'origine controllata¹⁵².

La funzione realizzata attraverso lo strumento dei consorzi di coordinamento con attività esterna può essere raggiunto, a livello europeo, mediante il Gruppo europeo di interesse economico. Il GEIE è, infatti, uno strumento di cooperazione interimprenditoriale predisposta dal legislatore europeo¹⁵³ al fine di favorire l'aggregazione tra imprese appartenenti a diversi Stati membri.

Un secondo prototipo di contratto assunto dalle reti di imprese è quello dell'ATI¹⁵⁴. L'Associazione Temporanea di Imprese¹⁵⁵ è una fattispecie

¹⁵² Sul tema si rimanda a ZORZI, *Reti di imprese e modelli societari di coordinamento*, in Cafaggi, (a cura di), *Reti d'impresa tra regolazione e norme sociali – Nuove sfide per diritto ed economia*, Il Mulino, Bologna, 2004, p. 201. L'autore identifica nella L. 317/1991 una sorta di catalogo normativo delle possibili funzioni che il consorzio può assumere. In particolare per la citata legge “ (art.19), i consorzi ammessi alle agevolazioni favoriscono l'innovazione tecnologica (lett. a) e la ricerca scientifica e tecnologica (lett. g), sia mediante l'assistenza alle imprese, sia mediante la partecipazione a programmi di ricerca; il rafforzamento del potere di mercato e di contrattazione delle imprese consorziate (lett. b), il perseguimento di economie di scala e di raggio d'azione mediante la razionalizzazione della distribuzione, la gestione di centri di magazzinaggio comuni, il rafforzamento della penetrazione sui mercati, la promozione pubblicitaria (lett. c, d ed e); la riduzione di costi, attraverso la prestazione di assistenza e consulenza tecnica e finanziaria ai consorziati (lett. h e o); il raggiungimento di obiettivi di legittimazione e consenso, mediante il controllo di qualità e la creazione di marchi a tale effetto (lett. l e m)”.

¹⁵³ La figura del gruppo europeo di interesse economico è stata introdotta nell'ordinamento europeo mediante il Regolamento CEE n.213/85, il legislatore italiano ha poi provveduto a recepire e completare il quadro normativo dell'istituto in analisi attraverso il D.lgs. 240/1991, con il quale sono in stati regolati in particolare il regime della pubblicità, il procedimento di liquidazione, la disciplina dell'insolvenza ed il funzionamento interno del gruppo stesso.

¹⁵⁴ Per un maggiore approfondimento sul tema delle ATI si rimanda a BADINI CONFALONIERI, *Associazione temporanea di imprese e società costituita per l'esecuzione dei lavori: una convivenza difficile*, in *Giurisprudenza italiana*, 2001, p. 1182; TEDESCHI, TORNO, *Consorti e riunioni temporanee di imprese*, Giuffrè, Milano, 2001; DI ROSA, *L'associazione temporanea di imprese. Il contratto di joint venture*, Giuffrè, Milano, 1998.

¹⁵⁵ Occorre rilevare preliminarmente che la disciplina delle ATI hanno trovato riconoscimento normativo nel nostro ordinamento tramite l'art. 20 L.584/77, in attuazione della Direttiva CEE 71/305. Prima di tale momento, esse avevano trovato riconoscimento da parte della giurisprudenza che le aveva qualificate come contratti associativi atipici.

contrattuale mediante la quale più imprese si aggregano per concorrere congiuntamente alla realizzazione di uno specifico progetto, solitamente rappresentato dalla partecipazione a procedure ad evidenza pubblica per l'aggiudicazione di contratti pubblici per lavori e/o servizi nelle quali siano richiesti requisiti dimensionali minimi non raggiungibili singolarmente dalle imprese. La particolarità dell'istituto *de quo* è che le imprese, quantunque temporaneamente riunite, mantengono ciascuna la propria autonomia giuridica nonché l'indipendenza nella realizzazione del lavoro affidato loro.

Pertanto, il raggruppamento di impresa non dà luogo alla creazione di un nuovo soggetto giuridico dotato di autonomia giuridica e patrimoniale ma solo alla costituzione di un rapporto contrattuale temporaneo, che dottrina e giurisprudenza¹⁵⁶ configurano alla stregua di un rapporto di mandato, in forza del quale gli atti posti in essere dalla società capogruppo – il mandatario – producono effetti direttamente nella sfera giuridica delle altre imprese aderenti – mandanti. Quanto finora rilevato, non esclude tuttavia che, nella prassi le imprese associate creino un'organizzazione interna tesa al coordinamento l'aggregazione¹⁵⁷.

In conclusione, si ritiene opportuno effettuare una menzione all'istituto, nato negli ordinamenti di *common law* negli anni ottanta, delle *joint ventures*. Si tratta di uno strumento atipico mediante il quale più imprese cooperano, integrando le proprie risorse al fine di perseguire un risultato economico

¹⁵⁶ Relativamente alla giurisprudenza, si riporta Cass, 17-05-2001, n. 6757, in *Giustizia civile*, 2002, fasc. I, p. 729, Cass. 5 aprile 1990, n. 2831, in *Giustizia civile*, 1991, fasc. I, p. 2777. In dottrina si rinvia a RIZZINI BISINELLI, AMORUSO, *Il regime della responsabilità delle imprese partecipanti all'ATI*, in *I Contratti*, 2000, fasc. 6, p. 631, nel quale si precisa che “la disciplina positiva del fenomeno richiama, almeno nei suoi aspetti essenziali, le norme generali di due contratti tipici di origine codicistica della cui natura partecipa: il contratto di appalto (artt. 1655 e ss. c.c.) per quanto riguarda gli aspetti relativi ai rapporti puramente “esterni” ed il contratto di mandato (art. 1703 e ss. c.c.) per quanto attiene agli aspetti “esterni” che hanno altresì una rilevanza interna attraverso il contratto di mandato conferito alla impresa c.d. capogruppo-mandataria dalle altre imprese mandanti l'A.T.I. interagisce con il committente; tuttavia in base alle norme generali sul mandato sono disciplinati anche alcuni aspetti dei rapporti interni tra le imprese partecipanti”

¹⁵⁷ Che appare come riconducibile alla fattispecie del consorzio con attività esterna.

comune, ma mantenendo la propria autonomia operativa e giuridica¹⁵⁸. Orbene, con le *joint ventures* due o più imprese si associano impegnandosi congiuntamente nell'esecuzione di un'opera complessa, ripartendosi i profitti o le perdite secondo le rispettive quote partecipazione nella *joint venture* stessa¹⁵⁹.

La struttura aggregazionale *de qua* può presentare due differenti modelli di integrazione: il primo di natura contrattuale, la c.d. *contractual joint venture* ed secondo di natura societaria, la *joint venture corporation*. Le predette tipologie si traducono rispettivamente in una *non equity joint venture* e in una *equity joint venture*, in relazione al fatto che vi sia o meno partecipazione al capitale. In ambedue la prospettata casistica è presente un *joint venture agreement* che costituisce la convenzione di base, che disciplina il governo delle relazioni tra i partners.

Nel primo caso l'accordo ha natura meramente contrattuale e non dà vita ad un'organizzazione distinta da quella dei *co-venturers*¹⁶⁰. Nel caso della *joint venture corporation* il *joint venture agreement* crea un nuovo soggetto giuridico

¹⁵⁸ ASTOLFI, *Il contratto di joint venture*, Giuffrè, Milano, 1981, p. 38. Lo stesso autore, in un contributo successivo ha precisato che la caratteristica principale dell'istituto *de quo* è da ricercare nella "volontà delle imprese co-venturers di integrare le rispettive attività e risorse per l'esecuzione dell'affare di comune interesse, evitando perciò ogni forma di concentrazione e mirando, piuttosto, da una parte a trarre profitto, a titolo originario, dalla realizzazione propria dell'investimento e, dall'altra, a limitare la responsabilità alla misura della propria partecipazione all'esecuzione dell'obbligo". Sic I.d. *Evoluzione e qualificazione degli accordi di joint-venture*, in Istituto per lo Studio e la Diffusione dell'Arbitrato e del Diritto Commerciale Internazionale (a cura di), *Profili giuridici e modelli contrattuali*, Egea, Milano, 1997, p. 8.

¹⁵⁹ DRAETTA, *Il diritto dei contratti internazionali. La cooperazione tra imprese*, Cedam, Padova, 1985, p.137.

¹⁶⁰ Sull'argomento si rimanda a FORCHINO, *Associazione in partecipazione, Joint Venture Corporations e Associazione temporanea di imprese a confronto*, in *Corriere giuridico*, 2002, fac.1, p.82. L'autore precisa che tale tipologia contrattuale di *joint ventures* viene costituita "spesso in base alla necessità di fruire di un agile strumento idoneo al perseguimento di un affare la cui realizzazione presuppone l'integrazione sotto il profilo quantitativo e qualitativo di più risorse, senza peraltro che sia necessaria la predisposizione di un'organizzazione cui i contraenti debbano essere gerarchicamente subordinati e alla quale riferire l'attività da questi svolta in modo congiunto".

autonomo ma strumentale alla realizzazione dell'accordo tra le imprese, generalmente una società di capitali, alla quale affidata la direzione dell'attività congiunta.

Da quanto finora brevemente riportato emerge chiaramente come le *joint ventures* si presentino problematiche sotto il profilo della qualificazione giuridica del rapporto di cooperazione, conteso tra sfera contrattuale e sfera societaria. Il *joint venture agreement*, infatti, assume le caratteristiche del contratto di società nel primo caso, mentre assume quelle del contratto atipico di joint venture, nel secondo¹⁶¹.

¹⁶¹ Per un maggior approfondimento sul tema si rimanda a FERRARI, MONTANARI, *Economicità e continuità delle joint venture in un contesto internazionale*, Franco Angeli, Milano, 2012.

Capitolo Secondo

LE RETI ED IL CONTRATTO DI RETE: EVOLUZIONE ED ASSETTO NORMATIVO

Sommario: 1. Dalle reti di imprese al contratto di rete; 2. Quadro economico-normativo da cui emerge la disciplina del contratto di rete, 2.1. Dai distretti produttivi alle reti di impresa, 2.2. Dall'organizzazione reticolare al contratto di rete: la Legge n. 33 del 2009 e Legge n. 99 del 2009, 2.3. Le modifiche operate con la Legge 122 del 2010, 2.4. Gli interventi legislativi del 2012, 2.5. L'assetto attuale della disciplina; 3. L'approccio europeo alle organizzazioni reticolari; 4. Il dibattito sulla natura giuridica del contratto di rete, 4.1. La tesi della natura trans-tipica, 4.2. Il contratto di rete quale nuova fattispecie contrattuale, 4.3. Rete di imprese: autonomo soggetto di diritto o patrimonio separato non entificato?

5. Dalle reti di imprese al contratto di rete

Nel primo capitolo della presente trattazione si è cercato di fornire una contestualizzazione economica del complesso e variegato fenomeno delle aggregazioni reticolari che caratterizzano parte delle moderne economie, passando in rassegna la composizione e le forme giuridiche assunte delle realtà delle reti anche nella scena economica del nostro paese. Si è ritenuto infatti imprescindibile tracciare, seppure a tratti molto generali e sommari, il contesto socio-economico in cui è sopraggiunto l'intervento legislativo del 2009 per poterne cogliere appieno potenzialità e criticità. Ciò al principale fine di effettuare un'indagine ricostruttiva del fenomeno al fine di spiegare i presupposti e la logica dell'intervento legislativo

Le reti d'impresa sono divenute col passare del tempo un fenomeno dai contorni così ampi e sfumati da far nascere l'esigenza di un intervento legislativo che, fosse in grado di fornire risposte ai vuoti di disciplina che lo

sviluppo del fenomeno sociale andava evidenziando. Ciò anche in ragione del fatto che “il progresso, l'internazionalizzazione e la crescita competitiva delle Piccole e Medie Imprese (PMI) non possono prescindere da un significativo ammodernamento delle disposizioni normative applicabili, dall'introduzione di nuovi modelli di cooperazione più duttili ed efficienti e dalla concessione di agevolazioni di carattere fiscale-contributivo”¹⁶².

Recentemente, quindi, il legislatore italiano, sollecitato dalle associazioni di categoria e dalla dottrina, ha ritenuto di dovere intervenire per facilitare e favorire il coordinamento di rete. Il contratto di rete, fin dalla sua introduzione nell'ordinamento italiano, ha suscitato molto interesse, visto che consente a più imprenditori di creare un rapporto sinergico per accrescere la propria competitività attraverso la condivisione, sia di informazioni, di spazi, di macchinari, che di materie, o la realizzazione di attività in comune.

La disciplina vigente del contratto di rete è il risultato di un'evoluzione normativa che, nel corso di pochi anni, ha ripetutamente modificato gli elementi strutturali dell'istituto, costringendo la dottrina ad una faticosa opera di riflessione sul corretto inquadramento sistematico della fattispecie. Si è trattato di un *iter* legislativo criticato da più parti in dottrina, non solo per la molteplicità degli interventi succedutisi nel tempo, ma anche per la qualità delle norme introdotte e per il mancato coordinamento sistematico della normativa con le preesistenti fattispecie di aggregazione¹⁶³. Pertanto, uno dei principali interrogativi che la nuova disciplina ha posto agli interpreti è se si sia dinanzi ad un quarto modello o ad una variabile di uno o più modelli esistenti.

Fino ad ora si sono prese in considerazione le ragioni che attengono alla

¹⁶² Così GUZZARDI, *Note preliminari allo studio del contratto di rete*, in *Contratto e Impresa*, 2013, fasc. 2, p. 510.

¹⁶³ Sul tema si rimanda a GRANIERI, *Il contratto di rete: una soluzione in cerca del problema?*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 934. L'autore, in particolare, mette in dubbio "che la soluzione migliore fosse la creazione di una nuova figura, senza un raccordo sistematico con le fattispecie esistenti. Infatti il ricorso alla definizione comporta il rischio che una parte dei fenomeni interessati ne resti esclusa perché caratterizzata, sul piano giuridico, dall'uso di contratti di altro tipo, capaci non di meno di creare reti d'impresa".

genesì del fenomeno dell'aggregazione reticolare tra imprese e le principali caratteristiche che lo connotano, qualunque sia la veste giuridica da esso assunta. Nelle fasi successive della presente trattazione ciò che verrà considerato sarà, invece, la genesì, l'evoluzione e l'analisi del contratto di rete ai sensi dell'art.3 comma 4-ter e ss. del d.l. n. 5/2009 e successive modifiche. In particolare, al fine di rilevare se tale contratto rappresenti la tipizzazione normativa del fenomeno economico delle reti di imprese o possa, più semplicemente, essere qualificato come una *species* del più ampio *genus* delle reti di impresa¹⁶⁴.

6. Quadro economico-normativo da cui emerge la disciplina del contratto di rete

1.1. Dai distretti produttivi alle reti di impresa

Nel nostro ordinamento il modello primigenio di aggregazione tra imprese è rappresentato dai c.d. “distretti industriali”. Al fine di tratteggiare i contorni di questo complesso concetto economico-sociale in tale sede si riporta la nozione marshaliana di distretto industriale: un “entità socio-economica costituita da un insieme di imprese, facenti generalmente parte di uno stesso settore produttivo, localizzato in un'area circoscritta, tra le quali vi è collaborazione ma anche concorrenza”¹⁶⁵.

¹⁶⁴ Prendendo in analisi l'attuale panorama economico-giuridico, possono essere individuate, da un lato, le reti di impresa in senso generale e, dall'altro le reti costituite tramite un contratto di rete ai sensi della già menzionata disciplina legislativa. Quest'ultima categoria rappresenta, quindi, una porzione esplicitamente legislativa della generale categoria economica delle reti di impresa, e che non va in alcun modo ad eliminare la rilevanza fattuale ed economica della differente fenomenologia delle reti. Per un maggiore approfondimento sul tema, si rimanda a ZANELLI, *Reti e contratto di rete*, Cedam, Padova, 2012.

¹⁶⁵ Così BECATTINI, *Dal “settore industriale” al “distretto industriale”*. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale, in *Riv. di econ. e pol. ind.*, 1979, 1, p. 21.

Ciascuna delle numerose imprese che compongono il distretto appartiene prevalentemente ad uno stesso settore industriale ed è specializzata in una fase del processo di produzione tipico del distretto stesso. Il distretto è, pertanto, un caso di realizzazione localizzata di un processo di divisione del lavoro che non si diluisce nel mercato generale, né si concentra in una o poche imprese.

Da quanto accennato finora, è possibile quindi affermare che le singole imprese operanti all'interno di un distretto industriale rilevano per la propria doppia connotazione: ogni singola unità produttiva è, infatti, da considerarsi, al tempo stesso sia una entità suscettibile di una sua propria storia autonoma, tendenzialmente sganciata dalla sua origine territoriale, che un ingranaggio proprio di quello specifico distretto¹⁶⁶.

Nell'esperienza del nostro paese, la definizione di distretto industriale si arricchisce di ulteriori connotazioni di carattere sociale, culturale e territoriale. Nello specifico, infatti, i predetti rappresentano un fenomeno industriale caratterizzato da una elevata concentrazione, in un territorio circoscritto sotto il profilo naturalistico e connotato da una precisa identità storica, di piccole imprese specializzate nel medesimo settore produttivo, nell'ambito del quale le predette intrecciano profondi legami, in termini occupazionali e sociali, con la comunità locale ed il territorio stesso.

Forte è il legame delle imprese con il territorio. “È sul territorio, infatti, e nelle pieghe della società locale in esso insediata, che si sono addensati, in forme riconoscibili, sistemi produttivi che hanno favorito la diffusione della conoscenza, incubato la nascita di molte piccole imprese, organizzato filiere

¹⁶⁶ In tal senso, BECATTINI, *Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico*, in *Stato e mercato*, 1989, I, 25, p. 112, secondo cui “la nascita e lo sviluppo di un distretto industriale è, quindi, non semplicemente il risultato «locale», già tutt'altro che facile a realizzarsi, dell'incontro di certi tratti socio-culturali di una comunità (un sistema di valori, di orientamenti e di istituzioni), di caratteristiche storico-naturalistiche di un'area geografica (orografia, reti e nodi di comunicazione, forme d'insediamento, ecc.) e di caratteristiche tecniche del processo produttivo (decomponibilità dei processi, brevità delle serie, ecc.), ma anche il risultato di un processo d'interazione dinamica (un circolo virtuoso) fra la divisione-integrazione del lavoro nel distretto e l'allargamento del mercato dei suoi prodotti”.

produttive finemente specializzate, alimentato lo sviluppo della professionalità del lavoro ed indotto la formazione di servizi e di politiche istituzionali coerenti con le esigenze delle attività produttive locali”¹⁶⁷.

I distretti italiani sono, quindi, costituiti anche e soprattutto da una comunità di persone. Essi, infatti, incorporano e sono espressione di un sistema abbastanza omogeneo di valori che si esprime in termini di etica del lavoro e dell'attività, della famiglia, della reciprocità e del cambiamento.

Il sistema di valori di cui sopra non rappresenta il collante unico da cui il distretto trae origine e si alimenta. Ulteriore elemento necessario risulta, infatti, la formazione di un sistema di istituzioni e di regole che diffondano quei valori nel distretto, li garantiscano e li trasmettano da una generazione all'altra.

Tra le istituzioni in questione ricoprono particolare importanza non soltanto il mercato, l'impresa, la famiglia, la scuola, ma anche l'amministrazione pubblica, le articolazioni locali dei partiti politici, dei sindacati e di molte altre entità, pubbliche e private, economiche e politiche, assistenziali e culturali, religiose ed artistiche.

Si rileva, inoltre, che affinché possa realizzarsi una così ampia compenetrazione dell'attività produttiva con la realtà sociale del distretto, è necessario che il settore produttivo sia così comprensivo da fornire occasioni di lavoro a tutti gli strati della popolazione. In tal modo creando un effettivo intreccio della produzione distrettuale con la vita quotidiana della popolazione che risiede in quella data circoscrizione territoriale.

Al fine di comprendere più compiutamente il fenomeno dei distretti italiani è necessario calarsi nel contesto storico che ha originato tale fenomeno. Ci troviamo in un periodo compreso tra il secondo dopoguerra e gli anni '70, prima della nascita del mercato unico europeo e prima dell'avvento del fenomeno

¹⁶⁷ Così BAGNASCO, BONOMI, PALMIERI, RULLANI in AIP -Associazione Italiana Politiche Industriali- (a cura di), *Reti d'impresa oltre i distretti, Nuove forme di organizzazione produttiva, di coordinamento e di assetto giuridico*, IlSole24Ore, Milano, 2009, p.5.

della globalizzazione, in cui le imprese ed i mercati avevano ancora dimensioni locali e in cui nel nostro paese si assisteva allo sviluppo delle prime piccole/medie imprese, soprattutto manifatturiere e spesso strettamente legate al territorio in cui erano localizzate. In un siffatto contesto numerose imprese venivano avviate da personale dipendente che si metteva in proprio grazie all'esperienza lavorativa acquisita; facendo, in tal modo, sì che la produzione merceologica di un numero sempre maggiore di aziende fosse la medesima¹⁶⁸. Si immagini che tale condotta si ripeta decine di volte, in alcuni casi centinaia di volte. Il risultato di un tale comportamento, ripetuto nel tempo un grande numero di volte, è proprio il distretto industriale ossia un grappolo di piccole e medie imprese, tutte operanti nello stesso settore, localizzate in un territorio limitato, che occupano la maggior parte della comunità locale¹⁶⁹.

Il modello aggregativo in analisi presenta, oltre ed in ragione delle citate caratteristiche territoriali e sociali, alcuni aspetti tipici che ne hanno determinato il successo. In primo luogo è presente una forte circolazione di conoscenze, il *know how* è, infatti, fortemente radicato nel territorio ed è condiviso da tutta la comunità, circolando tra le imprese. In secondo luogo l'altissimo grado di concorrenzialità in cui le imprese del distretto operano comporta una forte spinta all'efficienza ed alla competitività. Da ultimo la possibilità per le imprese, pur mantenendo la propria autonomia, di cooperare all'occorrenza e le loro ridotte dimensioni permettono loro di essere flessibili e dinamiche; ed al tempo stesso di operare come un'entità aggregata.

Il distretto quindi non è solo un fenomeno economico ma è il prodotto di

¹⁶⁸ Più nel dettaglio, tale fenomeno prendeva le mosse da una comunità - tipicamente dotata di grande iniziativa, di senso imprenditoriale e di spirito emulativo, i cui componenti avevano la tendenza a mettersi in proprio avviando un'impresa simile o connessa a quella da cui avevano acquisito le proprie conoscenze. Ciò si verificava perché essi erano stati lavoratori dipendenti di tale impresa, o, più semplicemente, poiché avevano avuto contatti con esse in quanto insediata nel territorio. In concreto molte imprese, che fanno poi dato vita ai distretti sono state create da personale che si staccava dalla propria azienda per mettersi a produrre in proprio lo stesso tipo di prodotto.

¹⁶⁹ Per una dettagliata analisi degli elementi necessari per la nascita di un distretto, si rimanda a VIESTI, *Come nascono i distretti industriali*, Laterza, Roma, 2000, p. 24.

una serie di particolari condizioni storiche e sociali, una tradizione radicata nel territorio e nella comunità che si manifesta in un sistema di piccole e medie imprese che sono tra loro competitors ma che condividono *know how*, che sono autonome e indipendenti ma che all'occorrenza possono facilmente cooperare tra loro.

Risulta necessario, tuttavia, riportare che, accanto a questi attributi positivi, i distretti spesso presentano significativi punti deboli. In primis per ciò che concerne i loro modelli di sviluppo: quasi tutti i distretti italiani, infatti, non si sono sviluppati per differenziazione, quanto piuttosto per emulazione.

Ulteriore punto debole del modello distrettuale è rappresentato, inoltre, dalle modalità con cui il progresso tecnologico viene introdotto all'interno dello stesso. In un mondo di agenti il cui principale capitale è costituito dal valore umano, rappresentato quindi principalmente dal bagaglio delle esperienze passate, il cambiamento tecnico è causa di una forte diminuzione del valore di tale capitale.

Le caratteristiche che, nel passato, hanno determinato il successo di questo modello di organizzazione aziendale sono, come già menzionato, la compresenza di forte competizione e al contempo di profonda collaborazione tra le imprese.

Una siffatta realtà ha funzionato in modo eccellente in un sistema economico limitato ai confini regionali o nazionali; essa, tuttavia, è stata messa a dura prova, a seguito dell'avvento del mercato globale e della globalizzazione. Fattori che hanno infine determinato il fallimento del modello distrettuale, ormai inadeguato ad affrontare le sfide imposte dalle moderne tendenze dell'economia¹⁷⁰.

¹⁷⁰ Per una più dettagliata disamina delle ragioni che hanno portato alla crisi del modello distrettuale si rimanda a CATALDO, *L'evoluzione dal distretto industriale alla rete d'impresa. Problematiche finanziarie connesse al sistema moda*, in *Riv. bancaria*, 2010, 1, 73 ss., secondo il quale il predetto modello, pur avendo permesso alle PMI di crescere e di sopperire ai propri limiti strutturali, è stato vittima della propria struttura chiusa e autopoietica, non più in grado di fornire soluzioni efficaci ed efficienti in termini di innovazione e competitività.

La necessità di competere con le grandi aziende multinazionali ha, infatti, indotto il modello distrettuale ad evolversi in forme diverse, non più connotate da stretti legami sociali e territoriali, seppur sempre contraddistinte dalla nota della collaborazione interimprenditoriale. A titolo esemplificativo si ricordano la filiera produttiva, la catena di subfornitura, le reti di distribuzione (*franchising*) ed, in particolare, il contratto di rete, sulle quali è incentrata la presente trattazione.

Sotto il profilo normativo, i distretti produttivi sono stati regolamentati *in primis* dalla legislazione statale ed in particolare dalla L. 5 ottobre 1991 n. 317 “Interventi per l’innovazione e lo sviluppo delle piccole e medie imprese”, che all’art. 36 indicava i distretti industriali come “le aree territoriali locali caratterizzate da elevata concentrazione di piccole imprese, con particolare riferimento al rapporto tra la presenza delle imprese e la popolazione residente nonché alla specializzazione produttiva dell’insieme delle imprese”¹⁷¹.

In secundis i distretti sono stati oggetto di disciplina anche da parte di una variegata legislazione regionale, specie a seguito della riforma del titolo V della Costituzione.

Data la complessità del fenomeno distrettuale, il legislatore nazionale si è inevitabilmente imbattuto nel problema di darne una definizione ogniqualvolta ha scelto di intervenire a suo sostegno. Per tale ragione, si sono susseguiti negli anni diversi interventi normativi tesi al sostegno e all’incentivazione dei distretti. Ciò nonostante nessuno di essi ha mai realmente avuto successo nel disciplinare organicamente il fenomeno in analisi¹⁷².

¹⁷¹ Tale norma di fatto riconosceva il fenomeno dei distretti ma non ne dava una definizione, la quale veniva delegata ad un futuro decreto del Ministero dell’Industria. Sulla base di tale decreto poi le Regioni, sentite le unioni regionali delle CCIAA, avrebbero dovuto individuare concretamente i singoli distretti e promuoverne lo sviluppo mediante finanziamento di “*progetti innovativi concernenti più imprese*”.

¹⁷² In merito alla normativa statale intervenuta a disciplinare la materia in analisi si ricorda: la Legge n. 140 dell’11 maggio 1999, relativa alle “Norme in materia di attività produttiva”, che ha semplificato i parametri di individuazione dei distretti industriali. La Finanziaria 2006, L. 266/05, commi da 366 a 372, la quale prevedeva che un decreto ministeriale avrebbe dovuto stabilire “*le caratteristiche e le modalità di individuazione dei distretti produttivi, quali libere*

In un periodo più recente il legislatore nazionale è passato dall'occuparsi dei distretti all'occuparsi delle reti d'impresa. Non si tratta di una mera scelta lessicale; il fenomeno delle reti d'impresa è, infatti, divenuto centrale nel momento in cui il sistema dei distretti ha iniziato a non mostrarsi più rispondente alle moderne esigenze di mercato.

Secondo un'analisi operata dal CNEL nel 2008¹⁷³, nello scontro con la concorrenza internazionale ne escono come vincenti solo le piccole e medie imprese che, aumentando di dimensioni, riescono ad "internazionalizzarsi e realizzare innovazioni di processo e di prodotto". Normalmente queste imprese evolute, che diventano leader del distretto, trovano conveniente frammentare il processo produttivo e distributivo, commissionandone alcuni segmenti ad altre imprese (esternalizzazione o outsourcing). Quindi le altre imprese del distretto, quelle che non hanno saputo evolversi, o soccombono oppure adeguano la loro attività alle esigenze dell'impresa leader, diventando suoi sub-fornitori o suoi distributori. In particolare il CNEL evidenzia che "la presenza di una o più imprese leader ha così determinato un'organizzazione di distretto completamente diversa: un nucleo di medie imprese che gestiscono una filiera di micro e piccole imprese sub-fornitrici", e contestualmente "i processi di delocalizzazione in Italia e all'estero hanno poi esteso la filiera subfornitrice dell'impresa leader anche all'esterno del territorio dell'originario distretto".

aggregazioni di imprese articolate sul piano territoriale e sul piano funzionale". Ai distretti così individuati si sarebbero dovute applicare specifiche disposizioni di sostegno amministrative, fiscali, finanziarie, di ricerca e sviluppo ivi espressamente previste, tra cui alcune di estremo interesse come l'accesso al credito agevolato, il bilancio consolidato, il bond credito e le obbligazioni di distretto.

Tale norma non è mai stata applicata perché non è intervenuto alcun decreto attuativo. Anche la Legge Finanziaria 2007, L. 296/2006, commi da 889 a 891, si è occupata nuovamente dei distretti, novellando la Legge Finanziaria precedente nelle parti ad essi relative. In particolare la novella ha disposto un cofinanziamento statale "a progetti in favore dei distretti produttivi adottati dalle regioni, per un ammontare massimo del 50 per cento delle risorse pubbliche complessivamente impiegate in ciascun progetto".

¹⁷³ Tale analisi è opera del Comitato Nazionale Economia e Lavoro (CNEL) nel documento dell'assemblea del 18 dicembre 2008.

È possibile, quindi, affermare che il distretto si sia mutato in qualcosa di differente. Non è più riscontrabile la presenza di molteplici imprese omogenee radicate nel territorio, che condividono conoscenze pur essendo in concorrenza tra loro e che pur presentando dimensioni ridotte possono collaborare per aumentare la propria competitività.

Nell'attuale contesto economico italiano è ravvisabile un'impresa, o un gruppo di imprese, leader, che non risulta più caratterizzata da un legame particolare con il territorio in cui è localizzata e che si pone a capo di una filiera composta da PMI.

Pertanto, secondo il CNEL “si prefigura il superamento del distretto industriale, mono settoriale e strettamente confinato in un territorio storicamente determinato, a favore di una rete d'impresa che dovrebbe preludere alla crescita delle dimensioni d'impresa”.

1.2. Dall'organizzazione reticolare al contratto di rete: la Legge n. 33 del 2009 e Legge n. 99 del 2009

Nel nostro ordinamento, il fenomeno delle reti d'impresa è stato per lungo tempo privo di una disciplina giuridica unitaria.

Come si è già avuto modo di accennare, il fenomeno delle reti non aveva trovato inizialmente era emerso sul piano della prassi talvolta ricevendo, in seguito, un parziale riconoscimento legislativo. Di recente, tuttavia, la crescente preferenza degli operatori per il modello reticolare, dovuta al mutamento dei contesti economici, ha indotto il nostro legislatore a disciplinare il contratto di rete.

Una prima, embrionale nozione di rete era stata introdotta con la c.d. “Manovra d'estate”, D.L. 25 giugno 2008, n. 112 “Disposizioni urgenti per lo sviluppo economico, la semplificazione, la competitività, la stabilizzazione della finanza pubblica e la perequazione tributaria”, convertito in legge con la L. 6 agosto 2008, n. 133.

In particolare, l'art. 6 bis stabiliva che *“al fine di promuovere lo sviluppo del sistema delle imprese (...) con decreto del Ministro dello sviluppo economico (...) sono definite le caratteristiche e le modalità di individuazione delle reti delle imprese e delle catene di fornitura”*. Le reti di imprese venivano definite, riprendendo in buona parte la definizione normativa dei “distretti produttivi”¹⁷⁴, *“quali libere aggregazioni di singoli centri produttivi coesi nello sviluppo unitario di politiche industriali”*. La norma prosegue sancendo che alle reti di imprese così individuate, *“anche al fine di migliorare la presenza nei mercati internazionali, si applicano le disposizioni concernenti i distretti produttivi”*.

L'istituto del contratto di rete tra imprese è stato, tuttavia, direttamente definito e tipizzato dalla L. 9 aprile 2009, n. 33¹⁷⁵, di conversione del D.L. 10 febbraio 2009, n. 5 (c.d. “Decreto incentivi”), la quale ha inserito all'art. 3 il co. 4 *ter*, contenente appunto la disciplina del contratto di rete.

Attraverso la disciplina sul contratto di rete il legislatore ha, quindi provveduto a normare una forma di collaborazione inter-imprenditoriale di natura contrattuale, che si aggiunge a quelle già disponibili tra gli strumenti di governo delle reti di imprese e che non ha alcuna pretesa di sostituirsi ad esse. La normativa del contratto di rete è stata oggetto di numerose successive modifiche da parte del legislatore, che ha fatto di questo contratto un “cantiere” in continuo sviluppo. In particolare, a soli tre mesi dalla sua introduzione, la disciplina in analisi è stata modificata, dapprima, dalla L. 23 luglio 2009, n. 99

¹⁷⁴ A tal proposito, si veda la già citata Legge Finanziaria 2006, L. 266/05, che all'art. 1, 366° comma, nel quale la figura del distretto produttivo è definita come una libera aggregazione di imprese” articolate sul piano territoriale e sul piano funzionale”, anch'esse contraddistinte dall'obiettivo “di accrescere lo sviluppo delle aree dei settori di riferimento, di migliorare l'efficienza nell'organizzazione e nella produzione”.

¹⁷⁵ Per il testo integrale della legge, rubricata *“Conversione in legge, con modificazioni, del decreto- legge 10 febbraio 2009, n. 5, recante misure urgenti a sostegno dei settori industriali in crisi, nonché disposizioni in materia di produzione lattiera e rateizzazione del debito nel settore lattiero-caseario”*, si rinvia a G.U., 11.04.2009 n. 85, supplemento ordinario n. 49. Inoltre, per un maggiore approfondimento in ordine alla nascita del contratto di rete si rimanda a BRODI, *Coordinamento tra imprese e “contratto di rete”: primi passi del legislatore*, in *I contratti*, 2009, fasc.,7, p.729.

(art. 1); poi dal D.L. 31 maggio 2010, n. 78, convertito con modificazioni dalla L. 30 luglio 2010, n. 122 (art. 42, co. 2 *bis*); ancora dal D.L. 22 giugno 2012, n. 83 c.d. “Decreto sviluppo”, ed in particolare dalla relativa legge di conversione L. 7 agosto 2012, n. 134 (art. 45); infine dal D.L. 18 ottobre 2012, n. 179 c.d. “Decreto sviluppo *bis*”, come convertito con modificazioni dalla L. 17 dicembre 2012, n. 221¹⁷⁶.

Procedendo ad un’analisi della disciplina introdotta dall’ art. 3 il co. 4

¹⁷⁶ Tale complesso *iter* legislativo criticato da più parti in dottrina, pare non essere del tutto concluso perché, ancora oggi, si manifestano forti pressioni affinché il Legislatore intervenga nuovamente a perfezionare la disciplina del contratto di rete.

ter¹⁷⁷ della L. 33/2009 e così come emendato dalla L. 99/2009¹⁷⁸, si evince che

¹⁷⁷ Per completezza, si riporta il contenuto dell'articolo 3 co. 4-ter: (...) *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. Il contratto è redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, e deve indicare: a) il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale degli aderenti alla rete; b) l'indicazione degli obiettivi strategici e delle attività comuni poste a base della rete, che dimostrino il miglioramento della capacità innovativa e della competitività sul mercato; c) l'individuazione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascuna impresa partecipante e le modalità di realizzazione dello scopo comune da perseguirsi attraverso l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, in relazione al quale sono stabiliti i criteri di valutazione dei conferimenti che ciascun contraente si obbliga ad eseguire per la sua costituzione e le relative modalità di gestione, ovvero mediante ricorso alla costituzione da parte di ciascun contraente di un patrimonio destinato all'affare, ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a), del codice civile. Al fondo patrimoniale di cui alla presente lettera si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615 del codice civile; d) la durata del contratto, le modalità di adesione di altre imprese e le relative ipotesi di recesso; e) l'organo comune incaricato di eseguire il contratto di rete, i suoi poteri, anche di rappresentanza, e le modalità di partecipazione di ogni impresa all'attività dell'organo. Salvo che sia diversamente disposto nel contratto di rete, l'organo agisce in rappresentanza delle imprese, anche individuali, aderenti al contratto medesimo, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nonché nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito, all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti italiani ed allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione, previsti dall'ordinamento. - 4-ter.1. Le disposizioni di attuazione della lettera e) del comma 4-ter per le procedure attinenti alle pubbliche amministrazioni sono adottate con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze di concerto con il Ministro dello sviluppo economico. - 4-ter.2. Nelle forme previste dal comma 4-ter.1 si procede alla ricognizione di interventi agevolativi previsti dalle vigenti disposizioni applicabili alle imprese aderenti al contratto di rete, interessate dalle procedure di cui al comma 4-ter, lettera e), secondo periodo. Restano ferme le competenze regionali per le procedure di rispettivo interesse. - 4-quater. Il contratto di rete è iscritto nel registro delle imprese ove hanno sede le imprese contraenti. - 4-quinquies. Alle reti delle imprese di cui al presente articolo si applicano le disposizioni dell'articolo 1, comma 368, lettere b, c e d della legge 23 dicembre 2005, n. 266, e successive modificazioni, previa autorizzazione rilasciata con decreto del Ministero dell'economia e delle finanze di concerto con il Ministero dello sviluppo economico, da adottare entro sei mesi dalla relativa richiesta (...). - 2. L'articolo 6-bis del decreto-legge 25 giugno 2008, n. 112, convertito, con modificazioni, dalla legge 6 agosto 2008, n. 133, è abrogato.*

¹⁷⁸ Fin dalle prime modifiche introdotte con la Legge n. 99/2009, l'impianto normativo è parso assumere maggior definizione. Tra le novità di maggior rilievo introdotte da questa prima modifica della disciplina del contratto di rete, si riporta la riformulazione della lettera b) dell'art. 3, comma 4° ter, con cui si obbligano imprese a fare espresso riferimento alla natura strategica degli obiettivi perseguiti dalla rete e a "spiegare" come gli obiettivi perseguiti e le attività espletate condurrebbero al "miglioramento della capacità innovativa e della competitività sul mercato" e, soprattutto, l'inserimento alla lettera c) del predetto art. 3, comma 4° ter, avente ad oggetto l'indicazione del c.d. programma di rete e delle risorse con cui perseguirlo, del seguente periodo: "Al fondo patrimoniale di cui alla presente lettera si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli artt. 2614 e 2615 c.c.". Il testo è

la rete si realizza attraverso un contratto plurilaterale a contenuto obbligatorio, avente ad oggetto l'esercizio in comune di «una o più attività economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato».

Da ciò si evince in prima analisi la natura contrattuale dell'accordo di rete e come il legislatore abbia scelto di la struttura della rete contrattuale basata su di un contratto plurilaterale, sul tema si rimanda al capitolo precedente della trattazione.

La costituzione di una rete mediante un contratto non comporta, infatti, la creazione di un soggetto di natura collettiva, ma piuttosto di un'organizzazione priva di soggettività giuridica - almeno in questa fase - e strumentale all'attuazione al programma comune di rete¹⁷⁹. La disciplina *de qua* risulta caratterizzata dalla creazione di contratto di rete inquadrabile nella categoria dei contratti plurilaterali *a struttura aperta* con comunione di scopo¹⁸⁰. La funzione socio-economica di tale contratto è individuabile nel perseguimento di un obiettivo strategico definito in termini di accrescimento della capacità delle imprese associate di innovare e di essere competitive sul mercato¹⁸¹. Il suo

stato, inoltre, corredato di una serie di previsioni - commi 4 ter.1 e 4-ter 2. - volte a disciplinare e agevolare l'attuazione di procedure di programmazione negoziata con la P.A., procedure di interventi di garanzia per l'accesso al credito, per l'utilizzazione di strumenti e tutela dei prodotti italiani ed allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione.

¹⁷⁹ Cfr. CAMARDI, *Dalle reti di imprese al contratto di rete nella recente prospettiva legislativa*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 928.

¹⁸⁰ Così VILLA, *Il coordinamento interimprenditoriale nella prospettiva del contratto plurilaterale*, in Iamiceli (a cura di), *Reti di imprese e contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009, p. 110.

¹⁸¹ Il legislatore indica alcune caratteristiche del programma contrattuale, che le imprese in rete debbono concordare, le quali incidono sul profilo causale del contratto, e la cui ricorrenza sembra essere condizione per l'accesso al regime degli interventi agevolativi, cui le imprese stesse hanno diritto in virtù del richiamo operato dal comma 4-ter. Nello specifico, si sottolinea la necessaria previsione di «obiettivi strategici» (comma 4-ter lettera b) che dimostrino il miglioramento della capacità innovativa e di competitività: come a dire che il contratto di rete è tale - e le agevolazioni pubbliche sono perciò fruibili oltre che legittimamente erogate - nella misura in cui esso stia a dimostrare che le imprese *partners* hanno investito nell'innovazione e nella competitività e sono come tali in grado di portare al sistema un valore aggiunto

oggetto è, invece, identificabile nella realizzazione di un programma di diritti e obblighi concernenti l'esercizio in comune di attività economiche e rientranti nei rispettivi oggetti sociali. Da ultimo, la forma prevista è quella scritta a contenuto prescrittivo vincolato¹⁸² e ad iscrizione obbligatoria in tutti i registri delle imprese ove hanno sede le parti contraenti¹⁸³.

La disciplina del contratto di rete del 2009 prevedeva, inoltre, come obbligatoria l'istituzione di un organo comune, al quale veniva assegnata la coordinazione del programma di rete e la rappresentanza della rete stessa. Obbligatoria era, anche, la creazione di un patrimonio di rete nella duplice e alternativa forma del un fondo patrimoniale comune¹⁸⁴ o della costituzione di patrimoni destinati all'affare da parte di ciascuna impresa contraente, ai sensi dell'art. 2447-*bis* c.c., questo nell'unico caso di partecipazione di sole società per azioni¹⁸⁵.

Alla luce di quanto sommariamente finora rilevato è possibile rilevare come la “rete che il legislatore sembra immaginare, dunque, è la rete prevalentemente cooperativa in funzione della ricerca, della diffusione e dell'applicazione di innovazioni industriali o commerciali, cioè della produzione e dell'applicazione di nuova conoscenza, a livello di processo o di prodotto”¹⁸⁶.

Per una più compita analisi della disciplina del contratto di rete

oggettivamente apprezzabile.

¹⁸² Tali contenuti sono, in particolare: i dati identificativi delle imprese aderenti, gli obiettivi strategici, il programma di rete, la durata del contratto e le regole di ingresso e recesso dalla rete e l'organo di rappresentanza.

¹⁸³ Sic art. 3 comma 4-quater. Per un maggiore approfondimento sul tema della forma e della pubblicità del contratto di rete si rimanda a CIRIANNI, *La costituzione del contratto di rete: aspetti operativi*, in AA.VV., *I contratti di rete*, in *Il corriere del merito. Rassegna monotematica*, 2010, fasc. 5, p. 26.

¹⁸⁴ Fondo patrimoniale comune che, in forza del rinvio agli artt. 2614 e 2615 c.c., era reso indivisibile e inespropriabile da parte dei creditori particolari dei partecipanti alla rete.

¹⁸⁵ Su tema della doppia alternativa patrimoniale prevista dal legislatore della l. n. 33/09 si v. CAFAGGI, IAMICELI, *Contratto di rete. Inizia una nuova stagione di riforme?*, in *Obbligazioni e Contratti*, 2009, fasc.7, p. 601.

¹⁸⁶ Così CAMARDI, *op. cit.*, p. 931.

attualmente in vigore si rimanda al terzo capitolo della trattazione.

1.3. Le modifiche operate con la Legge 122 del 2010

La disciplina del contratto di rete è da subito apparsa come un processo *in fieri*, la cui evoluzione è generata dal confronto tra il Legislatore e la dottrina scientifica. La prima non ha esitato e non esita a sottoporre a stringente critica l'operato del primo sul tema de quo, mentre il secondo, a sua volta, sembra intervenire senza indugio a correzione delle norme promulgate.

A stretto giro di posta dagli emendamenti sopramenzionati, il legislatore italiano è, infatti, tornato novante ad occuparsi della materia in analisi e, con l'art. 42 - rubricato "Reti di imprese" - del d.l. 78/2010, convertito con modificazioni con L.122/101, ha provveduto a riformare il testo delle disposizioni relative al contratto di rete¹⁸⁷.

¹⁸⁷ L'art. 42 d.l. n. 78/10 -convertito, con modifiche, in l. n. 122/10- ha sostituito il comma 4-ter dell'art. 3 l. n. 33/09, così come modificato dalla l. n. 99/09. Si riporta il testo integrale del novellato articolo: *Con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato e a tal fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa. Il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo comune incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso. Ai fini degli adempimenti pubblicitari di cui al comma 4-quater, il contratto deve essere redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata e deve indicare:*

a) il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni partecipante per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva; b) l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate tra gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi; c) la definizione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante, le modalità di realizzazione dello scopo comune e, qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo nonché le regole di gestione del fondo medesimo; se consentito dal programma, l'esecuzione del conferimento può avvenire anche mediante apporto di un patrimonio destinato costituito ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a), del codice civile. Al fondo patrimoniale comune costituito ai sensi della presente lettera si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615 del codice

I mutamenti apportati dal provvedimento del 2010 hanno parzialmente ridisegnato la fattispecie, incidendo sui profili sostanziali del contratto di rete. In particolare la novella ha provveduto a ridisegnare l'istituto sotto due specifici profili. *In primis*, sono stati ritrattaggiati i confini civilistici della fattispecie; *in secundis* sono state introdotte innovazioni di natura fiscale allo scopo di agevolare la creazione delle reti.

Per ciò che attiene al primo dei predetti ambiti, la norma in analisi ha modificato almeno altri quattro aspetti fondamentali della precedente disciplina: sono stati novellati rilevati profili dell'oggetto, del fondo patrimoniale, dell'organo comune, nonché del diritto di recesso.

Sotto il profilo dell'oggetto, è stata introdotta una tripartizione: al fianco dell'originaria ipotesi dell'“*esercizio in comune di un'attività*” sono state introdotte altre due previsioni. La prima di “*collaborazione in forme ed ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese*”, la seconda di “*scambio di informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnico o tecnologica*”¹⁸⁸. Il contratto di rete diviene, in tal modo, un modello

civile;

d) la durata del contratto, le modalità di adesione di altri imprenditori e, se pattuite, le cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto, ferma restando in ogni caso l'applicazione delle regole generali di legge in materia di scioglimento totale o parziale dei contratti plurilaterali con comunione di scopo;

e) se il contratto ne prevede l'istituzione, il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale del soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto come mandatario comune nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto. Salvo che sia diversamente disposto nel contratto, l'organo comune agisce in rappresentanza degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito e in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall'ordinamento nonché all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualità o di cui sia adeguatamente garantita la genuinità della provenienza; f) le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune che non rientri, quando è stato istituito un organo comune, nei poteri di gestione conferiti a tale organo, nonché, se il contratto prevede la modificabilità a maggioranza del programma di rete, le regole relative alle modalità di assunzione delle decisioni di modifica del programma medesimo.

¹⁸⁸ Per un maggiore approfondimento sul tema si rimanda a Così CAFAGGI F., *Il nuovo contratto di rete: “learning by doing”?*, in *I Contratti*, 2010, p. 1146. L'autore evidenzia, in

contrattuale capace di contenere formule organizzative tra loro diverse, che vanno dallo scambio all'esercizio ed alla collaborazione, distaccandosi maggiormente dal modello societario

Il legislatore ha, inoltre, introdotto delle modifiche in merito al contenuto del contratto di rete¹⁸⁹, rendendo facoltative l'istituzione del fondo patrimoniale e dell'organo comune. I predetti elementi che, nelle originarie previsioni del 2009 rappresentavano un elemento costitutivo e pertanto essenziale del contratto, sono ora rimessi interamente all'autonomia negoziale delle parti contraenti¹⁹⁰. In tal modo il contratto di rete è divenuto una "fattispecie a geometria variabile"¹⁹¹, poiché attraverso il contratto di rete potranno essere originate sia strutture reticolari più strutturate, sia reti più leggere, prive di un fondo patrimoniale e di un organo comune incaricato della gestione patrimoniale, amministrativa e contabile. In tale ultima ipotesi, quindi, l'amministrazione sarà di competenza degli amministratori delle singole società

particolare che la novella in analisi "consente di costituire diverse tipologie di rete: 1) Una forma leggera di rete, diretta allo scambio di informazioni o prestazioni. Si tratta della tipizzazione di un contratto plurilaterale di scambio che trova dunque diretto riconoscimento legislativo e una prima, ancorché incompleta, disciplina. 2) Una forma più intensa avente oggetto di collaborazione introdotta come era stato auspicato nei primi commenti al testo precedente. 3) Una terza forma che si riferisce all'esercizio in comune di attività da parte delle imprese partecipanti alla rete".

¹⁸⁹ Si evidenzia che il programma di rete costituisce, invece, un elemento del contenuto necessario, sia nel testo originario che in quello riformato.

¹⁹⁰ Preme in ogni caso sottolineare che, le parti sono in parte vincolate in merito alla scelta di dotare o meno la rete dei predetti elementi da alcuni profili di natura fiscale. Ciò in quanto, solo qualora siano presenti nella rete gli elementi del fondo patrimoniale e dell'organo comune, le imprese partecipanti potranno beneficiare delle agevolazioni fiscali introdotte dall'art. 42, comma 2° *quater*, d.l. n. 78/10 (di cui si parlerà nelle parti successive della trattazione). In tal proposito si rimanda alla Circolare Agenzia Entrate n. 15/E, 14 aprile 2011 in *Fisco*, 2011, p. 2723 snella quale si legge: "sebbene l'istituzione del fondo patrimoniale comune e la nomina dell'organo comune non costituiscano elementi essenziali ai fini della validità di un contratto di rete, per quanto si dirà nel seguito deve ritenersi che solo le imprese aderenti ai contratti di rete che prevedano l'istituzione del fondo patrimoniale comune possono accedere all'agevolazione fiscale".

¹⁹¹ La definizione del contratto di rete quale "fattispecie a geometria variabile" si ritrova in CAFAGGI, *Linee guida per i contratti di rete*, pubblicate dal Comitato Interregionale dei Consigli notarili delle Tre Venezie, 2012, p. 24 e ss.

facenti parte della rete o oggetto di esternalizzazione¹⁹².

In ordine al profilo del fondo patrimoniale comune la novella prevede, laddove esso sia istituito, due modalità alternative di conferimento del fondo stesso: *in primis* i contributi iniziali dei partecipanti e il patrimonio destinato ai sensi dell'art. 2447-bis c.c.. Nella prima ipotesi si prevede, inoltre, l'applicazione degli artt. 2614 e 2615 c.c. in quanto compatibili¹⁹³.

La *ratio* di summenzionati interventi di modifica degli elementi strutturali del contratto di rete risiede nella volontà del legislatore di emancipare tale fattispecie da affinità troppo marcate con i modelli societari¹⁹⁴ oltre che di rafforzare la tesi della mancanza di soggettività giuridica in capo alla rete¹⁹⁵.

Sempre in tema di organo comune della rete, la l. n. 122/10 ha espressamente disciplinato il rapporto tra organo comune e retisti facendo riferimento al contratto di mandato (art. 1703 e ss cc)¹⁹⁶.

¹⁹² Per un maggiore approfondimento sul tema della governance delle reti si rimanda a LEVANTI, *Il governo dei sistemi reticolari di imprese*, Franco Angeli, Milano, 2010.

¹⁹³ Per un maggiore approfondimento sul tema si rimanda a SCIUTO, *Imputazione e responsabilità nelle "reti di imprese" non entificate (ovvero del patrimonio separato incapiente)*, in *Rivista di diritto commerciale*, 2012, fasc. 3, p. 467.

¹⁹⁴ Così BREDARIOL, *Evoluzione legislativa e attuale assetto della disciplina del contratto di rete in Treu (a cura di)*, *Contratto di Rete: trasformazione del lavoro e reti di imprese*, IPSOA, Milano, 2015, p.71.

¹⁹⁵ Rientrano nel novero delle innovazioni, apportate dal legislatore del 2010, a sostegno della tesi della non soggettività della rete anche: la già menzionata istituzione facoltativa (e non più obbligatoria) del soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune e, nell'ambito dei poteri di rappresentanza dell'organo comune, il richiamo alla disciplina del mandatario comune; la prescrizione della "iscrizione del contratto di rete nella sezione del registro delle imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante" che mise in rilievo la necessità di avere più iscrizioni, una per ogni impresa partecipante e non, invece, un'autonoma iscrizione della rete a nome della rete stessa. Per maggiori approfondimenti sul tema si rimanda sempre a SCIUTO, op. cit., p. 467;

¹⁹⁶ Sul tema è stato, tuttavia, rilevato che " tale specificazione appare non particolarmente significativa (se non, addirittura, pleonastica) in quanto, come confermato dai primi contratti di rete stipulati durante la vigenza della precedente versione dell'art. 3, comma 4° *quater*, nessun dubbio poteva essere sollevato circa l'esistenza di un rapporto di mandato tra l'organo comune e le imprese aderenti", così GUZZARDI, *Note preliminari allo studio del contratto di rete*, in *Contratto e Impresa*, 2013, fasc. 2, p. 513.

Per ciò che attiene al diritto di recesso dalla rete la novella in analisi ha sostituito l'originaria previsione della obbligatoria indicazione in contratto *“delle modalità di adesione e delle relative ipotesi di recesso”* con la seguente formula: *“ai fini degli adempimenti pubblicitari di cui al comma 4° quater ... il contratto deve indicare ... se pattuite, le cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto, ferma restando in ogni caso l'applicazione delle regole generali di legge in materia di scioglimento totale o parziale dei contratti plurilaterali con comunione di scopo”*¹⁹⁷. Si tratta di una revisione che nasce dalla volontà di offrire una maggiore tutela ai terzi che entrino in contatto con la rete, in quanto premette a questi ultimi di venire a conoscenza di tutte le circostanze che potrebbero essere causa di recesso delle singole imprese, compromettendo la stabilità del vincolo creato dal contratto di rete.

Le novità di maggiore impatto della L. 122/10 sono di natura fiscale¹⁹⁸. Attraverso lo stanziamento di un plafond di 48 milioni di euro, sono, infatti, state introdotte delle apprezzabili misure agevolative di natura fiscali per imprese sottoscrittrici un contratto di rete¹⁹⁹.

¹⁹⁷ Comma 4° *ter* lett. *d*) dell'art. 3 L. 33/09.

¹⁹⁸ Si ricorda, infatti, che L'art. 6 *bis* d.l. n. 112/08, il quale estendeva alle reti di imprese le agevolazioni concesse in tema di distretto, prevedeva anche la non applicabilità delle agevolazioni relative ai tributi locali alle reti di imprese. Inoltre, l'art. 3, comma 4° *quinques* l. n. 33/09, pur facendo espresso rinvio alla disciplina dei distretti, non consentiva l'applicazione anche alle reti di imprese delle norme fiscali speciali previste per i distretti. Tali disposizioni comportavano che, nel previgente assetto normativo della materia, non fosse prevista alcuna disposizione fiscale specifica per le reti di imprese.

¹⁹⁹ In particolare si riporta la sospensione di imposta relativamente a quella quota di utili di esercizio destinati al fondo patrimoniale comune per il raggiungimento degli obiettivi fissati dal programma di rete preventivamente asseverato dal Ministro dell'economia e delle finanze o da associazioni di categoria. Il comma 2-quater dell'art. 42 L.122/10 precisamente recita: *Fino al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2012, una quota degli utili dell'esercizio destinati dalle imprese che sottoscrivono o aderiscono a un contratto di rete ai sensi dell'articolo 3, commi 4-ter e seguenti, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, e successive modificazioni, al fondo patrimoniale comune o al patrimonio destinato all'affare per realizzare entro l'esercizio successivo gli investimenti previsti dal programma comune di rete, preventivamente asseverato da organismi espressione dell'associazionismo imprenditoriale muniti dei requisiti previsti con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, ovvero, in via sussidiaria, da*

Per completezza, si riporta che tale previsione agevolativa è stato oggetto di vaglio da parte della Commissione Europea al fine di valutare se i benefici *de quibus* costituiscono un aiuto di stato - vietato ai sensi dell'art. 107, paragrafo 1, del Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea (T.F.U.E.).

Le valutazioni della Commissione Europea muovono dalla preliminare questione se il contratto di rete, oltre che disciplinare una relazione tra imprese, potesse dare vita ad un'impresa distinta ai sensi dell'art. 107 par. 1, TFUE²⁰⁰ contravvenendo, in tal modo, al divieto degli aiuti di Stato.

Con Decisione C (2010)8939 del 26 gennaio 2011²⁰¹ la Commissione Europea si è espressa favorevolmente nei confronti del provvedimento italiano, in quanto ha ritenuto che il contratto di rete si poneva quale mero strumento di natura contrattuale e non era atto a costituire nuovi enti giuridici.

organismi pubblici individuati con il medesimo decreto, se accantonati ad apposita riserva, concorrono alla formazione del reddito nell'esercizio in cui la riserva è utilizzata per scopi diversi dalla copertura di perdite di esercizio ovvero in cui viene meno l'adesione al contratto di rete. L'asseverazione è rilasciata previo riscontro della sussistenza nel caso specifico degli elementi propri del contratto di rete e dei relativi requisiti di partecipazione in capo alle imprese che lo hanno sottoscritto. (...). L'importo che non concorre alla formazione del reddito d'impresa non può, comunque, superare il limite di euro 1.000.000. Gli utili destinati al fondo patrimoniale comune o al patrimonio destinato all'affare trovano espressione in bilancio in una corrispondente riserva, di cui viene data informazione in nota integrativa, e sono vincolati alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma comune di rete.

²⁰⁰ La summenzionata disposizione individua le quattro condizioni in presenza delle quali un intervento statale viene ritenuto quale aiuto di Stato da parte del Diritto europeo: l'origine statale dell'aiuto (aiuto concesso dallo Stato ovvero mediante risorse statali); l'esistenza di un vantaggio a favore di talune imprese o produzioni; l'esistenza di un impatto sulla concorrenza; l'idoneità ad incidere sugli scambi tra gli Stati membri.

²⁰¹ Nella Decisione del 2011 si legge espressamente che “sebbene il contratto disciplini esclusivamente la relazione tra le imprese partecipanti e l'amministrazione delle risorse comuni, la Commissione ha considerato anche se l'esistenza di un tale contratto tra queste società dia vita ad un'impresa distinta ai sensi dell'articolo 107, paragrafo 1, del trattato. È questo il caso che potrebbe verificarsi in particolare se le imprese interessate istituissero un fondo, con responsabilità separata, all'atto della costituzione della rete di imprese”. Tali affermazioni furono di avvallo alla tesi del disconoscimento della soggettività giuridica della rete, che prima della riforma del 2012, aveva animato i commentatori. Si avrà modo di approfondire maggiormente il tema nel paragrafo seguente.

1.4. Gli interventi legislativi del 2012

L'assetto normativo del contratto di rete, come finora tratteggiato, ha successivamente subito delle ulteriori modifiche ad opera della l. n. 134 del 7 agosto 2012 di conversione del d.l. n. 83/2012 (c.d. Decreto Sviluppo) con la quale il legislatore è nuovamente intervenuto sull'intero impianto della fattispecie.

La legge *de qua* ha fornito alcuni chiarimenti, tratteggiando in maniera più effettiva la differenziazione fra contratti di rete c.d. minimali e contratti di rete più strutturati. L'elemento discriminante tra le due citate tipologie di rete è individuato dal legislatore nell'istituzione di un fondo patrimoniale comune e di un organo di gestione comune²⁰², elementi questi resi meramente facoltativi in seguito alla riforma del 2010.

Le diversità in ordine alla disciplina applicabile a questi due modelli risultano di non poco conto. Il legislatore ha, infatti, previsto espressamente che qualora siano presenti i sopramenzionati elementi, la rete possa acquisire soggettività giuridica²⁰³. Da quanto detto, discende, quindi, che in caso di assenza degli elementi del fondo patrimoniale e dell'organo comune ci si troverà in presenza di una rete priva di soggettività giuridica a cui saranno applicabili le previgenti disposizioni in materia.

Da un punto di vista pratico, l'acquisto della soggettività giuridica viene, nello

²⁰² Nello specifico, il co. 1 dell'art 45 della L. 134/2012 differenzia, infatti, il contratto di rete che «prevede l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e di un organo comune destinato a svolgere un'attività, anche commerciale, con i terzi», da ipotesi che ne risultano prive. Si riporta in merito il pensiero dei primi commentatori: "l'utilizzo della congiuntiva *e*, in luogo di una disgiuntiva *o*, sembra non lasciare dubbi sul fatto che sia il fondo patrimoniale sia l'organo comune debbano essere previsti dal contratto affinché lo stesso sia soggetto alla più pregnante disciplina dettata dalla legge qui in commento". Così ZANELLI, *Reti e contratto di rete*, Cedam, Padova, 2012.

²⁰³ Dalla formulazione adottata sembrava pertanto che il legislatore avesse posto l'onere per la rete di imprese che avesse inteso svolgere attività "*anche di carattere commerciale con i terzi*" di acquisire soggettività, imponendo l'espletamento della formalità pubblicitaria mediante l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese ove avesse sede la rete. Così MILELLA, *La soggettività nel contratto di rete tra imprese*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 4, pag. 205.

specifico, associando ad una diversificazione formale in ordine agli adempimenti pubblicitari da eseguirsi al momento dell'iscrizione il contratto al Registro Imprese²⁰⁴.

Ulteriore innovazione apportata dalla novella *de qua* è la previsione di un regime di responsabilità limitata al fondo patrimoniale per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma comune²⁰⁵. Il legislatore ha infatti esteso al caso in esame la disciplina codicistica in tema di consorzi con attività esterna, introducendo di conseguenza l'obbligo di redazione e deposito annuale di una situazione patrimoniale previsto dall'art. 2615-bis c.c..

A soli due mesi di distanza, delle modifiche appena menzionate, il legislatore ha ritenuto di dover nuovamente intervenire sul tema, apportando delle precisazioni in tema di acquisto della soggettività giuridica.

Attraverso la legge 17 dicembre 2012, n. 221, di conversione del d.l. 18 ottobre 2012, n. 179 - cd. "Decreto Sviluppo Bis"²⁰⁶, è stato specificato che l'acquisto

²⁰⁴ Sempre al co.1 dell'art 45 della L. 134/2012 si prevede la sostituzione della previgente disciplina contenuta all'3 co. 4-ter della L. 33/2009 e successive modificazioni: "(...) Se il contratto prevede l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e di un organo comune destinato a svolgere un'attività, anche commerciale, con i terzi, la rete può iscriversi nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede; con l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede la rete acquista soggettività giuridica".

²⁰⁵ L'art 45 co. 1 della L. 134/2012 stabilisce testualmente che: "al fondo patrimoniale comune si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615, secondo comma, del codice civile; in ogni caso, per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune; 3) entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale l'organo comune redige una situazione patrimoniale, osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al bilancio di esercizio della società per azioni, e la deposita presso l'ufficio del registro delle imprese del luogo ove ha sede; si applica, in quanto compatibile, l'articolo 2615-bis, terzo comma, del codice civile.

²⁰⁶ La novella del 2012 ha effettuati anche ulteriori trasformazioni di natura formale alla disciplina del contratto di rete, in particolare in merito alla forma del contratto. Nel previgente assetto normativo forma del contratto di rete era assolto anche attraverso l'utilizzazione dello strumento dell'atto firmato digitalmente ai sensi dell'art. 24 d.lgs. 82/2005. In tal senso gli interpreti avevano rilevato che il legislatore avesse dimenticato di coordinare tale previsione che una norma con l'art. 2189 c.c., il quale postula come obbligatoria l'autenticazione di tutti gli atti che debbano essere oggetto di deposito presso il Registro Imprese. Successivamente,

di soggettività giuridica da parte della rete dipende da un'espressa scelta che le parti devono effettuare²⁰⁷. La rete, pertanto, qualora le parti contraenti non ne manifestino la volontà attraverso l'iscrizione in apposita posizione nel Registro Imprese, non costituisce un autonomo soggetto giuridico.

In altre parole, la rete di imprese, anche se dotata degli elementi del fondo patrimoniale e dell'organo comune²⁰⁸, ha la "facoltà" e non più l'*onere* di acquisire la soggettività. Rimane, infatti, ferma la possibilità della iscrizione presso le singole sezioni dei partecipanti. In particolare, si sottolinea che da ciò discendono delle garanzie di limitazione della responsabilità patrimoniale, per le obbligazioni contratte dall'organo comune in esecuzione del programma di rete, derivanti dall'applicazione della disciplina del consorzio.

A seguito dei due interventi di riforma del 2012 dinnanzi al contratto di rete si profila un "doppio binario"²⁰⁹ potendo essa assumere alternativamente la struttura di una rete-soggetto, divenendo così un soggetto giuridico autonomo e differente rispetto alle singole imprese che la compongono²¹⁰ o di una rete-

attraverso la legge di conversione del Decreto Sviluppo bis, la disposizione di qua è stata ricondotta, anche se solo in parte, nell'alveo dei principi del sistema, mediante la previsione che, qualora la rete acquisti soggettività giuridica, il contratto debba essere redatto per atto pubblico, scrittura privata autenticata o atto firmato digitalmente ai sensi dell'art. 25 d.lgs. n. 82/2005.

²⁰⁷ L'art. 36 comma 4 lettera *a* della L. 221/12 testualmente stabilisce che: «Il contratto di rete che prevede l'organo comune e il fondo patrimoniale non è dotato di soggettività giuridica, salva la facoltà di acquisto della stessa ai sensi del comma 4-quater ultima parte».

²⁰⁸ Sul tema dell'organo comune si specifica che l'art. 36 comma 4 lettera *c* della L. 221/12 stabilisce, inoltre, quanto segue: «L'organo comune agisce in rappresentanza della rete, quando essa acquista soggettività giuridica e, in assenza della soggettività, degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto salvo che sia diversamente disposto nello stesso, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito e in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall'ordinamento, nonché all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualità o di cui sia adeguatamente garantita la genuinità della provenienza».

²⁰⁹ Così MILELLA, op. cit., p. 405.

²¹⁰ Gli interpreti hanno ritenuto che la *ratio* di tale intervento sia quello di rendere l'istituto maggiormente rispondente alle esigenze e all'evoluzione della prassi consentendo agli imprenditori in rete di poter scegliere una forma di coordinamento - sia pure agile e snella -

contratto sprovvista di soggettività giuridica, ma eventualmente dotata di un patrimonio autonomo non entificato²¹¹.

In conclusione, stante quanto sin qui rilevato, è possibile affermare che “la rete–soggetto sia una fattispecie a formazione complessa, dove oltre alla presenza di tutti gli elementi richiesti dalla norma e della costituzione del fondo patrimoniale comune (elemento che da accidentale diviene requisito sine qua non) occorre l’espletamento di una determinata formalità pubblicitaria, per acquisire la soggettività giuridica (e non la personalità) alla rete”²¹².

1.5. I più recenti interventi normativi in materia

La disciplina del contratto di rete ha subito, anche recentemente, alcune modifiche e correzioni.

Sempre sotto il punto di vista degli interventi normativi, e nell’ottica di evidenziare la grande attualità del tema in analisi, infatti, si riporta il decreto n. 122 del 10 aprile 2014 ministero della Giustizia, emesso di concerto con quelli dell’Economia e delle Finanze e dello Sviluppo economico e pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 196 del 25 agosto. Attraverso tale provvedimento è stato standardizzato il modello per la trasmissione del contratto di rete al registro

che si avvicini sempre più al modello dei gruppi organizzati. In tal senso GUZZARDI, *Note preliminari allo studio del contratto di rete*, in *Contratto e Impresa*, 2013, fasc. 2, p. 510.

²¹¹ Sul tema preme, inoltre, sottolineare che la rete-contratto rispetto alla rete-soggetto può assumere strutture differenti, in quanto il legislatore non impone l’adozione di determinati requisiti strutturali e organizzativi. Il contratto di rete privo di soggettività può, infatti, essere privo sia dell’organo comune che del fondo patrimoniale comune, può essere dotato dell’organo comune ma non del fondo patrimoniale (e viceversa) o ancora può contemplare la costituzione sia dell’organo comune che del fondo patrimoniale ma non per questo essere dotato necessariamente di soggettività giuridica. Come si avrà modo di approfondire in seguito, questi modelli diversi di contratti di rete hanno un importante rilievo in sede di governance e di responsabilità patrimoniale della rete. Per un maggiore approfondimento sul tema si rimanda a GALLIO, PISTOLESI, *Le ultime novità riguardanti il contratto di rete di imprese: aspetti civilistici e fiscali*, in *Il Fisco*, 2013, fasc. 4, p. 519.

²¹² Così BREDARIOL, in TREU (a cura di), *Contratto di Rete: trasformazione del lavoro e reti di imprese*, IPSOA, Milano, 2015, p.75.

delle imprese²¹³.

Si sottolinea inoltre che, quest'anno, il legislatore ha apportato ulteriori, rilevanti modifiche nei settori contabili e lavoristici delle reti di impresa, attraverso la L. 28/07/2016 n. 154 (*“Disposizioni in materia di semplificazione e di sicurezza agroalimentare”*, c.d. *“Collegato agricoltura”*).

In particolare, l'art. 17 della legge in oggetto²¹⁴, ha disposto un'importante innovazione in tema di gestione contabile della rete. Viene, infatti meno per le reti prive di soggettività giuridica - c.d. reti contratto - l'onere posto in capo all'organo comune di rete di redigere una situazione patrimoniale, osservando in quanto compatibili, le disposizioni relativamente al bilancio di esercizio delle società per azioni e depositandola presso l'ufficio del registro delle imprese. La ratio di tale novella è quella di promuovere la creazione di reti, alleggerendone gli oneri gestori nel caso in cui non sia prevista la costituzione di un soggetto

²¹³ Si ricorda che ai fini degli adempimenti pubblicitari il contratto di rete, se non “redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata” deve essere redatto “per atto firmato digitalmente a norma degli articoli 24 o 25 del codice di cui al decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82, e successive modificazioni, da ciascun imprenditore o legale rappresentante delle imprese aderenti” e in questo caso deve essere “trasmesso ai competenti uffici del registro delle imprese attraverso il modello standard tipizzato con decreto del Ministro della giustizia, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze e con il Ministro dello sviluppo economico”. Attraverso il decreto in analisi, il Ministero della Giustizia ha provveduto a tipizzare il modello standard e di renderlo disponibile al pubblico. Il modello standard, cioè “il modello di cui all'art. 3, comma 4-ter, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33 è redatto in conformità al modello standard nell'allegato A del DM 122/2014.

Il modello è compilato e presentato al registro delle imprese attraverso la procedura telematica resa disponibile nell'apposita area web dedicata del sito «www.registroimprese.it» ed è sottoscritto con firma digitale (art. 2, comma 2, primo periodo, DM 122/2014). Tramite la medesima procedura telematica, che rilascia una ricevuta di avvenuta presentazione del modello, sono allegati al modello e trasmessi al registro delle imprese documenti informatici o copie informatiche, anche per immagine, privi di elementi attivi in conformità alle specifiche tecniche predisposte da Info Camere S.c.p.a. (art. 2, comma 2, secondo periodo, DM 122/2014).

²¹⁴ Letteralmente, la norma in analisi stabilisce che all'art. 3, comma 4-ter, numero 3 del decreto Legge 10/02/2009 n. 5 convertito nella Legge 9/04/2009 n. 33 “entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale l'organo comune redige una situazione patrimoniale, osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al bilancio di esercizio della società per azioni, e la deposita presso l'ufficio del registro delle imprese del luogo ove ha sede” siano premesse le seguenti parole “qualora la rete di imprese abbia acquisito la soggettività giuridica ai sensi del comma 4 – quater”.

distinto rispetto ai vari soggetti che formano la rete stessa.

Ciò premesso, la norma in oggetto, ha immediatamente posto ai commentatori un problema interpretativo: l'art. 17 del Collegato agricoltura, infatti, si pone all'interno della legge 154/2016 il cui titolo reca "*Disposizioni in materia di semplificazione e sicurezza alimentare*" e l'articolo stesso è rubricato come "*Contratti di rete nel settore agricolo, forestale ed agroalimentare*". Gli interpreti si sono, quindi domandati, se la semplificazione contabile *de qua* abbia efficacia *erga omnes* o sia limitata alle sole imprese dei settori agricolo, forestale ed agroalimentare. Sul punto si ritiene che, trattandosi di un'ipotesi di contrasto tra la rubrica di un articolo ed il suo contenuto, deve trovare applicazione il tradizionale criterio interpretativo *rubrica legis non est lex*. Orbene, alla luce del fatto che il contenuto della norma in analisi non fa alcun riferimento ad un'applicazione circoscritta, si ritiene che la semplificazione contabile in oggetto sia applicabile a tutte le reti di imprese-contratto, in qualsiasi settore produttivo esse operino.

Il Collegato agricoltura ha previsto un'altra modifica della normativa delle reti, questa volta applicabile unicamente al solo settore agricolo, in materia di assunzione congiunta di lavoratori e.

L'art. 31 del Decreto legislativo 10/09/2003 n. 276 (recante "*Disposizioni in materia di gruppi di impresa e trasferimento di azienda*") prevede che talune tipologie di imprese agricole (ivi comprese quelle cooperative, appartenenti ai gruppi di impresa di cui al comma 1 o riconducibili allo stesso proprietario o a soggetti legati da vincoli di parentela od affinità) possano procedere congiuntamente alla assunzione di lavoratori dipendenti per lo svolgimento di prestazioni lavorative presso le relative aziende. Il comma 3-ter del medesimo art 31 prevedeva che tale assunzione congiunta potesse essere effettuata anche da imprese legate da un contratto di rete, quando almeno il 50% di esse fossero imprese agricole, percentuale ora abbassata dall'art. 18 del Collegato

Agricoltura²¹⁵ al 40%.

7. L'approccio europeo alle organizzazioni reticolari

Come già rilevato nelle fasi introduttive della presente trattazione, la diffusione del fenomeno delle reti di imprese è estesa a livello globale, non solo domestico, ed emerge dai vari segmenti sia della c.d. economia reale che di quella finanziaria²¹⁶.

Da diversi anni, anche a livello internazionale, si registra, infatti, un crescente interesse verso il fenomeno dell'aggregazione, c.d. *clusters*, tra imprese²¹⁷.

A livello europeo, in particolare, si riscontrano numerose iniziative sul tema, seppure non sia ancora presente un'organica disciplina sul tema. Sono molteplici gli interventi, seppure ancora non normativi, della Commissione e del Parlamento e si moltiplicano i progetti. L'obiettivo principale di tali interventi è quello di promozione ed incentivazione della crescita, della competitività e dell'innovazione delle PMI²¹⁸.

²¹⁵ L'art. 18 del Collegato agricolo, sotto la rubrica "Assunzione congiunta di lavoratori" stabilisce che "Al comma 3-ter dell'articolo 31 del Decreto Legislativo 10 settembre 2003 n. 276 le parole: «50 per cento» sono sostituite dalle seguenti: «40 per cento»".

²¹⁶ Per economia c.d. reale si intendono settori quali quello commerciale, industriale ed agricolo, mentre col termine economia finanziaria si fa riferimento a quei settori rivolti alla produzione di servizi essi stessi in rete. A titolo esemplificativo, ciò avviene nel settore delle telecomunicazioni, dell'energia. Così CAFAGGI, IAMICELI, Le reti di imprese in Europa: una ricerca sulle reti nel settore vitivinicolo Europeo in Cafaggi, Iamiceli, Mosco, *Il contratto di rete per la crescita delle imprese*, Giuffrè, Milano, 2012, p. 411-412.

²¹⁷ A titolo esemplificativo, nella Comunicazione COM (2008) 652 (Towards world-class clusters in the European Union: implementig the broad-based innovation strategy), la Commissione sottolinea la grande importanza del fenomeno dei clusters ese per lo sviluppo dell'economia europea ed indica quali sono i principali interventi ed attività a livello europeo in materia.

²¹⁸ Nella realtà economica Europea le Micro e PMI rappresentano il 99,8% delle imprese non finanziarie e che proprio tali imprese realizzano il 66% dell'occupazione totale; ed un dato della realtà istituzionale che registra da tempo ormai risalente un notevole impegno dell'UE nella promozione delle aggregazioni tra le Micro e PMI. In tal senso si rimanda a Relazione del Garante per le Micro, PMI del 6 febbraio 2014. Si segnala inoltre, che le PMI europee, anche, ma non solo in ragione della difficile congiuntura economica degli ultimi anni, registrano una netta sofferenza rispetto, ad esempio, alle loro concorrenti statunitensi. Sul

Pur senza alcuna pretesa di completezza, in questa sede si ricorda che già nel 2006 la Commissione Europea approvava il Programma Quadro europeo per la competitività e l'innovazione²¹⁹ (2007-2013), nel quale si riconosceva il ruolo cruciale della collaborazione inter-imprenditoriale e delle reti di impresa, in particolare, nel quadro delle politiche comunitario e per lo sviluppo economico.

La tematica in analisi risulta, inoltre, strettamente connessa con lo *Small Business Act* del 2008²²⁰, il primo intervento organico a livello comunitario espressamente dedicato alle piccole e medie imprese. L'intervento in analisi,

tema si riporta la Comunicazione della Commissione al Consiglio, al Parlamento Europeo, al Comitato Economico e Sociale europeo e al Comitato delle Regioni, Bruxelles, 25.6.2008 com (2008)394 definitivo, nel quale si legge che: "In generale, le PMI europee soffrono tuttora di una produttività inferiore e di uno sviluppo più lento rispetto alle loro omologhe negli USA. Negli USA, le aziende che sopravvivono aumentano in media l'occupazione del 60% entro il 7° anno di vita, mentre il dato corrispondente - in Europa - si aggira intorno al 10%-20%. Le PMI devono poi affrontare carenze del mercato in settori come il credito (soprattutto, capitali di rischio), la ricerca, l'innovazione e l'ambiente, che insidiano le condizioni in cui esse operano e competono con le rivali. Per il 21% circa delle PMI, ad esempio, l'accesso al credito è problematico e, per le microimprese, in molti Stati membri la percentuale è ancora più alta. Inoltre, esistono meno PMI europee che innovano con successo rispetto alle grandi imprese. La situazione, caratterizzata da rigidità nei mercati nazionali del lavoro, viene ulteriormente peggiorata da difficoltà strutturali come carenze gestionali e di capacità tecniche".

²¹⁹ Il programma quadro per la competitività e l'innovazione (2007-2013) è stato istituito con decisione n. 1639/2006/ce del Parlamento Europeo e del Consiglio del 24 ottobre 2006. In particolare, relativamente al tema in analisi, nello steso, al memorandum n. 35, si legge che "Le azioni comunitarie in materia di innovazione mirano a sostenere lo sviluppo di una politica dell'innovazione negli Stati membri e nelle loro regioni, e a facilitare lo sfruttamento degli effetti sinergici tra politica nazionale, regionale ed europea in materia d'innovazione, con le relative attività di sostegno. La Comunità è in grado di agevolare gli scambi transnazionali, l'apprendimento reci-proco e le attività di rete, e può guidare la cooperazione sulla politica dell'innovazione. Le attività di rete fra le parti interessate sono fondamentali per favorire il flusso di competenze e idee necessario per l'innovazione". Inoltre, l'art. 12 del CAPO I (il programma per l'innovazione e l'imprenditorialità), prevede espressamente che le azioni riguardanti la cooperazione tra le PMI siano dirette: "a) a promuovere i servizi di sostegno alle PMI; b) a sostenere le misure che aiutano e stimolano le PMI a cooperare con altre imprese e altri attori dell'innovazione all'estero, cercando in particolare di coinvolgere le PMI nella normalizzazione europea ed internazionale; c) a incoraggiare e facilitare la cooperazione internazionale e regionale delle imprese, anche mediante reti di PMI che favoriscano il coordinamento e lo sviluppo delle loro attività economiche e industriali".

²²⁰ La Commissione Europea, con lo *Small Business Act* ha, in particolare, fissato una serie di 10 principi per guidare la formulazione e l'attuazione delle politiche in materia sia nell'ambito della UE che degli Stati membri.

pur mancando ancora di un approccio sistematico diretto a favorire la crescita attraverso la collaborazione tra imprese²²¹, tuttavia, presenta come principale obiettivo quello della promozione della crescita, l'innovazione e la competitività delle PMI agli appalti pubblici. Esso rappresenta, pertanto, una pietra miliare per la promozione dello sviluppo delle PMI²²², ed è sulla base di tali principi che molti Stati membri hanno introdotto programmi a favore dell'imprenditorialità e che, nel 2009, il legislatore italiano ha emanato i primi provvedimenti in tema di contratto di rete.

Più di recente, la Commissione Europea, nella Comunicazione del 9 gennaio 2013, COM (2012) 795 *final*, ha riconosciuto espressamente l'importanza del fenomeno aggregativo nel panorama europeo. Nello specifico, la Commissione Europea ha, in fatti, ribadito che “il raggruppamento delle PMI può portare a un aumento di competitività” ed ha altresì affermato che “per poter prosperare gli imprenditori e le PMI hanno bisogno di una competenza specifica, su misura, che li aiuti a sviluppare i vantaggi competitivi e a beneficiare delle catene del valore globali e della gestione comune delle risorse umane. I *cluster*, le reti di aziende e altri tipi di associazioni di imprese possono costituire questo contesto favorevole facendo incontrare i pertinenti attori del mondo dell'imprenditoria, dell'istruzione, della ricerca e del settore pubblico”.

Per ciò che attiene i provvedimenti europei, nello specifico settore delle

²²¹ Così, CAFAGGI, Il nuovo contratto di rete: “Learning y doing”?, in I Contratti, 2010, 12, p. 1143.

²²² In tal senso si riportano le osservazioni della Commissione Europea, contenute nella Comunicazione del 23 febbraio 2011 “Riesame dello Small Business Act per l'Europa, COM (2011) 78 *final*: “La Commissione è intenzionata a promuovere nuove forme di collaborazione tra le imprese, anche tra imprese localizzate in diverse regioni o paesi. Questo rappresenta un nuovo modello di collaborazione per mezzo di cluster e reti di imprese, che consentono alle imprese di unire le forze e favoriranno un approccio coerente e coordinato per raggiungere un obiettivo comune senza perdere la loro indipendenza. La Commissione effettuerà uno studio su come l'Unione europea può meglio favorire questo tipo di collaborazione. Inoltre, nei primi mesi del 2011 la Commissione avvierà nuove azioni di sostegno ai cluster di livello mondiale per promuovere le attività dei cluster internazionali, l'eccellenza nella gestione dei cluster e l'estensione dell'Osservatorio europeo dei clusters”.

politiche agricole, si riporta il Regolamento UE n. 1305/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 17/12/2013 sul sostegno allo sviluppo rurale da parte del Fondo europeo agricolo per sviluppo rurale (FEASR) che ha abrogato il regolamento CE n. 1698/2005 del Consiglio.

Sintomatica al riguardo, la nozione di “*polo*” contenuta all’art. 2 del Regolamento 1305/2013 definito nel glossario quale “*raggruppamento di imprese indipendenti, comprese "start-up", piccole, medie e grandi imprese, nonché organismi di consulenza e/o organismi di ricerca, destinati a stimolare l'attività economica/innovativa incoraggiando l'interazione intensiva, l'uso in comune di impianti e lo scambio di conoscenze ed esperienze, nonché contribuendo in maniera efficace al trasferimento di conoscenze, alla messa in rete e alla diffusione delle informazioni tra le imprese che costituiscono il polo*”.

Definizione non scevra di importanza economica relativamente ai benefici che essa comporta: l’art. 35 del Regolamento 1305/2013 ad esempio prevede un sostegno al fine di incentivare ogni forma di cooperazione tra almeno due soggetti ed in particolare la creazione di poli e di reti.

Da ultimo si ricordano, a titolo meramente esemplificativo, alcune iniziative in materia, come Pro Inno Europe è un progetto della Commissione, Direzione Generale Industria e Imprese, volta a promuovere e sostenere l’innovazione, l’apprendimento e lo sviluppo in Europa. In tale ambito è stata istituita la European Cluster Alliance, che mira a diventare l’unico strumento europeo in materia di promozione dei cluster²²³.

Tra i progetti portati avanti da tale organismo si ricorda Cluster Go International del 2015, il cui obiettivo principale è quello di promuovere la creazione e lo

²²³ I principali campi in cui i membri dell’alliance operano sono: a. misurazione dell’impatto economico della politica e dei programmi sui cluster; b. identificazione delle risorse per supportare la politica sui cluster; c. implementazione delle infrastrutture per i cluster; d. identificazione delle principali attività dei programmi sui cluster, con particolare riferimento all’internazionalizzazione.

sviluppo di cluster e di rete di collaborazione inter-imprenditoriali internazionali.

8. Il dibattito sulla natura giuridica del contratto di rete

Come si è avuto modo di evidenziare nella parte introduttiva della presente trattazione, il contratto di rete vede la sua genesi in un contesto economico già connotato dall'esistenza di fenomeni di aggregazione e cooperazione inter-imprenditoriale. Le reti di impresa rappresentano, infatti, forme di esercizio dell'iniziativa economica e produttiva presenti nel nostro tessuto economico da decenni. Attraverso la creazione del contratto di rete, il legislatore intende, quindi, regolare una forma di collaborazione inter-imprenditoriale di natura contrattuale, che si aggiunge a quelle già disponibili tra gli strumenti di governo delle reti di imprese

Quello in analisi è un istituto originariamente creato a fini strumentali per erogazione di finanziamenti inserendosi in una legislazione prima premiale e che poi, dopo numerosi e non sempre organici interventi normativi, ha trovato una sempre maggiore autonomia nel nostro ordinamento.

Orbene, nel panorama economico italiano sono riscontrabili, da un lato le reti di impresa in senso lato, che comprendono al loro interno anche le reti giuridiche generali inquadrabili attraverso gli strumenti del diritto civile e commerciale per via interpretativa. Dall'altro si riscontra il contratto di rete di cui alla recente normativa 2009-2012. Quest'ultimo è stato ritenuto da parte della dottrina come una *species* del più ampio *genus* reti in generale²²⁴.

Alla luce delle considerazioni appena svolte, si comprende come, fin dalla prima introduzione della disciplina del contratto di rete nel 2009, si sia generato un vivo dibattito in merito al rapporto tra il fenomeno reticolare esistente nel tessuto economico-produttivo ed il contratto positivizzato dal legislatore,

²²⁴ Così ZANELLI, *Reti di impresa*, in *Diritto on line*, 2013, p. 2.

nonché sulla natura giuridica di quest'ultimo. In particolare, le incertezze sono dovute anche al complesso iter legislativo subito da disciplina, che sembra più indirizzata a soddisfare le esigenze contingenti degli operatori, piuttosto che di effettuare un inquadramento sistematico della normativa introdotta e di connotarla di un linguaggio giuridico corretto²²⁵.

Tale contesto ha portato all'emersione in dottrina di diverse ricostruzioni del fenomeno, spesso anche in netto contrasto tra loro. È possibile, ricondurre le predette ricostruzioni all'interno di tre orientamenti principali²²⁶.

Un primo orientamento²²⁷, diffusosi in dottrina soprattutto agli albori della disciplina in oggetto, ha ravvisato nel contratto di rete una forma di rapporto associativo. Il contratto *de qua* non era, infatti, ritenuto come un autonomo modello contrattuale, ma, riconducibile ad uno dei tipi di contratti di collaborazione tra imprese e, segnatamente, nell'ambito del consorzio.

Tale tesi si fondava sul riscontro di diverse affinità che la disciplina delle due fattispecie in discorso presentano sotto il profilo soggettivo, causale, dell'oggetto, patrimoniale ed organizzativo.

Una siffatta lettura del contratto di rete non risulta, tuttavia, persuasiva

²²⁵ In tal senso CORAPI, *Dal consorzio al contratto di rete*, in Iamiceli, (a cura di) *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009, p. 174. Sul tema si rimanda anche a MARINELLO, *Il contratto di rete e la "rete-soggetto": profili tributari*, in *Diritto e Pratica Tributaria*, 2016, fasc. 3, p. 912, il quale rielva che "le incertezze sono dovute, per un verso, all'instabilità normativa di cui si è appena fatto cenno; per l'altro, all'eterogeneità dei fini che tale strumento può assumere nella prassi operativa: a seconda dei casi, il contratto può infatti assumere una fisionomia differente, in ragione dei diritti e degli obblighi previsti per i partecipanti, delle scelte operate in merito al fondo patrimoniale ed all'eventuale organo comune, della durata e degli obiettivi sottesi all'adozione di tale modello contrattuale, che potranno riguardare il semplice scambio di informazioni industriali, commerciali o tecnologiche, fino allo scambio di prestazioni o all'esercizio in comune di una o più attività".

²²⁶ Si veda, *ex multis*, MALTONI, *Il contratto di rete. prime considerazioni alla luce della novella di cui alla Legge n. 122 del 2010*, in *Notariato*, 2011, fasc.1, p.64.

²²⁷ Cfr. *ex multis*: BRIGANTI, *La nuova legge sui "contratti di rete" tra imprese: osservazioni e spunti*, in *Notariato*, 2010, 195 ss.; SANTAGATA, *Il «contratto di rete» fra comunione di impresa e società consortile*, in *Rivista di Diritto Civile*, 2011, fasc. 3; CORAPI, *Dal consorzio al contratto di rete*, in AA. VV., *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009. P.170; CAFAGGI, *Il contratto di rete e il diritto dei contratti*, in *I Contratti*, 2009, p. 919; MUSSO, *Reti contrattuali tra imprese e conoscenza innovativa*, in AA.VV., *Le reti di imprese e contratti di rete*, a cura di P. Iamiceli, Torino, 2009, pp. 182-184.

soprattutto alla luce delle modifiche che la fattispecie ha subito dalla sua creazione. Le novelle del 2010, prima, e del 2012, poi, hanno, infatti, rimosso quegli aspetti tipici del consorzio che risultavano emergere nella disciplina originaria del d.l. 5/2009.

Gli interpreti più recenti hanno individuato diversi elementi che denotano la differenziazione tra i due contratti in analisi.

Parte della dottrina²²⁸, contrappone le due figure sul piano causale in quanto questa consiste nella collaborazione delle imprese in vista della realizzazione di uno scopo comune: l'«*accrescimento, individuale e collettivo, della capacità innovativa e della competitività*» di ciascuno²²⁹.

Altri autori, ritengono, invece, che l'elemento di discriminazione sia nel modello complessivo che i due citati contratti esprimono. Da un lato, infatti, il consorzio risulta fortemente contrassegnato nella sua disciplina dall'organizzazione in comune, dall'altro il contratto di rete si caratterizza, invece, per la piena libertà lasciata alle parti di dotare la rete di una struttura organizzativa piena o minimale²³⁰.

Questa differenziazione si manifesta anche sul piano della soggettività giuridica: mentre per il consorzio la conclusione del contratto segna automaticamente la nascita di un nuovo soggetto giuridico, nella rete tale caratteristica dipende da una mera scelta delle imprese stipulanti²³¹.

²²⁸ Cfr. DONATIVI, *Le reti di imprese: natura giuridica e modelli di governance*, in *Le Società*, 2011, fasc. 12, p. 1430.

²²⁹ L'obiettivo *de quo* non solo è inserito all'interno della stessa definizione del contratto, dove il legislatore riassume i caratteri tipologici della nuova figura contrattuale, ma è altresì ripreso nell'art. 3, comma 4-ter, terzo periodo, lett. b), che tra gli elementi essenziali del contratto include «*l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate tra gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi*».

²³⁰ In tal senso si rimanda a G. MOSCO, *Il contratto di rete dopo la riforma: che tipo!*, in Cafaggi, Iamiceli, Mosco, *Il contratto di rete per la crescita delle imprese*, Giuffrè, Milano, 2012, p. 35.

²³¹ In tal senso si ritiene opportuno precisare che, anche quando la rete viene dotata di soggettività giuridica, presenta comunque delle differenze rispetto al consorzio. Mettendo a paragone le discipline dei due istituti, appare evidente che la disciplina consortile presenta,

Analizzata questa prima visione della natura del contratto di rete, ed evidenziate le sue criticità, si segnala che secondo altra diversa tesi, ancora, attraverso il contratto di rete il legislatore non avrebbe introdotto un nuovo tipo contrattuale, ma un contratto transtipico: vale a dire suscettibile, in confronto agli altri tipi legislativamente previsti, di recepirne le sole porzioni di disciplina trasfuse dalle parti nel contratto di rete – rendendolo, dunque, strumento di portata generale per la costituzione di relazioni caratterizzate da un notevole grado di autonomia – e, inoltre, di trovare applicazione anche in altri rapporti contrattuali tra imprese nella integrazione della disciplina specifica di ciascuno di questi.

La terza ricostruzione ritiene che il contratto di rete debba essere qualificato come un contratto di collaborazione assolutamente nuovo ed originale, sottolineando gli elementi di novità ed originalità propri del contratto, che renderebbero impossibile ogni tentativo di assimilazione o di sovrapposizione rispetto ad altre figure negoziali già presenti nell'ordinamento²³².

Infine si sottolinea che uno dei maggiori profili di criticità nella disciplina del contratto di rete è stata, fino all'ultima novella del 2012, quella attinente all'elemento della soggettività giuridica.

nella sua duplice struttura del consorzio con attività interna e di quello con attività esterna, quale elemento di discriminare quello della differente autonomia patrimoniale. La prima tipologia di consorzio, seppur dotata di soggettività giuridica, presenta un'autonomia patrimoniale imperfetta, mentre la seconda, è altresì di personalità giuridica e di autonomia patrimoniale perfetta. Siffatta disuguaglianza nella disciplina non trova alcuna corrispondenza nell'ambito del contratto di rete, nel quale il legislatore, pur prevedendola possibilità di generare dei modelli di rete dotati o meno di soggettività giuridica, non ricollega a questa ripartizione obbligatoriamente ed in via automatica anche una differenza in termini di autonomia patrimoniale della rete.

²³² MALTONI, *Il contratto di rete. Prime considerazioni alla luce della novella di cui alla l. n. 122 del 2010*, in *Notariato*, 2011, p.64. L'autore, nello specifico, pone in particolare risalto, anche a seguito delle significative modifiche introdotte dalla l. 30 luglio 2010, n. 122, come tratto peculiare di tale nuovo accordo sia la contemporanea presenza di un unico scopo-fine (l'accrescimento individuale e collettivo della capacità innovativa e della competitività sul mercato delle imprese dei partecipanti) e di più scopi- mezzo (scambio; collaborazione; esercizio di attività in comune

Nelle pagine che seguiranno si procederà ad una più puntuale analisi delle posizioni dottrinali riscontrabili in materia.

4.1 La tesi della natura trans-tipica

Un secondo tentativo di inquadramento della figura del contratto di rete, ha qualificato la fattispecie in commento come contratto “*transtipico*”²³³, collocabile in una posizione intermedia tra la disciplina generale del contratto e quella dei singoli tipi contrattuali.

Qualificando il contratto di rete come *transtipico* si intende definirlo alla stregua di un modello generale destinato ad essere applicato per funzioni diverse, alle varie fattispecie contrattuali e associative già esistenti, tipiche ed atipiche, consentendo di creare nuove modalità di collaborazione tese a caratterizzare maggiormente la dimensione reticolare del rapporto tra le imprese²³⁴.

In base a tale lettura, il contratto di rete sarebbe uno strumento dotato di struttura flessibile, idoneo ad essere impiegato per operazioni economiche riconducibili a una pluralità di figure già previste dall'ordinamento o conosciute

²³³ Cfr. *ex multis*: Tra gli autori che aderiscono a questa teoria si ricorda: CAFAGGI, *Il contratto di rete e il diritto dei contratti*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 3, p. 918; CAFAGGI, *Il nuovo contratto di rete: “Learning by doing”?*, in *I Contratti*, 2010, fasc. 12, p. 1145; CAFAGGI e P. IAMICELI, *Contratto di rete: inizia una nuova stagione di riforme?*, in *Obbligazioni e Contratti*, 2009, 7, p. 597, in cui si definisce il contratto di rete come uno strumento “leggero” sul piano della *governance* e “*statuto minimale comune, alla cui matrice poter ricondurre altre tipologie di rete già codificate o impiegate dalle imprese.*”; GENTILI, *Il contratto di rete dopo la L. 122 del 2010*, in *I Contratti*, 2011, p. 617 e ss., part. p. 624; DI SAPIO, *I contratti di rete tra imprese*, in *Rivista notarile*, 2011, p. 203; ZANELLI, op. cit., p. 3; CAMARDI, *Dalle reti di imprese al contratto di rete nella recente prospettiva legislativa*, in *I Contratti*, 2009, 10 p. 208.

²³⁴ Così CAFAGGI, *il contratto di rete e il diritto dei contratti*, op. cit., p. 918. Definizioni simili di contratto trans-tipico si ritrovano anche in altri autori. In particolare DI SAPIO, *I contratti di rete tra imprese*, cit., p. 201 ss. Lo definisce come “uno schema generale per lo svolgimento di attività d’imprese che, seppur realizzabili mediante altre tipologie contrattuali, nel contesto del contratto di rete risultano meglio disciplinate per l’aggiunta di elementi in grado di caratterizzare maggiormente la dimensione reticolare del rapporto tra le imprese”.

dalla prassi²³⁵. Il contratto di rete avrebbe, quindi, lo scopo di “vestire” le diverse relazioni contrattuali come un’operazione economica unitaria, creando una disciplina che si aggiunge, integrando il regolamento contrattuale, senza sostituirsi a quella propria della fattispecie contrattuale di riferimento²³⁶.

La ricostruzione in analisi – diffusasi all’indomani della legge del 2009 – risulterebbe suffragata dalla semplicità ed essenzialità della disciplina del contratto di rete, proprio perché solo una disciplina così strutturata permette un’applicazione trasversale delle norme di volta in volta coerenti con l’assetto di interessi designato dalle parti.

Gli interpreti che condividono l’impostazione ermeneutica in commento, muovono dall’osservazione che la categoria delle reti create attraverso il contratto di rete costituisce una sola porzione espressamente normata, che non può annullare la complessa fenomenologia delle reti esistenti.

Orbene, la normativa in oggetto, non descrivendo l’intero ambito del fenomeno delle reti di imprese contrattuali escluderebbe dalla fattispecie in esame una fetta consistente di cooperazioni reticolari, rischierebbe quindi di peccare di riduzionismo e di provocare un effetto quasi di chiusura del legislatore rispetto alla realtà socio-economica delle reti²³⁷.

Parte della dottrina²³⁸ ritiene, inoltre, che il legislatore, mediante

²³⁵ In particolare il riferimento è all’A.T.I. al consorzio (nella duplice forma del consorzio con attività interna o esterna), alla *joint venture* alle reti di produzione o di distribuzione, sviluppando così nuove modalità di collaborazione che assumono denominazioni diverse a seconda dei tipi contrattuali coinvolti (ad esempio “*joint venture*-reti”, “A.T.I.- reti”, “consorzi-reti”, “subforniture-reti” “*franchising*-reti” e così via).

²³⁶ Tale impostazione è adottata anche da ZANELLI, *Reti di impresa*, in *Diritto on line*, 2013, p. 3, in cui l’autore specifica inoltre che “la tesi che la rete sia contratto *transtipico* e cioè che non individui un nuovo tipo, è suffragata, ancor più che delle leggi statali, dalle prime normative regionali (si pensi a quella dell’Emilia Romagna che ha avuto il primato in Italia), che distingue rete economica e rete giuridica esemplificando e classificando fra quelle economiche, delle reti che in realtà sono giuridiche (consorzi, ATI) nel senso che assumono vesti giuridiche diverse e varie spaziando volta a volta negli istituti già esistenti a disposizione nell’ordinamento”.

²³⁷ BRIGANTI, *La nuova legge sui “contratti di rete” tra le imprese: osservazioni e spunti*, in *Notariato*, 2010, fasc. 2, p. 191.

²³⁸ Così MACARIO, *Il “contratto” e la “rete”*: brevi note sul riduzionismo legislativo, in *Reti di impresa e contratto di rete: spunti per un dibattito*, a cura di Macario e Scognamiglio, in

l'introduzione del contratto di rete avrebbe addirittura provocato un effetto di chiusura del sistema nei confronti della variegata realtà socio-economica con cui il fenomeno reticolare si esplica. Secondo tale lettura, la normativa del contratto di rete sarebbe quindi "insufficiente e fuorviante". Fuorviante poiché comporterebbe il rischio di effettuare un riduzionistico assorbimento della multiforme fenomenologia reticolare nel contratto di rete. Insufficiente in quanto con quest'ultimo si sarebbe assistito ad una forma di "tipizzazione anomala". La figura del contratto di rete sarebbe dunque scevra della tipicità sociale²³⁹ fondamento stesso del fenomeno di tipizzazione legale²⁴⁰.

Secondo la dottrina maggioritaria anche questa seconda tesi non è pienamente condivisibile poiché un'applicazione trasversale della disciplina del contratto di rete a tutte le tipologie di aggregazione sarebbe foriera di problemi non solo interpretativi ma operativi, ponendosi in contrasto con le stesse

Contratti, 2009, fasc. 10, p. 956.

²³⁹ Mediante il termine "tipicità sociale" si fa riferimento al fenomeno per cui ad un'operazione economica la cui tipicità deriva, non dall'essere prevista all'interno di una disciplina specifica, ma dal fatto che gli operatori ricorrono con una certa frequenza ad uno schema contrattuale che diviene di fatto abituale e ripetuto. Nella prassi quando un contratto socialmente tipico si diffonde, acquistando particolare importanza nella prassi dei rapporti giuridici, è possibile che il legislatore ritenga opportuno dedicargli una normativa specifica trasformandolo in tipo legale. La prassi si attua generalmente nell'ambito dei contratti d'impresa dove i cambiamenti degli assetti organizzativi, l'introduzione di nuove tecnologie, il mutamento dei mercati rendono spesso obsolete alcune disposizioni legislative preesistenti, rendendosi necessaria una modifica o l'introduzione di nuove leggi per poter regolare e quindi soddisfare le nuove esigenze degli operatori. Si precisa, inoltre, al riguardo che i contratti socialmente tipici quando non sono espressamente disciplinati restano legalmente atipici. Tali contratti sono ammessi nel nostro ordinamento in virtù del principio dall'art. 1322, 2° comma, c.c. il quale prevede che è possibile ricorrere ai contratti atipici purché siano diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico.

²⁴⁰ In tal senso GRANELLI, *Contratti di rete: prime applicazioni pratiche*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9 p. 834, il quale ha rilevato che "il contratto di rete non possa considerarsi come "legalmente tipizzato", in quanto la legge non ne indica gli effetti in particolare, non indica i diritti e gli obblighi che dallo stesso discendono per le parti, la cui individuazione è invece integralmente demandata all'autonomia negoziale dei partecipanti; non ne delinea le regole caratterizzanti (salvo che per quanto concerne la responsabilità per le obbligazioni assunte, ove sia stato istituito un "fondo patrimoniale comune" e costituito un "organo comune destinato a svolgere un'attività, anche commerciale, con i terzi"); non ne contempla lo statuto inderogabile; non detta (salvo che per quanto concerne i poteri di rappresentanza dell'eventuale organo comune) norme suppletive da applicarsi laddove l'autonomia negoziale non abbia diversamente stabilito".

esigenze delle imprese²⁴¹. Ulteriormente, ammettere la natura *transtipica* del contratto, e quindi un'applicazione trasversale della sua disciplina, non solo comporta non poche difficoltà nel conciliare le regole del suddetto contratto con quelle proprie delle singole tipologie contrattuali tipiche ed atipiche utilizzate in concreto nella prassi imprenditoriale, ma tende anche a sminuire i profili funzionali del contratto di rete da un lato e delle diverse tipologie dall'altro. Per ciò che attiene, invece alle critiche in ordine alla supposta tipizzazione anomala del contratto in analisi, si specifica che anche qualora si ritenga che il contratto di rete non possa considerarsi come “*legalmente* tipizzato”, sembra che lo stesso abbia intrapreso a divenire almeno un “contratto *socialmente* tipizzato”²⁴².

In conclusione, si ritiene di poter concordare con quanti ritengono che attraverso la L. 33/2009 il legislatore non intendesse far confluire integralmente il fenomeno reticolare all'interno della categoria del contratto di rete, ma piuttosto mirasse a favorire la cooperazione imprenditoriale introducendo uno strumento di governo delle aggregazioni che si aggiungesse a quelli già a disposizione degli operatori²⁴³.

4.2 Il contratto di rete quale nuovo modello contrattuale

In base a quanto finora affermato ed, anche, alla luce degli esaminati interventi normativi susseguitisi negli anni, il contratto di rete sembra avere guadagnato un profilo tipologico meno sfocato ed è ormai pacificamente inquadrato all'interno della categoria dei contratti plurilaterali con comunione

²⁴¹ Così MOSCO, *Frammenti ricostruttivi del contratto di rete*, in *Giurisprudenza Commerciale*, 2010, fasc. 1, p. 839.

²⁴² Cfr. GRANELLI, *Contratti di rete: prime applicazioni pratiche*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9 p. 839.

²⁴³ In tal senso SANTAGATA, *Il «contratto di rete» fra comunione di impresa e società consortile*, in *Rivista di Diritto Civile*, 2011, fasc. 3, p.323, il quale, in tal senso, afferma che “la rete non è un contratto bensì una fattispecie di contratti”.

di scopo²⁴⁴.

Tra gli elementi che fanno protendere per l'inserimento del contratto in analisi nella categoria *de qua*, si ricorda *in primis* il suo carattere tendenzialmente aperto²⁴⁵. In tal senso, risultano altresì, rilevanti i molteplici riferimenti che la disciplina in analisi effettua alla normativa in materia di consorzio, figura quest'ultima pacificamente inquadrata nella categoria dei contratti plurilaterali con comunione di scopo²⁴⁶. Nel medesimo solco, è possibile inserire anche il programma di rete, il quale presenta non poche analogie con il programma comune, elemento caratteristico dei contratti con comunione di scopo²⁴⁷.

È possibile, inoltre, giungere alla conclusione che il contratto di rete rappresenta un nuovo ed autonomo modello contrattuale ponendo l'accento sul profilo causale del contratto in esame.

Il contratto *de quo* risulta connotato dalla presenza di “un'organizzazione destinata a realizzare lo scopo comune delle parti”²⁴⁸. A nulla rileva in tal senso l'eventuale mancanza di una struttura comune – fondo patrimoniale ed organo comune – in quanto anche in tale ipotesi le prestazioni delle singole parti sono

²⁴⁴ Così, testualmente, GUERRERA, *Il contratto di rete tra imprese: profili organizzativi*, in *I Contratti*, 2014, fasc. 4, p. 397. In tal senso si veda anche VILLA, *Reti di imprese e contratto plurilaterale*, in *Giurisprudenza Commerciale*, 2010, fasc. 6, p. 948; MOSCO, *Frammenti ricostruttivi tra imprese e sistema delle reti*, in *Giurisprudenza Commerciale*, 2010, fasc. 1, p. 845.

²⁴⁵ In particolare, l'art. 3, comma 4-*quater*, lett. d) prevede l'indicazione delle «modalità di adesione di altri imprenditori» in tal modo richiamando le caratteristiche dell'elasticità e della variabilità del numero delle parti tipiche dei contratti plurilaterali con comunione di scopo. Risulta, inoltre, in tal senso rilevante anche il rinvio che la norma *de qua* effettua alla disciplina generale in materia di scioglimento totale o parziale dei contratti plurilaterali con comunione di scopo previsto.

²⁴⁶ Per un maggiore approfondimento sul tema si rimanda a MAIORCA, voce *Contratto plurilaterale*, in *Enc. giur. dir.*, IX, Roma, 1988, p. 9.

²⁴⁷ Elemento caratteristico rappresentato dallo scopo comune, estraneo ai contratti sinallagmatici, che connota i contratti plurilaterali c.d. “puri”, ove le prestazioni convergono nello svolgimento di un'attività comune e vantaggiosa per tutti gli aderenti.

²⁴⁸ In tal senso VILLA, *Reti di imprese e contratto plurilaterale*, in *Giurisprudenza Commerciale*, 2010, fasc. 6, p. 948.

dirette al conseguimento dello scopo comune. In quest'ultima ipotesi, si configura come contratto plurilaterale²⁴⁹, la cui causa del contratto si sostanzia nell'interesse dei contraenti, e nella loro partecipazione, allo scopo comune, in quanto godimento *pro parte* del risultato dell'attività, che è rivolta a conseguire quello scopo, mentre nel primo caso si delinea un contratto associativo²⁵⁰ che può essere plurilaterale e non, la cui causa è la presenza di una struttura comune²⁵¹.

Come si avrà modo di precisare più approfonditamente in seguito, la causa del contratto di rete è individuabile nella collaborazione fra più parti, che si sostanzia, nella fase costitutiva, nel conferimento di beni o di attività personali ed in quella conclusiva, nella condivisione di quanto prodotto dalla rete.

Nella normativa del contratto di rete viene individuato lo scopo del contratto nell'*accrescere, individualmente e collettivamente, la capacità innovativa e competitività di ciascuna impresa*. Esso ne rappresenta, quindi, anche il fine: l'interesse comune dei contraenti che si riflette nella loro adesione allo scopo medesimo quale godimento *pro parte* dell'attività rivolta al conseguimento di un dato risultato. L'assunzione degli obblighi reciproci di collaborazione, di

²⁴⁹ In questa sede, non appare opportuno approfondire lo specifico del rapporto tra contratto plurilaterale e contratto associativo. Senza alcuna pretesa di completezza, ci si limiterà a riportare che parte della dottrina reputa che il rapporto tra queste due categorie debba essere ricondotto ad identità, così FERRI, voce Contratto plurilaterale, in *Novissimo Digesto italiano*, sez IV, Utet, Torino, 1959, p. 678. Di idea contraria risulta, invece, la dottrina maggioritaria che inquadra tale rapporto come di *genus a specie*. Sic MESSINEO, voce Contratto plurilaterale e contratto associativo, in *Enciclopedia del diritto*, vol. X, Milano, 1962, p. 150.

²⁵⁰ Il contratto associativo da vita ad un ente personificato a struttura associativa che è funzionale al perseguimento di uno scopo comune delle parti. Tale scopo può avere natura "egoistica", come nel caso dello scopo lucrativo delle società, oppure scopo di liberalità come nelle associazioni e fondazioni. In tal senso si specifica che parte della dottrina ritiene, invece, che il contratto di rete è contraddistinto da una funzione associativa che va oltre alla mera comunione di scopo e che sussiste, non solo quando la rete si doti di elementi organizzativi costituiti dal fondo e dall'organo comune o acquisti la soggettività giuridica, ma anche qualora essa si presenti in una veste esclusivamente contrattuale. Sul punto, si rimanda a DELLE MONACHE, MARIOTTI, *Il contratto di rete*, in *Trattato dei contratti*, vol. III, Opere e Servizi 1, Utet, Milano, 2014p. 1254.

²⁵¹ Così, testualmente, MARSEGLIA, *Modelli decisionali nel contratto di rete tra disciplina generale del contratto e regime della comunione*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9, p. 822.

apporto, di informazione e di esercizio in comune di attività d'impresa da parte delle imprese aderenti si giustifica a sua volta nel programma comune di rete e negli *obiettivi strategici* in esso individuati al fine di raggiungere lo scopo-fine di cui sopra.

Orbene, sotto il profilo funzionale il contratto di rete presentava una causa che, seppur definita da parte della dottrina come “debole”²⁵², si presenta come e distinta ed autonoma rispetto a quella delle molteplici strutture giuridiche attraverso cui le imprese possono coordinarsi.

In particolare, rispetto le figure di coordinamento contrattuali delle aggregazioni viste nella fase precedente della trattazione è possibile affermare che: il contratto di rete si differenzia dalla *joint-venture* e ATI in ragione della finalità di accrescimento, anche collettivo, della capacità innovativa e della competitività delle imprese collegate in rete, nonché per l'orizzonte temporale più lungo della collaborazione. Esso si distingue dai contratti collegati come il *franchising* e la subfornitura per l'autonomia operativa che contraddistingue gli imprenditori partecipanti alla rete e per lo scopo di crescita anche individuale da essi perseguito.

In conclusione, pertanto, mediante l'inquadramento sistematico della fattispecie in commento all'interno dell'area sistematica dei contratti plurilaterali con comunione di scopo, e nello specifico di quelli associativi, si conseguono due effetti: da un lato, si mette in luce l'elemento caratteristico del contratto di rete dello specifico fine di favorire l'incremento della capacità innovativa e competitiva delle imprese, in grado di differenziare la figura in commento rispetto ad altri modelli di governo delle reti, come il consorzio²⁵³. Dall'altro lato è possibile colmare le lacune che la disciplina in esame presenta applicando in via analogica la disciplina dei contratti plurilaterali stessi.

²⁵² Così GUERRERA, *Il contratto di rete tra imprese: profili organizzativi*, in *I Contratti*, 2014, fasc. 4, p. 398.

²⁵³ Cfr. CAFAGGI, IAMICELI, MOSCO, *Il contratto di rete e le prime pratiche: linee di tendenza, modelli e prospettive di sviluppo*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9, p. 799.

4.3 Rete di imprese: autonomo soggetto di diritto o fattispecie contrattuale pura?

Alla luce delle premesse svolte in ordine alla tipicità del contratto di rete, si rileva che uno degli aspetti maggiormente problematici e controversi del contratto *de quo* è rappresentato dalla questione della soggettività giuridica: ossia se le reti possano o meno costituire degli autonomi centri di imputazione giuridica distinti dalle parti che le compongono.

Senza alcuna pretesa di completezza, preme svolgere alcune brevi premesse in tema di soggettività giuridica, concetto questo di derivazione giurisprudenziale e dottrinale²⁵⁴ che fino a questo momento non aveva mai trovato espressa collocazione nel tessuto normativo italiano.

La nozione di “soggettività” è da intendersi quale distinto, anche se

²⁵⁴ In particolare l'evoluzione del concetto di soggettività giuridica discende da due fattispecie: quella delle associazioni non riconosciute e in tema di riconoscimento della soggettività giuridica delle associazioni non riconosciute e delle società di persone. Tramite un'evoluzione dottrinale e giurisprudenziale si è, infatti, giunti a riconoscere che le associazioni non riconosciute, seppure non dotate di personalità giuridica, rappresentano dei soggetti di diritto. Per un maggiore approfondimento sul tema si rimanda a GALGANO, *Le associazioni, le fondazioni, i comitati*, Cedam, Padova, 1996, p. 90. Per la giurisprudenza, ex multis: Cass., 16.11.1976 n. 4252, in *Giurisprudenza italiana*, 1978, fasc. 1, 124 ss., la quale afferma che «l'associazione non riconosciuta ancorché sfornita di personalità giuridica è considerata dall'ordinamento come centro di imputazione di situazioni giuridiche e quindi come soggetto di diritto distinto dagli associati»; più recentemente, si v. Cass., 24.07.1989, n. 3498, in *Foro it.*, 1990, I, 1617 ss.; Cass., 16.06.2000 n. 8239, in *Vita notarile*, 2000. Circa il riconoscimento della soggettività giuridica alle società di persone, invece, si veda Cass. Civ., Sez. I, 12.12.2007, n. 26012, in *Le Società*, 2008, 3, 305 ss., nella quale si legge «costituisce *ius receptum* nella giurisprudenza di legittimità il principio secondo il quale le società di persone, ancorché sfornite di autonomia patrimoniale perfetta, sono comunque titolari di una soggettività giuridica propria e distinta dalla posizione dei soci».

strettamente correlato²⁵⁵, da quello di personalità giuridica²⁵⁶.

Dal punto di vista dell'autonomia patrimoniale, il riconoscimento della personalità giuridica ha smesso di essere condizione necessaria per affermare un'alterità soggettiva tra il gruppo ed i membri dello stesso.

In tal senso, si comprende la scelta del legislatore di qualificare le reti come soggetto, piuttosto che come persona giuridica. Una siffatta scelta sarebbe risultata, infatti, inadatta al contratto di rete, che presenta quale carattere distintivo la variabilità delle strutture organizzative: la rete può infatti assumere assetti di *governance* più semplici ed informali, fino a giungere a strutture più complesse, tendenti al modello corporativo.

Quello dell'acquisto della soggettività giuridica è un aspetto del contratto di rete, che ha canalizzato l'interesse degli interpreti fin dall'introduzione del contratto *de quo* nel nostro ordinamento. Le ragioni di tale intenso dibattito dottrinale sono da individuare, *in primis*, nell'approssimativa e confusa tecnica legislativa²⁵⁷ adoperata dal legislatore del contratto di rete, nonché

²⁵⁵ È, infatti, avvenuto un sostanziale scolorimento della linea di demarcazione tra i contenuti normativi dei concetti di entificazione, personalità giuridica e soggettività giuridica, almeno per ciò che attiene al regime patrimoniale. La nozione di personalità giuridica, così come disciplinata dal codice civile, ha conservato una propria rilevanza individuale in relazione agli aspetti organizzativi interni. Ciò si riscontra, ad esempio, nei gruppi che sono riconosciuti dal legislatore come dotati di personalità giuridica e conservano un riferimento a caratteri di organizzazione corporativa, superflua negli altri enti non riconosciuti anche se dotati di soggettività. In tal senso GALGANO, *Struttura logica e contenuto normativo del concetto di persona giuridica*, in *Rivista di diritto commerciale*, 1965, fasc. 1, p. 551. L'autore rileva, in particolare, che "la nozione di persona giuridica ha perso, nelle legislazioni contemporanee, grande parte dell'antico contenuto normativo. Grande parte di quello che era diritto speciale è diventato diritto comune: è oggi la comune disciplina della collettività organizzate. Non è più necessaria, quale condizione dell'applicabilità di questa disciplina, la ricorrenza degli specifici presupposti ai quali è tradizionalmente subordinato il riconoscimento della personalità giuridica: essa è ormai disciplina che si applica per il solo fatto che un patrimonio sia da più persone destinato allo svolgimento in comune d'una attività diretta al perseguimento di uno scopo comune".

²⁵⁶ In estrema sintesi, la soggettività giuridica è l'idoneità ad essere potenziali titolari di diritti ed obblighi giuridici, mentre la capacità giuridica è la misura della soggettività, è l'effettiva titolarità di diritti ed obblighi giuridici. Per un maggiore approfondimento sul tema si veda GALGANO, *Persona giuridica*, in *Digesto disciplina privata, Sez. civ.*, XIII, Utet, Torino, 1998.

²⁵⁷ Da più parti in dottrina sono emerse critiche avverso l'operato del legislatore. In tal senso

nell'instabilità normativa che ha contraddistinto l'istituto.

Prima degli interventi del 2012, la dottrina si era a lungo interrogata in ordine alla possibilità di riconoscere soggettività giuridica alla rete generata da un contratto di rete, assestandosi su posizioni diametralmente opposte.

Già dalla formulazione originaria della norma erano emersi dei contrasti interpretativi. Come si è già avuto modo di evidenziare - la formulazione del 2009 dell'art. 3, comma 4-ter, lettera c) - indicava, tra gli elementi necessari del contratto, due modalità alternative l'istituzione di un fondo patrimoniale comune o la costituzione da parte di ciascuna impresa contraente di un patrimonio destinato a uno specifico affare ai sensi dell'art. 2447-bis c.c.

Da un lato, secondo alcuni commentatori, specialmente a seguito della riforma del 2010, era possibile escludere in radice una visione entificata delle reti di imprese²⁵⁸. In particolare, secondo tale lettura, la limitazione della responsabilità al fondo patrimoniale comune non comportava necessariamente la creazione di una *persona ficta*, distinta dalle singole imprese.

Le due modalità alternative - d'istituzione del fondo patrimoniale comune e di costituzione da parte di ciascuna impresa contraente di un patrimonio destinato a uno specifico affare ai sensi dell'art. 2447-bis c.c.- rappresentavano due ipotesi distinte di separazione patrimoniale. Secondo tale interpretazione, quindi, il fenomeno poteva essere ricondotto ad un'ipotesi di patrimonio

si è espresso, *ex multis*, MOSCO, *Frammenti ricostruttivi tra imprese e sistema delle reti*, in *Giurisprudenza Commerciale*, 2010, fasc. 1, p.839.

²⁵⁸ Così in BIANCA, *Il regime patrimoniale delle reti in Fondazione italiana del notariato* (a cura di), *Il contratto di rete*, Atti del Convegno tenutosi a Roma il 25 novembre 2011 (N. 1/2012), Il Sole 24 Ore, Milano, 2012. L'autore, in merito, chiarisce che: "Tale tesi si fondava già allora sulla *ratio* della legge, quale emergente dal complesso dei lavori parlamentari, dove veniva palesata la duplice esigenza di rendere il patrimonio della rete inaggregabile e indivisibile e di escludere la soggettività giuridica e comunque una strutturazione della rete che potesse portare a nascondere l'identità della singola impresa partecipante".

separato non entificato²⁵⁹ imputabile direttamente alle imprese contraenti²⁶⁰ e destinato alla realizzazione del programma di rete²⁶¹.

La tesi del disconoscimento della soggettività giuridica della rete, fu avvalorata dalla *virata contrattualistica*²⁶² dell'intervento normativo del 2010. Il legislatore, attraverso la L. 122/10, sembrava proprio voler dirimere il contrasto in materia, precisando che il contratto di rete si poneva quale mero strumento di natura contrattuale e non era atto a costituire nuovi enti giuridici²⁶³.

Un secondo filone interpretativo, dall'altro lato, riconosceva che la normativa sul contratto di rete permetteva alle parti di creare un soggetto di diritto distinto, rappresentante un *gens tertium* rispetto alle imprese aderenti. In particolare, attraverso tale ricostruzione, la legge sul contratto di rete permetteva alle parti di optare per una versione più o meno strutturata di rete,

²⁵⁹ Sul tema si veda CORAPI, *Dal consorzio al contratto di rete: spunti di riflessione*, in Iamiceli, (a cura di) *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009, p. 169; MUSSO, *Reti contrattuali tra imprese e trasferimento della conoscenza innovativa*, in *ibidem*, p.189. La ricostruzione operata mediante la fattispecie del patrimonio separato non entificato rappresenta il frutto del dibattito in tema di destinazione patrimoniale e dalla contrapposizione tra la visione personalistica del patrimonio – fondata sull'equivalenza un soggetto un patrimonio, elaborata dalla dottrina francese di metà ottocento – e la teoria dei patrimoni destinati ad uno scopo, basata sulla Zweck vermögens theorie, di teorizzazione della pandettistica tedesca.

²⁶⁰ In tal senso BIANCA, *Il modello normativo del contratto di rete. Nuovi spunti di riflessione sul rapporto tra soggettività giuridica ed autonomia patrimoniale*, in Cafaggi, Iamiceli, Mosco, *Il contratto di rete per la crescita delle imprese*, Giuffrè, Milano, 2012, p. 41.

²⁶¹ Per un maggiore approfondimento sul tema della destinazione patrimoniale del fondo comune della rete si rimanda a SCARPA, *Integrazione di imprese e destinazione patrimoniale*, in *Contratto e impresa*, 2010, fasc. 1, p. 167.

²⁶² L'espressione è mutuata da CAFAGGI, IAMICELI, MOSCO, *Il contratto di rete per la crescita delle imprese*, Giuffrè, Milano, 2012, p.490.

²⁶³ Contestualmente, la tesi della mancanza di soggettività giuridica fu avvalorata anche dalla già citata Decisione C (2010)8939 del 26 gennaio 2011 della Commissione Europea. In tale provvedimento, veniva escluso che l'agevolazione fiscale adottata dall'Italia a favore dei contratti di rete tramite la L. 122/10 fosse qualificabile come un aiuto di Stato. La Commissione Europea ritenne, questa misura lecita in ragione del fatto che la rete di imprese non rappresentasse una entità distinta rispetto alle imprese aderenti alla rete. Di medesimo avviso fu anche l'Agenzia delle Entrate. Attraverso la circolare 70/E del 30 giugno 2011, infatti, essa respinse espressamente la teoria secondo la quale la rete nascente da un contratto di rete avesse un'autonoma soggettività tributaria e di conseguenza una propria soggettività giuridica.

due differenti tipologie di rete con differenti implicazioni sul piano della soggettività. Orbene, al modello di rete costituito dal fondo patrimoniale comune e dall'organo comune si associava un modello di rete "entificata" e quindi più strutturata, anche in ragione del rinvio alla disciplina del consorzio. Diversamente, la struttura di rete più minimale si riteneva priva di soggettività giuridica²⁶⁴.

A seguito della citata novella del 2012 il legislatore ha nuovamente modificato l'assetto stesso del contratto di rete. Dinnanzi alla fattispecie in analisi si profila, ora, un "doppio binario"²⁶⁵ potendo essa assumere alternativamente la struttura di una rete-soggetto, divenendo così un soggetto giuridico autonomo e differente rispetto alle singole imprese che la compongono²⁶⁶ o di una rete-contratto sprovvista di soggettività giuridica, ma eventualmente dotata di un patrimonio autonomo non entificato²⁶⁷.

La novità della disciplina in analisi risiede nel fatto che il riconoscimento della soggettività giuridica in capo alle reti non rappresenta una conseguenza della presenza di determinati elementi di stampo organizzativo, come avviene

²⁶⁴ *Ex multis* cfr. CAFAGGI, IAMICELI, *Contratto di rete. Inizia una nuova stagione di riforme?*, in *Obbligazioni e Contratti*, 2009, fasc.7, p.595 e ss..

²⁶⁵ Così MILELLA, *La soggettività nel contratto di rete tra imprese*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 4, pag. 203.

²⁶⁶ Gli interpreti hanno ritenuto che la *ratio* di tale intervento sia quello di rendere l'istituto maggiormente rispondente alle esigenze e all'evoluzione della prassi consentendo agli imprenditori in rete di poter scegliere una forma di coordinamento - sia pure agile e snella - che si avvicini sempre più al modello dei gruppi organizzati. In tal senso GUZZARDI, *Note preliminari allo studio del contratto di rete*, in *Contratto e Impresa*, 2013, fasc. 2, p. 510.

²⁶⁷ Sul tema preme, inoltre, sottolineare che la rete-contratto rispetto alla rete-soggetto può assumere strutture differenti, in quanto il legislatore non impone l'adozione di determinati requisiti strutturali e organizzativi. Il contratto di rete privo di soggettività può, infatti, essere privo sia dell'organo comune che del fondo patrimoniale comune, può essere dotato dell'organo comune ma non del fondo patrimoniale (e viceversa) o ancora può contemplare la costituzione sia dell'organo comune che del fondo patrimoniale ma non per questo essere dotato necessariamente di soggettività giuridica. Come si avrà modo di approfondire in seguito, questi modelli diversi di contratti di rete hanno un importante rilievo in sede di governance e di responsabilità patrimoniale della rete. Per un maggiore approfondimento sul tema si rimanda a GALLIO, PISTOLESI, *Le ultime novità riguardanti il contratto di rete di imprese: aspetti civilistici e fiscali*, in *Il Fisco*, 2013, fasc. 4, p. 519.

nel caso delle società di persone e delle associazioni non riconosciute²⁶⁸, ma è rimessa ad una scelta espressa dalle parti contraenti²⁶⁹.

Attraverso il regime della soggettività “opzionale” – del quale si provvederà ad una più approfondita analisi nel capitolo successivo ed il cui acquisto è rimesso interamente alla volontà delle parti – il legislatore ha, in sostanza, finito col validare entrambe le citate ricostruzioni dottrinali.

Tale scelta legislativa, tuttavia, non è stata esente da critiche da parte della dottrina, soprattutto in ordine all’opportunità di un intervento legislativo su di una nozione, come quella della soggettività giuridica, che generalmente è di esclusivo appannaggio dell’interprete e non del legislatore²⁷⁰.

Ciò è particolarmente vero nell’ipotesi in cui il contratto costitutivo della rete non espliciti alcuna volontà espressa circa l’acquisto o meno della soggettività. Il legislatore avrebbe così mancato di provocare un’espressa

²⁶⁸ Ciò avviene anche nel consorzio con attività esterna. Ex art. 2612 c.c., infatti, “Se il contratto prevede l’istituzione di un ufficio destinato a svolgere un’attività con i terzi, un estratto del contratto deve, a cura degli amministratori, entro trenta giorni dalla stipulazione, essere depositato per l’iscrizione presso l’ufficio del registro delle imprese del luogo dove l’ufficio ha sede. Da ciò deriva la considerazione della dottrina, che si sia in presenza di un ente dotato di soggettività, ossia che non sia una scelta dei contraenti a determinare o meno la soggettività, ma è l’assetto organizzativo della fattispecie creata a far desumere l’esistenza della soggettività.

²⁶⁹ In realtà la scelta di dotare la rete di soggettività giuridica non deve essere manifestata con una espressa dichiarazione di volontà, ma può avvenire per fatti concludenti. La normativa, infatti, non richiede un’espressa dichiarazione di volontà in ordine all’acquisizione della soggettività giuridica, ma si limita a prevedere che “con l’iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede la rete acquista soggettività giuridica”.

²⁷⁰ In tal senso si è espresso CUFFARO, *I contratti di rete*, in *Rivista di diritti alimentare*, 2013, fasc. 1, p. 25. L’autore ha, in particolare, rilevato che: “(..) il testo normativo sembra quasi voler espropriare il ruolo dell’interprete. La soggettività è nozione che l’interprete ricava dalla lettura del sistema, di un sistema che conosce testualmente le persone fisiche e le persone giuridiche rispetto al quale una lunga esperienza ha messo a fuoco la nozione di soggettività rispetto a fattispecie, quali sono quelle delle associazioni non riconosciute, nelle quali non è possibile identificare la persona giuridica”.

Altra parte della dottrina si è interrogata sul perché il legislatore abbia utilizzato la nozione di soggettività anziché quella di persona giuridica. In tal senso CAFAGGI, IAMICELI, MOSCO (a cura di), *Il contratto di rete per la crescita delle imprese*, Giuffrè, Milano, 2012, p. 492.

manifestazione di volontà delle parti in ordine all'acquisto della soggettività²⁷¹.

²⁷¹ In senso MALTONI, *Il contratto di rete. prime considerazioni alla luce della novella di cui alla Legge n. 122 del 2010*, in *Notariato*, 2011, p.69. L'autore afferma infatti che sarebbe "buona regola di tecnica negoziale provocare una manifestazione di volontà espressa delle parti sul punto, sia in senso negativo sia in senso positivo.

Capitolo Terzo

IL CONTRATTO DI RETE

Sommario: 1. Analisi e disciplina del contratto di rete: cenni introduttivi; 2. Elementi costitutivi del contratto di rete: 2.1. Oggetto del contratto: il programma di rete, 2.2 Causa del contratto, 2.3. Soggetti stipulanti e modificazioni soggettive, 2.4. Forma e pubblicità del contratto, 3. La rete come contratto a geometria variabile: gli elementi eventuali della fattispecie: 3.1. Organo comune e governance del contratto, 3.2. Fondo patrimoniale, 3.3. Contratto di rete e soggettività giuridica opzionale: la rete-soggetto e la rete-contratto; 4. Profili di responsabilità della rete.

1. Analisi e disciplina del contratto di rete: cenni introduttivi

Il contratto di rete tra imprese è una nuova fattispecie contrattuale, introdotta nell'ordinamento italiano nel 2009, con la quale si regola una forma di collaborazione inter-imprenditoriale di natura contrattuale; essa si aggiunge a quelle già disponibili tra gli strumenti di governo delle reti di imprese²⁷².

Si tratta di uno strumento giuridico che permette alle imprese di aggregarsi, attraverso la creazione di una collaborazione organizzata e duratura, nonché di beneficiare di incentivi ed agevolazioni fiscali, pur conservando la propria autonomia e la propria individualità²⁷³.

Elemento caratterizzante della fattispecie in commento è lo scopo-fine “di

²⁷² Per una prospettiva sul tema, antecedente all'introduzione del contratto di rete, si rimanda al primo capitolo della trattazione. Per un ulteriore approfondimento si veda CAFAGGI, *Reti contrattuali e contratti di rete: ripensando il futuro*, in Cafaggi, Iamiceli (a cura di), *Reti di impresa tra crescita ed innovazione organizzativa. Riflessioni da una indagine sul campo*, Bologna, 2007, p. 413.

²⁷³ Testualmente l'art. 3 co. 4-ter della L. 33/2009 e successive modifiche: “Con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato e a tal fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa”.

accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato”²⁷⁴. A tal fine, il contratto di rete vincola le parti a rispettare obblighi di collaborazione, come definiti nel contratto stesso e, in forza del principio di buona fede e correttezza, a partecipare alla *governance* della rete al fine di un efficace coordinamento tra i partecipanti.

Nel contratto in analisi è lasciato un ampio spazio all'autonomia delle parti, in particolare, i concreti rapporti di natura collaborativa e cooperativa cristallizzati nel programma di rete sono rimessi alla volontà delle parti. Il dettato normativo predisposto dal legislatore si limita, infatti, a tratteggiare una cornice al cui interno sono fissati degli elementi costitutivi della fattispecie. Da ciò emerge, un'ulteriore caratteristica nodale del contratto *de quo*: la sua elasticità: il legislatore, infatti, attraverso la disciplina in analisi, si è limitato a tracciare un perimetro all'interno del quale specifica gli elementi costitutivi della fattispecie che assumono carattere necessario, al di fuori di tale perimetro sono posti gli altri elementi che rivestono carattere meramente facoltativo²⁷⁵.

²⁷⁴ La presente ricostruzione del contratto di rete si basa, in primo luogo, su di un criterio interpretativo di natura funzionale. Per un maggiore approfondimento sul tema si rimanda a DI SAPIO, *I contratti di rete tra imprese*, in *Rivista notarile*, 2011, p. 201. L'autore propone un'analisi del contratto di rete che pone l'accento sullo scopo dello stesso, ravvisando, in particolare, nello scopo enunciato dal legislatore l'elemento di discriminazione tra rete e consorzio.

²⁷⁵ Così, BREDARIOL, *Evoluzione legislativa e attuale assetto della disciplina del contratto di rete* in Treu (a cura di), *Contratto di Rete: trasformazione del lavoro e reti di imprese*, IPSOA, Milano, 2015, p.77. L'autrice, in tal senso precisa che nella prima delle due categorie di elementi rientrano: “la presenza delle imprese quali soggetti stipulanti; l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate con gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi; la definizione di un programma comune contenente l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante; la durata del contratto, le modalità di adesione di altri imprenditori, le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune (che non rientri nei poteri di gestione dell'organo comune, quando istituito), ed inoltre le regole relative alle modalità di assunzione delle decisioni di modifica del programma medesimo”. Diversamente gli elementi facoltativi del contratto, non sono, in quanto tali, necessari e la loro presenza è rimessa alla discrezione degli imprenditori contraenti. “Essi sono: l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, e di conseguenza la previsione, in contratto, della misura e dei criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo, nonché le regole di gestione del fondo stesso. A corollario della costituzione del fondo sorge la necessità che in contratto siano indicate la sede e la denominazione della rete. Se il contratto ne prevede l'istituzione, l'individuazione del soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di

Aspetto, quest'ultimo, che risulta indissolubilmente connesso con la circostanza che la disciplina non si presenta come unica ed unitaria, ma prevede due distinte configurazioni: il legislatore ha immaginato, da un lato, una fattispecie meramente contrattuale, che non abbisogna di strutture patrimoniali e di governo, una c.d. "rete-contratto", fattispecie meramente contrattuale.

Dall'altro, viceversa, ha previsto la possibilità che la rete acquisisca soggettività giuridica ed autonomia patrimoniale prevedendo, in tal senso, una disciplina non dissimile a quella generalmente prevista per la creazione di un ente. La rete d'impresa dotata di tali ulteriori elementi strutturali viene definita come "rete-soggetto".

In questa sede, ci si limita a tratteggiare gli elementi che la norma richiede siano presenti in contratto affinché esso sia sussumibile nella fattispecie legale, delle diverse configurazioni che il contratto di rete può assumere si parlerà in seguito

Alla luce delle brevi premesse svolte sinora, si possono quindi comprendere le ragioni che hanno spinto gli interpreti a definire il contratto di rete come un contratto a "geometria variabile"²⁷⁶. Tanto la configurazione degli elementi necessari, quanto la determinazione e la configurazione di quelli eventuali, sono interamente rimesse all'autonomia contrattuale degli imprenditori aderenti, per cui si possono immaginare e concretizzare innumerevoli diverse soluzioni concrete in termini di *governance*, di dotazione patrimoniale, di diritti di *exit* e di *voice*²⁷⁷.

organo comune per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto, nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto; la previsione di cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto".

²⁷⁶ La definizione del contratto di rete quale "fattispecie a geometria variabile" è stata introdotta da CAFAGGI, vedasi AA. VV, *Linee guida per i contratti di rete*, Reteimpresa e Comitato interregionale dei consigli notarili delle tre Venezie, 2012, p. 24.

²⁷⁷ Così, sempre BREDARIOL, *Evoluzione legislativa e attuale assetto della disciplina del contratto* op. cit., p.79.

2. Elementi costituitivi del contratto di rete

La Legge n.33/2009 - così come successivamente modificata - individua, come anticipato, al comma 4 *ter* dell'art.3, il contenuto necessario del contratto di rete:

1. l'indicazione specifica delle generalità delle parti: *“il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni partecipante per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva”*;
2. *“l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate con gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi”*;
3. la definizione di un programma, nel quale devono essere riportati:
 - a. *l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante*;
 - b. *le modalità di realizzazione dello scopo comune*;
4. *la durata del contratto*;
5. *le modalità di adesione di altri imprenditori e, se pattuite, le cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto*;
6. *le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune che non rientri, quando è stato istituito un organo comune, nei poteri di gestione conferiti a tale organo*.

Elementi quali i soggetti sottoscrittori ed il programma di rete saranno oggetto di una più approfondita analisi nelle fasi successive del presente capitolo.

In questa sede ci si limita ad effettuare alcuni rilievi relativamente agli ulteriori elementi contenutistici del contratto di rete. In particolare, si rileva che, richiedendo la norma *de qua* l'indicazione degli obiettivi strategici e delle

modalità per la misurazione del loro conseguimento, essa mette in evidenza il carattere “dinamico” del contratto di rete²⁷⁸. Esso, infatti, in quanto contratto plurilaterale con comunione di scopo, presenta una funzione differente dall’imporre un modello teso a fissare gli interessi delle parti per mezzo di immediate imputazioni. L’aggregazione, infatti, presenta come scopo quello di attivare gli interessi delle parti, mediante il loro indirizzamento verso il raggiungimento degli interessi costitutivi della rete nel suo complesso²⁷⁹.

Per ciò che attiene, invece, al profilo della durata del contratto di rete, si rileva che quest’ultimo è inquadrabile nella categoria dei contratti di durata, e la legge ne impone la predeterminazione negoziale²⁸⁰. Il perseguimento di un obiettivo di natura strategica non può, infatti, prescindere da uno stretto rapporto con un profilo temporale non breve respiro. In particolare, stante la funzione programmatica della rete, la durata minima della stessa deve essere compatibile con il perseguimento degli obiettivi del contratto²⁸¹.

²⁷⁸ In tal senso BREDARIOL, *Evoluzione legislativa e attuale assetto della disciplina del contratto di rete* in Treu (a cura di), *Contratto di Rete: trasformazione del lavoro e reti di imprese*, IPSOA, Milano, 2015, p.80, la quale precisa che “l’espressa previsione del legislatore secondo cui con il contratto di rete le parti abbiano a perseguire queste poste migliorative risulterebbe ovvia se non ultronea, se non fosse che il legislatore non si limita a chiedere che siano indicati in atto gli obiettivi strategici, ma con più pregnanza chiede che siano previste le modalità di misurazione dell’avanzamento verso il perseguimento degli stessi. Potrebbe forse ritenersi che il legislatore del contratto di rete abbia focalizzato l’attenzione su questi requisiti per sottolineare la concretezza dello strumento, quasi a voler esortare le parti a non sminuire lo strumento ad una mera enunciazione di intenti, ma pretenda, non ultimo anche per il corredo di agevolazioni fiscali ed amministrative previste e disposte, che il contratto abbia da trovare un impiego foriero di ricadute pratiche ed operative effettive”.

²⁷⁹ Sul tema si rimanda a VILLA, *Il coordinamento interimprenditoriale nella prospettiva del contratto plurilaterale*, in Iamiceli, (a cura di) *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009, p. 129. L’autore, nello specifico, rileva che il contratto di rete presenta di sovente i tratti di un c.d. *relational contract*.

²⁸⁰ In tal senso MALTONI, *Il contratto di rete. prime considerazioni alla luce della novella di cui alla Legge n. 122 del 2010*, in *Notariato*, 2011, fasc. 1, p. 64, il quale rileva che “la scelta appare coerente con la funzione: il perseguimento di un obiettivo che deve avere natura strategica, e quindi essere di significativo impatto, almeno potenziale, sulle economie delle imprese associate, richiede tempo e non può esaurirsi in un’attività istantanea”.

²⁸¹ Si ritiene opportuno precisare che il contratto di rete non può essere utilizzato per derogare alla durata massima quinquennale di un patto di non concorrenza tra imprese. I patti limitativi della concorrenza sono espressamente previsti dall’art. 2596 c.c. secondo cui “il patto che limita la concorrenza deve essere provato per iscritto. Esso è valido se circoscritto ad una

Da ultimo, si procederà ad una breve analisi relativa ai profili decisionali all'interno della rete. L'importanza che riveste l'aspetto dei diritti di *voice* dei singoli imprenditori aderenti è individuabile nella normativa in commento, allorché viene prevista come obbligatorio l'individuazione delle modalità attraverso le quali adottare le scelte di natura esecutiva. In tal senso, la norma sembra lasciare ampia autonomia alla volontà delle parti con l'unico limite esplicito di non invadere la sfera di competenza assegnata contrattualmente all'organo gestionale, se nominato. In tal modo creando un principio di esclusività della gestione affidata all'organo comune²⁸². Ciò detto, la dottrina si è comunque interrogata sulla validità di una eventuale clausola che attribuisca alcuni poteri decisionali a favore degli aderenti, pur in presenza di un organo comune. La risposta in tal senso sembra essere positiva, ma soltanto qualora le parti ricevano una facoltà relativa unicamente a circoscritte funzioni specificamente individuate, rimettendo le decisioni esecutive all'organo comune²⁸³. In mancanza dell'organo comune, invece, competerà direttamente alle parti occuparsi della gestione della rete e dell'esecuzione del contratto. In una siffatta ipotesi, appare opportuno più che mai che il contratto di rete venga dotato di meccanismi decisionali, al fine di evitare che le parti siano costrette a prendere all'unanimità qualsiasi decisione, anche relativa all'ordinaria amministrazione, determinando pertanto l'assoluta immobilità della rete.

Con specifico riferimento alle decisioni inerenti alle modifiche del contratto stesso, vista la flessibilità del dettato normativo, sembrerebbe

determinata zona o ad una determinata attività, e non può eccedere la durata di cinque anni. Se la durata del patto non è determinata o è stabilita per un periodo superiore a cinque anni, il patto è valido per la durata di un quinquennio”.

²⁸² Sic SCOGNAMIGLIO, TRIPPUTI, *Il contratto di rete per l'esercizio di attività comune: profili patrimoniali e organizzativi*, in AIP -Associazione Italiana Politiche Industriali- (a cura di), *Reti di impresa: profili giuridici, finanziamento e rating*, IlSole24Ore, Milano, 2011, p.79.

²⁸³ In tal senso IANNACONE, *La partecipazione al contratto di rete*, in AA.VV., *Il contratto di rete. Nuovi strumenti contrattuali per la crescita d'impresa, Atti del Convegno di Roma, 25 novembre 2011*, Quaderni della Fondazione Nazionale Notariato, Milano, 2012, p.10. L'autrice riporta come esempio in tal senso la previsione di un diritto di veto dei partecipanti su alcune materie.

possibile che le parti prevedano liberamente come strutturare tale aspetto, compresa la possibilità di prevedere l'assunzione di decisioni a maggioranza. Nondimeno, dalla lettura testuale della norma in analisi si desume²⁸⁴ che soltanto le modifiche relative al programma – nello specifico quelle riguardanti la lett. c) dell'art.3, comma 4-*ter* – possano essere prese a maggioranza, qualora tale circostanza sia prevista dalle parti nel contratto. Ragionando, quindi, per esclusione per tutte le altre modifiche dovrebbe essere applicato il criterio dell'unanimità. Attenta dottrina²⁸⁵ ha tuttavia rilevato la contraddittorietà di tale previsione, atteso che anche le modifiche aventi ad oggetto il programma di rete possono in concreto modificare diritti ed obblighi degli imprenditori partecipanti, eventualmente comportando anche un peggioramento delle posizioni soggettive individuali delle parti. Orbene, tale possibilità dovrebbe essere necessariamente abbinata al riconoscimento del diritto di recesso in capo alla parte che non abbia approvato la modifica del programma.

1.1. Oggetto del contratto e programma comune

Preme ora porre l'accento sull'oggetto del contratto di rete, il quale si estrinsecava nello svolgimento in comune di un'attività economica.

Assume, in tal senso, grande importanza il programma di rete che rappresenta

²⁸⁴ Si veda la lett. f) dell'art.3, comma 4-*ter*, nella quale si legge: “le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune che non rientri, quando è stato istituito un organo comune, nei poteri di gestione conferiti a tale organo, nonché, se il contratto prevede la modificabilità a maggioranza del programma di rete, le regole relative alle modalità di assunzione delle decisioni di modifica del programma medesimo”.

²⁸⁵ Cfr. MALTONI, *Il contratto di rete. prime considerazioni alla luce della novella di cui alla Legge n. 122 del 2010*, in *Notariato*, 2011, fasc. 1, p. 64, il quale rileva che “anche laddove consentita per espressa autorizzazione normativa, la possibilità di modificare il contratto a maggioranza si riteneva incontra un limite invalicabile nei diritti individuali degli associati, per tangere i quali era necessario il consenso unanime degli interessati (...) Atteso ciò, parrebbe una contraddizione consentire la modificabilità a maggioranza del programma, ovvero dei diritti e degli obblighi degli aderenti alla rete, e ritenere vietata la medesima modificabilità rispetto ad altre regole organizzative del contratto”.

uno dei già menzionati elementi necessari del contratto di rete e nel quale vengono cristallizzati gli scopi perseguiti dall'aggregazione. Ai sensi del più volte menzionato art. 3 co. 4-ter, infatti, mediante "il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato e a tal fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati"²⁸⁶.

Orbene, al fine di permettere il perseguimento dello scopo, comune la legge ritiene necessario che le parti stabiliscano contrattualmente un programma di rete. In particolare, le disposizioni previste all'interno del programma comune costituiscono il cd. contenuto minimo, necessario e determinato ex lege del contratto i diritti ed obblighi dei partecipanti nonché modalità di realizzazione dello scopo comune, qualunque ne sia la declinazione concreta scelta nel programma stesso²⁸⁷.

Il programma comune rappresenta un vero e proprio regolamento²⁸⁸ che le parti devono prevedere all'interno del contratto e che incorpora, quindi,

²⁸⁶ Il dettato normativo, vigente al momento dell'introduzione del contratto di rete, era possibile rilevare che l'oggetto del contratto si estrinsecava nello svolgimento in comune di un'attività economica. Anche in tale fase, era possibile rilevare che l'ambito di operatività del contratto di rete si presentava come maggiore rispetto a quello consortile, poiché attraverso il primo era possibile esercitare attività economica diretta, distinta da quelle delle imprese partecipanti, oppure svolgere attività strettamente connesse a quelle delle stesse imprese nelle forme di coordinamento, strumentalità e complementarità. Questa lettura, è stata convalidata dalle successive novelle poiché nel testo normativo vigente prevede che le imprese collaborano in "forme e ambiti predeterminati", si scambiano informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica, oppure esercitano in comune attività economiche. Per maggiori dettagli in ordine all'evoluzione normativa del contratto di rete, si rimanda al primo capitolo della presente trattazione.

²⁸⁷ In tal senso CAFAGGI in AA. VV, *Linee guida per i contratti di rete*, Reteimpresa e Comitato interregionale dei consigli notarili delle tre Venezie, 2012, p. 20, il quale afferma che "il programma riveste rilievo essenziale nella configurazione del contratto di rete, perché è con quanto in esso stabilito che si "fa rete": esso rappresenta il nucleo attorno al quale si costruisce e struttura ciascun contratto di rete".

²⁸⁸ Si precisa che il programma di rete svolge un ruolo contrale nella disciplina del contratto di rete. In particolare, in caso di assenza del programma o di mancanza dei citati elementi richiesti ex lege il contratto stesso risulterà nullo - ex art. 1346 c.c. - per indeterminatezza dell'oggetto.

l'oggetto stesso del contratto di rete²⁸⁹, ossia la selezione di attività che dovranno essere svolte in rete al fine di raggiungere lo scopo comune di accrescimento della capacità innovativa e della competitività sul mercato delle imprese partecipanti²⁹⁰. Da quanto finora rilevato, è dunque possibile rilevare che il legislatore ha operato la scelta di non irrigidire il contratto di rete, predefinendo *ex ante* il novero di attività che possono formarne oggetto²⁹¹. Anche sotto questo profilo è rimesso, quindi, ampio spazio all'autonomia privata poiché, alla definizione dei contenuti obbligatori all'interno del contratto all'interno del programma comune, consegue l'indicazione dei diritti e degli obblighi, sempre col limite che essi siano coerenti con gli obiettivi di crescita del contratto.

Ciononostante, il legislatore ha comunque provveduto, in maniera molto ampia e generale, ad indicare una serie di attività, tra loro concorrenti o alternative, che possono costituire oggetto dell'accordo tra gli imprenditori: lo scambio di informazioni o prestazioni, la collaborazione in forme ed ambiti predeterminati e l'esercizio in comune di una o più attività economiche. Alcuni interpreti, hanno individuato nelle predette tre categorie di attività individuato dal legislatore altrettanti "macro modelli" di rete²⁹² aventi tre differenti oggetti, che le parti provvederanno a vestire secondo le proprie esigenze attraverso

²⁸⁹ Così, BREDARIOL, *Evoluzione legislativa e attuale assetto della disciplina del contratto di rete* in Treu (a cura di), *Contratto di Rete: trasformazione del lavoro e reti di imprese*, IPSOA, Milano, 2015, p.82.

²⁹⁰ Quest'ultimo rappresenta lo scopo-fine o requisito finalistico del contratto di rete.

²⁹¹ Sul tema si rimanda a D'AURIA, *La causa ed il ruolo dell'autonomia contrattuale*, in Cuffaro (a cura di), *Contratto di rete di imprese*, Giuffrè, Milano, 2016, p.105., il quale afferma che nel contratto di rete "ad una funzione associativa costante corrisponde un contenuto di obbligazioni obiettivamente variabile".

²⁹² Così CAFAGGI, *Il nuovo contratto di rete: "learning by doing"?*, in Contratti, 2010, fasc. 11, p. 43, il quale individua *in primis* "una forma leggera di rete, diretta allo scambio di informazioni o prestazioni. Si tratta della tipizzazione di un contratto plurilaterale di scambio che trova dunque diretto riconoscimento legislativo e una prima, ancorché incompleta, disciplina". In secondo luogo "una forma più intensa avente oggetto di collaborazione" ed una terza forma "che si riferisce all'esercizio in comune di attività da parte delle imprese partecipanti alla rete" e che presenta maggiori affinità con quella societaria.

quanto previsto nel programma comune. Sul tema sono rilevabili anche opinioni contrastanti; alcuni autori²⁹³ reputano che la tripartizione in scambio, collaborazione ed esercizio in comune operata dal legislatore non comporti che il contratto possa avere alternativamente tre oggetti differenti, ma che il programma di rete, quale unico oggetto del contratto, possa assumerne un difforme grado di efficacia.

Si ritiene opportuno evidenziare che la normativa impone un rigido limite alla attività indicate nel programma comune: queste devono necessariamente rientrare negli oggetti sociali delle rispettive imprese. Tale previsione si spiega, da un lato, in ragione del fatto che l'attività svolta in rete presenta carattere funzionale rispetto alle attività delle imprese aderenti. Le suddette attività sono parte integrante del programma comune e rivestono carattere ausiliario rispetto a quanto si intende realizzare con la collaborazione in rete. Dall'altro lato, parte della dottrina ha letto nella introduzione di una siffatta previsione la volontà del legislatore di prevenire elusioni in considerazione dei vantaggi riconnessi al contratto di rete²⁹⁴.

In concreto, il programma di rete, stante il succitato limite, potrà prevedere svariate differenti attività e presentare la più disparata struttura: potendo constare in un minuzioso piano aziendale avente ad oggetto un singolo progetto, ovvero articolarsi in molteplici sotto-progetti, dando vita ad un contratto di rete complesso. Da uno studio empirico²⁹⁵ è, infatti, emerso come di frequente i

²⁹³ Si veda S. LOPREIATO, Programma comune di rete ed efficacia normativa variabile, in CAFAGGI, IAMICELI, MOSCO (a cura di), *Il contratto di rete per la crescita delle imprese*, Giuffrè, Milano, 2012, p. 164.

²⁹⁴ In tal senso GRANIERI, *Il contratto di rete: una soluzione in cerca del problema?*, in Macario, Scognamiglio (a cura di), *Reti di impresa e contratto di rete: spunti per un dibattito*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 934. L'autore precisa comunque che tale una scelta restrittiva operata dal legislatore, seppur motivata dalle menzionate finalità antielusive, potrebbe rappresentare un forte limite per quelle aggregazioni nate allo scopo di aumentare la competitività delle singole imprese partecipanti.

²⁹⁵ In tal senso CAFAGGI, IAMICELI, MOSCO, *Il contratto di rete e le prime pratiche: linee di tendenza, modelli e prospettive di sviluppo*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9, p. 799. Il quali - grazie ad un gruppo di ricerca del Laboratorio "Reti di imprese" della Fondazione Bruno Visentini - ha potuto prendere in esame i 333 contratti registrati dalle prime applicazioni della

contratti di rete si trovano a coordinare una pluralità di attività, dotate di una certa indipendenza anche se pur sempre relazionate l'una all'altra²⁹⁶.

1.2. Ricostruzione del profilo causale del contratto

La ricostruzione del profilo causale del contratto di rete è un aspetto che ha attirato l'interesse degli interpreti fin dalla sua introduzione nel 2009.

Si tratta di un'operazione quanto mai ardua in ragione, da un lato dell'indeterminatezza generale dovuta all'utilizzo di una categoria, come quella delle reti, prettamente economica e della conseguente poca tecnicità del lessico giuridico utilizzato dal legislatore. Dall'altro lato, un'ulteriore causa di difficoltà è rappresentata dalla già menzionata variabilità delle prestazioni e delle attività che in concreto possono formare il contenuto del contratto *de quo*²⁹⁷.

Elemento del quale viene operato un espresso richiamo nella norma è lo scopo perseguito dai contraenti. Il legislatore del contratto di rete ha stabilito, infatti, che, attraverso il contratto *de quo*, gli imprenditori retisti *perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la reciproca capacità innovativa e la propria competitività sul mercato*. L'esplicitazione dello scopo appare come un elemento funzionale, per quanto astratta ed atecnica, in sede di

legge fino al maggio 2012.

²⁹⁶ Appare interessante, anche in ragione delle espletate premesse in ordine alla struttura ed alla classificazione dei modelli di aggregazione reticolare, riportare che dallo studio citato nella nota precedente è emerso come le reti c.d. "multi-progetto" presentino in linea generale una durata e numerosità di aderenti comparativamente superiori alla media e che siano impiegate maggiormente nell'ambito delle reti verticali rispetto a quelle orizzontali. Tale rilievo ha portato i succitati autori "a ipotizzare che l'articolazione in progetti possa servire soprattutto là dove occorra coordinare diversi segmenti della filiera senza richiedere la contestuale partecipazione dell'intera catena del valore rappresentata nella rete".

²⁹⁷ Si veda CAFAGGI, *Il contratto di rete nella prassi. Prime riflessioni*, in *I Contratti*, 2011, fasc. 5, p. 500, l'autore infatti precisa che "si tratta di un contratto tendenzialmente plurilaterale che, con la nuova disciplina, può avere cause diverse, combinando scambio e comunione di scopo secondo modalità innovative rispetto alle partizioni tradizionali".

controllo sulla causa. In tal senso, diversi autori ²⁹⁸ sono giunti a ricondurre ad identità scopo e causa, qualificando quest'ultima come il perseguimento di obiettivi strategici individuabili nell'incremento della capacità delle imprese associate di innovare e di essere competitive sul mercato²⁹⁹.

In concreto, l'indagine sull'elemento causale del contratto di rete deve necessariamente essere collegata con quanto rilevato sotto il profilo dell'oggetto del contratto stesso. Gli obiettivi strategici e le attività comuni nelle quali la rete si sostanzia devono, infatti, essere perseguiti nell'ambito di un programma comune e devono essere idonei ad accrescere la capacità e la competitività delle singole imprese aderenti ³⁰⁰. Orbene, lo svolgimento delle attività della rete non rappresenta, come nella società, un progetto imprenditoriale finalizzato unicamente all'arricchimento dei partecipanti, al contrario esso è finalizzato al raggiungimento dei già citati obiettivi strategici tesi alla crescita di tutte le singole imprese partecipanti. Alla luce di ciò, parte della dottrina³⁰¹ ha individuato nel contratto di rete una causa di collaborazione e coordinamento poiché, da un lato, le imprese aggregate condividono se gli obiettivi che le attività della rete, dall'altro, ciò comporta la creazione di un legame di

²⁹⁸ In tal senso CAMARDI, *Dalle reti di imprese al contratto di rete nella recente prospettiva legislativa*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 928. In tal senso l'autrice afferma che: "il contratto di rete appare costruito come un *contratto associativo a struttura aperta*, avente quale *causa* il perseguimento di un obiettivo strategico definito in termini di accrescimento della capacità delle imprese associate di innovare e di essere competitive sul mercato; e quale *oggetto* la realizzazione di un programma di diritti e obblighi concernenti l'esercizio *in comune* di attività economiche".

²⁹⁹ Urge, in ogni caso, precisare che, una siffatta ricostruzione non è, tuttavia, pacifica in dottrina. Diversi autori hanno, infatti, individuato, nella locuzione sopra riportata, una formula generica, meramente propagandistica, ovvero predisposta dal legislatore al solo scopo di schermare la fattispecie delle reti dalla rigorosa disciplina *antitrust*. Cfr. MAUGERI, *reti di impresa e contratto di rete*, in *I contratti*, 2009, fasc. 10, p.960.

³⁰⁰ Ai sensi dell'art. 3, comma 4-ter, lett. b).

³⁰¹ Così IAMICELI (a cura di), *Dalle reti di imprese al contratto di rete*, in Ead. *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009, p.24. L'autrice ritiene, pertanto, che possa individuarsi un "fine-ultimo" delle imprese che consiste nell'accrescere la propria capacità competitiva ed innovativa ed un "fine mediato" rappresentato dalla collaborazione tra le imprese ed il coordinamento delle attività tese al raggiungimento degli obiettivi finali.

interdipendenza tra le imprese stesse³⁰².

Assumendo che la crescita della capacità innovativa e della competitività sul mercato delle parti diventino elementi costitutivi - o comunque elementi rilevanti³⁰³ - della causa del contratto di rete, si pongono dinnanzi all'interprete molteplici problematiche in ragione del carattere astratto ed etereo di una siffatta ricostruzione³⁰⁴. Come noto, infatti, la causa, rappresenta - ai sensi dell'art. art. 1325, n. 2 c.c. - uno degli requisiti essenziali del contratto la cui mancanza comporta la nullità del contratto e la cui liceità deve essere determinata - ex art. 1343 c.c. - in relazione alle norme imperative, dell'ordine pubblico e del buon costume. La riflessione sul dato causale si presenta, quindi, di estremo rilievo poiché è su di esso che l'interprete deve basarsi al fine di formulare un giudizio di meritevolezza relativamente alla conformità dell'operazione economica intrapresa dalle parti ai valori dell'ordinamento giuridico. Occorre, in particolare, occorre chiedersi la verifica di una effettiva

³⁰² In tal senso, si riporta che Tripputi ha qualificato tale tipologia causale come “causa di rete”, per indicare come “attraverso il reciproco collegamento realizzato con il contratto in esame gli imprenditori partecipanti possono ambire al raggiungimento di risultati altrimenti loro preclusi e realizzare vantaggi sinergici altrimenti impossibili” Cfr. TRIPPUTI, *Il contratto di rete (Commento a art. 33 comma 4 ter l.9 aprile 2009, n.33; art. 33 comma 4 quater l.9 aprile 2009, n. 33; art. 33 comma 4 quinquies l. 9 aprile 2009, n.33)*, in *Le Nuove leggi civili commentate*, 2011, fasc.1, p. 56.

³⁰³ Parte della dottrina, proprio in ragione della difficoltà pratica di valutare una così strutturata funzione economico-sociale del contratto di rete, attribuisce all'elemento della crescita una funzione solo concorrente nel processo di determinazione della causa del contratto in analisi. Così IAMICELI *Dalle reti di imprese al contratto di rete*, in Ead. (a cura di), *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009, p.23.

³⁰⁴ La qualificazione della causa come “etera” è mutuata da D'AURIA, *La causa ed il ruolo dell'autonomia contrattuale*, in Cuffaro (a cura di), *Contratto di rete di imprese*, Giuffrè, Milano, 2016, p.96. In tal senso, appare opportuno riportare anche le riflessioni di SCOGNAMIGLIO, *Il contratto di rete: il problema della causa*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 961. Il predetto autore rileva, infatti, come la mancanza di rilievo dell'elemento causale del contratto di rete non appaia come isolata, ma che il concetto stesso di causa possa essere ritenuto come in via di recesso. Nonostante ciò “la perdita di terreno del *concetto* di causa, la cui effettività - anche a non voler ascrivere un rilievo determinante alle prospettive di diritto europeo dei contratti che, in effetti, del requisito della causa sembrano voler fare a meno - è difficilmente contestabile, non è comunque tale da determinare la rimozione dei *problemi* della causa”. Orbene, l'interprete è chiamato in ogni caso, o forse ancora di più, in merito alla causa del contratto in ragione dei rilevanti profili che il nostro ordinamento giuridico riconnette a tale categoria.

sussistenza della capacità innovativa e della competitività sul mercato del contratto sia idonea a fondare conseguenze in termini di invalidità³⁰⁵. La risposta positiva a tale interrogativo comporterebbe, in caso contrario, a priori la nullità del contratto di rete, ai sensi dell'art.1418 c.c.³⁰⁶. Muovendo da tale rilievo, autorevole dottrina³⁰⁷, ha affermato che, nella fattispecie in esame, la verifica della sussistenza dei requisiti *de quibus* deve essere operata sul piano di un livello minimo di razionalità dell'affare. Come conseguenza di ciò, non qualsivoglia incidenza sulla causa implicherà la nullità del contratto per radicale carenza di tale requisito, ma soltanto il contratto di rete che preveda un programma di attività fin da principio irrealizzabile.

Diversamente, qualora dopo l'inizio dell'esecuzione del contratto, venga accertata la successiva inidoneità dello stesso a raggiungere gli obiettivi prefissati, per causa non imputabile alle parti, si concretizzerà l'ipotesi di sopravvenuta impossibilità del raggiungimento dello scopo comune con conseguente risoluzione del contratto *ex nunc*. Tale ipotesi assume particolare rilievo nell'ambito dei rapporti con la pubblica amministrazione in relazione all'erogazione di benefici amministrativi o finanziari alla rete.

Sempre con riferimento alla causa del contratto di rete ed alla specifica indagine sulla sua liceità, merita una menzione anche la problematica, ignorata dal legislatore del contratto di rete, di un'eventuale incompatibilità di quest'ultimo con la disciplina antitrust³⁰⁸. La causa in concreto del contratto di

³⁰⁵ L'interrogativo è stato sollevato da diversi autori. Si riporta, *ex multis*, MACARIO, *Il "contratto" e la "rete": brevi note sul riduzionismo legislativo*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 951.

³⁰⁶ Così SCOGNAMIGLIO, dal collegamento negoziale alla causa del contratto in Iamiceli (a cura di), *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009, p.73.

³⁰⁷ In tal senso sempre SCOGNAMIGLIO, *Il contratto di rete: il problema della causa*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 964, il quale rileva

³⁰⁸ Si sono occupati della problematica *de qua*, in particolare NERVI, *Contratto di rete e disciplina antitrust*, in Cuffaro (a cura di), *Contratto di rete di imprese*, Giuffrè, Milano, 2016, p.469; ANGELONE, *Sul contenuto del contratto di rete*, in Briolini, Carota, Gambini (a cura di), *Il contratto di rete: un nuovo strumento di sviluppo per le imprese*, Edizioni scientifiche italiane, Napoli, 2013, p.155; VILLA, *Il contratto di rete*, in Gitti, Maugeri, Notari (a cura di), *I contratti per l'impresa*, vol. I, Produzione, circolazione, garanzia, Il Mulino, Bologna, 2012,

rete potrebbe assumere una funzione anticoncorrenziale, falsando o restringendo la competizione, dare vita ad un'intesa restrittiva del mercato o ad una concentrazione. In tal caso esso sarà afflitto da nullità per violazione della normativa nazionale ed europea in materia³⁰⁹.

Da ultimo, si rileva come il profilo causa del contratto sia strettamente connesso anche con quello tipologico del contratto stesso. Come già rilevato nel secondo capito della trattazione, quest'ultimo rappresenta uno degli aspetti più controversi nella disciplina del contratto di rete. Il legislatore, infatti, non ha provveduto a fare chiarezza in ordine alla natura giuridica del contratto di rete giacché, pur avendolo congegnato come una figura nuova tipologia contrattuale, non ha provveduto ad un suo inquadramento sistematico nell'ambito degli strumenti di collaborazione interimprenditoriale preesistenti. Rimandando alla precedente parte della trattazione per maggiori dettagli, ci si limita a riportare che il contratto di rete si configura come un contratto plurilaterale, nel quale assume un ruolo centrale la comunione di scopo in relazione all'attuazione del programma di rete e la cui causa è costituita dalla collaborazione tra imprese in forme e ambiti predeterminati attinenti al loro esercizio, dallo scambio di informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica e dall'esercizio in comune di una o più

p. 503; CORAPI, *Dal consorzio al contratto di rete: spunti di riflessione*, in *Rivista di Diritto Commerciale*, 2010, p.795.

³⁰⁹ In ambito europeo il riferimento è all'artt. 101, 102 e 103 TFUE. Per ciò che concerne l'ambito nazionale vi veda L. 287/1990, rubricata "Norme per la tutela della concorrenza e del mercato". In particolare l'art 2 della predetta legge definisce quando un'intesa possa ritenersi restrittiva della libertà di concorrenza; l'art. 5 disciplina l'ipotesi della concentrazione di imprese. Si precisa, inoltre, che sia la legge italiana che la disciplina europea prevedono la possibilità di limitare l'applicazione del divieto delle intese restrittive della concorrenza. In particolare l'art. 4 della L. 287/1990 ammette una deroga a tale divieto, previa autorizzazione dell'AGCOM, nel caso in cui le intese "diano luogo a miglioramenti nelle condizioni di offerta sul mercato i quali abbiano effetti tali da comportare un sostanziale beneficio per i consumatori e che siano individuati anche tenendo conto della necessità di assicurare alle imprese la necessaria concorrenzialità sul piano internazionale e connessi in particolare con l'aumento della produzione, o con il miglioramento qualitativo della produzione stessa o della distribuzione ovvero con il progresso tecnico o tecnologico".

attività rientranti nell'oggetto della propria impresa³¹⁰. Tale causa di coordinamento e collaborazione, certamente presente, si aggiungerà a quella associativa nel caso in cui la rete sia dotata di una struttura comune.

1.3. Soggetti stipulanti ed eventuali modificazioni soggettive

Il contratto di rete è riconducibile alla categoria dei contratti plurilaterale a parti qualificate, in quanto la normativa di riferimento richiede che i contraenti rivestano la qualifica di imprenditori.

Un riferimento espresso in ordine al profilo soggettivo è riscontrabile sia nella nozione stessa del contratto *de quo* che nella disciplina del regime pubblicitario³¹¹. In particolare, per ciò che concerne il primo dei predetti profili, la normativa precisa che: “*con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di (...)*”, mentre per ciò che inerisce al secondo, è disposto che “*Il contratto di rete è soggetto a iscrizione nel registro delle imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante (...)*”³¹². Rilevante, in tal senso, è anche il successivo richiamo all’indicazione, della “*ditta, nome, ragione o denominazione sociale di ogni partecipante*”, tra i requisiti del contratto di rete.

Da quanto finora evidenziato, si desume che i soggetti che vogliano concludere un contratto di rete devono rispettare un duplice ordine di requisiti: il requisito di natura sostanziale di possedere la qualifica di imprenditore³¹³ e

³¹⁰ Così, ex multis, TRIPPUTI, *Il contratto di rete (Commento a art. 33 comma 4 ter l.9 aprile 2009, n.33; art. 33 comma 4 quater l.9 aprile 2009, n. 33; art. 33 comma 4 quinquies l. 9 aprile 2009, n.33)*, in *Le Nuove leggi civili commentate*, 2011, fasc.1, p. 56.; CAFAGGI (a cura di), *Il contratto di rete – Commentario*, Il Mulino, Bologna, 2009.

³¹¹ Nel testo normativo in analisi è possibile, inoltre, rinvenire ulteriori elementi indicativi del fatto che il contratto di rete sia un contratto tra imprenditori, nello specifico relativamente alla causa ed all’oggetto del contratto.

³¹² Art. 3 co. 4-quater, L. 9 aprile 2009, n. 33 e successive modifiche.

³¹³ Da un punto di vista meramente paratitico, ai fini dell’accertamento del presupposto soggettivo per stipulare un contratto di rete si ritiene che l’iscrizione nel Registro delle imprese costituisca un elemento sufficiente; in altre parole, dato che la qualifica di imprenditore è oggetto di pubblicità, se un soggetto risulta iscritto si conclude automaticamente che egli è

quello formale inerente alla relativa iscrizione al registro delle imprese.

La nozione di imprenditore a cui il legislatore del contratto di rete fa riferimento è quella generale di cui all'art. 2082 c.c., il quale stabilisce testualmente che è imprenditore chi esercita professionalmente una attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi. La carenza della qualifica di imprenditore, rivestendo il ruolo di requisito essenziale al fine di aderire al contratto di rete, comporterà - ex art. 1420 c.c. - la nullità della singola partecipazione ed eventualmente dell'intero contratto, qualora la partecipazione viziata sia da reputarsi essenziale.

Stante il necessario svolgimento di attività d'impresa, è ammessa la partecipazione alla rete da parte di imprenditori agricoli o di società semplici, ma anche di imprese societarie prive di scopo lucrativo - quali le società cooperative o le imprese sociali, di imprese controllate o collegate³¹⁴ ai sensi dell'art. 2359 c.c.- dei consorzi con attività esterna e di soggetti stranieri, sia comunitari che non³¹⁵.

La partecipazione al contratto di rete è invece preclusa ai soggetti che svolgono attività libero professionali³¹⁶ ed alle pubbliche amministrazioni, per le attività

titolare di un'attività d'impresa e, come tale, imprenditore ai sensi dell'art 2082 c.c.

³¹⁴ Nella disciplina del contratto di rete non sono rinvenibili divieti o limitazioni per quanto concerne le società controllate o collegate. Deve pertanto ritenersi consentita, da un punto di vista meramente civilistico, una rete che preveda la partecipazione, anche esclusiva, di società controllate o collegate fra loro, non venendo per questo meno il requisito della pluralità di imprese. Cfr. COMITATO INTERREGIONALE DEI CONSIGLI NOTARILI DELLE TRE VENEZIE E RETIMPRESA (a cura di), *Linee guida per i contratti di rete*, 2012, p.12.

³¹⁵ Relativamente alle imprese straniere prive di una sede secondaria nel nostro paese gli interpreti si sono posti il problema dell'applicabilità del requisito formale, in base al quale è richiesto che i soggetti stipulanti siano iscritti nel R.I. italiano. In particolare si ritiene eccessivamente gravosa la soluzione di aprire una sede secondaria in Italia. In attesa di un chiarimento da parte del legislatore, la prema interpretazione suggerisce che le predette imprese straniere primevi di sede in Italia non figurino tra i sottoscrittori originari del contratto, ma vi aderiscano in un secondo momento; ciò al fine di superare l'ostacolo che deriva dalla seguente previsione normativa: "[...]l'efficacia del contratto inizia a decorrere da quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico di tutti coloro che ne sono stati sottoscrittori originari". Cfr. COMITATO INTERREGIONALE DEI CONSIGLI NOTARILI DELLE TRE VENEZIE E RETIMPRESA (a cura di), op. cit., p.11.

³¹⁶ Di diversa opinione è GENTILI, *Il contratto di rete dopo la legge n. 122/2010*, in *I Contratti*, 2011, fasc. 6, p. 617, il quale reputa come idonei alla partecipazione al contratto di

svolte nell'esercizio delle loro funzioni³¹⁷.

Non risultano, invece, rilevanti sotto il profilo soggettivo le dimensioni dell'impresa, l'attività produttiva svolta o la natura giuridica adottata dal soggetto che riveste la qualifica di imprenditore³¹⁸. In particolare, pur essendo la rete nota quale strumento volto a favorire la crescita e l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese italiane, nessun riferimento in merito ai requisiti dimensionali delle imprese aderenti è riscontrabile nella disciplina in analisi³¹⁹.

Sempre sotto il profilo soggettivo è meritevole di menzione anche l'ipotesi di modificazioni soggettive del contratto di rete. Ciò si verifica, in particolare, qualora nuove imprese vogliano aderire successivamente ad un contratto di rete già concluso o alcune delle parti contraenti non vogliano recedere. Sul tema il legislatore si è limitato ad inserire tra gli elementi essenziali del contratto “la durata del contratto, le modalità di adesione di altri imprenditori e, se pattuite,

rete “gli esercenti le professioni, e comunque i soggetti che non sono imprenditori secondo l'art. 2082 c.c. ma sono professionisti secondo il diritto europeo”.

³¹⁷ In tal senso si riporta che gli interpreti ritengono che l'esclusione per le pubbliche amministrazioni vale soltanto per le attività svolte nell'esercizio delle proprie funzioni. Ove si tratti, invece, di attività imprenditoriali gestite da enti pubblici (entro i limiti in cui ciò è consentito) lo stesso ente pubblico dovrebbe essere, almeno per quella attività, considerato imprenditore e quindi soggetto ad iscrizione presso il Registro delle Imprese. Ciò ammesso non si vedono ragioni per cui, entro i limiti sopra precisati, anche un ente pubblico non possa essere ammesso in una rete. Cfr. COMITATO INTERREGIONALE DEI CONSIGLI NOTARILI DELLE TRE VENEZIE E RETIMPRESA (a cura di), op. cit., p. 8.

³¹⁸ Sul tema è opportuno ricordare che, in passato, alcune espressioni ambigue presenti nel dettato normativo avevano spinto parte degli interpreti ad interrogarsi sulla possibile limitazione del contratto di rete alle sole imprese societarie. La previgente versione della norma, *ante* novella del 2010, prevedeva che il contratto fosse stipulato dalle “imprese” anziché dagli “imprenditori”. L'attuale formulazione della normativa ha, tuttavia, fugato ogni dubbio al riguardo.

³¹⁹ Il contratto di rete rappresenta uno strumento che il legislatore ha pensato non soltanto ad appannaggio delle PMI, ma anche delle imprese di grandi dimensioni. Tal circostanza è, in modo particolare, evidenziata dalla possibilità di eseguire i conferimenti mediante lo strumento del patrimonio destinato. Lo strumento di cui all'art. 2447-*bis* primo comma lett. a) è, infatti, utilizzabile unicamente dalle società per azioni. Sotto il profilo operativo, attenta dottrina ha rilevato che la decisione di una S.p.A. di aderire ad una rete di imprese debba essere rimessa in via generale – ex art. 2380 *bis* c.c. – all'organo amministrativo. Cfr. SCOGNAMIGLIO, TRIPPUTI, *Il Contratto di Rete per l'esercizio di attività comune: profili patrimoniali e organizzativi*, in A.I.P. (a cura di) *Reti d'impresa: profili giuridici, finanziamento e rating*. Milano, Il Sole 24 Ore, 2011, p. 67.

le cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto (...)»³²⁰.

Si tratta di un tema in cui il dettato normativo è particolarmente asciutto, e per la cui analisi risulta fondamentale guardare alle disposizioni analogicamente applicabili ed alle riflessioni degli interpreti.

In primis, è opportuno evidenziare che il contratto di rete, quale contratto plurilaterale con comunione di scopo, è un contratto aperto. Tale caratteristica è di natura strutturale³²¹, seppure non necessaria: è, infatti, valido l'eventuale inserimento nel contratto di una previsione con cui si vieta l'adesione di nuove imprese, anche alla luce del fatto che la normativa prevede come contenuto necessario dello stesso l'indicazione delle regole di adesione³²². Il legislatore rimette, in tal modo, all'autonomia privata la possibilità di modulare le possibili adesioni successive di nuove imprese fino al punto di poterle escludere completamente. Le imprese terze non risultano, quindi, mai titolari di un diritto all'adesione al contratto di rete, anche nell'ipotesi in cui esse soddisfino integralmente i requisiti previsti dal contratto stesso³²³.

In merito all'eventuale scelta di inserire nuove imprese o di escludere alcune delle imprese contraenti, la dottrina ritiene che, qualora nulla sia in tal senso previsto nel contratto stesso, la scelta si rimessa al “consenso individuale

³²⁰ Art. 3 co. 4-ter, lettera d., L. 9 aprile 2009, n. 33 e successive modifiche.

³²¹ In tal senso CAMARDI, *Dalle reti di imprese al contratto di rete nella recente prospettiva legislativa*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 928. La definizione di contratto strutturalmente aperto è mutuata da GALGANO, *Delle associazioni non riconosciute e dei comitati (artt. 36-42 cod. civ.)*, in *Commentario al Codice Civile Scialoja - Branca* (a cura di Galgano), II ed., Zanichelli, Bologna, 2006, p.162. L'autore afferma che “tutti i contratti associativi sono, nessuno escluso, contratti aperti, ma sono strutturalmente aperti quelli tra i contratti aperti nei quali la possibilità di nuove adesioni costituisce un *essentiale negotii*”.

³²² Così MALTONI, *Il contratto di rete. prime considerazioni alla luce della novella di cui alla Legge n. 122 del 2010*, in *Notariato*, 2011, p.69. In tal senso vedasi anche AA. VV., *Linee guida per i contratti di rete*, in *Reteimpresa e Comitato interregionale dei consigli notarili delle tre Venezie*, marzo 2012, p. 73.

³²³ Cfr. BENZAZZO, *I diritti di voice e di exit nei contratti di rete “riconosciuti”*, in *Rivista di diritto societario*, 2012, p. 677 ss.

di tutti i partecipanti”³²⁴. L’adesione al contratto di rete di nuove imprese non sembra comportare di per sé una modifica dell’atto costitutivo, ma piuttosto un successivo atto di esecuzione del contratto³²⁵. Ciò, nella specifica ipotesi in cui l’adesione di nuove imprese alla rete si inserisca nel progetto di rete.

Si provvederà ora ad analizzare brevemente il profilo dell’eventuale recesso³²⁶ di alcune imprese dalla rete.

Si tratta di un’ipotesi estremamente rilevante in quanto nel contratto di rete – quale contratto di collaborazione, con comunione di scopo, e di durata medio-lunga – la disciplina del recesso pare confrontarsi con due principali esigenze, confliggenti tra loro: garantire la libertà di uscita dal rapporto senza costi eccessivi e non pregiudicare la continuità del progetto comune e la stabilità operativa e patrimoniale della rete a seguito del venire meno della singola partecipazione³²⁷.

In tal senso è opportuno porre l’accento sul fatto che la normativa in analisi, che nelle previgenti formulazioni prevedeva la disciplina del recesso come contenuto necessario del contratto di rete, oggi la prevede a carattere meramente facoltativo. Essa si limita, infatti, a stabilire che il contratto preveda “se pattuite, le cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l’esercizio del relativo diritto”³²⁸. Il legislatore del contratto di rete ha posto

³²⁴ Così PATRIARCA, *La “costituzione” delle reti d’impresa*, in Aa.Vv., *Reti d’impresa: profili giuridici, finanziamento e rating*, a cura di AIPI, Il Sole 24 Ore, Milano, 2011, p. 109.

³²⁵ In tal senso CAPRARA, *Le “modificazioni soggettive” del contratto di rete: spunti di riflessione*, in *Contratto e Impresa*, 2013, fasc. 6, p. 1380. L’autore riporta il seguente esempio a tal riguardo: “qualora il programma di rete prevedesse, ad esempio, l’estensione della rete in determinate regioni di cui non fanno parte gli attuali contraenti, anche attraverso l’ampliamento degli aderenti, l’adesione di nuovi soggetti sarebbe da considerare un atto di esecuzione del programma di un contratto di rete *strutturalmente aperto* e, dunque, essa non sarebbe tecnicamente una modifica del contratto di rete”

³²⁶ Per un maggiore approfondimento sul tema del recesso nel contratto di rete, si rimanda a IAMICELI, *Contratto di rete, fondo comune e responsabilità patrimoniale*, in Cafaggi, (a cura di), *Il contratto di rete: Commentario*, Il Mulino, Bologna, 2009, p. 83.

³²⁷ Così, testualmente, BEBBER, *Doveri di collaborazione e libertà di uscita dalla rete: il recesso nei contratti di rete*, in *I Contratti*, 2013, p. 827.

³²⁸ Sempre, Art. 3 co. 4-ter, lettera d., L. 9 aprile 2009, n. 33 e successive modifiche.

l'accento sulla valorizzazione dell'autonomia delle parti sotto il duplice profilo dell'inserimento di eventuali clausole di recesso nel contratto³²⁹, che della definizione dei relativi presupposti³³⁰. Ciò non toglie, tuttavia, che il recesso dalla rete debba essere ritenuto ammissibile anche nell'ipotesi in cui non vi sia alcuna previsione in tal senso nel contratto. In particolare, ciò risulta certamente vero quantomeno nel caso di recesso per giusta causa³³¹. Quest'ultimo, anche se non inserito all'interno del regolamento contrattuale, assume la funzione di rimedio generale, esperibile ad esempio in caso di gravi violazioni degli obblighi contrattuali da parte dei contraenti ovvero di violazione della legge o del contratto da parte dell'organo comune.

La normativa *de qua* fa, inoltre, salva *in ogni caso l'applicazione delle regole generali di legge in materia di scioglimento totale o parziale dei contratti plurilaterali con comunione di scopo*. Il legislatore ha inteso, con ciò, richiamare il principio generale della conservazione del contratto plurilaterale

³²⁹ Sotto il profilo formale si rileva che, qualora all'interno del contratto sia prevista una specifica forma per l'esercizio del recesso, la stessa deve essere ritenuta come richiesta ai fini della validità dell'atto, ex art. art. 1352 c.c. Orbene, risulta essenziale precisare all'interno del contratto stesso se la forma del recesso sia prevista *ad substantiam*, *ad probationem*, ovvero al mero fine di provvedere agli oneri pubblicitari. Per ciò che concerne quest'ultimo aspetto, è bene precisare che il novellato art. 3, comma 4 *quater*, d.l. 5/2009 prevede che nell'atto di modifica sia indicata anche l'impresa a cura della quale l'atto andrà depositato. Di conseguenza potrà essere individuato l'ufficio del registro delle imprese competente a ricevere il deposito dell'atto.

³³⁰ In tema di inserimento di cause di recesso o di esclusione all'interno del contratto di rete si sottolinea che trova applicazione l'art. 72 comma 6 L. Fall., in forza del quale le clausole negoziali che facciano dipendere la risoluzione del contratto dal fallimento di una parte sono affette da inefficacia.

³³¹ Sul tema si ricorda che, a partire dalla fine degli anni novanta, si è diffusa una lettura del recesso per giusta causa quale istituto di carattere generale fondato sul principio di buona fede nell'esecuzione del contratto, applicabile anche qualora manchi un'espressa previsione in tal senso. Tale lettura si fonda su di una pronuncia della Suprema Corte (Cass., 1 luglio 1998, n. 6427, in *Giustizia civile*, 1999, fasc. 1, p. 1793.).

L'ammissibilità del recesso nella specifica ipotesi in esame risulta, inoltre, mutuata dalla disciplina dei consorzi, per i quali è stato ritenuto ammissibile il recesso, anche in mancanza di una qualsiasi previsione, per il caso di venir meno dei requisiti per l'ammissione e per giusta causa. Così BORGIOI, *Consorzi e società consortili*, in *Trattato di diritto civile e commerciale*, Cicu, Messineo (diretto da), XLI, vol. 3, Giuffrè, Milano, 1985, p. 451.

con comunione di scopo³³², in base al quale l'evento che colpisce il singolo rapporto di un contratto plurilaterale non incide sul rapporto nel suo complesso. Il venir meno di una parte contraente, infatti, non determina lo scioglimento dell'intero rapporto, salvo che la sua partecipazione debba, secondo le circostanze, considerarsi essenziale al raggiungimento dello scopo³³³. In secondo luogo gli interpreti hanno ritenuto che da tale affermazione si possa desumere che al contratto di rete sia applicabile la disciplina generale prevista dal codice civile in tema di recesso e risoluzione del contratto³³⁴. Una siffatta conclusione si fonda sulla premessa che, autorevole dottrina, ha ritenuto applicabili ai contratti con comunione di scopo le medesime disposizioni generali dettate per i contratti di scambio³³⁵.

Alla luce di ciò, ed essendo quello di rete un contratto di durata, il recesso dalla rete potrà essere ricondotto alle categorie generali della giusta causa³³⁶, *ad*

³³² Il citato principio rappresenta un corollario del più generale principio di conservazione del contratto. Così INZITARI, *Riflessioni sul contratto plurilaterale*, in *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile*, 1952, p.520. si precisa inoltre che, il principio della conservazione del contratto plurilaterale con comunione di scopo trova il suo fondamento normativo negli artt. 1420 c.c. (nullità del singolo vincolo contrattuale), 1446 c.c. (annullabilità del medesimo), 1459 c.c. (risoluzione per inadempimento), 1466 c.c. (impossibilità sopravvenuta della prestazione). Le citate norme dispongono la sua applicazione a prescindere dalla natura dello scioglimento parziale del rapporto, sia essa legata a vizi genetici dello stesso, come nell'ipotesi di nullità o annullabilità, ovvero sia legata al profilo funzionale, come nel caso della risoluzione e del recesso. Cfr. GALGANO, *Trattato di diritto civile*, vol. II, Cedam, Padova, 2010, p. 306. Il venir meno della partecipazione al rapporto contrattuale da parte di uno dei retisti sarà, dunque, riconducibile alla risoluzione contrattuale.

³³³ Problematica risulta l'ipotesi in cui il contratto di rete si bilaterale. Per un maggiore approfondimento su punto si rimanda a BEBBER, *Doveri di collaborazione e libertà di uscita dalla rete: il recesso nei contratti di rete*, op. cit., p. 831.

³³⁴ In tal senso In tal senso CAPRARA, *Le "modificazioni soggettive" del contratto di rete: spunti di riflessione*, op. cit., p. 1381.

³³⁵ Così GALGANO, *Trattato di diritto civile*, vol. II, op. cit., p. 304. L'autore ritiene, infatti, che il tentativo di enucleare una categoria unitaria dei contratti con comunione di scopo, contrapposta a quella dei contratti di scambio sia fallito. Pertanto "la disciplina generale dei contratti non subisce deroghe per il fatto, in sé considerato, che i contraenti perseguono il medesimo scopo anziché scopi contrapposti".

³³⁶ Per un maggiore approfondimento sul tema del recesso per giusta causa nel contratto di rete si rimanda a CAPRARA, *Le "modificazioni soggettive" del contratto di rete: spunti di riflessione*, op. cit., p. 1383. L'autore rileva, in particolare che è possibile ricomprendere all'interno della fattispecie del recesso per giusta anche "l'ipotesi in cui l'aderente che risulta

nutum o fondarsi su di una specifica disposizione di legge³³⁷.

Per ciò che attiene, nello specifico, al profilo del recesso unilaterale si rievola che, se da un lato esso risulta particolarmente utilizzato nella prassi all'interno dei contratti di rete³³⁸, dall'altro la sua ammissibilità risulta complessa, qualora manchi una apposita clausola contrattuale³³⁹. Dottrina e giurisprudenza³⁴⁰, infatti, hanno generalmente attribuito all'istituto *de quo* causa estintiva dei soli contratti a tempo indeterminato. Orbene, essendo quello di rete un contratto con clausola di dura³⁴¹, nel caso di specie non sembrerebbe applicabile il recesso ex art. 1373 c.c. in ragione del sopracitato principio generale³⁴².

Tra le cause di scioglimento del rapporto contrattuale limitatamente al singolo partecipante, oltre alla figura del recesso, occorre analizzare anche

essere adempiente agli impegni assunti con l'entrata in rete intenda, con un atto di volontà, sciogliersi dal vincolo per sottrarsi all'altrui inadempimento". In tal modo, il recesso per giusta causa potrebbe fungere da rimedio concorrente con l'eccezione di inadempimento, la cui applicabilità ai contratti con comunione di scopo è assai discussa in dottrina. In tal senso CAFAGGI, GOBBATO, *Rischio e responsabilità nella rete*, in Cafaggi, (a cura di), *Il contratto di rete – Commentario*, Il Mulino, Bologna, 2009, p. 102.

³³⁷ A titolo esemplificativo si veda l'art. 2558 c.c. in tema di recesso in caso di cessione d'azienda.

³³⁸ In tal senso BEBBER, *Doveri di collaborazione e libertà di uscita dalla rete: il recesso nei contratti di rete*, op. cit., p. 829. L'autore provvede ad analizzare un campione di contratti di rete inclusi nel progetto di ricerca "contratti di rete: strumenti di governo della collaborazione strategica tra imprese", che comprende i 333 contratti ex lege n. 33 del 2009 e ss. mm., stipulati e registrati dall'entrata in vigore della disciplina fino al 14 maggio 2012. In particolare, attraverso tale analisi, è stato rilevato che "la maggior parte dei contratti di rete ha, infatti, ammesso il recesso senza l'onere di addurre le ragioni che conducono al suo esercizio, mentre un numero più esiguo di accordi ha ristretto il diritto di uscita al verificarsi di circostanze individuate nel contratto (...)".

³³⁹ Cfr. FRANZONI, *Degli effetti del contratto, vol. I, Efficacia del contratto e recesso unilaterale*, in Schlesinger (diretto da), *Il Codice Civile: Commentario*, XXII edizione, Giuffrè, Milano, 2016, p. 330.

³⁴⁰ Sul tema, si riporta, a titolo meramente esemplificativo, la Cass. Civ., 18 settembre 2007, n. 19351, in *Guida al Diritto*, 2007, fasc. 42, p. 77.

³⁴¹ L'art. 3 co. 4-ter, lettera b. - L. 9 aprile 2009, n. 33 e successive modifiche- individua tra gli elementi essenziali del contratto di rete anche l'indicazione della "durata del contratto".

³⁴² Sul tema, anche se ante novella 2012, si veda Patriarca, *La "costituzione" delle reti d'impresa*, in AIP -Associazione Italiana Politiche Industriali- (a cura di), *Reti di impresa: profili giuridici, finanziamento e rating*, IlSole24Ore, Milano, 2011, p. 89 ss.

l'ipotesi dell'esclusione dalla rete. La normativa in analisi non richiama espressamente quest'ultima fattispecie e tale mancata previsione normativa appare coerente con la natura non corporativa della rete di imprese³⁴³. Cionondimeno, l'inserimento nel contratto di cause di esclusione dalla rete è legittimo e diffuso nella prassi³⁴⁴.

Da ultimo, si ritiene opportuno fare accenno alle conseguenze dello scioglimento del rapporto tra la singola impresa e la rete.

Problematica risulta, in particolare, l'eventuale liquidazione della quota dell'ex-retista. In mancanza di richiami al tema nel dettato normativo, parte della dottrina ha ritenuto applicabile, in quanto compatibile, l'art. 2614 c.c. La norma *de qua* stabilisce che, per la durata del consorzio, i consorziati non possono ripetere i contributi versati e non possono chiedere la divisione del fondo comune. Un siffatto richiamo risulta, tuttavia, molto controverso in dottrina, in ragione della diversità delle due tipologie contrattuali del consorzio e del contratto di rete. Si ritiene, pertanto, auspicabile che le parti provvedano a regolamentare specificatamente nel contratto gli aspetti della liquidazione della quota delle imprese uscenti dalla rete.

1.4. Forma e pubblicità del contratto

Si procederà ora ad un'analisi del contratto di rete, dal punto di vista dei requisiti di forma e pubblicitari richiesti. La normativa in commento, prevede due principali requisiti di natura formale: una forma vincolata e l'iscrizione al registro delle imprese³⁴⁵. Si precisa fin da ora che, così come più volte rilevato,

³⁴³ Così AA. VV, *Linee guida per i contratti di rete*, Reteimpresa e Comitato interregionale dei consigli notarili delle tre Venezie, 2012, p. 85.

³⁴⁴ In particolare, in molti contratti di rete sono disciplinate cause di esclusione dal contratto, mutuando la disciplina dal libro quinto e/o dal libro primo del codice civile. Cfr. sempre AA. VV, *Linee guida per i contratti di rete*, *op. cit.*, p.86

³⁴⁵ In particolare l'art. 3 co. 4-ter L. 33/2009 e successive modificazioni stabilisce che "Ai fini degli adempimenti pubblicitari di cui al comma 4-quater, il contratto deve essere redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma

anche questi aspetti del contratto di rete non sono sopravvissuti indenni alla sovrapposizione delle molteplici e disorganici mutamenti operati dal legislatore. La disciplina si presenta, pertanto, a tratti incoerente e richiede all'interprete uno sforzo al fine di effettuare una coerente ricostruzione del sistema.

Sotto il profilo della forma il legislatore ha previsto che il contratto di rete debba essere redatto per atto pubblico, per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente³⁴⁶. Immediatamente non appare pacifico se tale requisito sia richiesto *ad substantiam*, come gli interpreti avevano ritenuto in alla luce della previgente formulazione³⁴⁷. Sembra più opportuno ritenere che, richiedendo la norma tali forme “ai fini degli adempimenti pubblicitari”, a livello teorico, non possa reputarsi come viziata da nullità la conclusione di un contratto di rete mediante una forma non autentica³⁴⁸.

La previsione del predetto onere formale appare come coerente con l'ordinamento, poiché è riscontrabile in tutti i contratti conclusi fra imprenditori. Nondimeno, in prima analisi, rispetto a questi sembra discostarsi sotto il profilo della finalità, non essendo, in questo caso, quella di tutelare del contraente più debole, come a titolo esemplificativo nel contratto di fornitura o il contratto di *franchising*, nei quali la forma scritta è prevista per riequilibrare le posizioni dei partecipanti. Nel contratto di rete, infatti, l'elemento della forma appare come

degli artt. 24 e 25 del codice di cui al d.lgs. 7 marzo 2005, n. 82, e successive modificazioni, da ciascun imprenditore o legale rappresentante e trasmesso ai competenti uffici del registro delle imprese attraverso il modello standard tipizzato con decreto del Ministero della Giustizia, di concerto con il Ministero dell'economia e delle finanze e con il Ministero dello sviluppo economico”.

³⁴⁶ La firma digitale è disciplinata dall'art. 24 del d.lgs. 7 marzo 2005, n. 82, il c.d. Codice dell'amministrazione digitale. Per un approfondimento su tale tematica si rimanda a FINOCCHIARO, *Firme elettroniche e firma digitale*, in Finocchiaro, Delfini (a cura di), *Diritto dell'informatica*, UTET, Torino, 2014, p. 315.

³⁴⁷ In tal senso si veda, ad esempio, CIRIANNI, *La costituzione del contratto di rete: aspetti operativi*, in *Il Corriere del Merito*, 2010, fasc.5 p. 25.

³⁴⁸ Così LENZI, *Forma e pubblicità del contratto di rete*, in Cuffaro (a cura di), *Contratto di rete di imprese*, Giuffrè, Milano, 2016, p.82. Invero, il citato autore precisa che più che un contratto di rete vero e proprio, quello della prospetta ipotesi sarebbe un contratto avente il medesimo contenuto di quelli di rete, che sarebbe rimesso alla disciplina generale del contratto.

funzionale, da un lato all'esigenza di assolvimento degli obblighi pubblicitari, dall'altro, al successivo controllo di meritevolezza delle autorità amministrative volto all'accesso ai benefici fiscali e dunque per finalità di repressione dell'evasione o dell'elusione. Attenta dottrina, ha tuttavia in tal senso rilevato che anche nel contratto di rete gli obblighi formali avrebbero una finalità protettiva per i terzi³⁴⁹. Ciò poiché permetterebbero il preventivo controllo notarile in ordine al contenuto del contratto di rete che, come già evidenziato, non sarebbe iscrivibile nel registro delle imprese qualora manchino gli elementi che la legge prescrive come essenziali³⁵⁰

La normativa del contratto di rete prevede anche l'adempimento di obblighi pubblicitari, assolvibili mediante l'iscrizione nel registro delle imprese presso cui è iscritto ciascun imprenditore partecipante alla rete. Tale requisito parrebbe elevato, in base al tenore della norma in analisi³⁵¹, a requisito di efficacia del contratto. Parte della dottrina³⁵², attenendosi al dato testuale, ha riconosciuto natura costitutiva all'iscrizione nel registro delle imprese, con la

³⁴⁹ GRANIERI, *Il contratto di rete: una soluzione in cerca del problema?*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 934.

³⁵⁰ Sul punto si rimanda al paragrafo precedente.

³⁵¹ In tal senso, l'art. 3 co. 4-quater L. 33/2009 e successive modificazioni stabilisce, infatti, che "il contratto di rete è soggetto a iscrizione nella sezione del registro delle imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante e l'efficacia del contratto inizia a decorrere da quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico di tutti coloro che ne sono stati sottoscrittori originari". Il successivo passaggio chiarisce inoltre che "le modifiche al contratto di rete, sono redatte e depositate per l'iscrizione, a cura dell'impresa indicata nell'atto modificativo, presso la sezione del registro delle imprese presso cui è iscritta la stessa impresa. L'ufficio del registro delle imprese provvede alla comunicazione della avvenuta iscrizione delle modifiche al contratto di rete, a tutti gli altri uffici del registro delle imprese presso cui sono iscritte le altre partecipanti, che provvederanno alle relative annotazioni d'ufficio della modifica"

³⁵² Così GENTILI, *Il contratto di rete dopo la legge n. 122/2010*, in *I Contratti*, 2011, fasc. 6, p. 617, il quale afferma che "la trascrizione sembra qui avere efficacia costitutiva e non solo dichiarativa. Di qui forse la denominazione di "iscrizione" e non trascrizione. Il contratto infatti diviene efficace solo dall'ultima iscrizione dei sottoscrittori originari. Per analogia si deve presumere che divenga efficace verso i successivi aderenti non dal momento della adesione ma della iscrizione della loro adesione". In tal senso si veda anche MALTONI, *Il contratto di rete. prime considerazioni alla luce della novella di cui alla Legge n. 122 del 2010*, in *Notariato*, 2011, fasc.1, p.64, il quale qualifica l'iscrizione nel registro delle imprese come un "elemento co-costitutivo della fattispecie".

conseguenza che, qualora essa non venga effettuata, il contratto di rete non sarebbe soltanto inopponibile ai terzi, ma anche inefficace tra le parti.

Sul tema è riscontrabile, invero, anche un diverso orientamento, al quale si ritiene di aderire, che qualifica l'efficacia condizionata della pubblicità come quella dell'idoneità "agevolativa" e non quella privatistica³⁵³. Orbene, secondo tale ricostruzione, la norma dovrebbe essere interpretata nel senso che, al di fuori della costituzione di un nuovo soggetto o del conferimento di poteri di rappresentanza, "la pubblicità non dovrebbe incidere sull'efficacia del contratto sul piano dei rapporti interprivati"³⁵⁴, ma potrebbe al limite rilevare, quale pubblicità notizia, come presunzione *iuris tantum* di conoscenza dei fatti pubblicati. Nel caso di specie, una siffatta scelta legislativa sembrerebbe, dunque, motivata dalla volontà di effettuare un controllo in merito alle agevolazioni previste per le reti di imprese³⁵⁵.

In sintesi è dunque possibile affermare che, in caso di mancata iscrizione nel registro delle imprese, il contratto di rete risulterà comunque valido e produrrà effetti fra le parti ai sensi dell'art. 1372 c.c., saranno invece precluse l'applicazione della disciplina relativa al contratto di rete e l'accesso alle misure agevolative e ai benefici associati a tale qualificazione³⁵⁶.

Da ultimo, si ritiene opportuno dare rilievo agli adempimenti formali e

³⁵³ Così FESTI, *La nuova legge sul contratto di rete*, in *La Nuova Giurisprudenza Civile Commentata*, 2011, fasc. 11, p. 535, secondo il quale la menzionata previsione normativa sarebbe ingiustificata qualora la rete si presenti come non strutturata - cioè priva dell'organo di *governance* e di soggettività giuridica - poiché "l'iscrizione nel registro delle imprese con efficacia costitutiva o dichiarativa, infatti, è prevista nel nostro ordinamento per queste due ipotesi."

³⁵⁴ Cfr. sempre FESTI, *La nuova legge sul contratto di rete*, op. cit., p.541, il quale, nella nota 33 precisa, inoltre, che "solo in un sistema di pubblicità dichiarativa o costitutiva le circostanze pubblicate si reputano conosciute in modo assoluto. L'effetto civilistico della pubblicità della rete potrà essere solo quello di consentire al giudice, nell'ambito del suo libero convincimento, di ritenere provata la conoscenza dei fatti pubblicati quando si possa pensare che l'interessato abbia effettivamente consultato il registro delle imprese".

³⁵⁵ In tal senso LENZI, *Forma e pubblicità del contratto di rete*, in Cuffaro (a cura di), *Contratto di rete di imprese*, Giuffrè, Milano, 2016, p.88.

³⁵⁶ Sul punto si veda DI SAPIO, *I contratti di rete tra imprese*, in *Rivista notarile*, 2011, fasc.1, p. 215.

pubblicitari necessari nell'ipotesi in cui la rete intenda dotarsi di soggettività giuridica. L'acquisto di quest'ultima viene, infatti, subordinato dalla legge "all'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita" la sede della rete. Anche in questo caso, il dettato normativo non appare limpido, generando ambiguità relativamente al fatto che tale adempimento sia alternativo o complementare rispetto a quello dell'iscrizione di ogni singola impresa. Gli interpreti, seppur non pacificamente³⁵⁷, hanno in tal senso ritenuto che l'iscrizione nella sezione ordinaria sia sufficiente ai fini dell'adempimento degli oneri pubblicitari. Ciò comporta che la prima conseguenza riconnessa all'acquisto della soggettività giuridica da parte della rete è quella che gli oneri pubblicitari debbono essere adempiuti relativamente alla rete stessa e non relativamente ai partecipanti, come avviene nell'esaminato caso della rete non entificata.

Analogamente, anche sotto il profilo della forma del contratto di rete che voglia acquistare soggettività giuridica, la disciplina in analisi non appare limpida. A differenza di quanto visto in precedenza, infatti, il legislatore in questo caso non menziona nel novero delle forme valide gli atti firmati digitalmente ai sensi dell'art 24 del D.lgs. 82/2005³⁵⁸. Tale scelta, per quanto tesa a garantire una maggior certezza della paternità dell'atto, appare come incoerente con quanto stabilito in merito alla rete priva di soggettività

³⁵⁷ Pro MALTONI, *La pubblicità del contratto di rete: questioni applicative*, in *Studio 5/2013 del Consiglio Nazionale del Notariato*, p.4, il quale afferma che "pretendere la duplicazione delle forme di pubblicità, ovvero quella presso la singola impresa e quella, autonoma, del contratto di rete – soggetto di diritto, sembra contraddire la logica di semplificazione amministrativa e riduzione degli oneri burocratici di cui il Paese necessita, senza peraltro alcun vantaggio compensativo adeguatamente percepibile". *Contra* CAFAGGI, IAMICELI, MOSCO, *Gli ultimi interventi legislativi sulle reti*, in Id. (a cura di), *Il contratto di rete per la crescita delle imprese*, Giuffrè, Milano, 2012, p.490, i quali parlano dell'adempimento pubblicitario *de quo* come di un "onere aggiuntivo".

³⁵⁸ In seguito alle modifiche operate dalla L. n. 221/2012, l'ultimo paragrafo del co. 4-quater stabilisce, infatti, che "per acquistare la soggettività giuridica il contratto deve essere stipulato per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma dell'articolo 25 del decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82", con ciò testualmente escludendo dal novero delle possibili forme quella di cui all'art 24 del medesimo decreto, che invece è menzionata nel co. 4-ter 2).

giuridica³⁵⁹.

In conclusione, si ricorda che il contratto di rete che preveda l'istituzione del fondo patrimoniale e dell'organo comune è gravato anche da un obbligo formale di rendicontazione dell'attività svolta, al pari di quello previsto per la figura del consorzio con attività esterna, nell'ottica di offrire una maggiore tutela ai terzi³⁶⁰.

3. La rete come contratto a “geometria variabile”: elementi accidentali della fattispecie

Dall'analisi finora svolta, emerge con chiarezza che il contratto di rete è una figura complessa, a “geometria variabile”³⁶¹, all'interno della quale oltre ai già menzionati elementi costitutivi della fattispecie, si possono riscontrare anche elementi di natura accidentale³⁶²: il fondo patrimoniale e dell'organo comune³⁶³.

In ragione di tale caratteristica, fin dalle prime riforme introdotte, la

³⁵⁹ Cfr. LENZI, *Forma e pubblicità del contratto di rete*, in Cuffaro (a cura di), *Contratto di rete di imprese*, Giuffrè, Milano, 2016, p.84, il quale critica la scelta di non adottare tale criterio formalistico anche per la generale iscrizione del contratto nel pubblico registro.

³⁶⁰ Il co. 4-ter 2), sancisce, infatti, che “entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale l'organo comune redige una situazione patrimoniale, osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al bilancio di esercizio della società per azioni, e la deposita presso l'ufficio del registro delle imprese del luogo ove ha sede; si applica, in quanto compatibile, l'articolo 2615-bis, terzo comma, del codice civile”. Per maggiori dettagli sul tema si rimanda al secondo capitolo della trattazione.

³⁶¹ Come si è già avuto modo di menzionare, la definizione del contratto di rete quale fattispecie a geometria variabile è stata introdotta da CAFAGGI, vedasi AA. VV, *Linee guida per i contratti di rete*, op. cit., p. 6. L'autore precisa infatti che “dalla disciplina vigente emerge, pertanto, l'elasticità della fattispecie contrattuale in oggetto, caratterizzata da un contenuto obbligatorio, peraltro a geometria variabile e da un contenuto facoltativo, all'interno dei quali ampio è lo spazio concesso all'autonomia privata e scarna è la disciplina legale suppletiva in assenza di specifica regolamentazione pattizia”.

³⁶² In particolare, la definizione del fondo patrimoniale comune e dell'organo di governance, quali elementi di natura accidentale è riscontrabile in diversi auto, ex multis si riporta GENTILI, *Il contratto di rete dopo la legge n. 122/2010*, in *I Contratti*, 2011, fasc. 6, p. 626.

³⁶³ Il più volte riportato co. 4-ter sancisce, infatti, che il contratto di rete “può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo comune (...)”.

dottrina ha condotto un'analisi della fattispecie secondo una suddivisione in modelli di strutturazione delle reti³⁶⁴. A seguito delle ripetute modifiche subite dalla disciplina in esame, affianco ad una ripartizione effettuata sulla base della presenza degli elementi accidentali, deve essere introdotto un criterio di classificazione ulteriore: l'acquisto della soggettività giuridica³⁶⁵.

Orbene, la citata plasticità della fattispecie in analisi permette, quindi, la creazione di contratti di rete per così dire “minimali” e contratti di rete più “strutturati”³⁶⁶. Nella disciplina originaria l'attuazione del programma di rete non poteva prescindere da una dotazione patrimoniale della rete stessa, tuttavia le novelle introdotte dal legislatore hanno valorizzato all'autonomia delle parti, rendendo tale elemento una mera facoltà. Ugualmente, è stata rimessa alla volontà delle parti la possibilità di dotare, o meno, la rete di un organo comune di gestione.

Dalla scelta di dotare la rete dei predetti elementi accidentali derivano importanti conseguenze sotto il punto di vista della responsabilità patrimoniale. Si provvederà ad una più approfondita analisi di questo profilo nelle fasi successive della presente trattazione. In questa sede, ci si limita a rilevare che, qualora la rete sia dotata del fondo comune e dell'organo comune, si assiste ad un importante limitazione della responsabilità patrimoniale in relazione alle obbligazioni assunte per l'esecuzione dell'attività di rete: le imprese aderenti

³⁶⁴ In tal senso, *ex multis*, CAFAGGI, *Il nuovo contratto di rete: “learning by doing”?*, Contratti, 2010, fasc.11, p. 43; BREDARIOL, *Evoluzione legislativa e attuale assetto della disciplina del contratto di rete* in Treu (a cura di), *Contratto di Rete: trasformazione del lavoro e reti di imprese*, IPSOA, Milano, 2015, p.89.

³⁶⁵ Per un maggiore approfondimento in merito alle possibili strutture assunte dalla rete si rimanda all'analisi di GRANELLI, *Contratti di rete: prime applicazioni pratiche in margine alla ricerca della “Fondazione Bruno Visentini” sulle prassi applicative del contratto di rete*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9, p. 833.

³⁶⁶ La rete può, in concreto, essere modellata secondo diverse “configurazioni”: le parti possono scegliere di creare un contratto di rete costituito con i meri elementi necessari, quindi senza istituzione dell'organo e senza costituzione del fondo; oppure una rete che presenti entrambi tali elementi. È possibile creare un contratto di rete dotato di organo comune ma non di fondo patrimoniale comune o, al contrario, un contratto di rete dotato di fondo patrimoniale comune ma non di organo. In tal senso BREDARIOL, *Evoluzione legislativa e attuale assetto della disciplina del contratto di rete*, op. cit., p.90.

non risponderanno, infatti, personalmente di tali obbligazioni poiché i terzi potranno far valere i propri diritti esclusivamente sul fondo comune³⁶⁷.

Al contrario, nel caso di rete sprovvista di fondo comune, per le obbligazioni assunte nell'esecuzione del contratto di rete saranno responsabili direttamente ed in via solidale tutte le imprese aderenti.

Ulteriormente, nell'analisi degli elementi accidentali del contratto di rete, è necessario esaminare la possibilità di dotare la rete di soggettività giuridica. In tal senso ed in particolare a seconda della loro diversa strutturazione e dell'opzionabilità della soggettività giuridica le reti di impresa possono essere distinte in *reti-contratto* e *reti-soggetto*.

La legge sul contratto di rete sancisce che *il contratto di rete che prevede l'organo comune e il fondo patrimoniale non è dotato di soggettività giuridica, salva la facoltà di acquisto della stessa*.

Precisa poi che, in presenza di organo comune e fondo patrimoniale comune, la rete può acquistare soggettività giuridica unicamente qualora venga iscritta come posizione autonoma nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione essa ha sede³⁶⁸. Anche in questo caso, quindi, viene valorizzata la volontà delle imprese contraenti, poiché l'attribuzione della soggettività giuridica non deriva automaticamente dalla presenza dei predetti elementi, ma è frutto di una scelta espressa delle parti³⁶⁹.

La presenza degli elementi accidentali può, infatti, far sì che la rete sia connotata da livelli di organizzazione sempre più strutturati, alla cui base si

³⁶⁷ Si precisa che, l'art. 3, co. 4-ter L. 33/99, prevede che tale regime di responsabilità limitata sia previsto "per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete".

³⁶⁸ L'art. 3, co. 4-quater L.33/2009 reca: "se è prevista la costituzione del fondo comune, la rete può iscriversi nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede; con l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede la rete acquista soggettività giuridica"

³⁶⁹ Si è discusso sul rapporto tra personalità giuridica e soggettività giuridica, pertanto si rimanda alle considerazioni svolte in tal senso nel secondo capitolo della trattazione cui sarebbe opportuno, in prospettiva, dedicare qualche ulteriore approfondimento.

trova la rete dotata dei soli elementi essenziali, passando poi per contratti dotati di uno tra fondo e organo comune o entrambi, fino a giungere all'apice rappresentato, appunto, dalla sua entificazione. È opportuno ribadire che, unicamente in presenza di entrambi gli elementi del fondo patrimoniale e dell'organo comune, il legislatore concede la possibilità agli imprenditori contraenti di dotare la rete di una propria soggettività giuridica e del conseguente regime di autonomia patrimoniale³⁷⁰.

Nel presente paragrafo si procederà, pertanto, all'analisi dell'organo comune, del fondo patrimoniale comune e dell'attribuzione della soggettività giuridica, elementi dei quali la rete potrà essere eventualmente dotata secondo la volontà dei contraenti³⁷¹.

2.1. Organo comune e governance del contratto

Per ciò che attiene all'ambito della *governance*, la normativa dettata dal contratto di rete lascia ancora una volta grande libertà di scelta delle strutture decisionali alle imprese: in sostanza vige, infatti, il principio dell'autodeterminazione dei modelli organizzativi.

Le parti sono, infatti, libere di determinare le modalità di assunzione delle decisioni ed i soggetti a ciò legittimati, a patto che inseriscano la disciplina in proposito all'interno del contratto stesso. In tema di regolamentazione delle scelte di natura esecutiva l'unico limite, desumibile dal testo normativo, è quello di non prevaricare, se previsto, le competenze dell'organo di gestione: il c.d.

³⁷⁰ Così GRANELLI, *Contratti di rete: prime applicazioni pratiche in margine alla ricerca della "Fondazione Bruno Visentini" sulle prassi applicative del contratto di rete*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9, p. 833.

³⁷¹ Si ricorda che l'organo comune ed il fondo patrimoniale comune non rappresentano, invero, gli unici elementi eventuali del contratto di rete. In particolare l'art. 3 co. 4-ter, lettera d. -L. 9 aprile 2009, n. 33 e successive modifiche- rimette alla volontà delle parti l'inserimento nel contratto di "cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto". Per una più dettagliata analisi delle modificazioni soggettive del contratto di rete si rimanda al primo paragrafo della presente trattazione.

organo comune.

L'organo comune è la figura organizzativa a cui il legislatore ha attribuito il compito di dare attuazione al contratto di rete. Come si è già detto, la competenza dell'organo *de quo* è prevista come facoltativa rispetto alla competenza decisionale dei partecipanti al contratto di rete. La sua eventuale assenza rimette, infatti, la competenza decisionale ai retisti stessi³⁷², e non inficia minimamente il contratto di rete, né assume rilievo per l'accesso ai benefici legislativamente riservati alle reti³⁷³.

Come riscontrato in generale nella disciplina in commento, anche nel caso dell'organo comune, il legislatore ha predisposto una normativa piuttosto scarna³⁷⁴, che non pone alcun vincolo rispetto al numero dei componenti e nemmeno all'eventuale loro qualificazione³⁷⁵. L'organo comune potrà, quindi, essere costituito da un unico soggetto o da una pluralità di soggetti ed in questo caso si avrà una pluralità di mandatari.

Nella prassi, tale libertà ha dato vita alla creazione di diverse strutture di

³⁷² Nell'ipotesi in cui la rete sia priva di organo comune, la governance dell'aggregazione è assegnata ai retisti, i quali assumono le decisioni all'unanimità ovvero mediante le specifiche modalità fissate concordemente dai contraenti stessi in sede di conclusione del contratto di rete. Qualora se ne ravvisi la necessità, gli imprenditori aderenti alla rete potranno conferire una procura speciale o generale nei confronti di un soggetto determinato al fine di attuare di compiti determinati e per intrattenere rapporti con i terzi. Si precisa che, come noto ai sensi dell'art. 1392 c.c., il mandato dovrà essere conferito nel rispetto della forma prevista per i contratti che il rappresentante deve concludere.

³⁷³ In concreto, tuttavia pur non essendo obbligatoria, la predisposizione di un organo comune appare come necessaria ai fini del raggiungimento degli obiettivi della rete: la preferenza per il modello di rete contraddistinto dalla presenza dell'organo comune esprime la preferenza a favorire la snellezza operativa dell'aggregazione e si pone più in linea con lo spirito di collaborazione interaziendale che sta alla base delle reti. In tal senso si registra, infatti, che nella prassi la maggior parte dei contratti di rete stipulati ne hanno previsto la costituzione.

³⁷⁴ Sul tema l'art. 3 co. 4-ter lettera e) stabilisce unicamente che deve essere indicati nel contratto di rete: "se il contratto ne prevede l'istituzione, il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale del soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto, nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto".

³⁷⁵ Potranno essere dunque nominati organo comune più soggetti o uno solo, persone fisiche che siano o meno lavoratori autonomi, piuttosto che imprenditori, ma anche fondazioni, associazioni o anche banche ed Enti Pubblici.

governance nelle reti. In particolare, è possibile individuare tre tipologie generali³⁷⁶: *in primis*, un modello di organo comune c.d. onnicomprensivo, composto da tutti gli imprenditori aderenti o loro rappresentanti. In secondo luogo, un organo comune pluripersonale c.d. ristretto, nel quale i componenti dell'organo sono solo alcune delle imprese partecipanti alla rete³⁷⁷. Da ultimo, è individuabile un modello monocratico dove l'organo comune è composto da un'unica persona fisica o giuridica, facente parte degli imprenditori contraenti³⁷⁸ o investita del ruolo di governance quale soggetto terzo rispetto alla rete.

Premesso ciò, occorre rilevare che, nonostante l'organo comune sia un istituto facoltativo, esso non rappresenta un mero strumento di rappresentanza della rete o degli imprenditori contraenti³⁷⁹ diretto a garantirne un rilievo unitario nei rapporti con i terzi, ma un vero e proprio modello di governo della rete. Il legislatore ha, infatti, specificato che l'organo comune è “incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso” e che, a tal fine, gli possono essere conferiti specifici “poteri di gestione e di rappresentanza”³⁸⁰.

³⁷⁶ La classificazione ivi riportata è mutuata da CAFAGGI, IAMICELI, MOSCO, *Il contratto di rete e le prime pratiche: linee di tendenza, modelli e prospettive di sviluppo*, op.cit., p. 815.

³⁷⁷ Qualora l'organo comune sia pluripersonale, troverà, salva diversa previsione applicazione l'art. 1716 co.2 cc. e i componenti dell'organo comune potranno operare disgiuntamente. Viene, in ogni caso, fatta salva la possibilità che le parti prevedano una disciplina differente all'interno del contratto, prevedendo, ad esempio un'amministrazione congiuntiva o dei sistemi collegiali di decisione.

³⁷⁸ Preme evidenziare che nell'ipotesi in cui l'organo comune sia composto da uno o più imprenditori partecipanti alla rete, l'attività gestoria da essi posta in essere è compiuta non unicamente nell'interesse altrui, ma pure in quelli propri. In una siffatta ipotesi, il mandato, pur sempre collettivo, mostrerebbe i caratteri del mandato *in rem propriam*, nel quale – ex art. 1723, comma 2, c.c. - la presenza di interessi ulteriori rispetto a quelli del mandante, determina alcune difformità in merito al regime della revoca, la quale sarà ammessa solo qualora vi sia una giusta causa o un patto contrario.

³⁷⁹ L'organo comune agisce in rappresentanza della rete, quando essa acquista soggettività giuridica e, in assenza della soggettività, degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto.

³⁸⁰ Si veda art. 3, comma 4-ter, primo periodo; art. 3, comma 4-ter lett. e); ma anche la lett. f), nella quale si specifica che il contratto può stabilire le regole per l'assunzione delle decisioni

Esso risponde, pertanto, ad un'esigenza di organizzazione del fenomeno reticolare, attraverso la ripartizione di funzioni, al fine di dare attuazione al programma di rete³⁸¹. In tal senso, la disciplina del contratto di rete è equiparabile a quanto previsto dallo stesso legislatore nel diritto generale dei contratti all'art. 1332 c.c. per i contratti aperti³⁸².

Attraverso le diverse modifiche che la disciplina del contratto di rete ha subito dalla sua nascita, è mutata la natura giuridica del rapporto intercorrente tra l'organo in analisi e gli imprenditori contraenti. In particolare la novella del 2010³⁸³ aveva espressamente qualificato l'organo in analisi quale mandatario collettivo, riconducendone la disciplina agli artt. 1703 e ss. del codice civile. Si riporta, tuttavia, che a seguito delle riforme del 2012 - che hanno sostituito il riferimento al mandato con un richiamo generico alla rappresentanza - l'univocità di tale qualificazione si è affievolita. Tale circostanza ha indotto gli interpreti ad interrogarsi nuovamente sulla questione, soprattutto per ciò che

dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune "che non rientri, quanto è stato istituito un organo comune, nei poteri di gestione conferiti a tale organo".

³⁸¹ Così, testualmente, FERRARI, *La governance del contratto di rete nelle prime applicazioni: modelli di organo comune e natura del rapporto gestorio*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9, p. 817.

³⁸² In tal senso DONATIVI, *Le reti di imprese: natura giuridica e modelli di governance*, in *Le Società*, 2011, fasc. 12, p. 1440. L'autore rileva che sono riscontrabili "assonanze" tra l'organo di governance della rete la figura dell'organo che sia stato costituito per l'attuazione del contratto, di cui all'art. 1332 c.c. in particolare "l'assonanza tra le due figure starebbe in ciò, che, nel caso dell'art. 1332 c.c., l'organo sarebbe figura di attuazione e di completamento di un contratto aperto, nel quale sia prevista la possibile adesione di ulteriori contraenti oltre alle parti originarie, sicché la sua funzione sarebbe quella di agevolare la comunicazione dell'accettazione agli oblati (che, in assenza dell'organo, avverrebbe in persona di ciascun oblato, mentre in presenza dell'organo potrebbe anche avvenire nelle sole mani di quest'ultimo); nel caso del contratto di rete, l'organo sarebbe figura di attuazione e di completamento di un contratto che, invece di regolare fino all'ultimo dettaglio i diritti e gli obblighi delle parti contraenti, contiene dei margini di flessibilità, che ne consentono il continuo adattamento alla mutevolezza e/o all'evoluzione degli scenari di riferimento attraverso meccanismi elastici di governo delle contingenze. Cosicché, in assenza dell'organo, gli adattamenti sarebbero governati e negativamente condizionati dalla rigidità del principio unanimitario; in presenza dell'organo, invece, gli stessi potrebbero essere gestiti e governati con la necessaria e conveniente flessibilità".

³⁸³ Il riferimento è alla L. n. 122/10.

attiene all'ipotesi di reti dotate di soggettività giuridica³⁸⁴.

Nessun dubbio sembra emergere in dottrina sulla circostanza che, quantomeno nelle reti meramente contrattuali, il rapporto tra aderenti e organo comune vada ricondotto sul un piano prettamente contrattuale³⁸⁵. L'organo comune – lo si ripete: qualora la rete non sia dotata di soggettività giuridica – non potrà, quindi, essere ricompreso nella categoria della “rappresentanza organica” come quella tra enti personificati o con soggettività giuridica e loro rappresentanti. Poiché, “se vi fosse immedesimazione organica l'organo non sarebbe comune alle parti contraenti ma sarebbe riferibile esclusivamente alla rete quale ente personificato”³⁸⁶.

Il rapporto tra organo comune e rete priva di soggettività giuridica è dunque riconducibile alla figura del mandato³⁸⁷, più specificamente a quella del

³⁸⁴ Sul tema si rimanda a CAFAGGI, IAMICELI, MOSCO, *Il contratto di rete e le prime pratiche: linee di tendenza, modelli e prospettive di sviluppo*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9, p. 814.

³⁸⁵ Cfr. FERRARI, *La governance del contratto di rete nelle prime applicazioni: modelli di organo comune e natura del rapporto gestorio*, op. cit., p. 818; ma anche DAMIANO, *L'organizzazione nella rete*, in Cafaggi, Iamiceli, Mosco (a cura di), *Il contratto di rete per la crescita delle imprese*, Milano, 2012, p. 205 ss.; GALLO, *Il contratto di rete e l'organo comune: governance e profili di responsabilità*, in *Responsabilità Civile*, 2012, p. 6; BERTOZZI, *Organo comune e fondo patrimoniale del contratto di rete: problematiche civilistiche e fiscali*, in *Il Fisco*, 2016, fasc. 7 p. 630 et altri.

³⁸⁶ Così AA. VV., *Linee guida per i contratti di rete*, Reteimpresa e Comitato interregionale dei consigli notarili delle tre Venezie, 2012, p. 63. Tale tesi, prima delle riforme del 2012, era vera per tutte le tipologie di rete poiché “nel comma 4-ter lett. e) si afferma che il soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune agisce come *mandatario comune* e si precisa che l'organo comune, agisce in rappresentanza degli imprenditori partecipanti al contratto di rete (e non della rete in quanto tale) sempreché sia dotato del potere di rappresentanza, tenuto conto dell'inciso *salvo che sia diversamente disposto nel contratto*”. Oggi, alla luce del mutato quadro normativo, tale affermazione è vera solo per le c.d. reti-contratto. Si provvederà ad un'analisi del rapporto tra l'organo e la rete dotata di soggettività giuridica nelle fasi successive della presente trattazione.

³⁸⁷ Si rileva, in tal senso, che, in piena aderenza con la disciplina del mandato di cui all'art. 1703 c.c., l'organo comune è tenuto a compiere atti giuridici per conto dei partecipanti alla rete. In particolare, il fatto che all'organo *de quo* possano essere conferiti poteri gestori e decisionali non lo rende incompatibile con la fattispecie del mandato. Tale impostazione è condivisa da DONATIVI, *Le reti di imprese: natura giuridica e modelli di governance*, op.cit., p. 1445, il quale ne rinviene una conferma all'interno della lunga elaborazione dottrina e giurisprudenziale relativa alla figura degli amministratori di società. Secondo tale autore, inoltre, “del resto è significativo, in chiave sistematica, il fatto che, se è vero che un'assimilazione tout court al mandato sarebbe forse riduttiva, è vero anche che il mandato è

mandato collettivo di cui all'art. 1726 c.c.: mandato, per l'appunto, rilasciato con un unico atto da una pluralità di mandanti, per il “compimento di un affare di interesse comune”. Attraverso il rinvio alla fattispecie del mandato, la asciutta disciplina del contratto di rete si dota anche degli elementi propri di questo modello gestorio. In particolare, alla luce di ciò, si può affermare che l'organo comune sia tenuto ad eseguire il suo incarico gestorio con la dovuta diligenza – *ex art. 1710 c.c.* – ed a rendere conto del suo operato ai retisti/mandanti – *ex art. 1713 c.c.* Essi, a loro volta, possono impartire istruzioni allo organo comune/mandatario – *ex art. 1711 c.c.*³⁸⁸ – e possono servirsi dello strumento della revoca al fine di operare un ulteriore controllo sull'operato di quest'ultimo³⁸⁹.

Si ricorda, inoltre, che i concreti poteri di gestione e di rappresentanza conferiti all'organo comune devono essere indicati nel contratto di rete in modo da poter essere opponibile ai terzi. Essi sono, inoltre, variabili e suscettibili di modifiche, a seconda della volontà dei sottoscrittori, e seguono le regole del mandato di cui all'art. 1703 c.c.. L'organo comune/mandatario può, dunque, svolgere solo quegli atti per i quali gli è stato conferito mandato oltre a quelli necessari per portarli a compimento.

Sotto il profilo del potere di rappresentanza si ricorda che il Decreto Sviluppo-*bis* ha apportato modifiche anche alla Legge sul contratto di rete, sancendo in particolare che *l'organo comune agisce in rappresentanza della rete, quando essa acquista soggettività giuridica e, in assenza della*

considerato l'archetipo di riferimento di ogni rapporto di tipo *lato sensu* gestorio”.

³⁸⁸ Sotto questo profilo la posizione dell'organo comune quale mandatario si differenzia nettamente rispetto a quella dell'organo amministrativo delle figure associative dotate di un'organizzazione corporativa, nei confronti del quale si esclude che l'assemblea possa impartire istruzioni. Sul tema si rimanda a GALGANO, *Delle associazioni non riconosciute e dei comitati (artt. 36-42 cod. civ.)*, in Commentario al Codice Civile Scialoja - Branca (a cura di Galgano), II ed., Zanichelli, Bologna, 2006.

³⁸⁹ Si ricorda che, in tema di mandato collettivo, l'art. 1726 c.c. specifica quanto segue: “(...) la revoca non ha effetto qualora non sia fatta da tutti i mandanti, salvo che ricorra una giusta causa”.

soggettività, degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto salvo che sia diversamente disposto nello stesso ³⁹⁰. Dalla citata novella emergono due profili degni di rilievo.

Da un lato che, in linea con la malleabilità che connota tutta la disciplina sul contratto di rete, anche la rappresentanza dell'organo comune è modellabile rispetto alle esigenze dei contraenti. È, infatti, rimessa alla volontà delle parti, non solo la possibilità di dotare la rete di un organo comune, ma anche la possibilità di conferire a quest'ultimo il potere di rappresentanza. Orbene, qualora l'organo comune sia investito di un mandato senza rappresentanza, esso sarà chiamato ad agire in nome proprio, ancorché per conto dei mandanti retisti ed a trasferire a questi ultimi i diritti acquisiti. In una siffatta ipotesi dunque le funzioni dell'organo comune vengono limitate unicamente alle possibilità di direzione e coordinamento, poiché per impegnare il contratto di rete nei confronti di terzi, è necessaria la sottoscrizione di un rappresentante della rete, che ha di fatto assumerà una funzione di controllo e di ratifica dell'operato dell'organo di gestione³⁹¹.

Dall'altro lato, la novella del 2012 ha esplicitato, eliminando il riferimento al mandato collettivo, sicché nel caso in cui la rete abbia soggettività giuridica, l'organo comune agisce in rappresentanza della rete stessa e non in

³⁹⁰ Si veda l'art. 36 comma 4 D.L.n.179/2012 (Sviluppo bis) convertito con L. 221/2012, che ha modificato l'art. 3 co.4-ter lett. e) come segue: "L'organo comune agisce in rappresentanza della rete, quando essa acquista soggettività giuridica e, in assenza della soggettività, degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto salvo che sia diversamente disposto nello stesso, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito e in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall'ordinamento, nonché all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualità o di cui sia adeguatamente garantita la genuinità della provenienza"

³⁹¹ In tal senso BERTOZZI, *Organo comune e fondo patrimoniale del contratto di rete: problematiche civilistiche e fiscali*, in *Il Fisco*, 2016, fasc. 7 p. 638. L'autore evidenzia, inoltre, che *investire l'organo comune di un mandato senza rappresentanza equivale quindi ad "ingessare" il contratto di rete, facendo soggiacere ogni decisione ad un vaglio, che poco si confà alla versatilità di questo strumento.*

rappresentanza dei singoli sottoscrittori³⁹².

In conclusione, alla luce di tale riforma sembra, quindi, possibile affermare che la natura della rappresentanza sarà differente nel caso in cui la rete sia priva o meno di soggettività giuridica: nel primo caso, come si è visto, troverà applicazione la disciplina della rappresentanza ordinaria, mentre nel secondo quella della rappresentanza organica³⁹³.

2.2. Fondo patrimoniale comune

Si procederà ora all'analisi dell'assetto patrimoniale della rete.

Quello in esame rappresenta un elemento che assume un grande rilievo, in quanto l'attuazione in concreto di progetti di collaborazione strategica volti all'accrescimento della competitività delle imprese non può trascurare l'aspetto della destinazione di risorse economiche specifiche, che ne rappresenta il presupposto.

Sotto il profilo *de qua* il legislatore del contratto di rete ha, innanzitutto, stabilito che "il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune"³⁹⁴. La creazione di un fondo patrimoniale comune non è

³⁹² Nello specifico, per ciò che concerne le reti-soggetto, si ritiene opportuno precisare che – ex art. 3, comma 4-ter L. 33/2009 e successive modifiche – l'organo comune agisce in rappresentanza della rete in specifici casi, dei quali la norma sembra riportare un'elencazione tassativa: "nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito e in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall'ordinamento, nonché all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualità o di cui sia adeguatamente garantita la genuinità della provenienza".

³⁹³ Così FILI', La governance del contratto di rete: organo comune e codatorialità, in Treu (a cura di), *Contratto di Rete: trasformazione del lavoro e reti di imprese*, IPSOA, Milano, 2015, p. 104.

³⁹⁴ Così l'art 3 co. 4-ter della L.33/2009 e successive modifiche. Lo stesso comma, alla lettera c), dispone poi che il contratto di rete deve indicare, "qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo, nonché le regole di gestione del fondo medesimo". La stessa norma prosegue dicendo che, "se consentito dal programma, l'esecuzione del conferimento può avvenire anche mediante

quindi obbligatoria ai fini della configurazione della fattispecie del contratto³⁹⁵ ma, ancora una volta, risulta essere un elemento meramente eventuale del contratto di rete³⁹⁶.

Molteplici possono essere, in concreto, le strutture alternative volte alla dotazione economico-finanziaria della rete³⁹⁷.

apporto di un patrimonio destinato costituito ai sensi dell'articolo 2447-bis, co.1 let. a), c.c.. Al fondo patrimoniale comune costituito ai sensi della presente lettera si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615 c.c."

³⁹⁵ Come più ampiamente analizzato nel secondo capitolo della presente trattazione, si ricorda che, al contrario, secondo l'originaria disciplina del contratto di rete il fondo patrimoniale rappresentava un elemento essenziale del contratto. L'art. 3, co. 4-ter, l. n. 33/09 obbligava, infatti, le imprese aderenti alla rete a perseguire lo scopo comune attraverso "un fondo patrimoniale comune ... ovvero mediante ricorso alla costituzione da parte di ciascun contraente di un patrimonio destinato all'affare, ai sensi dell'art. 2447 bis, primo comma, lett. a), del cod. civ.". La normativa del 2009 non prevedeva alcuna deroga al principio generale di responsabilità di cui all'art. 2740 c.c.. Orbene, il fondo patrimoniale comune creato dalla rete rappresentava una mera comunione di diritti tra i partecipanti, con conseguente esposizione delle quote degli aderenti alle azioni *in executivis* dei creditori particolari. È con la successiva novella - approvata con l. 23 luglio 2009, n. 99 - che è stata sancita l'applicazione, in quanto compatibili, delle disposizioni dettate in tema di fondo consortile e di responsabilità patrimoniale dei consorzi con attività esterna, inserendo così nella disciplina *de qua* quegli elementi di separazione propri dei patrimoni autonomi degli enti collettivi. La novità si presta forse ad essere spiegata nella prospettiva — in effetti parallelamente emersa nella medesima novella del 2010 — di un programma di rete che contempli un'attività meramente interna: ad esempio, un mero scambio di informazioni fra i partecipanti (c.d. reti burocratiche). Tendenzialmente, dunque, senza la necessità di instaurare rapporti della —rete col mercato, e senza la necessità allora di assumere obbligazioni con terzi a valere su un compendio patrimoniale costituito *ad hoc*. Così, testualmente, SCIUTO, *Imputazione e responsabilità nel contratto di rete: ovvero dell'incapienza del patrimonio separato* in Cafaggi, Iamiceli, Mosco, *Il contratto di rete per la crescita delle imprese*, Giuffrè, Milano, 2012, p. 68.

³⁹⁶ Se l'istituzione del fondo comune è stata resa assolutamente facoltativa da un punto di vista civilistico (dall'art. 42 della l. n. 122/10), essa appare praticamente obbligatoria da un punto di vista fiscale. Si rileva, infatti, che una tra le principali ragioni giustificatrici della contrattualizzazione della rete è la possibilità di accedere ai benefici fiscali concessi dalla legge, e che le agevolazioni fiscali sono subordinate, tra l'altro, al fatto che la rete contrattuale sia dotata di un patrimonio comune, risulta evidente che il concetto di eventualità sfuma in direzione di quelli di utilità, o di necessità. Così, testualmente, CAFAGGI in *Linee guida per i contratti di rete*, op. cit., p. 47.

³⁹⁷ Per un approfondimento su tale tema si rimanda a CAFAGGI, FERRARI, IAMICELI, *Modelli di finanziamento per le reti di imprese: problemi e prospettive*, in Cafaggi, Vella, *Finanziamento delle PMI: crescere innovando*, Cedam, Padova, 2008, p. 21; IAMICELI, *Il contratto di rete tra percorsi di crescita e prospettive di finanziamento*, in Macario, Scognamiglio (a cura di), *Reti di impresa e contratto di rete: spunti per un dibattito*, in *Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 956.

Qualora le parti contraenti decidano di dotare la rete di un fondo patrimoniale comune, la normativa di riferimento descrive due modalità di esecuzione iniziale del conferimento. In primo luogo, ciò può avvenire attraverso i contributi delle imprese che della rete contrattuale fanno parte³⁹⁸. In una siffatta ipotesi il legislatore lascia all'autonomia contrattuale dei contraenti “la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo, nonché le regole di gestione del fondo medesimo”³⁹⁹. Elementi, questi, che dovranno essere disciplinati all'interno del programma contrattuale.

La normativa in commento prevede, inoltre, la possibilità che i conferimenti possano essere effettuati “mediante apporto di un patrimonio destinato costituito ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a) del codice civile”⁴⁰⁰.

Per ciò che attiene, invece, alla disciplina del fondo comune, la norma *de qua* si limita a stabilire che si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni relative al fondo dei consorzi con attività esterna ed a prevedere un regime di responsabilità limitata per l'organo comune che agisca in rappresentanza della rete⁴⁰¹. L'applicabilità dell'art. 2614 c.c. al fondo comune consente di

³⁹⁸ Gli interpreti ritengono pacificamente che il termine “conferimenti” sia adoperato dal legislatore in senso atecnico, senza con ciò voler effettuare un esplicito rinvio alla disciplina societaria. Orbene, può dunque essere oggetto di conferimento qualsiasi bene o servizio suscettibile di valutazione economica. Gli imprenditori aderenti al contratto di rete avranno, quindi, la possibilità di effettuare conferimenti in denaro, beni in natura, un'azienda o un ramo di azienda, ma anche prestazioni d'opera o servizi o beni immateriali come know-how e brevetti o, ancora, garanzie personali o reali. Cfr. BERTOZZI, *Organo comune e fondo patrimoniale del contratto di rete: problematiche civilistiche e fiscali, op.cit., p.630*, la quale precisa che “per i conferimenti diversi da quelli in denaro, il contratto di rete deve stabilire la misura e i criteri di valutazione. Vale la pena evidenziare questo aspetto: è il contratto nella sua autonomia pattizia che stabilisce i criteri da adottare, non si tratta di metodologie stabilite dalla legge”.

³⁹⁹ Così art. 3, co 4-ter, lett. c).

⁴⁰⁰ Entrambi i periodi virgolettati sono da riferirsi all'art. 3, co. 4-ter, lettera c) L. 33/2009 e successive modifiche.

⁴⁰¹ In tal senso l'art. 3, co. 4-ter, 2) testualmente afferma che “in ogni caso, per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune”.

equiparare quest'ultimo al *fondo consortile*, integrando la scarna disciplina del contratto di rete con le disposizioni del codice civile.

Il fondo comune assume, pertanto, la natura di patrimonio *separato* o patrimonio *autonomo*⁴⁰² in relazione al fatto che la rete sia meramente contrattuale o acquisti soggettività giuridica. Una delle principali conseguenze connesse alla creazione di un fondo patrimoniale della rete è la creazione di un regime di responsabilità peculiare, in quanto su di esso è escluso il rischio di azioni esecutive da parte dei creditori particolari dei retisti⁴⁰³. In tal modo, operando una separazione fra il capitale destinato al contratto di rete e quello dei singoli sottoscrittori, il legislatore ha voluto evitare il pericolo che il programma comune non potesse realizzarsi, a causa di aggressioni patrimoniali non dovute dalla rete in sé, ma alla morosità di uno dei suoi partecipanti per questioni non attinenti al contratto.

È, tuttavia, importante rilevare fin da ora che la funzione di garanzia del fondo non è assoluta⁴⁰⁴, in quanto l'esclusività della garanzia del fondo è applicabile

⁴⁰² In tal senso LASCIALFARI, *La dotazione patrimoniale della rete di impresa e la disciplina dei conferimenti*, in Cuffaro (a cura di), *Contratto di rete di imprese*, Giuffrè, Milano, 2016, p.139. Senza alcuna pretesa di completezza si ricorda che, seppur il legislatore abbia spesso utilizzato i concetti di patrimonio autonomo e patrimonio separato in modo confuso, gli interpreti hanno cercato di ricostruire la nozione di patrimonio autonomo e separato in modo da porre l'accento sugli elementi di differenziazione degli stessi. L'utilizzo dei due concetti come sopra riportato si fonda sulla ricostruzione in base alla quale l'elemento di discriminazione tra le due fattispecie viene individuato nel diverso profilo soggettivo della titolarità. In tal senso, per patrimonio separato si intende quel patrimonio imputabile ad un soggetto titolare, mentre, invece, per patrimonio autonomo quello imputabile ad una collettività di soggetti, quale patrimonio collettivo non personificato. Cfr. RUBINO, *Le associazioni non riconosciute*, Giuffrè, Milano, 1952, p.147. Si riporta, inoltre, la ricostruzione offerta da autorevole dottrina che reputa che l'elemento di discriminazione sia quello quantitativo: il patrimonio autonomo sarebbe, quindi, una somma di patrimoni separati che continuano ad appartenere a più soggetti. Cfr. SANTORO, PASSARELLI, *Dottrine generali del diritto civile*, IX ed., Jovene, Napoli, 1986, p. 87. Da ultimo, una diversa corrente di pensiero ha, al contrario, basato tale distinzione sotto dal punto di vista oggettivo della regola di responsabilità, con ciò intendendosi insensibilità assoluta nel caso di patrimonio autonomo, e insensibilità relativa nel caso di patrimonio separato. Cfr. BIGLIAZZI GERI, *Patrimonio autonomo e separato*, *Enciclopedia del diritto*, XXXII, Giuffrè, Milano, 1982, p. 280.

⁴⁰³ Tale regime di responsabilità patrimoniale limitata del fondo della rete sarà, in particolare, resa opponibile ai terzi mediante l'iscrizione nel registro delle imprese. In tal modo viene garantita la rispondenza al generale principio di pubblicità dei patrimoni separati.

⁴⁰⁴ Sul tema si veda BERTOZZI, *Organo comune e fondo patrimoniale del contratto di rete*:

unicamente nel caso in cui vi sia un organo comune, solo alle obbligazioni assunte in nome e per conto della rete ed in relazione al programma di rete⁴⁰⁵. Nelle altre ipotesi, a garanzia dei terzi, vi è responsabilità solidale tra singoli contraenti e quindi dei loro patrimoni e il fondo comune. Per una più dettagliata analisi dei profili di responsabilità patrimoniale della rete si rimanda all'ultimo paragrafo del presente capitolo.

Il fondo della rete rappresenta, dunque, una sorta di cassa comune, composta non solo dai contributi iniziali dei partecipanti ma anche dai beni con questi acquistati⁴⁰⁶ e che, per tutta la durata del contratto, sarà indivisibile e indistribuibile tra le parti. Si tratta di un patrimonio che - nel caso di rete priva di soggettività giuridica - rimane, in un senso atecnico, di "appartenenza" delle singole imprese contraenti, le quali hanno il diritto di recuperarne la libera disponibilità nel momento in cui, scaduto il contratto di rete, cessa il vincolo di destinazione e si possa procedere alla divisione ex art. 2614 c.c.⁴⁰⁷.

problematiche civilistiche e fiscali, in *Il Fisco*, 2016, fasc. 7 p. 635. L'autrice pone l'accento su tale importante profilo al fine di "non incorrere nell'errata convinzione della responsabilità "concentrata" solo sul fondo". In tal senso si riporta una sentenza in tema di consorzi, nella quale la Suprema Corte ha affermato "in deroga al principio generale contenuto nell'art. 1705 c.c., la responsabilità solidale tra consorzio e singolo consorziato, prevista dal 2° comma dell'art. 2615 c.c. in ipotesi di obbligazioni contratte per conto del singolo consorziato, non richiede la spendita del nome di quest'ultimo, la cui obbligazione sorge, quindi, direttamente in capo a lui, per il solo fatto che sia stata assunta nel suo interesse". Cfr. Cass., 27.09.1997, n. 9509 in Foro it., 1997, fasc. I, p. 3477.

⁴⁰⁵ In merito all'espressione adoperata dal legislatore: "in relazione al programma di rete", è stato rilevato che tale termine sembra quasi "voler ampliare l'ambito delle obbligazioni coperte dalla limitazione di responsabilità a tutte quelle attività connesse con l'attuazione dello stesso E non soltanto a quelle di sua stretta esecuzione". Così BENCINI, *La responsabilità della rete di imprese*, in Cuffaro (a cura di), *Contratto di rete di imprese*, Giuffrè, Milano, 2016, p.218.

⁴⁰⁶ In tal senso si veda DONATIVI, *Le reti di imprese: natura giuridica e modelli di governance*, in *Le Società*, 2011, fasc. 12, p. 1434, il quale rileva che "il congegno cui il legislatore ha inteso fare riferimento sia nel senso della costruzione di un'ipotesi (tutt'altro che nuova o sconosciuta al nostro ordinamento) di patrimonio autonomo acefalo, dotato di una propria autonomia patrimoniale tendenzialmente perfetta. Si tratterebbe, in buona sostanza, di una sorta di "cassa comune", alimentata da conferimenti (iniziali) e contributi (successivi ed eventuali) e dotata, appunto, di una propria autonomia patrimoniale".

⁴⁰⁷ Così, sempre SCIUTO, *Imputazione e responsabilità nel contratto di rete: ovvero dell'incapienza del patrimonio separato*, op.cit., p. 89. L'autore precisa anche che la divisione del patrimonio potrà avvenire anche in un momento antecedente alla cessazione del vincolo di

Per ciò che attiene al profilo della ripartizione dei benefici e delle perdite, parimenti a quanto avviene in merito a quella dei diritti e degli obblighi, troverà applicazione il principio generale della distribuzione in misura proporzionale ai conferimenti apportati da ciascun aderente alla rete. Anche in questa ipotesi, tuttavia, in sede di stipula del contratto di rete le parti potranno optare per un regime di distribuzione asimmetrica sia dell'obbligo di conferimento, sia dei poteri decisionali e dei rischi e vantaggi derivanti dall'attività della rete. Una siffatta scelta, tuttavia, operando una deroga al principio di proporzionalità dovrà essere approvata all'unanimità dei consensi delle parti.

In concreto, il compito di amministrare il fondo della rete può essere demandato alla competenza organo comune – ove le parti ne abbiano previsto la costituzione – in via esclusiva ovvero in modo concorrente, mediante una regolazione che ripartisce il potere gestorio fra tale organo e i partecipanti.

La seconda possibile modalità di finanziamento del programma di rete è rappresentata dallo strumento dei patrimoni destinati ad uno specifico affare⁴⁰⁸ ai sensi dell'art. 2447-*bis* e s.s. del codice civile⁴⁰⁹. Tale fattispecie è costituita da un patrimonio caratterizzato da un complesso di beni determinati che formano un comparto a sé stante all'interno del patrimonio del debitore. Esso, in forza di uno specifico vincolo di destinazione, risulta riservato al

destinazione qualora ciò sia stato esplicitamente previsto all'interno del contratto di rete testo. La legge, infatti, demanda a quest'ultimo il compito di dettare la relativa disciplina.

⁴⁰⁸ Alla luce della disciplina attualmente in vigore, la costituzione di patrimoni destinati non rappresenta più una tipologia di dotazione patrimoniale della rete differente ed alternativa al fondo comune. Al contrario essa costituisce una modalità particolare di esecuzione del conferimento, che potrà essere adoperata dai contraenti solo qualora nel contratto di rete sia prevista un'apposita previsione in tal senso.

⁴⁰⁹ Senza alcuna pretesa di completezza si riporta che la fattispecie del patrimonio destinato, disciplinata dall'art. 2447-*bis*, lett. a) c.c. è stata introdotta nel nostro ordinamento a seguito della riforma del diritto societario del 2003 al fine di amplificare i sistemi di finanziamento delle società per azioni. Mediante l'introduzione della norma *de qua* è stata riconosciuta alle società per azioni la facoltà di dividere il proprio patrimonio in comparti. In tal modo le società hanno la possibilità di circoscrivere a ciascun comparto la responsabilità relativa ai rapporti giuridici inerenti nascenti dallo stesso. La *ratio* di una siffatta previsione risiede nella nel fatto che una tal specializzazione dei rischi comporta innegabili vantaggi in termini di propensione all'investimento.

soddisfacimento di determinati crediti e pertanto è sottratto alla generale funzione di garanzia svolta dal rimanente patrimonio⁴¹⁰.

Un'ulteriore peculiarità del conferimento mediante patrimonio destinato, che lo distingue dal fondo comune *tout court*, è la non riferibilità alla rete dei beni e dei rapporti segregati. Questi, pur essendo destinati alla rete, restano di titolarità delle società che ne hanno istituito il vincolo di destinazione. In particolare, la gestione dei patrimoni destinati continua ad essere degli amministratori delle società, ma, attraverso il conferimento di mandato con rappresentanza, essi possono incaricare della gestione l'organo comune, al fine garantire un maggior coordinamento interno ed un più semplice raggiungimento degli obiettivi strategici della rete.

La disciplina del patrimonio destinato si presenta, tuttavia, poco adatta ad essere applicata al contesto delle reti: *in primis* poiché l'apporto di un patrimonio destinato all'interno del fondo patrimoniale comune implicherebbe rilevanti complicazioni sotto il profilo del coordinamento tra la realtà gestoria reticolare e la disciplina codicistica detta per il primo. In secondo luogo, il conferimento al fondo, comune realizzato mediante lo strumento del patrimonio destinato, non potrà avvenire qualora la rete costituisca un autonomo soggetto di diritto. In tale ipotesi, infatti, la rete stessa sarà titolare del fondo comune e, pertanto, la titolarità, anche solo di una quota del patrimonio, non potrà permanere nella titolarità della società separante⁴¹¹.

Da ultimo si rileva che la disciplina in discorso trova applicazione solo in un'ipotesi precisa: l'art. 2447 *bis* c. c. consente, infatti, la costituzione di patrimoni destinati soltanto alle società per azioni⁴¹². Tale limitazione

⁴¹⁰ Così BIGLIAZZI, GERI, *Patrimonio autonomo e separato*, in *Enciclopedia del diritto*, XXXII ed., Giuffrè, Milano, 1982, p. 280 ss.

⁴¹¹ Così BENCINI, La responsabilità della rete di imprese, in Cuffaro (a cura di), *Contratto di rete di imprese*, Giuffrè, Milano, 2016, p.216.

⁴¹² La prospetta lettura risulta condivisa dalla maggioranza dei commentatori. In tal senso, *ex multis*, MOSCO, *Frammenti ricostruttivi tra imprese e sistema delle reti*, in *Giurisprudenza Commerciale*, 2010, fasc. 1, p. 839.

soggettiva costituisce una circostanza di rilievo che risulta stridere con la ratio stessa del contratto di rete, quale strumento teso al rilancio delle PMI⁴¹³ e con il dato fattuale che le S.p.A. rappresentano solo il 6% delle imprese totali che hanno aderito ad un contratto di rete⁴¹⁴.

In ogni caso, si ricorda che nell'ipotesi in cui le parti decidano di dotare la rete di soggettività giuridica e di un fondo patrimoniale comune - a prescindere alla modalità di conferimento dei beni allo stesso - il legislatore ha previsto il necessario adempimento dei obblighi di natura contabile volti alla redazione di un bilancio vero e proprio⁴¹⁵.

In conclusione, la possibilità di creare un fondo patrimoniale comune permette alla rete, pur se si priva di una propria soggettività giuridica, di relazionarsi con i terzi offrendo la garanzia di un patrimonio riservato alla realizzazione del programma di rete e contraddistinto da un vincolo di destinazione opponibile ai creditori particolari dei singoli retisti.

⁴¹³ In tal senso si riporta per completezza, anche l'opinione, invero minoritaria in dottrina, di chi reputa che il riferimento alla disciplina dei patrimoni destinati nella normativa del contratto di rete comporti l'estensione dell'ambito dei soggetti che possono utilizzare il predetto strumento. Secondo tale ricostruzione, quindi, tra i soggetti che possono utilizzare la modalità di conferimento del patrimonio destinato ad uno specifico affare possono essere ricoperte imprese diverse dalle S.p.A. ed anche imprese individuali. In tal senso si veda MEUCCI, *La nuova normativa sui contratti di rete ed il rapporto con i patrimoni destinati ad uno specifico affare*, in *Persona e mercato*, 2010, fasc. 1, p. 52.

⁴¹⁴ In tal senso si veda l'analisi svolta nell'appendice della trattazione.

⁴¹⁵ Nel caso in cui vi sia il fondo patrimoniale, infatti, è necessario adempiere all'obbligo prescritto dall'art. 3, comma 4-ter, L. n. 5/2009: "entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale l'organo comune redige una situazione patrimoniale, osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al bilancio di esercizio della società per azioni, e la deposita presso l'Ufficio del Registro delle Imprese del luogo ove ha sede; si applica, in quanto compatibile, l'art. 2615-bis, terzo comma, del Codice civile". Si ricorda, inoltre, che l'art. 17 della L. 28/07/2016 n. 154 ("*Disposizioni in materia di semplificazione e di sicurezza agroalimentare*", c.d. "*Collegato agricoltura*") ha escluso, per le reti prive di soggettività giuridica, l'onere posto in capo per le all'organo comune di rete di redigere una situazione patrimoniale. Orbene, nella fattispecie della rete-contratto troverà applicazione l'imposta di registro.

2.3. Contratto di rete e soggettività giuridica opzionale: la rete-soggetto e la rete-contratto

Come si è già avuto modo di anticipare, a seguito delle novelle del 2012, è stato espressamente previsto che le reti di impresa possano acquistare soggettività giuridica.

Attraverso il regime della soggettività “opzionale”, il cui acquisto è rimesso interamente alla volontà delle parti, il legislatore ci ha, quindi, consegnato due distinte modelli di realizzazione della realtà reticolare: una meramente contrattuale e l'altra dotata di soggettività giuridica.

La tipologia di reti riconducibile al modello meramente contrattuale non presenta il carattere della soggettività giuridica: non rappresenta un autonomo centro di imputazione, non possiede la titolarità del fondo patrimoniale comune. Quest'ultimo infatti, come si avuto modo di rilevare, pur costituendo un patrimonio separato rispetto a quello degli imprenditori aderenti, rimane comunque ad essi riferibile.

La rete-soggetto rappresenta, al contrario, un *gens tertium* rispetto alle imprese contraenti ed acquista la soggettività giuridica mediante l'iscrizione del contratto di rete alla sezione ordinaria del Registro delle imprese. Tale secondo modello di rete presuppone la presenza di elementi ulteriori rispetto agli elementi essenziali che caratterizzano la fattispecie meno strutturata. In particolare, al fine di ottenere il riconoscimento della soggettività giuridica, gli imprenditori aderenti devono necessariamente: dotare la rete di un fondo patrimoniale comune e di un organo comune, indirizzato a svolgere un'attività anche con i terzi⁴¹⁶, prevedere all'indicazione, in sede di atto costitutivo, della

⁴¹⁶ Il testo normativo, tuttavia, si presta, anche in questa ipotesi, a dubbi interpretativi. In particolare, a seguito della novella operata dalla L. n.134/2012, da una lettura testuale della norma non appare necessaria l'istituzione dell'organo comune ai fini dell'acquisto della soggettività giuridica. In tal senso, il comma 4-*quater* dell'art. 3 - L.33/09 e successive modifiche, si limita a prescrivere che “se è prevista la costituzione del fondo comune, la rete può iscriversi nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede; con l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede la rete acquista soggettività giuridica”. I commentatori

denominazione e della sede della rete ed, infine, provvedere all'iscrizione della rete nella sezione ordinaria del registro delle imprese, nella cui circoscrizione è stabilita la sede della stessa.

La disciplina del contratto di rete riconnette all'acquisto della soggettività giuridica solo limitate conseguenze sul piano civilistico⁴¹⁷: in tal senso, le uniche difformità significative tra i due modelli di rete sono il diverso regime rappresentativo dell'organo comune⁴¹⁸ ed i diversi obblighi di bilancio⁴¹⁹.

Ciononostante, è evidenza che le ricadute connesse all'entificazione della rete sono, in concreto, più ampie di quelle espressamente previste dal legislatore. Anche alla luce di quanto in precedenza rilevato, si pone l'accento sul fatto che le reti riconducibili a siffatto modello, costituiscono un autonomo centro di imputazione di situazioni giuridiche attive e passive.

non si sono, tuttavia, limitati a quanto prescritto nel testo normativo, ritenendo che l'acquisto della soggettività presupponga, oltre che la presenza di un fondo comune, anche una struttura organizzativa dotata di un organo comune. In tal senso si veda LASCIALFARI, *La dotazione patrimoniale della rete di impresa e la disciplina dei conferimenti*, in Cuffaro (a cura di), *Contratto di rete di imprese*, Giuffrè, Milano, 2016, p. 134. Tale conclusione trae origine dalla premessa logica che, in generale, gli enti necessitano di un organo investito della loro rappresentanza organica al fine di esprimere la propria volontà. Per un maggiore approfondimento sul tema si rimanda a GALGANO, *Il negozio giuridico*, in Cicu, Messineo (diretto da), *Trattato di Diritto Civile commentato*, Giuffrè, Milano, 2002, p.442.

⁴¹⁷ Secondo parte della dottrina certa dottrina, "l'opzione della soggettività non è corredata da una disciplina civilistica della stessa e sembra piuttosto un escamotage per risolvere problemi come la pubblicità (...). Ci troviamo in presenza di una soggettività giuridica di comodo o nuda che non sembra aggiungere ulteriori importanti elementi di disciplina rispetto alla rete-patrimonio autonomo". Così BIANCA, *Il modello normativo del contratto di rete. Nuovi spunti di riflessione sul rapporto tra soggettività giuridica e autonomia patrimoniale*, in Cafaggi, Iamiceli, Mosco (a cura di), *Il contratto di rete per la crescita delle imprese*, Giuffrè, Milano, 2012, p. 49.

⁴¹⁸ Si ricorda infatti, che l'organo comune agisce in rappresentanza della rete quando questa acquista soggettività giuridica, mentre agisce di rappresentanza degli imprenditori aderenti quando, al contrario, ne è sprovvista.

⁴¹⁹ Recentemente, il *Collegato agricoltura* - L. 28/07/2016 n. 154 - ha fatto venire meno, per le reti prive di soggettività giuridica, l'onere di redigere una situazione patrimoniale. Per le reti-soggetto, al contrario, permane l'obbligo di redigere, annualmente, la situazione patrimoniale, osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al bilancio di esercizio della società per azioni. La situazione patrimoniale deve essere depositata, entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale ed a cura dell'organo comune, presso l'ufficio del Registro delle Imprese del luogo dove hanno la loro sede.

Da ciò consegue che la titolarità dei beni e dei rapporti patrimoniali conferiti nel fondo comune, quale patrimonio autonomo, sussiste in capo al soggetto rete stesso, con ogni relativa ricaduta relativa, a titolo esemplificativo, alla pubblicità dei diritti immobiliari o alla capacità giuridica tributaria⁴²⁰.

Per ciò che attiene ai rapporti contrattuali con i terzi, inoltre, si sottolinea che la rete potrà agire – a mezzo dell'organo comune ed in forza di una sorta di rappresentanza organica – assumendo direttamente obbligazioni e diritti. Come già rilevato in precedenza, ciò comporta un peculiare regime di responsabilità, in quanto per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune.

Da ultimo si rileva che, l'entificazione della rete ed il fatto che essa intrattenga rapporti diretti con i terzi, comporta la creazione di un'autonoma figura, non solo dal punto di vista giuridico, ma anche da quello imprenditoriale. Sulla scorta di tale rilievo parte della dottrina ha torizzato che alla fattispecie in esame possano trovare applicazione le regole che compongono lo statuto dell'imprenditore commerciale oltre che le norme di diritto fallimentare⁴²¹.

In conclusione, alla luce dei rilievi effettuati, è possibile rilevare che il

⁴²⁰ Sul tema si veda la citata circolare n. 20/E del 2013, in cui l'Agenzia delle entrate afferma che: "l'acquisizione della soggettività giuridica delle reti in esame comporta l'esistenza di un soggetto dotato di capacità giuridica tributaria autonoma rispetto alla capacità giuridica delle singole imprese partecipanti: ai fini del prelievo fiscale, infatti, la rete-soggetto, in quanto entità distinta dalle imprese partecipanti, esprime una propria forza economica ed è in grado di realizzare, in modo unitario e autonomo, il presupposto di imposta".

In questa sede non è possibile effettuare uno specifico approfondimento sul tema della fiscalità della rete, in tal senso si rimanda, pertanto, a MARINELLO, *Inquadramento fiscale e strumenti di agevolazione*, in Cuffaro (a cura di), *Contratto di rete di imprese*, Giuffrè, Milano, 2016, p.385; BRENNNA, DE PIRRO, *Reti di impresa: aspetti fiscali*, in Treu (a cura di), *Contratto di Rete: trasformazione del lavoro e reti di imprese*, IPSOA, Milano, 2015, p.163; BERTOZZI, *Organo comune e fondo patrimoniale del contratto di rete: problematiche civilistiche e fiscali*, in *Il Fisco*, 2016, fasc. 7 p. 630; BUCCICO, *Strumenti per la crescita economica: il contratto di rete e la sua disciplina fiscale*, in *Innovazione e Diritto*, 2012, fasc.2, p. 79.

⁴²¹ In tal senso SCIUTO, *Imputazione e responsabilità nel contratto di rete* (ovvero dell'incapienza del patrimonio separato), in Cafaggi, Iamiceli, Mosco (a cura di), *Il contratto di rete per la crescita delle imprese*, Giuffrè, Milano, 2012, p. 70.

modello della rete-soggetto, seppur presentando innegabili vantaggi sotto il profilo delle relazioni con i soggetti terzi, appare maggiormente affine a strutture organizzative di tipo societario e, di conseguenza, sembra discostarsi dall'originaria aspirazione a fare della rete uno strumento snello di cooperazione interimprenditoriale⁴²².

La rete-contratto, al contrario, sembra convergere maggiormente con la realtà produttiva delle reti, quali strutture di aggregazione leggere concepite per le piccole e medie imprese italiane che aspirano ad una riduzione dei costi senza però essere sovrastate da modelli di *governance* corporativi che tendano a cancellare la loro individualità⁴²³. Tale modello di rete risulta, in concreto, quello maggiormente utilizzato dalle imprese – l'86% dei contratti di rete stipulati sin ora risultano privi dell'elemento della soggettività giuridica⁴²⁴ – ciò in ragione del fatto che meglio persegue la finalità primaria della disciplina e poiché è l'unico modello autorizzato a godere delle agevolazioni fiscali⁴²⁵.

⁴²² Si veda GRANELLI, *Contratti di rete: prime applicazioni pratiche in margine alla ricerca della "Fondazione Bruno Visentini" sulle prassi applicative del contratto di rete*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9, p. 835. L'autore in tal senso precisa che "detto modello - in quanto espressamente dotato non solo di soggettività giuridica, ma anche di autonomia patrimoniale (pressoché) perfetta - appare destinato a dar vita ad un soggetto per molti versi accostabile a quelli cui, stando almeno alle categorie tradizionali, si riconosce personalità giuridica".

⁴²³ Così, BIANCA, *La destinazione patrimoniale nella disciplina dei contratti di rete*, in Bianca, Donato (a cura di), *Dal trust all'atto di destinazione patrimoniale. Il lungo cammino di un'idea*, in *I Quaderni della Fondazione Italiana del Notariato*, n. II, 2013, p. 159.

⁴²⁴ Per un maggiore approfondimento in tal senso si rimanda all'appendice della trattazione.

⁴²⁵ In tal senso si è espressa L'Agenzia delle entrate che nella Circolare n. 20/E del 18 giugno 2013 ha affermato: «Le imprese che costituiscono una rete-soggetto non si impegnano a realizzare "direttamente" gli investimenti previsti dal programma comune, mediante la destinazione "ideale" - al fondo patrimoniale di una quota di utili ma, sottoscrivendo il contratto, si impegnano ad effettuare i conferimenti in un soggetto "distinto" cui compete l'effettiva realizzazione degli investimenti previsti dal programma di rete. Di conseguenza, viene meno la possibilità per le imprese partecipanti al contratto di fruire dell'agevolazione fiscale prevista dall'art. 42, comma 2-quater, del D.l. n. 78 del 2010, atteso che la stessa è condizionata alla realizzazione degli investimenti previsti dal programma di rete da parte delle imprese che sottoscrivono o aderiscono a un contratto di rete».

4. Profili di responsabilità della rete

Il contratto di rete, lo si ripete, può essere classificato all'interno della categoria dei contratti plurilaterali con comunione di scopo, contraddistinti da una struttura aperta ed effetti obbligatori. La conclusione del contratto *de quo* comporta, pertanto, la creazione di una fitta rete di rapporti giuridici, implicanti il sorgere di altrettante obbligazioni e diritti. Ciò provoca il sorgere di conseguenti rapporti di responsabilità sia tra le stesse imprese contraenti che con i soggetti terzi che entrino in contatto con la rete.

Per ciò che attiene ai profili di responsabilità contrattuale connessi all'utilizzo della struttura reticolare, si ritiene rilevante, in primo luogo, effettuare alcuni rilievi dal punto di vista dei rapporti interni dell'aggregazione.

Nella fase delle trattative preliminari e nella formazione del contratto, troveranno applicazione generali doveri di buona fede e correttezza di cui agli artt. 1337 e 1338 c.c., declinati in un contesto di cooperazione interimprenditoriale nel quale i doveri di informazione e l'interesse alla protezione dei beni immateriali assumono un'importanza cruciale.

A seguito della conclusione del contratto di rete, verrà in rilievo quel complesso di diritti e obblighi che le parti hanno predisposto all'interno del programma di rete e tesi al perseguimento degli obiettivi strategici dell'aggregazione. In tal senso, la fonte contrattuale della responsabilità per inadempimento degli obblighi scaturenti dal contratto di rete stesso non pone difficoltà di inquadramento dell'imputabilità, alla quale si applicano le norme generali in materia di obbligazioni di cui all'art.1218 c.c.. In tale prospettiva risulta importante che le parti contraenti provvedano a provvedere in sede di conclusione del contratto validi meccanismo di risoluzione della eventuale crisi della rete⁴²⁶, inserendo apposite clausole di recesso o esclusione del retista

⁴²⁶ Per un'approfondita analisi su questa tematica specifica si rimanda a D'ANGELO, Il contratto di rete e la disciplina della crisi nella rete e della rete, in Cuffaro (a cura di), CUFFARO (a cura di), *Contratto di rete di imprese*, Giuffrè, Milano, 2016, p.233.

inadempiente.

Alla luce delle premesse svolte in ordine alla disciplina della rete di imprese, preme svolgere alcune riflessioni conclusive in tema di responsabilità patrimoniale delle reti nei confronti dei terzi. La disamina verrà condotta effettuando una differenziazione in ragione del diverso livello di “strutturazione” che la fattispecie in analisi può assumere. Ciò sulla scorta del rilievo che, le molteplici differenti strutture e modelli organizzativi che la rete può assumere comportano altrettante distinzioni nell’applicazione delle regole relative ai profili di responsabilità.

In primo luogo, si provvederà ad una breve analisi delle reti c.d. minimali, cioè sprovviste degli elementi eventuali dell’organo di *governance* comune e del fondo patrimoniale comune⁴²⁷. Qualora non siano presenti nella rete entrambi i predetti elementi, non essendo possibile individuare alcuna disciplina specifica al riguardo, la responsabilità verso i terzi dovrà essere ricostruita in via analogica, alla luce dei principi generali del nostro ordinamento. Troveranno, pertanto, applicazione i principi della responsabilità contrattuale per obbligazioni plurisoggettive⁴²⁸ e non troverà applicazione a beneficio delle imprese contraenti alcuna forma di autonomia patrimoniale perfetta, prevista solo nel caso di reti dotate di fondo comune.

Tra le differenti strutture che la rete può assumere bisogna altresì rilevare la presenza di reti che, seppur prive di fondo patrimoniale comune, risultano, invece, dotate dell’organo comune. In tal caso quest’ultimo, in quanto mandatario delle imprese a rete, agisce per conto di più mandanti⁴²⁹, i quali

⁴²⁷ La scelta di una siffatta aggregazione reticolare, confà ad imprenditori che perseguano lo scopo di accrescere la competitività e l’innovazione tramite attività di mera collaborazione o di scambio di informazioni e servizi all’interno della rete. Si tratta di reti che, solitamente, risultano maggiormente proiettate in una dimensione interna, e che raramente intrattengono relazioni con soggetti terzi.

⁴²⁸ In tal senso si veda l’art. 1292 c.c.

⁴²⁹ Come rilevato in precedenza, nel caso di rete priva di soggettività giuridica, il rapporto tra organo comune e singole imprese deve essere ricondotto alla fattispecie del mandato collettivo - ai sensi dell’art. 1726 c.c. - in quanto conferito con un singolo atto da parte di più soggetti al

saranno, pertanto, chiamati a rispondere in solido delle obbligazioni assunte dal mandatario in forza del rapporto di mandato. Non troverà applicazione, nemmeno in questo caso alcuna limitazione della responsabilità patrimoniale delle imprese aderenti alla rete, che risponderanno delle obbligazioni con il proprio patrimonio.

Da ultimo si riporta l'ipotesi di un contratto di rete dotato del fondo patrimoniale comune, ma non dell'organo comune. Similmente a quanto sinora rilevato, anche in tale ipotesi il fondo farà capo - collettivamente - ai partecipanti alla rete e gli imprenditori risponderanno in proprio delle obbligazioni assunte anche con la quota ideale del fondo comune⁴³⁰.

Conclusa la breve carrellata sulle reti "minimali", si procederà ora all'analisi dei più rilevanti e complessi profili di responsabilità patrimoniale delle reti "strutturate".

Come si è già avuto modo di evidenziare, infatti, il legislatore del contratto di rete ha previsto un regime di responsabilità patrimoniale specifico nelle sole ipotesi di reti dotate di due requisiti organizzativi: l'istituzione del fondo patrimoniale comune e dell'organo comune⁴³¹. Orbene, si rileva che il legislatore abbia previsto un regime di limitazione della responsabilità patrimoniale della rete connesso alla presenza di elementi strutturali e non diversificato in ragione dell'acquisto della soggettività giuridica da parte della

fine di perseguire un interesse comune. Il mandato conferito all'organo comune potrà essere, in concreto, con o senza rappresentanza. Nel primo caso gli effetti si produrranno direttamente nelle sfere giuridiche dei singoli rappresentati/retisti. Qualora, invece, il mandato sia privo di rappresentanza il mandatario pur agendo nell'interesse del mandante spenderà il proprio nome e pertanto gli effetti giuridici si produrranno necessariamente al primo. Il mandatario sarà successivamente tenuto a ritrasferirli nella sfera giuridica dei retisti.

⁴³⁰ In tal senso GRANELLI, *Contratti di rete: prime applicazioni pratiche in margine alla ricerca della "Fondazione Bruno Visentini" sulle prassi applicative del contratto di rete*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9, p. 833.

⁴³¹ In presenza di tali requisiti, l'art. 3, comma 4-ter, stabilisce che "al fondo patrimoniale comune si applicano, in quanto compatibili, le norme di cui agli artt. 2614 e 2615, 2 comma, c.c. e che in ogni caso per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete, i terzi possono far valere i propri diritti esclusivamente sul fondo comune".

rete⁴³².

Si ritiene, ora, necessario effettuare alcune precisazioni in merito al fatto che la disciplina in analisi presenti – di cui al periodo dell’art. 3 comma 4-ter – un rinvio espresso alle norme relative al fondo consortile *in quanto compatibili*. Tale inciso risulta imprescindibile poiché, sebbene si tratti sempre di aggregazioni fra imprese, le due fattispecie presentano delle differenze consistenti, a titolo esemplificativo già solo negli obiettivi, solidaristico nel consorzio, competitivo nel contratto di rete⁴³³.

In merito a tale non meglio precisato giudizio di compatibilità, è sorto un dibattito in dottrina⁴³⁴.

Alcuni interpreti, hanno posto l’accento sulle discrepanze dei due istituti: “il fondo consortile non svolge tanto una funzione di dotazione dei mezzi patrimoniali necessari al perseguimento dello scopo consortile dell’ente, bensì quella di tutelare i terzi per le obbligazioni del consorzio”. Al contrario, il fondo patrimoniale della rete presenta come scopo primario quello di consentire la realizzazione del programma comune e di raggiungere gli obiettivi⁴³⁵. Ulteriore difformità di rilievo fra le due fattispecie del consorzio e della rete inerisce al profilo della soggettività, poiché il primo è certamente un soggetto giuridico, mentre nel contratto di rete tale caratteristica si presenta come meramente. Ciò è vero anche in relazione al fatto che la rete può presentare o

⁴³² In tal senso, è stato rilevato che “ancora una volta nell’ordinamento italiano le sorti della soggettività si dividono da quelle della separazione patrimoniale, facendosi della responsabilità patrimoniale uno strumento autonomo di organizzazione degli interessi contrattuali”. Cfr. CAFAGGI, IAMICELI, MOSCO, *Il contratto di rete e le prime pratiche: linee di tendenza, modelli e prospettive di sviluppo*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9, p. 799.

⁴³³ Così, BERTOZZI, *Organo comune e fondo patrimoniale del contratto di rete: problematiche civilistiche e fiscali*, op. cit., p. 633.

⁴³⁴ Si riporta in tal senso, che alcuni interpreti hanno inteso il rinvio operato dal legislatore valorizzando lo scopo della rete e la sua struttura organizzativa: le disposizioni dettate in ambito consortile sarebbero, dunque, compatibili e dunque applicabili unicamente alle reti dotate di soggettività giuridica, di autonomia funzionale e operativa. Cfr. P. IAMICELI, *Contratto di rete, fondo comune e responsabilità patrimoniale*, in Cafaggi, (a cura di), *Il contratto di rete: Commentario*, Il Mulino, Bologna, 2009, p. 63.

⁴³⁵ Così Studio del Notariato 134/2013-I.

meno un organo che ne abbia la rappresentanza, e proprio quest'ultimo aspetto rende l'art. 2615 c.c. non sempre compatibile e quindi applicabile alla fattispecie.

Di diverso avviso sono, invece, i commentatori che muovono dal rilievo che il legislatore non abbia fissato delle regole alla stregua delle quali operare una valutazione della riferita *compatibilità*, né demandato tale controllo a un organo o autorità a ciò preposti. Su tale base, reputano che, qualora gli imprenditori contraenti intendano dotare la rete di un fondo patrimoniale, dovranno convenire *ex post* una regolamentazione secondo la disciplina del modello consortile con attività esterna, al fine di offrire maggiori garanzie ai terzi e agli istituti di credito, al fine di ottenere un più facile accesso al credito⁴³⁶.

Premesso ciò, occorre comunque valutare la compatibilità della citata disciplina consortile al contratto di rete, distinguendo in particolare a seconda della circostanza che la rete sia o meno dotata di soggettività giuridica.

Rispetto al modello di rete-soggetto, non sembrano presentarsi problematiche interpretative e di compatibilità, poiché, in tale caso l'organo comune agisce in nome della rete stessa, in forza di una sorta di rappresentanza organica. In conformità con quanto disposto dall'art. 2615 co. 1 c.c., infatti, le obbligazioni contratte dall'organo, in relazione al programma comune, sono direttamente ed esclusivamente imputabili alla rete che ne risponde con il fondo patrimoniale comune. Qualora, invece, l'organo comune abbia agito per conto e quindi nell'interesse individuale delle stesse⁴³⁷ insieme alla rete saranno chiamati a rispondere solidalmente anche le singole imprese contraenti.

Più complessa appare, invece, l'applicazione della disciplina consortile a

⁴³⁶ Sul tema si rimanda a MARASÀ, *Contratti di rete e consorzi*, in *Corriere del Merito*, 2010, p. 11.

⁴³⁷ Analogamente a quanto previsto nei consorzi con attività esterna ai sensi dell'art. 2615 co. 2 c.c. in base al quale *per le obbligazioni assunte dagli organi del consorzio per conto dei singoli consorziati rispondono questi ultimi solidalmente col fondo consortile*. Sul tema si veda DELLE MONACHE, MARIOTTI, *Il contratto di rete*, in Roppo (diretto da), *Trattato dei contratti*, vol. III, 2° ed., Utet, Milano, 2014, p. 834.

reti che, seppur strutturate, siano prive di soggettività giuridica. In tale ipotesi, come si è visto, l'organo comune agirà in nome delle singole imprese, e pertanto le obbligazioni assunte da quest'ultimo saranno imputabili collettivamente a tutte le imprese aderenti⁴³⁸, ciononostante delle obbligazioni contratte in relazione al programma di rete con i terzi sarà tenuto a rispondere esclusivamente il fondo comune. Il legislatore del contratto di rete ha, in tal modo, operato, una deroga al principio di responsabilità patrimoniale di cui all'art. 2740 c.c., creando un caso di dissociazione tra l'imputazione dell'attività ai singoli partecipanti e della relativa responsabilità patrimoniale⁴³⁹: una separazione bilaterale definita dagli interpreti come segregazione⁴⁴⁰. Si configura, pertanto, un patrimonio autonomo, ipotesi simile a quella che si verifica nelle società per azioni in caso di costituzione di un patrimonio di cui all'art. 2447-*quinquies*, 3° co., c.c.⁴⁴¹. La rete di imprese prevede, infatti,

⁴³⁸ In mancanza di una soggettività della rete, le obbligazioni assunte dall'organo comune non possono ovviamente considerarsi né come imputabili alla rete - intesa come ente distinto dalle singole imprese aderenti- né possono essere riferite in capo all'organo comune stesso, in quanto esso agisce quale mandatario collettivo dei retisti.

⁴³⁹ Così SCIUTO, *Imputazione e responsabilità nelle "reti di imprese" non entificate (ovvero del patrimonio separato incapiente)*, in *Rivista di diritto commerciale*, 2012, fasc. 3, p. 467, il quale rileva che: "già rispetto alla prima formulazione legislativa del contratto di rete pareva potersi concludere che l'organo comune, nel dare esecuzione al programma di rete, agisse normalmente (ferma la diversa ipotesi prevista dall'art. 2615, co., 2, c.c.) in nome e per conto delle imprese aderenti secondo gli schemi del mandato con rappresentanza, producendo effetti direttamente imputabili a queste ultime. Con la possibilità però di concentrare la garanzia patrimoniale per le obbligazioni così assunte sul solo —fondo patrimoniale comune (o, nella prima versione della disciplina, sui —patrimoni destinati ad hoc) e non sul patrimonio delle singole imprese".

⁴⁴⁰ Sul tema si veda MESSINEO, *Manuale di diritto civile e commerciale*, vol. I, Giuffrè, Milano, 1957, p.385.

⁴⁴¹ Infatti, l'art. 2447-*quinquies*, 3° co., c.c. dispone che *per le obbligazioni contratte in relazione allo specifico affare* (le quali sono certamente obbligazioni della società) risponde la stessa società *nei limiti del patrimonio ad esso destinato*. In tal senso BIANCA, *La destinazione patrimoniale nella disciplina dei contratti di rete*, in Bianca, Donato (a cura di), *Dal trust all'atto di destinazione patrimoniale. Il lungo cammino di un'idea*, in I Quaderni della Fondazione Italiana del Notariato, n. II, 2013. L'autrice afferma inoltre che "Il contratto di rete, realizzando un'ipotesi di impresa collettiva a responsabilità limitata, contribuisce a scalfire il dogma del principio di correlazione tra rischio di impresa e responsabilità illimitata e continua in questo senso un percorso che, iniziato con l'introduzione della società unipersonale, è continuato nel modello dei contratti societari destinati ad uno specifico affare

l'applicazione della destinazione patrimoniale al settore dell'impresa, ugualmente a quanto accade nella fattispecie dei patrimoni destinati. Tuttavia, rispetto a questi ultimi, risulta scevra da una struttura rispetto alla quale configurare una separazione endosocietaria.

Parte della dottrina è arrivata a teorizzare che, date le caratteristiche peculiari della rete di imprese non entificata, essa possa essere qualificata quale un patrimonio autonomo destinato ad uno "scopo meritevole"⁴⁴². Come si è già avuto modo di rilevare, infatti, attraverso tale fattispecie contrattuale si genera un regime di responsabilità patrimoniale limitata, comportante un conseguente sacrificio degli interessi dei creditori, che trova giustificazione nello scopo che il contratto medesimo pone di realizzare. Orbene, la *ratio* della disciplina del contratto di rete risiede, in ultima lettura, nella crescita del mercato e pertanto "è un atto che realizza ontologicamente non solo gli interessi delle parti che lo pongono in essere, ma anche gli interessi della collettività, in quanto è un atto che svolge una funzione vicaria rispetto allo Stato"⁴⁴³.

In conclusione si reputa opportuno effettuare una breve analisi in merito alla responsabilità extracontrattuale della rete di imprese, poiché il legislatore ha completamente ommesso di disciplinare la gestione di tale aspetto⁴⁴⁴.

della riforma societaria (art. 2447-bis e ss. c.c.)".

⁴⁴² Così BIANCA, *La destinazione patrimoniale nella disciplina dei contratti di rete*, op.cit., p. 197.

⁴⁴³ Così BIANCA, *La destinazione patrimoniale nella disciplina dei contratti di rete*, op.cit., p. 197, la quale muove dal rilievo che "appare dunque sempre più impellente e suggestivo il quesito in ordine al rinnovato ruolo dell'autonomia negoziale e all'individuazione delle regole che questo rinnovato ruolo esige. Sembra al riguardo chiaro che le espressioni dell'autonomia negoziale che caratterizzano questa fase non possono essere ingabbiate nello schema tradizionale del contratto di scambio, perché non si esauriscono nella contrapposizione degli interessi delle parti ma si caricano di fardelli più pesanti, che sono gli interessi generali. Già lo stesso principio di sussidiarietà orizzontale svela questo nuovo volto dell'autonomia negoziale, dal momento che il nucleo di questo principio è la formula costituzionale secondo la quale lo Stato e gli altri enti «favoriscono l'autonoma iniziativa dei cittadini, singoli e associati, per lo svolgimento di attività di interesse generale» (art. 118, comma 4, Cost.)".

⁴⁴⁴ Al contrario, in fattispecie affini a quella in oggetto il legislatore ha previsto una disciplina della responsabilità aquiliana. In particolare, il riferimento è alla disciplina dei patrimoni destinati: l'art. 2447-quinques esclude, infatti, la limitazione della responsabilità del patrimonio destinato per le obbligazioni extracontrattuali. La ratio di tale previsione sembra

Si tratta di un profilo di grande rilievo, poiché le aggregazioni reticolari possono dar luogo a forme di “irresponsabilità organizzata”⁴⁴⁵ in ragione del fatto che le articolate relazioni interne rendono difficoltoso stabilire l'imputabilità dei comportamenti dannosi.

Preliminarmente si rileva che, qualora l'illecito possa essere direttamente riconducibile ad un'attività posta in essere dai retisti in modo collettivo, non sorgono dubbi sin ordine alla sussistenza di una responsabilità solidale ai sensi dell'art. 2055 del c.c.. In tal modo, il terzo che abbia subito un danno nell'ambito dell'esercizio di attività integrate d'impresa - nello specifico, in quei contesti nei quali la possibilità di ricondurre il danno ad una singola impresa risulta difficoltoso- potrà agire solidalmente nei confronti di tutte le imprese contraenti. In ogni caso, occorre ricordare che, ai sensi del secondo comma della citata disposizione, la quantificazione del grado di responsabilità di ciascun soggetto partecipante al fatto illecito deve essere effettuata in proporzione alla gravità della rispettiva colpa e all'entità delle conseguenze che ne sono derivate.

Risulta, invece, più complessa la ricostruzione dell'imputazione della responsabilità nell'ipotesi in cui il danno sia imputabile ad un fatto commesso da una sola o più delle imprese aderenti, ma riconducibile all'esecuzione del programma di rete e pertanto nell'interesse della rete nel suo complesso.

Anche in tale ipotesi, al fine di operare una, seppur sommaria, ricostruzione di profili di imputazione della responsabilità della rete occorre operare un distinguo tra reti-soggetto e reti-contratto, in quanto la sussistenza di soggettività comporta interessanti riflessi anche sulla responsabilità aquiliana.

risiedere nel fatto che il regime di specializzazione della garanzia offerta da tale istituto possa applicarsi solo al creditore contrattuale, che volontariamente ha intrattenuto rapporti con il patrimonio destinato. Lo stesso non potrà dirsi in caso di responsabilità aquiliana, per la quale il creditore potrà far valere il proprio credito nei confronti della società che, in questo caso, ne risponderà illimitatamente.

⁴⁴⁵ Così TEUBNER, *Network as connected contracts*, translated by Everord, Hart Publishing, Oxford, 2011, p. 73.

Qualora l'aggregazione non si presenti in forma non entificata, il terzo danneggiato potrebbe rivolgere le proprie pretese unicamente contro la singola impresa a cui, in concreto, sia imputabile il comportamento dannoso. In tale ipotesi, infatti, non appare possibile, al fine di estendere la responsabilità agli altri aderenti, invocare l'applicazione della clausola generale di buona fede al fine di portare all'emersione profili di *culpa in eligendo* dei propri partner. Orbene, in ragione del fatto che le singole imprese aderenti alla rete mantengono la propria autonomia non sembra poter trovare applicazione l'art. 2049 c.c., vista la perdurante.

Nell'ipotesi di rete dotata di soggettività, al contrario, è la rete stessa, in quanto ente distinto dai propri membri, a rispondere a titolo di responsabilità extracontrattuale in ogni caso in cui il fatto dannoso di uno o più membri sia riconducibile all'esercizio di attività previste nel programma di rete⁴⁴⁶. In ragione di ciò, qualora un terzo subisca un danno derivante dall'esecuzione, da parte di una delle imprese della rete, di attività connesse ad un contratto stipulato dalla rete o comunque nello svolgimento di attività rientrante nel contratto di rete, sarà sempre quest'ultima a risponderne ex art. 2043 c.c., con il fondo patrimoniale comune.

⁴⁴⁶ In tal senso si rimanda a CAFAGGI, FERRARI, La responsabilità della rete verso i terzi, in Cafaggi, (a cura di), *Il contratto di rete – Commentario*, Il Mulino, Bologna, 2009, p.141. La soluzione prospettata è mutuata da quanto stabilito dalla giurisprudenza in tema di consorzio: in forza del rapporto che lega i membri all'ente soggettivizzato "il consorzio con attività esterna è responsabile nei confronti dei terzi dei danni a questi ultimi causati dalle imprese consorziate nello svolgimento di attività costituenti adempimento di un contratto stipulato direttamente dal consorzio". Cfr. Cassazione Civile 3 luglio 2008 n. 18235, in *Foro it. Rep.*, 2008, voce Consorzi in genere, n. 4.

Appendice

IL CONTRATTO DI RETE NELLA PRASSI DEL MERCATO ITALIANO

Sommario: 1. Indagine sul contratto di rete in Italia: analisi quantitative ed andamenti empirici: 1.1. Numeri, struttura ed utilità dei contratti di rete, 1.2. Le caratteristiche delle imprese in rete, 1.3. Il grado di diffusione dei contratti di rete; 2. Analisi critica dei risultati.

1. Indagine sul contratto di rete in Italia: analisi quantitative ed andamenti empirici

Nelle pagine che seguiranno si procederà ad un'analisi empirica del fenomeno del contratto di rete. Si ritiene che il raffronto del dato normativo con la realtà fattuale dell'utilizzo del contratto di rete possa offrire degli interessanti spunti di riflessione, in particolare su di una fattispecie in continua evoluzione e non del tutto scevra da criticità, come quella in analisi.

I dati su cui si basa la presente analisi sono stati forniti dal Registro delle imprese⁴⁴⁷ tenuto dalle Camere di Commercio⁴⁴⁸ e sono stato oggetto di una elaborazione propria.

1.1. Numeri, struttura ed utilità dei contratti di rete

⁴⁴⁷ Il Registro Imprese può essere definito come l'anagrafe delle imprese: vi si trovano infatti i dati (costituzione, modifica, cessazione) di tutte le imprese con qualsiasi forma giuridica e settore di attività economica, con sede o unità locali sul territorio nazionale, nonché gli altri soggetti previsti dalla legge. La funzione principale del Registro Imprese è quella di assicurare un sistema organico di pubblicità legale delle imprese, garantendo la tempestività dell'informazione su tutto il territorio nazionale. Oltre che strumento di informazione economica, il Registro Imprese assolve pertanto anche il compito di strumento di pubblicità legale degli atti in esso iscritti. I contratti di rete rientrano tra le informazioni a cui il Registro Imprese è chiamato a dare pubblicità. La gestione informatica del Registro Imprese è curata da InfoCamere.

⁴⁴⁸ Le camere di commercio pubblicano i dati e gli elenchi dei contratti di rete e delle imprese sottoscrittenti. Si veda il sito <http://contrattidirete.registroimprese.it/reti/>.

L'introduzione nel nostro ordinamento del contratto di rete, come più volte rilevato, è avvenuta nel 2009 ad opera dell'art. 3, comma 4° ter, l. 9 aprile 2009, n. 33. A quasi 8 anni dalla introduzione di tale fattispecie contrattuale⁴⁴⁹ risultano stati sottoscritti 3.278 contratti di rete, i quali che coinvolgono 18.410 imprese.

In un primo momento, si è assistito ad una timida comparsa di tale tipologia contrattuale nella prassi imprenditoriale. Nel 2010, infatti, i contratti di rete stipulati risultano essere solo 17, coinvolgenti 70 imprese. Orbene, l'iniziale risposta degli imprenditori alla nuova regolamentazione del fenomeno reticolare non è stata entusiastica, pur essendo stata la sua introduzione sollecitata dalle associazioni di categoria. I numeri del contratto di rete risultavano, infatti, particolarmente esigui: rilevandosi in media 4 contratti a trimestre con solamente circa 18 imprese aderenti.

Negli anni successivi, si è assistito ad una progressiva crescita del fenomeno fino a registrare una netta impennata nel 2013, a seguito delle modifiche apportate dal legislatore tramite le citate legge 7 agosto 2012, n. 134 e la legge 17 dicembre 2012, n. 221. In tale anno, infatti, risultano essere stati stipulati 671 contratti di rete, coinvolgenti 3.393 imprese. Le citate riforme, per la cui analisi si rimanda al secondo capito della trattazione, pur essendo state oggetto di critiche da parte della dottrina, sembrano aver suscitato fiducia nel mondo imprenditoriale.

Successivamente, dopo un lieve calo nel 2014, il 2015 ha visto un notevole incremento dei contratti di rete con la stipula di 716 contratti da parte di 4.072 imprese. Il trend di crescita prosegue anche nel 2016 con un aumento dei contratti – 849 – e delle imprese interessate – 4.983 – realizzando un incremento percentuale di grande rilevanza: quasi il 19% dei contratti e oltre il 22% delle imprese. Il contratto di rete si presenta, pertanto, come un modello di

⁴⁴⁹ I dati sono aggiornati al 3 gennaio 2017 e sono stati rilevati dal Registro imprese delle Camere di Commercio

aggregazione imprenditoriale in costante crescita che può presentare delle interessanti prospettive di sviluppo futuro.

I contratti di rete, come già ampiamente riscontrato nelle fasi precedenti della presente trattazione, si presentano distinti in due categorie: quelli di natura meramente contrattuale, definiti come *reti-contratto* e quelli dotati di soggettività giuridica⁴⁵⁰, detti *reti-soggetto*. In tal senso è interessante riscontrare che le reti rientranti nel primo modello sono di gran lunga quelli più utilizzate nella realtà, rappresentando l'86% dei contratti di rete complessivamente stipulati e l'81% delle imprese coinvolte nel fenomeno (si registrano 2.833 contratti di rete privi di soggettività giuridica che coinvolgono 14.862 totali imprese). Le reti-soggetto, di conseguenza, rappresentano rispettivamente il 14% ed il 19% del valore totale rispettivamente dei contratti e delle imprese coinvolte (interessano 445 contratti e 3.548 imprese).

Appare rilevante, dunque, trovare conferma nei dati empirici di quanto già rilevato a seguito dello studio della normativa: la rete priva di soggettività risponde in maniera più efficace alle necessità della realtà produttiva delle reti, quali strutture di aggregazione leggere concepite per le piccole e medie imprese italiane che aspirano ad una riduzione dei costi senza però essere sovrastate da modelli di governance corporativi che tendano a cancellare la loro individualità⁴⁵¹.

⁴⁵⁰ Come si è già avuto modo di rilevare, la rete-contratto, può essere definita come il modello contrattuale "puro" di rete di imprese, la cui adesione "non comporta l'estinzione, né la modificazione della soggettività tributaria delle imprese che aderiscono all'accordo, né l'attribuzione di soggettività tributaria alla rete risultante dal contratto stesso" (Cfr. Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 4/E/2011 e risoluzione n. 70/E/2011). La tipologia di rete in commento non è, dunque, dotata né di soggettività giuridica né di autonoma soggettività passiva ai fini delle imposte dirette e indirette. L'organizzazione creata attraverso il contratto di rete costituisce un mero strumento, a disposizione dei retisti, per lo svolgimento della loro attività. Al contrario la rete-soggetto rappresenta un *gens tertium* rispetto alle imprese contraenti ed acquista la soggettività giuridica mediante l'iscrizione del contratto di rete alla sezione ordinaria del Registro delle imprese

⁴⁵¹ Così BIANCA, *La destinazione patrimoniale nella disciplina dei contratti di rete*, in Bianca, Donato (a cura di), *Dal trust all'atto di destinazione patrimoniale. Il lungo cammino di un'idea*, in *I Quaderni della Fondazione Italiana del Notariato*, n. II, 2013, p. 159.

Nella tabella di cui sotto - tabella n.1 – sono, in particolare, stati evidenziati i dati evolutivi dei contratti di reti ripartiti per l’arco temporale 2010-2016, distinti nelle due tipologie di reti: reti contratto e reti soggetto. Nella successiva tabella viene, invece, proposta un’analogia ripartizione, ma questa volta ponendo l’accento sul numero delle imprese coinvolte, piuttosto che sul numero di contratti di rete della tabella precedente.

Tabella n.1 – Contratti di rete registrati alle Camere di Commercio per anni e tipologia di contratto⁴⁵² (2010-2016)

Tipo Rete	Anni							Totale Contratti Rete
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Rete Contratto	17	158	321	599	417	587	734	2.833
Rete Soggetto		4	12	72	113	129	115	445
Totale	17	162	333	671	530	716	849	3.278
Media Trimestre	4	41	83	168	133	179	283	

Tabella n.2 – Imprese in Contratti di rete registrati alle camere di commercio per anni e tipologia di contratto (numero)⁴⁵³ (2010-2016)

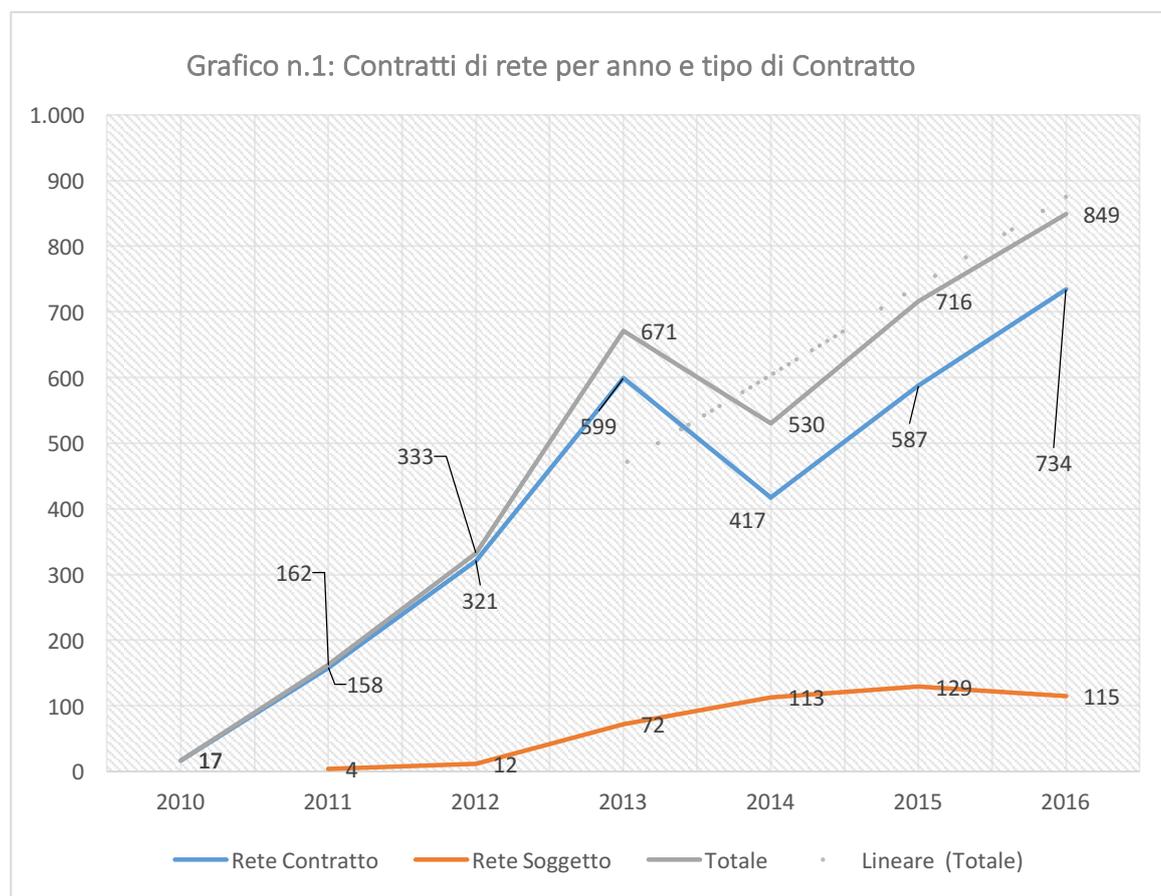
Tipo Rete	Anni							Totale
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Rete Contratto	70	801	1.577	2.768	2.457	3.167	4.022	14.862
Rete Soggetto		120	74	625	863	905	961	3.548
Totale	70	921	1.651	3.393	3.320	4.072	4.983	18.410
Media Trimestre	18	230	413	848	830	1.018	1.246	

L’andamento dal 2010 al 2016 dei contratti in totale e delle loro due tipologie, sono riportati nel grafico seguente, che evidenzia anche il relativo contributo alla formazione del totale. Si noti, in particolare, che il calo registrato

⁴⁵² Elaborazione propria su dati Camera di Commercio aggiornati al gennaio 2017. I dati sono, dunque, aggiornati al 31 dicembre 2016.

⁴⁵³ Elaborazione propria su dati Camera di Commercio aggiornati al gennaio 2017. I dati sono, dunque, aggiornati al 31 dicembre 2016.

nel 2014 è imputabile solo alle reti contratto, mentre le reti-soggetto hanno un andamento moderatamente crescente, con un lieve calo nel 2016⁴⁵⁴.



Nell'analisi quantitativa del contratto di rete, risulta rilevante porre l'accento sul **numero medio di imprese che compongono l'aggregazione**, al fine di valutare l'estensione complessiva della rete.

La tabella che segue mostra, in particolare che, mediamente, un contratto di rete privo di soggettività giuridica, risulta stipulato da quasi 6 imprese. Diversamente, le reti-soggetto presentano una dimensione media superiore, di quasi 8 imprese per contratto⁴⁵⁵. Anche in questo caso i dati sembrano

⁴⁵⁴ Si precisa che la linea tratteggiata rappresenta un'approssimazione al modello lineare secondo il metodo dei minimi quadrati.

⁴⁵⁵ Occorre, tuttavia, rilevare che esaminando la distribuzione è possibile rilevare una forte variabilità rispetto alla media, con un campo di variazione che spazia da un contratto composto da 2 imprese a uno che coinvolge 84 imprese.

confermare la conclusione che il contratto di rete dotato di soggettività giuridica, essendo caratterizzato da un maggior numero di imprese aderenti, si presenta come più affine a strutture organizzative di tipo societario.

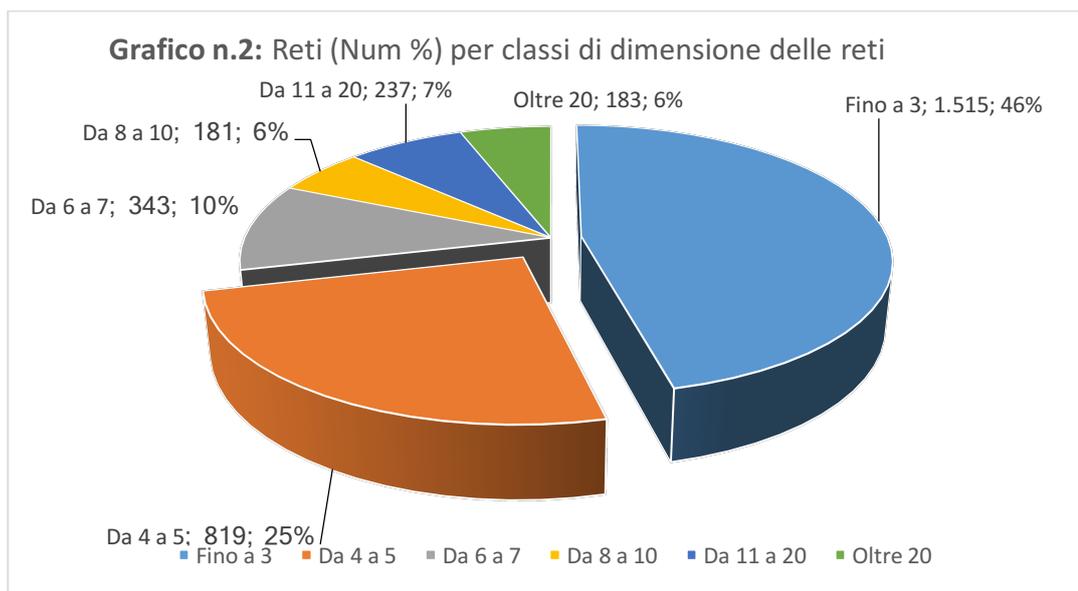
*Tabella n.3 - Numero di imprese per contratto:
Media, Minimo, Massimo e Deviazione Standard⁴⁵⁶*

Etichette di riga	Media	Min	Max	STD
Contratto	5,24	2	82	5,54
Soggetto	7,91	2	124	9,58
Totale	5,60	2	124	6,30

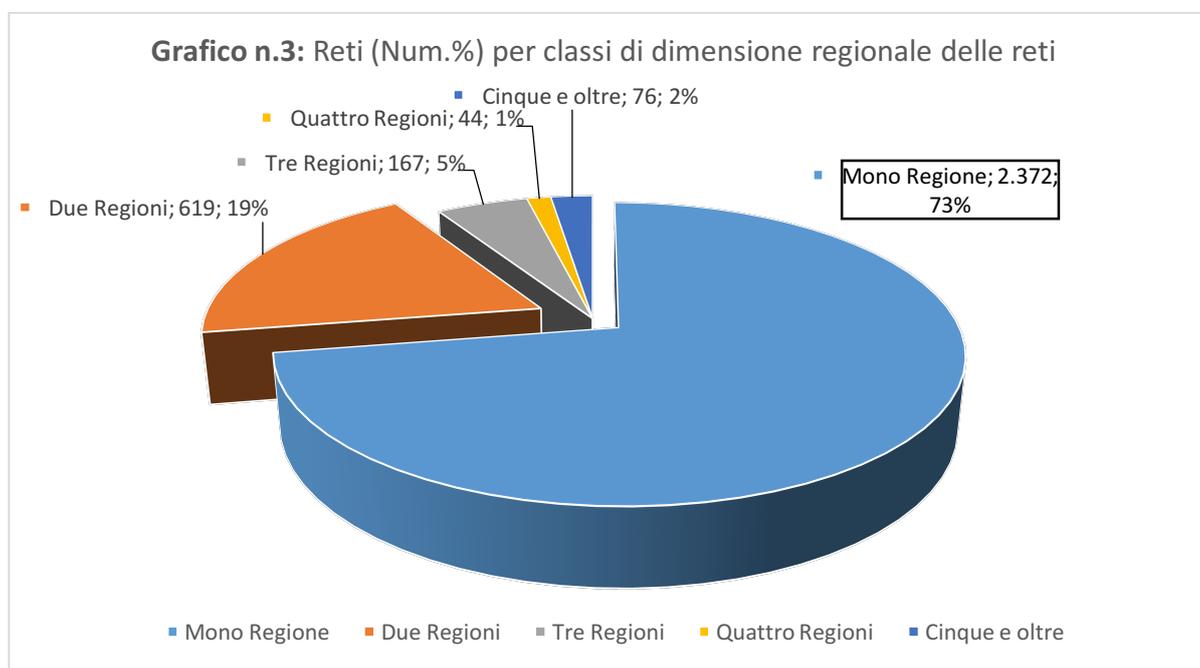
Esaminando la frequenza delle reti per classi di dimensione, le più numerose sono quelle di minori dimensioni, coinvolgenti fino a tre imprese, che rappresentano ben il 46 % di tutti i contratti sottoscritti. Seguono le aggregazioni da 4-5 imprese che raggiungono quasi il 25% dei contratti. Complessivamente le reti fino a 5 imprese oltrepassano il 71% dei contratti e quelle fino a 10 imprese arrivano all' 87% dei contratti.

Il grafico che segue - Grafico n. 3 – presenta una rappresentazione della distribuzione dell'insieme delle reti per le classi di dimensione, distinguendo, in particolare, 6 categorie di reti in relazione al numero di imprese coinvolte nel contratto.

⁴⁵⁶ Elaborazione propria su dati Camera di Commercio aggiornati al gennaio 2017. I dati sono, dunque, aggiornati al 31 dicembre 2016.



Un ulteriore parametro che caratterizza un contratto di rete, oltre all'ampiezza dell'aggregazione valutata in base al numero di aziende coinvolte, è quello relativo alla **estensione territoriale** delle imprese che compongono la rete. In tal senso, si è proceduto ad effettuare un calcolo delle diverse regioni coinvolte per ogni contratto di rete. I risultati sono evidenziati dal grafico che segue, nel quale le reti vengono ripartite in 5 classi di dimensione regionale: aggregazioni mono regionali, aggregazioni presenti in due regioni.



I risultati evidenziano che la quota maggiore è rappresentata dai contratti di rete mono-regionali, ossia stipulati da imprese che hanno tutte sede nella medesima regione. La categoria *de qua* rappresenta mediamente poco meno dei 3/4 dei contratti.

Le reti costituite da imprese di due diverse regioni sono invece, meno del 20% del totale. Mentre le reti con imprese appartenenti a tre regioni rappresentano quasi il 5%; quelle con oltre tre regioni rappresentano poco più del 2% dei contratti di rete totali.

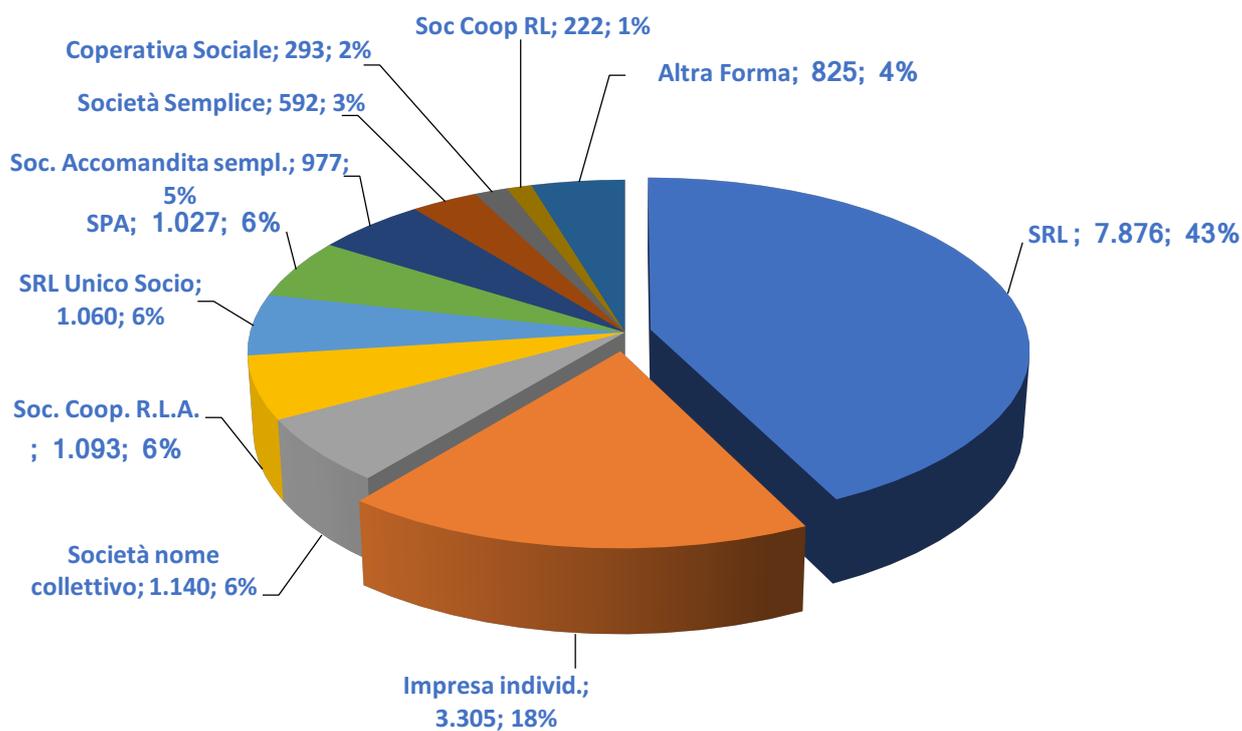
I dati empirici sopra riportati, permettono di giungere alla conclusione che le reti di impresa, pur essendo una forma di aggregazione che cerca di superare il vincolo territoriale dei distretti, sono ancora caratterizzate da una forte connessione con un territorio determinato. La loro modesta estensione territoriale può essere spiegata anche in ragione della piccola e media dimensione delle imprese che si aggregano in rete, ma risiede soprattutto nel fatto che le aggregazioni sono maggiormente diffuse in contesti di fiducia diffusa - perché basata su di un contesto sociale uniforme e spesso fondata su pregressi legami familiari, di amicizia - nei quali la reputazione e la conoscenza reciproca assumono, un ruolo fondamentale nelle relazioni tra imprese⁴⁵⁷.

1.2. Le caratteristiche delle imprese in rete

Al fine di comprendere le caratteristiche delle imprese che si aggregano in reti, un elemento significativo è dato forma giuridica assunta dalle stesse. In tal senso, i dati delle Camere di commercio, al gennaio 2017, forniscono un quadro esauriente riportato nella tabella e nel grafico seguenti:

⁴⁵⁷ Cfr. POWELL, *Neither market nor hierarchy: network forms of organisation*, in *Research in Organizational Behaviour*, 1990, fasc. 12, p. 324 e ss.

GRAFICO N.4: forme giuridiche delle imprese in rete (totale)



Come emerge dalla rappresentazione grafica riportata ai contratti di rete partecipano in prevalenza imprese piccole e medie con forma giuridica predominante di *Società di Capitale*, in particolare in forma di *S.r.l.*, mentre le imprese *S.p.A.* rappresentano una quota minore (circa il 6%).

La forma giuridica⁴⁵⁸ più presente è la Società a Responsabilità Limitata che con oltre il 43% del totale delle imprese in rete e che, insieme alle *S.r.l.* unipersonali (6%), arriva quasi al 50% del totale. Al secondo posto per importanza, troviamo le *Imprese Individuali* con il 18% del totale, che assieme alle *Società a Nome Collettivo* (6%), le *Società in Accomandita Semplice* (5%), e le *Società Semplici* (3%), formano l'insieme delle *Imprese di Persone*, che rappresentano poco a più del 30% del totale.

⁴⁵⁸ Si fa riferimento alle tipologie di forme giuridiche utilizzate dal Registro delle imprese le cui codifiche sono utilizzate nella fonte da noi utilizzata. Per una classificazione delle forme giuridiche delle imprese utilizzate dall'ISTAT e le corrispondenze con le classificazioni utilizzate dal registro delle imprese e dell'anagrafe tributaria si veda: *Elenco di tipologie di forme giuridiche utilizzate dal Registro delle imprese*, Metodi e Norme, n. 26 – 2005, ISTAT.

Il terzo blocco è rappresentato dalle imprese *Cooperative e Mutualistiche*, presenti con *Società Cooperative a Responsabilità Limitata con Azioni* (6%), *Società Cooperative a responsabilità Limitata* (2%), oltre ad Altre Forme (4%), che raggruppano alcune forme giuridiche minori di questo aggregato.

Un quadro più completo è dato dalla tabella seguente che riporta le imprese raggruppate per le principali forme giuridiche, in valore assoluto e percentuale, e ripartite per le due principale tipologie di reti di impresa.

Tabella n. 4 – Forme giuridiche principali delle imprese in rete⁴⁵⁹

Forma Giuridica	Rete Contratto		Rete Soggetto		Totale	
	N.Impr.	%	N.Impr.	%	N.Impr.	%
SRL	6.409	43,1	1.467	41,3	7.876	42,8
Impresa individuale	2.645	17,8	660	18,6	3.305	18,0
Società in nome collettivo	831	5,6	309	8,7	1.140	6,2
Soc. Coop. R.L.A.	944	6,4	149	4,2	1.093	5,9
SRL Unico Socio	894	6,0	166	4,7	1.060	5,8
SPA	865	5,8	162	4,6	1.027	5,6
Soc. In Accomandita Semplice	709	4,8	268	7,6	977	5,3
Società Semplice	507	3,4	85	2,4	592	3,2
Coperativa Sociale	241	1,6	52	1,5	293	1,6
Soc Coop SRL	181	1,2	41	1,2	222	1,2
Associazione	154	1,0	21	0,6	175	1,0
Consorzio	118	0,8	50	1,4	168	0,9
Soc.Consortile RL	105	0,7	34	1,0	139	0,8
SRL Semplificata	138	0,9	31	0,9	169	0,9
Altra Forma	121	0,8	53	1,5	174	0,9
Totale	14.862	100,0	3.548	100,0	18.410	100,0

Analizzando le imprese coinvolte in contratti di rete dal punto di vista della loro **specializzazione settoriale**, si evidenzia che il macro-settore prevalente è quello dei *Servizi* con il 47% del totale.

⁴⁵⁹ Elaborazione propria su dati Camera di Commercio aggiornati al gennaio 2017. I dati sono, dunque, aggiornati al 31 dicembre 2016.

All'interno dei servizi sono maggiormente presenti imprese specializzate in *servizi professionali*⁴⁶⁰ con il 1.849 imprese pari al 10,7% del totale. Al secondo posto troviamo le *imprese di ICT*⁴⁶¹ (produzione software, consulenza e servizi informatici, Telecomunicazione e Editoria) che con 1.077 aziende rappresentano il 6,2%. Al terzo posto troviamo le imprese dedicate al *Turismo* che con 1.035 imprese rappresentano il 6% del totale. Si tratta, in particolare, di Alberghi e strutture ricettive, servizi di ristorazione, stabilimento balneari e termali, e agenzie di viaggi tour operator. Un notevole peso hanno anche il commercio all'ingrosso, con 892 imprese pari al 5,6% e la Sanità (900 imprese, 4,9%). Meno rappresentativi sono gli altri comparti del settore. Si può osservare che, con l'eccezione principale del turismo, nel settore terziario prevalgono le attività che offrono servizi al resto delle imprese dell'industria, dell'agroalimentare e delle costruzioni.

Il secondo macro-settore per dimensione è quello *Industriale* che conta 3.860 imprese coinvolte nel fenomeno, pari al 21% del totale. L'aggregato più importante, in tale ambito, è rappresentato da quello meccanico, in cui il sottoinsieme dei prodotti metallici rappresenta il 5,2% con 961 imprese e quello della meccanica il 2,5% con 467 imprese.

Il terzo macro-settore è l'*industria agro-alimentare* che con 3135 imprese aggregate in rete rappresenta il 17% del totale.

Una maggiore disaggregazione dei settori interessati dai contratti di rete è riportata nella seguente Tabella n. 5.

⁴⁶⁰ Attività legali e di contabilità, attività di direzione aziendale e di consulenza gestionale, R&S, pubblicità e ricerche di mercato, attività di noleggio e leasing.

⁴⁶¹ Produzione software e consulenza informatica, servizi informatici, telecomunicazioni ed editoria.

Tabella n. 5 – Macro-settori e Settori delle imprese italiane coinvolte in contratti di rete (Numero Imprese e Percentuale)⁴⁶²

Numero Imprese Settore	Reti Contratto		Reti Soggetto		Totale	
	n. Impr.	%	n. Impr.	%	n. Impr.	%
1.00 Agro-alimentare	2.691	18,1	444	12,5	3.135	17,0
1.01 Agricoltura	2.161	14,5	350	9,9	2.511	13,6
1.02 Alimentare	442	3,0	78	2,2	520	2,8
1.03 Bevande	88	0,6	16	0,5	104	0,6
2.00 Industria in senso stretto	3.371	22,7	489	13,8	3.860	21,0
2.01 Prodotti in metallo	836	5,6	125	3,5	961	5,2
2.02 Sistema moda	476	3,2	27	0,8	503	2,7
2.03 Meccanica	423	2,8	44	1,2	467	2,5
2.04 Altri intermedi	158	1,1	42	1,2	200	1,1
2.05 Mobili	196	1,3	39	1,1	235	1,3
2.06 Elettrotecnica	169	1,1	47	1,3	216	1,2
2.07 Elettronica	182	1,2	14	0,4	196	1,1
2.08 Prodotti e materiali da costruzione	143	1,0	28	0,8	171	0,9
2.09 Utilities	163	1,1	28	0,8	191	1,0
2.10 Riparaz., manut. e inst. macchine	53	0,4	11	0,3	64	0,3
2.11 Chimica	224	1,5	14	0,4	238	1,3
2.12 Stampa	68	0,5	17	0,5	85	0,5
2.13 Biomedicale	112	0,8	21	0,6	133	0,7
2.14 Metallurgia	78	0,5	12	0,3	90	0,5
2.15 Altri mezzi di trasporto	50	0,3	20	0,6	70	0,4
2.16 Automotive	40	0,3		0,0	40	0,2
3.00 Costruzioni e immobiliare	1.861	12,5	544	15,3	2.405	13,1
3.01 Costruzioni	1.329	8,9	430	12,1	1.759	9,6
3.02 Studi di architettura e ingegneria	329	2,2	62	1,7	391	2,1
3.03 Servizi per edifici	203	1,4	52	1,5	255	1,4
4.00 Servizi	6.738	45,3	1.954	55,1	8.692	47,2
4.01 Servizi professionali (a)	1.564	10,5	344	9,7	1.908	10,4
4.02 Turismo	790	5,3	376	10,6	1.166	6,3
4.03 ICT (b)	937	6,3	155	4,4	1.092	5,9
4.04 Commercio all'ingrosso	802	5,4	229	6,5	1.031	5,6
4.05 Commercio al dettaglio	456	3,1	289	8,1	745	4,0
4.06 Trasporti e logistica	558	3,8	182	5,1	740	4,0
4.07 Sanità e assistenza	786	5,3	114	3,2	900	4,9
4.08 Istruzione	207	1,4	38	1,1	245	1,3
4.09 Intermediari finanziari	453	3,0	96	2,7	549	3,0
4.10 Altri Servizi	185	1,2	131	3,7	316	1,7
Manca	201	1,4	117	3,3	318	1,7
Totale	14.862	100,0	3.548	100,0	18.410	100,0

⁴⁶² Elaborazione propria su dati Camera di Commercio aggiornati al gennaio 2017. I dati sono, dunque, aggiornati al 31 dicembre 2016. La categorizzazione nei settori e macro-settori è mutuata da AA.VV., *Il quinto Osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano sulle reti d'impresa*, a cura di Intesa San Paolo e Mediocredito Italiano, novembre 2014., p. 7.

Un aspetto rilevante delle analisi delle reti di impresa, riguarda il **grado di differenziazione produttiva delle imprese coinvolte**.

In linea di massima si possono individuare due modelli di integrazione produttiva: i network a *cooperazione competitiva*, anche dette *reti orizzontali*, che si stabiliscono tra imprese appartenenti allo stesso settore, con omogenea specializzazione produttiva; ovvero network a *cooperazione simbiotica*, note anche come *reti verticali*, un'aggregazione di soggetti tra loro complementari, che condividono competenze diverse, attinte dalle diverse specializzazioni settoriali. In quest'ultimo caso si può parlare di modello verticale⁴⁶³.

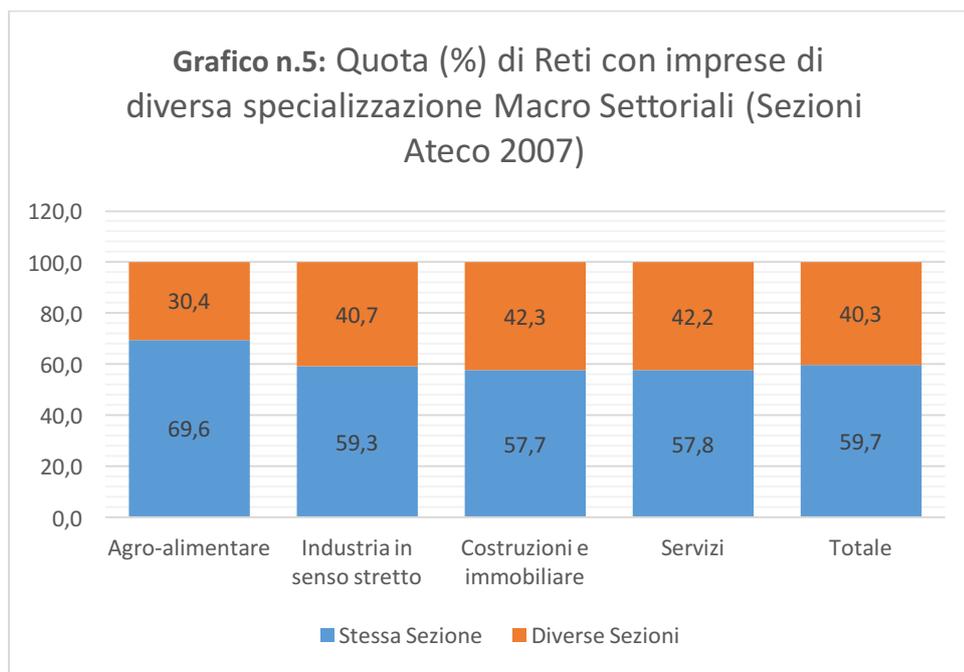
Al fine di individuare il grado di differenziazione produttiva, espressa dalle classificazioni settoriali delle attività, si è rilevato per ogni contratto il diverso numero dei macro-settori e dei settori produttivi interessati al contratto⁴⁶⁴. Dal rapporto tra il numero dei macro-settori o settori e il numero delle imprese della rete, viene ricavato un indice di differenziazione produttiva, espressa o con un numero reale compreso tra 0 e 1 o in forma percentuale.

Una prima analisi di tipo macrosettoriale - basata sulle *Sezioni Ateco 2007*⁴⁶⁵ - ci fornisce il quadro esplicitato dal grafico n. 6 che segue.

⁴⁶³ Per una più approfondita analisi su tale classificazione, si rimanda al primo capitolo della presente elaborato.

⁴⁶⁴ Per la classificazione settoriale si è seguita la codifica Ateco 2007 e in particolare sono stati attribuite ad ogni impresa il livello della *Sezione* e della *Divisione*. Inoltre è stata eseguita una ripartizione Macrosettoriale e Settoriale sul modello utilizzato nel citato *Quinto Osservatorio Intesa Sampaolo-Mediocredito Italiano sulle Reti di imprese*, novembre 2014.

⁴⁶⁵ La classificazione Ateco 2007 si articola in cinque livelli, comprendenti, rispettivamente, le voci identificate da un codice: 1. alfabetico (sezioni); 2. numerico a due cifre (divisioni); 3. numerico a tre cifre (gruppi); 4. numerico a quattro cifre (classi); 5. numerico a cinque cifre (categorie); 6. numerico a sei cifre (sotto categorie). La struttura di classificazione è ad "albero" e parte dal livello 1, più aggregato distinto in 21 sezioni, fino a giungere al livello massimo di dettaglio, punto 6, comprendente 1.226 sotto categorie. La classificazione è standardizzata a livello europeo fino alla quarta cifra, mentre le categorie e le sotto categorie (rispettivamente livello 5 e 6) possono differire tra i singoli Paesi per meglio cogliere le specificità nazionali. In questa trattazione si utilizzano solo i primi due livelli – le sezioni e le divisioni – perché la fonte utilizzata presenta dati completi e omogenei solo fino al secondo livello.



Da quanto sopra, emerge che circa il 60% dei contratti coinvolge imprese con specializzazioni produttive comprese nella stessa sezione Ateco, quindi con una omogenea specializzazione produttiva: trattasi, quindi di reti orizzontali. Al contrario, il rimanente 40% delle reti è di tipo verticale, presentando una diversa collocazione nella filiera produttiva⁴⁶⁶.

Un altro parametro di grande rilievo nella determinazione delle caratteristiche delle imprese che si associano in reti, è dato dalla **dimensione delle imprese** stesse. In tal senso, gli indicatori classici utilizzati per misurare tale proprietà sono il numero degli occupati e il fatturato⁴⁶⁷.

⁴⁶⁶ Si precisa che anche Aggregando le imprese per macro-settori (Agro-alimentare, Industria, Costruzioni e Servizi) questi gruppi non presentano una significativa differenza, salvo il caso dell'Agro-Alimentare.

⁴⁶⁷ Non si dispone, allo stato attuale, dei dati occupazionali delle aziende in rete, mentre per i dati relativi al fatturato si ricorre ai dati del Quinto Osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano di novembre 2014.

Tabella n. 6 Dimensioni aziendali delle imprese in rete
(% Dimensioni imprese)⁴⁶⁸

Regioni	Micro Imprese	Piccole Imprese	Medie Imprese	Grandi Imprese	Totale
Piemonte	41,1	32,7	18,3	7,9	100,0
Valle D'Aosta	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Lombardia	48,7	34,4	13,2	3,7	100,0
Trentino Alto Adige	60,7	23,2	10,7	5,4	100,0
Veneto	49,7	33,1	14,2	3,0	100,0
Friuli Venezia Giulia	51,0	34,4	13,5	1,1	100,0
Liguria	54,2	25,5	16,9	3,4	100,0
Emilia Romagna	51,2	32,8	12,3	3,7	100,0
Toscana	56,0	30,0	11,4	2,6	100,0
Umbria	45,4	35,2	17,6	1,9	100,1
Marche	45,4	37,1	14,9	2,6	100,0
Lazio	63,8	26,8	8,1	1,3	100,0
Abruzzo	64,7	24,7	9,1	1,5	100,0
Molise	68,8	18,7	0,0	12,5	100,0
Campania	57,1	28,0	11,7	3,2	100,0
Puglia	66,3	22,9	9,2	1,6	100,0
Basilicata	70,8	21,3	7,9	0,0	100,0
Calabria	68,7	25,3	6,0	0,0	100,0
Sicilia	69,6	20,3	10,1	0,0	100,0
Sardegna	67,1	22,3	7,1	3,5	100,0
Totale	54,0	30,8	12,2	3,0	100,0

Le imprese sono aggregate in quattro classi di dimensione⁴⁶⁹. Considerando l'insieme delle imprese che partecipano ad un contratto di rete, il 54% sono micro imprese, che hanno un fatturato inferiore a 2 milioni di euro. Le piccole imprese - che hanno un fatturato compreso tra 2 e 10 milioni di euro - rappresentano quasi il 31%.

⁴⁶⁸ Fonte: AA.VV., *Il quinto Osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano sulle reti d'impresa*, a cura di Intesa San Paolo e Mediocredito Italiano, novembre 2014.

⁴⁶⁹ *Microimprese*: fino a 2 milioni di euro di fatturato; *Piccole imprese*: tra 2 e 10 milioni di euro di fatturato; *Medie imprese*: tra 10 e 50 milioni di euro di fatturato; *Grandi imprese*: almeno 50 milioni di euro di fatturato. Dati di fatturato disponibili per 5.200 imprese su un totale di 9.129 (molte delle aziende di cui non è disponibile il bilancio non hanno obbligo di depositarlo perché Snc, Sas, ditte individuali). Fonte: Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano su dati InfoCamere e ISID (Integrated Sanpaolo Database).

Nel complesso micro e piccole imprese costituiscono più dell'80% del totale delle imprese in rete. Tale dato, conferma la *ratio* dell'istituto *de quo* quale strumento di crescita per le imprese medio piccole, che grazie alla aggregazione, riescono ad essere più competitivi sul mercato globale.

A livello regionale l'incidenza delle micro imprese varia da un minimo del 45% (Umbria, Marche) ad un massimo del quasi 71% (Basilicata). Mentre il *range* di variazione delle piccole imprese varia dal quasi 19% del Molise al 34,4% della Lombardia. Le medie imprese rappresentano poco più del 12% e le grandi imprese- ovvero quelle che hanno un fatturato sopra i 50 milioni di euro annui- si attestano intorno al 3%.

1.3. Il grado di diffusione dei contratti di rete

Ulteriore elemento di rilievo è rappresentato dalla diffusione del fenomeno delle reti di impresa, inteso come il rapporto tra le imprese che hanno concluso un contratto di rete – comunque esso sia strutturato – e l'universo delle imprese attive nel mercato italiano⁴⁷⁰. Questo confronto può essere svolto sia a livello territoriale che a livello settoriale.

In primo luogo - nella tabella n. 7 - si procede ad assumere un punto di vista macro-settoriale:

⁴⁷⁰ Per Impresa attiva si intende un'impresa iscritta al Registro delle Imprese che esercita l'attività e non risulta avere procedure concorsuali in atto.

I dati sulle imprese attive sono pubblicato dal servizio Movimprese che fornisce l'analisi statistica trimestrale della nati-mortalità delle imprese condotta da InfoCamere, per conto dell'Unioncamere, sugli archivi di tutte le Camere di Commercio italiane. L'archivio sul Web, attivo dal 1997, che consente l'accesso ai dati in formato elettronico a partire dal primo trimestre 1995, è reperibile al sito: <http://www.infocamere.it/movimprese>.

*Tabella n.7 - Imprese In Rete
in rapporto all'insieme delle imprese attive per Macro-Settori⁴⁷¹*

Settore	Imprese Attive (1)	Imprese in Rete (2)	% (2)/(1)
Agro-alimentare	809.548	3.135	0,39
Industria in senso stretto	496.728	3.860	0,78
Costruzioni e immobiliare	838.784	2.405	0,29
Servizi	2.998.637	8.692	0,29
NC	2.298	318	
Totale	5.145.995	18.410	0,36

In generale le 18.410 imprese coinvolte in un contratto di rete nell'universo delle imprese italiane (5.145.995) rappresenta 0,36%. Ciò significa che ogni mille imprese ci sono 3,6 imprese che si sono aggregate in rete. In sostanza il fenomeno rete di imprese, partito a rilento nel 2010, anche se ha avuto una discreta curva crescente di sviluppo - salvo qualche anno di rallentamento, come il 2014 - ha, allo stato attuale, un impatto quantitativo estremamente modesto.

A livello di macrosettore si nota che sopra la media troviamo il comparto industriale, che comunque rimane al di sotto dell'un per cento. Gli altri macro settori sono al di sotto della media.

A livello micro settoriale va segnalato che nel settore industriale sono rilevanti il comparto dell'Elettronica (1,99%), dell'Elettrotecnica (1,79%), Meccanica (1,66%), Chimica (1,26). All'interno delle Costruzioni e immobiliari emergono gli Studi di architettura e ingegneria con 1,73%.

Infine nel macro-settore Servizi è possibile riscontrare che tutti i micro settori si collocano al di sotto dell'1%, con una evidenza dell'ITC (0,93%), Servizi professionali (0,77%). Il comparto del turismo con le sue 1.166 imprese in rete sul totale 395.387 si attesta sulla media generale dei servizi, ossia lo 0,29%⁴⁷².

⁴⁷¹ Elaborazione propria su dati Camera di Commercio aggiornati al gennaio 2017. I dati sono, dunque, aggiornati al 31 dicembre 2016.

⁴⁷² Disaggregando i micro settori a livello delle *Divisioni Ateco 2007*, si segnala che la Divisione 55, *Alloggio*, presenta una incidenza dell'1,13, con 551 Imprese in rete su un totale

Il quadro sopra descritto, può essere analizzato anche sotto il punto di vista della distribuzione territoriale. La tabella che segue presenta i contratti di rete distribuiti per regione e ne propone un raffronto con l'universo delle imprese attive nel registro delle imprese delle Camere di commercio del 2016.

Tabella n 8 - Imprese in Rete in rapporto all'insieme delle imprese attive per Regioni⁴⁷³

Regioni	Imprese in Rete (1)		Imprese Attive (2)		% (1)/(2)
	Num.	%	Num.	%	
Piemonte	853	4,63	390.348	7,59	0,22
Valle D'Aosta	39	0,21	11.285	0,22	0,35
Lombardia	3.076	16,71	815.246	15,84	0,38
Trentino Alto Adige	288	1,56	101.576	1,97	0,28
Veneto	1.549	8,41	434.994	8,45	0,36
Friuli Venezia Giulia	842	4,57	90.978	1,77	0,93
Liguria	587	3,19	136.670	2,66	0,43
Emilia Romagna	1.816	9,86	407.514	7,92	0,45
Toscana	1.938	10,53	355.751	6,91	0,54
Umbria	376	2,04	81.039	1,57	0,46
Marche	551	2,99	150.877	2,93	0,37
Lazio	1.766	9,59	483.473	9,40	0,37
Abruzzo	885	4,81	127.063	2,47	0,70
Molise	40	0,22	31.069	0,60	0,13
Campania	1.098	5,96	478.948	9,31	0,23
Puglia	1.121	6,09	330.171	6,42	0,34
Basilicata	199	1,08	52.627	1,02	0,38
Calabria	427	2,32	157.786	3,07	0,27
Sicilia	471	2,56	365.594	7,10	0,13
Sardegna	488	2,65	142.986	2,78	0,34
Totale complessivo	18.410	100,00	5.145.995	100,00	0,36

Le regioni che si dispongono sopra la media del 3,6 per mille delle imprese appartenenti a reti sono il Friuli Venezia Giulia con il 9,3 per mille, l'Abbruzzo con 7 per mille, la Toscana con il 5,4 per mille. Umbria, Basilicata e Emilia Romagna si attestano poco sopra il 4 per mille. Va segnalato che la Lombardia

di 48.938. La divisione 56, *Attività dei servizi di ristorazione*, ha una incidenza molto bassa, 0,12% con 395 Imprese in rete su un totale di 330.965.

⁴⁷³ Elaborazione propria su dati Camera di Commercio aggiornati al gennaio 2017. I dati sono, dunque, aggiornati al 31 dicembre 2016.

presenta il più alto numero di imprese in rete ed anche il più alto numero dei contratti di rete, tuttavia, per quando riguarda il rapporto con l'insieme delle imprese del suo territorio si attesta poco sopra la media nazionale. Il medesimo rilievo può essere svolto anche per le regioni del Veneto e del Piemonte.

2. Analisi critica dei risultati

In conclusione possiamo affermare che nonostante il trend di sviluppo del contratto di rete abbia un andamento di crescita quasi lineare, con incrementi più consistenti nel biennio 2015-2016, nel complesso dell'economia italiana, il grado di diffusione dello stesso è ancora molto ridotto, interessando mediamente quasi 4 imprese su mille. Tuttavia va sottolineato che l'andamento incrementale tra il 2015 e 2016 è di oltre il 18% del numero di reti e oltre il 22% delle imprese. Questo risultato acquista maggiore rilievo se confrontato con il contemporaneo forte ridimensionamento delle imprese a livello nazionale. Nonostante ciò, non si può non rilevare che il contratto di rete rappresenti, in concreto, Solanto una *species* del *genus* delle reti e che non è possibile ridurre in esso tale rilevante fenomeno di aggregazione imprenditoriale.

Occorre, inoltre, osservare come le reti di imprese siano concentrate prevalentemente in alcuni settori di attività come i Servizi, che rappresentano quasi la metà dei contratti di rete, seguiti dal settore industriale - 21% - e quello Agro-Alimentare (17%). Nel menzionato settore dei servizi prevalgono in particolare le categorie dei Servizi Professionali e le Imprese ITC, che svolgono sostanzialmente servizi rivolti alle imprese. Un'eccezione è rappresentata dal settore del Turismo - 6% del totale - che svolge servizi alle persone.

Le forme giuridiche prevalenti sono le SRL con oltre la metà del totale, che insieme alle SPA formano l'agglomerato delle Imprese di Capitali con oltre il 60%. Le Società di Persone raggiungono il 30%, il resto sono forme minori come le società cooperative e mutualistiche.

Le caratteristiche delle reti a livello territoriale sono ancora spesso limitate a aggregazioni Mono-Regionali, con poca diffusione di reti interregionali, mentre a livello di dimensione delle imprese aggregate in rete sono largamente prevalenti le Micro-Imprese - 54% - con un fatturato inferiore ai 2 milioni di euro, e Piccole Imprese - 31% -, con un fatturato compreso tra 2 e 10 milioni di euro.

A livello di modello di aggregazione, è largamente prevalente il modello di rete orizzontale o a cooperazione competitiva, interessando imprese appartenenti allo stesso settore e/o fase produttiva. Al contrario sono per il momento minoritarie, rappresentando circa il 40% del totale, le reti caratterizzate da un modello di cooperazione verticale o simbiotica.

Nonostante il loro limitato sviluppo, le reti di imprese potrebbero quindi trovare in futuro una maggiore rilevanza, allargando la loro diffusione a livello territoriale, sia con una maggiore presenza nelle regioni oggi poco interessate, che con lo sviluppo di reti che interessino più realtà regionali e settori di attività economica.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- AA.VV., *Il quinto Osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano sulle reti d'impresa*, a cura di Intesa San Paolo e Mediocredito Italiano, novembre 2014.
- AA.VV., *Il contratto di rete. Nuovi strumenti contrattuali per la crescita d'impresa*, in *Quaderni della Fondazione Italiana del Notariato*, Giuffrè, Milano, 2012.
- AA. VV., *Linee guida per i contratti di rete*, Reteimpresa e Comitato interregionale dei consigli notarili delle tre Venezie, 2012.
- AA.VV., *I contratti di rete*, in *Il corriere del merito. Rassegna monotematica*, 2010, fasc. 5, p. 26.
- AA.VV., *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009.
- ALIVERNINI, BREDA, IANNARIO, *Quindici anni di turismo internazionale dell'Italia (1997-2011)*, in Banca d'Italia, Roma 22 giugno 2012.
- ALVINO, *Il lavoro nelle reti di imprese: profili giuridici*, Giuffrè, Milano, 2014.
- ALTER, HAGE, *Organizations working together*, Sage Publications, London, 1995.
- ALOI, *Reti di vendita*, Franco Angeli, Milano, 2006.
- AIP -Associazione Italiana Politiche Industriali- (a cura di), *Reti di impresa: profili giuridici, finanziamento e rating*, IlSole24Ore, Milano, 2011.
- AIP -Associazione Italiana Politiche Industriali- (a cura di), *Reti d'impresa oltre i distretti, Nuove forme di organizzazione produttiva, di coordinamento e di assetto giuridico*, IlSole24Ore, Milano, 2009.
- AIP -Associazione Italiana Politiche Industriali- (a cura di), *Nuove forme di organizzazione produttiva, di coordinamento e di assetto giuridico*, IlSole24Ore, Milano, 2008.
- ARRIGO, *Il contratto di rete: profili giuridici*, in *Economia e diritto del terziario*, 2014, fasc. 1, p. 9.
- ARRIGO, BERTANI, CAPUANO, TUNISINI, *Contratto di rete: lo strumento*

made in Italy per integrare individualità e aggregazione, Franco Angeli, Milano, 2013.

ASCARELLI, *Considerazioni in tema di società e personalità giuridica*, in *Rivista di Diritto Commerciale*, 1945, fasc., p.172.

ASTOLFI, *Evoluzione e qualificazione degli accordi di joint-venture*, in Istituto per lo Studio e la Diffusione dell'Arbitrato e del Diritto Commerciale Internazionale (a cura di), *Profili giuridici e modelli contrattuali*, Egea, Milano, 1997.

ASTOLFI, *Il contratto di joint venture*, Giuffrè, Milano, 1981.

AURELI, FORLANI, *The importance of brand architecture in business networks: the case of tourist network contracts in Italy*, in *Qualitative Market Research: An International Journal*, 2016, vol. 19, n. 2, p. 133.

BADINI, CONFALONIERI, *Associazione temporanea di imprese e società costituita per l'esecuzione dei lavori: una convivenza difficile*, in *Giurisprudenza italiana*, 2001, p. 1182.

BALDARELLI (a cura di), *Le aziende turistiche in "rete"*, Aracne, Roma, 2014.

BALESTRIERI, *La partecipazione delle reti di imprese agli appalti pubblici nella disciplina nazionale e comunitaria*, in *Urbanistica e Appalti*, 2015, fasc. 7, p.755.

BARBA, *Reti di impresa e abuso di dipendenza economica*, in *Contratto e Impresa*, 2015, fasc. 5, p. 1264.

BARRICELLI, *Competitività e innovazione nei sistemi territoriali delle PMI: il manager di supporto alle reti di impresa*, Giuffrè, Milano, 2013.

BEBBER, *Doveri di collaborazione e libertà di uscita dalla rete: il recesso nei contratti di rete*, in *I Contratti*, 2013, p. 827.

BECATTINI, *Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico*, in *Stato e mercato*, 1989, fasc. I, 25, p. 112.

BECATTINI, *Dal "settore industriale" al "distretto industriale". Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale*, in *Rivista di economia e politica industriale*, 1979, fasc. 1, p. 21.

BELUSSI (a cura di), *Nuovi modelli di impresa, gerarchie organizzative e impresa rete*, Franco Angeli, Milano, 1992.

BECK, *Was ist Globalisierung? Irrtümer der Globalismus – Antworten auf Globalisierung*, Suhrkamp Verlag, Francoforte sul Meno, 1997, traduzione italiana *Che cos'è la globalizzazione. Rischi e prospettive della società planetaria*, Carocci, Roma, 1999.

BENAZZO, *I diritti di voice e di exit nei contratti di rete "riconosciuti"*, in *Rivista di diritto societario*, 2012, p. 677 ss.

BENCKENDORFF, ZEHRER, *A network analysis of tourism research*, in *Annals of Tourism Research*, 2013, Vol. 43, p. 121-149.

BENTIVOGLI, QUINTILIANI, SABBATINI, *Le reti di imprese*, Banca d'Italia, Roma, 2013.

BERTA (a cura di), *I gruppi societari*, Giappichelli, Torino, 2011.

BERTOZZI, *Organo comune e fondo patrimoniale del contratto di rete: problematiche civilistiche e fiscali*, in *Il Fisco*, 2016, fasc. 7 p. 630.

BIANCA, DONATO (a cura di), *Dal trust all'atto di destinazione patrimoniale. Il lungo cammino di un'idea*, in *I Quaderni della Fondazione Italiana del Notariato*, n. II, 2013.

BIGLIAZZI GERI, *Patrimonio autonomo e separato*, in *Enciclopedia del diritto*, XXXII ed., Giuffrè, Milano, 1982,

BONAZZA P. e BONAZZA G., *Reti di imprese: un nuovo istituto di diritto societario?* in *Rivista e pratica della società*, 2011, fasc. 2, p. 42.

BORGIOLI, *Consorti e società consortili*, in Cicu, Messineo, (diretto da) e continuato da Mengoni, *Trattato di diritto civile e commerciale*, vol. 3, Giuffrè, Milano, 1988.

BRIOLINI, CAROTA, GAMBINI (a cura di), *Il contratto di rete: un nuovo strumento di sviluppo per le imprese*, Edizioni scientifiche italiane, Napoli, 2013.

BRIGANTI, *La nuova legge sui contratti di rete tra le imprese: osservazioni e spunti*, in *Notariato*, 2010, fasc. 2, p. 191.

BRODI, *Coordinamento tra imprese e «contratto di rete»: primi passi del legislatore*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 7, p. 729.

BRUNI (a cura di), *Le trame dell'innovazione: infrastrutture rete e discorsi*, Il Mulino, Bologna, 2014.

BUCCICO, *Strumenti per la crescita economica: il contratto di rete e la sua disciplina fiscale*, in *Innovazione e Diritto*, 2012, fasc.2, p. 79.

BUONOCORE, *Contratti di impresa e collegamento negoziale*, in AA. VV., *Collegamenti negoziali e le forme di tutela*, Giuffrè, Milano, 2007.

BUTERA, *Per un nuovo modello di management della piccola impresa: dimensioni organizzative coesistenti, reti di impresa, governance condivisa*, in *Studi organizzativi: rivista di studi e ricerche sui processi e i sistemi organizzativi*, 2013, fasc. 1, p. 115-132.

BUTERA, *Il castello e la rete*, Franco Angeli, Milano, 1990.

BUTTURINI, *Il fondo patrimoniale della rete di imprese tra interessi delle imprese aderenti e tutela dei creditori*, in *Contratto e Impresa*, 2015, fasc.3 p.740.

BUXBAUM, *Is Network a legal concept?*, in *Journal of institutional and theoretical economics*, 1993, fasc. 4, p.698.

CAFAGGI, IAMICELI, MOSCO, *Il contratto di rete e le prime pratiche: linee di tendenza, modelli e prospettive di sviluppo*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9, p. 799.

CAFAGGI, IAMICELI, MOSCO (a cura di), *Il contratto di rete per la crescita delle imprese*, Giuffrè, Milano, 2012.

CAFAGGI, *Il contratto di rete nella prassi. Prime riflessioni*, in *I Contratti*, 2011, fasc. 5, p. 500.

CAFAGGI, *Contractual networks, inter-firm cooperation and economic growth*, Edward Elgar, Cheltenham, 2011

CAFAGGI, *Il nuovo contratto di rete: "Learning by doing"?*, in *I Contratti*, 2010, fasc. 12, p. 1143.

CAFAGGI, *Il contratto di rete e il diritto dei contratti*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 915.

CAFAGGI, IAMICELI, *Contratto di rete. Inizia una nuova stagione di riforme?*, in *Obbligazioni e Contratti*, 2009, fasc.7, p. 595.

CAFAGGI (a cura di), *Il contratto di rete – Commentario*, Il Mulino, Bologna, 2009.

CAFAGGI, *Il contratto di rete e il diritto dei contratti*, in *I Contratti*, 2009,

fasc. 3, p.919.

CAFAGGI, VELLA, *Finanziamento delle PMI: crescere innovando*, Cedam, Padova, 2008.

CAFAGGI F., *Contractual Networks and the Small Business Act: Towards European Principles?* In *EUI Working Paper LAW*, 2008, fasc.15, p.519.

CAFAGGI, IAMICELI, *Reti di imprese tra crescita ed innovazione organizzativa: riflessioni da una ricerca sul campo*, Il Mulino, Bologna, 2007.

CAFAGGI, (a cura di), *Reti d'impresa tra regolazione e norme sociali – Nuove sfide per diritto ed economia*, Il Mulino, Bologna, 2004.

CALISAI, *Riflessioni in tema di contratto di rete: una stringata disciplina normativa con interessanti potenzialità*, in *Rivista di diritto imprenditoriale*, 2010, p.525.

CAMARDI, *Dalle reti di imprese al contratto di rete nella recente prospettiva legislativa*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 928.

CAMPBELL, COLLINS, WIGHTMAN (a cura di), *Introduction: the research agenda of implicit dimension of contracts*, in *Implicit dimensions of contract: discrete, relational and network contracts*, Hart, Oxford-Portland, 2003.

CANDELA, FIGINI, *Economia del turismo e delle destinazioni*, McGraw-Hill, Milano, 2009.

CAPALDO, *Strategia reti di impresa e capacità relazionali*, Cedam, Padova, 2015.

CAPPIELLO, GALBIATI, *Rinforzare la rete: imprese e istituzioni nel tempo dell'innovazione e della discontinuità*, Il mulino, Bologna, 2010.

CAPRARA, *Le “modificazioni soggettive” del contratto di rete: spunti di riflessione*, in *Contratto e Impresa*, 2013, fasc. 6, p. 1379.

CARINCI (a cura di), *Dall'impresa a rete alle reti d'impresa*, Giuffrè, Milano, 2015.

CARUSO, voce *Gruppo europeo di interesse economico (GEIE)* in *Enciclopedia del diritto*, agg. V, Giuffrè, Milano, 2001.

CASTELLS, *La nascita dell'impresa in rete*, Università Bocconi Editore, Milano, 2008.

- CATALDO, *L'evoluzione dal distretto industriale alla rete d'impresa. Problematiche finanziarie connesse al sistema moda*, in *Rivista. bancaria*, 2010, fasc. 1, p. 73.
- CATERINO, *Appunti critici in tema di governance nei contratti di rete*, in *Rivista di Diritto Societario*, 2014, fasc. 2, p.162.
- CERETTA, VECCHIATO (a cura di), *Fare rete tra imprese: Manuale per costruire, governare e valutare le reti di impresa*, Franco Angeli, Milano, 2012.
- CHANDLER, *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*, Balknap Press, Cambridge, 1990.
- CHINE', *Il collegamento contrattuale tra tipicità e atipicità*, in *Giustizia Civile*, 1996, p. 1096.
- CICU, MESSINEO (diretto da), *Trattato di diritto civile e commerciale*, Giuffrè, Milano, 1985.
- CIRIANNI, *La costituzione del contratto di rete: aspetti operativi*, in *Il Corriere del Merito*, 2010, fasc.5 p. 25.
- CIRIANNI, *Il contratto di rete*, in *Notariato*, 2010, p. 442.
- COGLIANI, GOLA, SANDULLI, SANTAGATA (a cura di), *L'ordinamento del mercato turistico*, Giappichelli, Torino, 2012.
- COLANGELO, *Prime note di commento alla normativa in materia di franchising*, in *Corriere giuridico*, 2004, fasc. 7, p. 851.
- COLOMBO, *Operazioni economiche e collegamento negoziale*, Cedam, Padova, 1999.
- CONFALONIERI, *Lo sviluppo e dimensione dell'impresa*, Giappichelli, Torino, 1998.
- CORAPI, *Dal consorzio al contratto di rete: spunti di riflessione*, in *Rivista di Diritto Commerciale*, 2010, p.795.
- CORTE, RUISI, *Imprese e reti per lo sviluppo imprenditoriale del territorio: teoria e casi di destination management*, Aracne, Roma, 2012.
- CREA, *Contratti di rete: ratine ed evoluzione dei modelli*, in *Il Foro Napoletano – nuova serie*, 2013, fasc. 2-3, p. 451.
- CREA, *Il contratto di rete: un itinerario teorico applicativo di riflessione*, in *Rivista giuridica del Molise e del Sannio*, 2010, p. 124.

- CREA, *Reti contrattuali e organizzazione dell'attività di impresa*, Ed. Scientifiche Italiane, Napoli, 2008.
- CUFFARO (a cura di), *Contratto di rete di imprese*, Giuffrè, Milano, 2016.
- CUFFARO, *I contratti di rete*, in *Rivista di diritti alimentare*, 2013, fasc. 1, p. 25.
- CUFFARO, *Contratti di impresa e contratti tra imprese*, in *Il Corriere del merito*, Le Rassegne, 2012, vol. 1, p. 5.
- D'ALESSANDRO (et al.), *L'organizzazione relazionale: reti d'impresa e comunità imprenditoriali: le buone prassi tra innovazione e sostenibilità*, Carsa edizioni, Pescara, 2013.
- D'AMICO, DI CIMBRINI, *Le aggregazioni di imprese la formazione dei gruppi*, in Marchi, Zavani, Branciani (a cura di), *Economia dei gruppi e bilancio consolidati*, Giappichelli, Torino, 2010.
- DEAKIN, *The return of the guild? Network relations in historical perspective*, in Amstuz e Teubner, *Contractual Networks: Legal Issues of Multilateral Cooperation*, Hart Publishing, Oxford, 2009, p. 53.
- DEL BENE, *Considerazioni critiche in tema di franchising: equo contemperamento degli interessi e tutela inibitoria del franchisor in ipotesi di risoluzione di diritto del contratto*, in *Giurisprudenza di merito*, 1996, fasc. 2, p. 263.
- DELFINI, *La disciplina del franchising nella legge 6 maggio 2004, n. 129*, in *Diritto del Turismo*, 2004, n. 4, p. 1.
- DELFINI, *Dipendenza tecnologica del subfornitore e legge n. 192/1998*, in *I Contratti*, 2000, fasc.6, p. 614.
- DELLA CORTE, RUISI, *Imprese e reti per lo sviluppo imprenditoriale del territorio*, Aracne, Roma, 2012.
- DELLA PACE, *La reti di imprese: istruzioni per l'uso*, Unioncamere, Roma, 2011.
- DELLE MONACHE, MARIOTTI, *Il contratto di rete*, in Roppo (diretto da), *Trattato dei contratti*, vol. III, 2° ed., Utet, Milano, 2014.
- DE NOVA, *La nuova legge sul franchising*, in *I Contratti*, 2004, fasc.8-9, p. 761.
- DE NOVA (a cura di), *La subfornitura*, Ipsoa, Milano, 1998.

- DI DIEGO, MICOZZI (a cura di), *Le reti d'impresa: profili strategici, finanziari, commerciali e di marketing*, Maggioli, Santarcangelo di Romagna, 2013.
- DI LIZIA, *Rete di imprese – Rassegna e clausole contrattuali*, in *Notariato*, 2012, fasc. 3.
- DI MARCO, CATTO', *Come costruire una rete tra imprese: opportunità, percorso evolutivo e business plan*, Edizioni Martina, Bologna, 2011.
- DI ROSA, *L'associazione temporanea di imprese. Il contratto di joint venture*, Giuffrè, Milano, 1998.
- DI SAPIO, *I contratti di rete tra imprese*, in *Rivista notarile*, 2011, fasc.1, p. 201.
- DORIA, *L'insolvenza delle organizzazioni costituite per il rafforzamento delle imprese partecipanti al gruppo*, in *Rivista di diritto dell'impresa*, 2014, fasc. 1, p.51.
- DONATIVI, *Le reti di imprese: natura giuridica e modelli di governance*, in *Le Società*, 2011, fasc. 12, p. 1425.
- DRAETTA, *Il diritto dei contratti internazionali. La cooperazione tra imprese*, Cedam, Padova, 1985.
- ESPOSITO, *Il contratto di rete dopo il c.d. "Decreto Sviluppo"*, in *Ricerche Giuridiche*, 2012, fasc. 1, p. 71.
- FABBIO, *L'abuso di dipendenza economica*, Giuffrè, Milano, 2006, p. 270.
- FERRANDO, *I contratti collegati*, in ALPA-Bessone (a cura di), *I contratti in generale*, Appendice di aggiornamento, I, Utet, Torino, 1999.
- FERRARI, *La governance del contratto di rete nelle prime applicazioni: modelli di organo comune e natura del rapporto gestorio*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9, p. 816.
- FERRARI, MONTANARI, *Economicità e continuità delle joint venture in un contesto internazionale*, Franco Angeli, Milano, 2012.
- FESTI, *La nuova legge sul contratto di rete*, in *La Nuova Giurisprudenza Civile Commentata*, 2011, fasc. 11, p. 535.
- FERRI, voce *Contratto plurilaterale*, in *Novissimo Digesto Italiano*, sez IV, Utet Torino, 1959.

FONDAZIONE ITALIANA DEL NOTARIATO (a cura di), *Il contratto di rete*, Atti del Convegno tenutosi a Roma il 25 novembre 2011 (N. 1/2012), Il Sole 24 Ore, Milano, 2012.

FLICK, *Il contratto nelle reti di imprese: problemi e prospettive*, in *Rivista diritto privato*, 2008, p.339.

FORCHINO, *Associazione in partecipazione, Joint Venture Corporations e Associazione temporanea di imprese a confronto*, in *Corriere giuridico*, 2002, fasc.1, p.82.

FRANCESCHELLI, *ConSORZI per il coordinamento della produzione e degli scambi*, in *Codice Civile Scialoja-Branca*, a cura di Galgano, Zanichelli, Bologna, 1992.

GALGANO, *Trattato di diritto civile*, vol. II, Cedam, Padova, 2010.

GALGANO, *Delle persone giuridiche. Disposizioni generali. Delle associazioni e delle fondazioni (artt. 11-35 cod. civ.)*, in *Commentario al Codice Civile Scialoja - Branca* (a cura di Galgano), II ed., Zanichelli, Bologna, 2006.

GALGANO, *Delle associazioni non riconosciute e dei comitati (artt. 36-42 cod. civ.)*, in *Commentario al Codice Civile Scialoja - Branca* (a cura di Galgano), II ed., Zanichelli, Bologna, 2006.

GALGANO, *La globalizzazione nello specchio del diritto*, Il Mulino, Bologna, 2005.

GALGANO, *Il negozio giuridico*, in Cicu, Messineo (diretto da), *Trattato di Diritto Civile commentato*, Giuffrè, Milano, 2002.

GALGANO, *Persona giuridica*, in *Digesto disciplina privata, Sez. civ., XIII*, Utet, Torino, 1998.

GALGANO, *Le associazioni, le fondazioni, i comitati*, Cedam, Padova, 1996.

GALGANO, *Lex mercatoria. Storia del diritto commerciale*, Il mulino, Bologna, 1993.

GALGANO, *Le fasi dell'impresa nei consorzi fra imprenditori*, in *Contratto e Impresa*, 1986, p.1.

GALGANO, *Diritto Commerciale*, Zanichelli, Bologna, 1983.

GALGANO, *Struttura logica e contenuto normativo del concetto di persona giuridica*, in *Rivista di diritto commerciale*, 1965, fasc. 1, p.551.

GALLO, *Il contratto di rete e l'organo comune: governance e profili di responsabilità*, in *Responsabilità Civile*, 2012, p. 6.

GALLIO, PISTOLESI, *L'autonomia tributaria della c.d. "rete-soggetto"*, in *Bollettino tributario d'informazioni*, 2014, fasc. 2, p. 515.

GENOVESE (a cura di), *Riflessioni sul contratto di rete: profili privatistici e fiscali*, Cacucci, Bari, 2013.

GENOVESE, *Contratto di rete e disciplina antitrust*, in *Contrato e Impresa*, 2012, fasc. 3, p. 59.

GENTILI, *Il contratto di rete dopo la legge n. 122/2010*, in *I Contratti*, 2011, fasc. 6, p. 617.

GENTILI, *Una prospettiva analitica su reti di imprese e contratti di rete*, in *Obbligazioni e Contratti*, 2010, p. 90.

GITTI, MAUGERI, NOTARI, *I contratti per l'impresa*, vol. I, *Produzione, circolazione, garanzia*, Il Mulino, Bologna, 2012.

GORDON, *Macaulay, Macneil, and the discovery of solidarity and power in contract law*, in *Wisconsin Law Review*, fasc. 3, p.565.

GOTTARDI (a cura di), *Governare le reti internazionali di conoscenza*, Carocci, Roma, 2009.

GRAGNERI, *Il contratto di rete: una soluzione in cerca del problema?*, in *I Contratti*, 2009, p. 935.

GRANDI, BIASI (a cura di), *Contratto di rete e diritto del lavoro*, Cedam, Padova, 2014.

GRANDINETTI, *Aggregarsi in rete: un'opportunità per le piccole imprese*, in *Economia e Diritto del Terziario*, 2014, fasc.1, p. 10.

GRANDORI, *Il coordinamento organizzativo tra imprese*, in *Sviluppo e organizzazione*, 1999, n. 171, p. 75.

GRANDORI, *Efficienza ed equità delle reti interorganizzative: una prospettiva negoziale*, in *Economia e Politica Industriale*, 1989, fasc.64, p.349.

GRANDORI, SODA, *Inter-Firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms*, in *Organization studies*, 1995, vol.16, p.183.

GRANELLI, *Contratti di rete: prime applicazioni pratiche in margine alla ricerca della "Fondazione Bruno Visentini" sulle prassi applicative del*

contratto di rete, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9, p. 833.

GRANIERI, *Il contratto di rete: una soluzione in cerca del problema?*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 934.

GRANOVETTER, *The strength of weak ties: A Network Theory Revisited*, in *American Journal of Sociology*, 1973, vol. 78, p. 1360.

GUELPA, MICELLI, *I distretti industriali del terzo millennio. Dalle economie di agglomerazione alle strategie di impresa*, Il Mulino, Bologna, 2007.

GUERINONI, *Contratti e responsabilità nel codice del turismo*, Ipsoa, Milano, 2012.

GUERRERA, *Il contratto di rete tra imprese: profili organizzativi*, in *I Contratti*, 2014, fasc. 4, p. 397.

GUERRERA, *Brevi considerazioni sulla governance nei contratti di rete*, in *Contratto e impresa*, 2012, fasc. 4, p. 48.

GUIDOTTI, SOLDATI (a cura di), *Contratti d'impresa e restrizioni verticali. Agenzia, franchising, commissione, mediazione, spedizione*, Giuffrè, Milano, 2004.

GUZZARDI, *Cooperazione imprenditoriale e contratto di rete*, Cedam, Padova, 2014.

GUZZARDI, *Note preliminari allo studio del contratto di rete*, in *Contratto e Impresa*, 2013, fasc. 2, p. 501.

HONG, HUAN, MA, *Network behavior as driving forces for tourism*, in *Journal of Business Research*, 2015, vol. 68, p.146.

IAMICELI, MOSCO, VELLA, *Il contratto di rete per la crescita delle imprese*, Giuffrè, Milano, 2012.

IAMICELI, *Il contratto di rete tra percorsi di crescita e prospettive di finanziamento*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p.139.

IAMICELI, (a cura di) *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Giappichelli, Torino, 2009.

IANNIELLO, LOTTINI, *Gruppi di imprese: disciplina civilistica, contabile e profili penali*, Ipsoa, Milano, 2008.

IANNACONE, *La partecipazione al contratto di rete*, in AA.VV., *Il contratto di rete. Nuovi strumenti contrattuali per la crescita d'impresa*, Atti del Convegno di Roma, 25 novembre 2011, Quaderni della Fondazione Nazionale Notariato, Milano, 2012.

INDIS-UNIONCAMERE, *Reti di impresa nel commercio e nei servizi. Un'analisi dei modelli organizzativi*, Unioncamere, Roma, 2013.

INZITARI, *Riflessioni sul contratto plurilaterale*, in *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile*, 1952, p.520.

KNOKE, KUKLINSKI, *Network Analysis*, Sage Publications, Beverly Hills, 1983.

LASCIO, *Il "decreto sviluppo"*, in *Giornale di diritto amministrativo*, 2011, fasc. 10, p.1049.

LAZZARETTI, PETRILLO, *Tourism local system and networking*, Elsevier, Oxford, 2006.

LEMMETYINEN, GO, *The key capabilities required for managing tourism business networks*, in *Tourism Management*, 2009, vol. 30, p. 31.

LEVANTI, *Il governo dei sistemi reticolari di imprese*, Franco Angeli, Milano, 2010.

LEWIS, *Managing business and service networks*, Springer, Berlin, 2001.

LIBERTI, *Contratto di rete e concorrenza*, in *Giustizia Civile*, 2014, fasc. 2, pag. 405.

LONGOBUCCO, *Abuso di dipendenza economica e reti di imprese*, in *Contratto e Impresa*, 2012, fasc. 2, p. 237.

LOPES, MACARIO, MASTROBERARDINO (a cura di), *Reti di imprese. Scenari economici e giuridici*, Giappichelli, Torino, 2007.

MACARIO, SCOGNAMIGLIO (a cura di), *Reti di impresa e contratto di rete: spunti per un dibattito*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 956.

MACARIO, *Il "contratto" e la "rete": brevi note sul riduzionismo legislativo*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 951.

MAIORCA, *Contratto plurilaterale*, in *Enciclopedia giuridica del diritto*, IX°

ed., Roma, 1988.

MALTONI, *La pubblicità del contratto di rete: questioni applicative*, in *Studio 5/2013 del Consiglio Nazionale del Notariato*.

MALTONI, *Il contratto di rete. prime considerazioni alla luce della novella di cui alla Legge n. 122 del 2010*, in *Notariato*, 2011, fasc.1, p.64.

MALTONI, SPADA, *Il “contratto di rete”: dialogo tra un notaio e un professore su una legge recente*, in *Rivista di diritto privato*, 2011, fasc. 2, p. 499.

MARASÀ, *Contratti di rete e consorzi*, in *Corriere del Merito*, 2010, p. 9.

MARINELLO, *Il contratto di rete e la “rete-soggetto”: profili tributari*, in *Diritto e Pratica Tributaria*, 2016, fasc., 3 p. 910.

MARIOTTI, *Aspetti fiscali e rappresentazione contabile dell’attività delle reti di impresa (Commento alla circolare Agenzia entrate 18 giugno 2013, n. 20/E)*, in *Corriere Tributario*, 2013, fasc. 34, p. 2709.

MARIOTTI, *Il contratto di rete: eventuale soggettività giuridica e deposito della situazione patrimoniale*, in *La gestione straordinaria delle imprese*, 2013, fasc. 1, p. 73.

MARIOTTI, *Detassazione degli utili destinati al fondo patrimoniale comune per incentivare le reti di impresa*, in *Corriere tributario*, 2011, p. 951 ss.

MARSEGLIA, *Modelli decisionali nel contratto di rete tra disciplina generale del contratto e regime della comunione*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 8-9, p. 822.

MAUGIERI, *Reti d’impresa, contratto di rete e reti contrattuali*, in *Obbligazioni e Contratti*, 2009, fasc. 1, p.951.

MAURIELLO, *Filiere produttive e network imprenditoriali i cambiamenti nelle strategie organizzative alla luce del nuovo scenario economico*, in *Analisi Giuridica dell’Economia*, 2011, fasc. 2, p. 219.

MASINI, *Dal gruppo alle reti: note sull’integrazione delle imprese agricole per il controllo del mercato*, in *Diritto e giurisprudenza agraria, alimentare e dell’ambiente*, 2014, fasc. 11/12, p. 1009.

MAZZEO, *Nasce il contratto di rete*, in *Obbligazioni e contratti*, 2009, fasc. 2, p. 567.

MAZZOLA, MUSOLINO, PROVENZANO (a cura di), *Reti, nuovi settori e sostenibilità: prospettive per l'analisi e le politiche regionali*, Franco Angeli, Milano 2014.

MERUZZI (a cura di), *Il contratto di rete: dalla teoria giuridica alla realtà operativa* in *Le proposte del Gruppo di Studio*, Grafiche Serenissima, Milano, 2012.

MESSINEO, voce *Contratto plurilaterale e contratto associativo*, in *Enciclopedia del diritto*, vol. X, Giuffrè, Milano, 1962.

MESSINEO, *Manuale di diritto civile e commerciale*, vol. I, Giuffrè, Milano, 1957.

MEUCCI, *La nuova normativa sui contratti di rete ed il rapporto con i patrimoni destinati ad uno specifico affare*, in *Persona e mercato*, 2010, fasc. 1, p. 52.

MICELLI, DI MARIA (a cura di), *Distretti industriali e tecnologie di rete: progettare la convergenza*, Franco Angeli, Milano, 2000.

MILELLA, *Rapporti tra imprese e contratto di rete*, in *I Contratti*, 2015, fasc.7, p. 731.

MILELLA, *La soggettività nel contratto di rete tra imprese*, in *I Contratti*, 2013, fasc. 4, pag. 203.

MINKLER, *Community organizing among the elderly poor in the United States: A case study*, in *International Journal of Health Services*, 1992, fasc. 22, p.303.

MISE, *Osservatorio sui contratti di rete. Indagine quantitativa sui contratti di rete: primi risultati, luglio 2012*, Ministero dello Sviluppo Economico, Roma, 2012.

MITCHELL, *Social network in urban situation*, Manchester University Press, Manchester, 1969.

MOSCATELLI, *La cooperazione tra imprese e il contratto di rete*, in *Economia e diritto del terziario*, 2011, fasc. 1, p. 33-56.

MOSCATELLI, *Note sulla disciplina dei "contratti di rete"*, in *Vita notarile*, 2010, p.1037.

MOSCO, *Frammenti ricostruttivi tra imprese e sistema delle reti*, in *Giurisprudenza Commerciale*, 2010, fasc. 1, p. 839.

- MOSCO, *I consorzi tra imprenditori*, Giuffrè, Milano, 1988.
- NASELLI, *Animare un'alternativa mediterranea allo sviluppo: il turismo per uno sviluppo relazionale integrato*, Franco Angeli, Milano, 2012.
- NICOTERA, *Decreto sulle reti di impresa nel settore turismo*, in *Diritto del turismo*, 2013, fasc. 8, p. 242.
- NORI, *I contratti di Rete e la disciplina antitrust*, in *Quaderni di diritto, mercato e tecnologia*, fasc. 2, Anno V, giugno 2015.
- NOVELLI, SCHMITZ, SPENCER, *Networks, clusters and innovation in tourism: A UK experience*, in *Tourism Management*, 2006, vol. 27, p. 1141.
- NUCCIO, *Reti di impresa e patrimoni cognitivi*, in *Il Foro Napoletano – nuova serie*, 2013, fasc.2-3, p.531.
- OPPO, *I contratti d'impresa tra codice civile e legislazione speciale*, in *Rivista di Diritto Civile*, 2004, fasc.6, p.10841.
- PIORE, SABEL, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York, 1984.
- PIRONTI, *Collegamento negoziale ed autonomia disciplinare dei contratti collegati*, in *I Contratti*, 2008, p.1093.
- PISANI MASSAMORMILE, *Profili privatistici del contratto di rete*, in *Rivista di diritto privato*, 2012, p. 353.
- PISANU, *I modelli di ospitalità diffusa e le forme di coordinamento inter-imprenditoriale: dalle reti di imprese al contratto di rete*, in *Diritto del Turismo*, 2014, fasc.12, p. 259.
- POWELL, *Neither market nor hierarchy: network forms of organisation*, in *Research in Organizational Behaviour*, 1990, fasc. 12, p. 295.
- PRETI, VIGNALI (a cura di), *Concorrere per competere: le reti di impresa tra territorio e globalizzazione*, Gruppo 24 Ore, Milano, 2013.
- PROVASI, *Il sistema evoluto delle reti d'impresa: le reti oloniche*, in *Economia Aziendale*, 2003, fasc.2, p.8.
- RAPPAZZO, *I contratti collegati*, Giuffrè, Milano, 1998.
- RICCIARDI, *Le reti di imprese – Vantaggi competitivi e pianificazione strategica*, Franco Angeli, Milano, 2003.
- RIZZINI BISINELLI, AMORUSO, *Il regime della responsabilità delle*

imprese partecipanti all'ATI, in *I Contratti*, 2000, fasc. 6, p. 631.

ROBERTS, *L'impresa moderna*, Il Mulino, Bologna, 2006

ROMANO, *Contratto di rete processo di modernizzazione dell'economia Italiana*, in *Notariato*, 2012, fasc.1, p.74.

ROMANO, RULLANI (a cura di), *Il post-fordismo. Idee per il capitalismo prossimo venturo*, Etaslibri, Milano, 1998.

ROMITI, SARTI, *Le fasi iniziali dell'evoluzione delle reti d'impresa. Alcuni casi nel settore della meccanica*, in *Electronic Journal of Management*, 2013, fasc.1.

RONDELLI, *Contratti collegati e contratti misti*, in Cendon (a cura di), *Il diritto privato nella giurisprudenza, Compravendita e figure collegate*, II, Utet, Torino, 2007.

ROSSI (a cura di), *Governo dell'impresa e mercato delle regole*, Giuffrè, Milano, 2002.

RUBINO, *Le associazioni non riconosciute*, Giuffrè, Milano, 1952.

RUISI, *Prospettive relazionali intra- ed inter-aziendali nelle nuove tendenze della ricettività turistica*, Aracne, Roma, 2011.

RULLANI, *Economia delle reti: l'evoluzione del capitalismo della piccola impresa e del "Made in Italy"*, in *Economia e politica industriale*, 2010, fasc. 4, p. 141.

RULLANI, *La città al tempo delle reti. Lo spazio fluido del capitalismo globale della conoscenza*, in Bagnasco (a cura di), *Le frontiere della geografia. Testi, dialoghi e racconti per Giuseppe De Matteis*, Torino, Utet., 2009 .

RULLANI, *L'economia della conoscenza nel capitalismo delle reti*, in *Sinergie*, 2008, fasc. 76, p. 67.

RULLANI, *Economia della conoscenza. Creatività e valore nel capitalismo delle reti*, Carocci, Roma, 2004.

RUSCELLO (a cura di), *Contratti tra imprese e tutela dell'imprenditore debole: atti del Convegno «Contratti tra imprese e tutela dell'imprenditore debole»*, Università degli studi di Verona, Facoltà di Giurisprudenza, 16 e il 17 settembre 2011, Aracne, Roma, 2012.

SALANDRA, *Il diritto delle unioni di imprese (consorzi e gruppi)*, Cedam, Padova, 1934.

SALVATI, *La trasformazione in rete di imprese, in impresa individuale e in comunione d'azienda*, in *Contratto e Impresa*, 2015, fasc. 6, p. 1352.

SANGUIGNI, BILOTTA, *Le Reti come schema interpretativo per veicolare la conoscenza e governare la complessità*, in *L'Industria*, 2011, fasc. 2, p. 357.

SANTAGATA, *Il «contratto di rete» fra comunione di impresa e società consortile*, in *Rivista di Diritto Civile*, 2011, fasc. 3, p.323.

SANTAGATA, *Del Mandato, Delle obbligazioni del mandatario, Delle obbligazioni del mandante (sub artt. 1710-1721)*, in *Commentario al Codice Civile Scialoja - Branca* (a cura di Galgano), II ed., Zanichelli, Bologna, 2006.

SANTORO, PASSARELLI, *Dottrine generali del diritto civile*, IX ed., Jovene, Napoli, 1986.

SCARPA, *Rete di imprese in prospettiva industriale: adeguatezza e congruità quali criteri fondanti la struttura*, in *Rivista di Diritto Industriale*, 2014, fasc.1, p. 48.

SCARPA, *Integrazione di imprese e destinazione patrimoniale*, in *Contratto e impresa*, 2010, fasc. 1, p. 167.

SCARPA, *La responsabilità patrimoniale delle imprese contraenti per le obbligazioni assunte a favore di una rete tra loro costituita*, in *La Responsabilità civile*, 2010, fasc. 1, p. 15.

SCHIAVONE, *Postfordismo e terziario: il caso di una impresa di comunicazione a "rete"*, in *Economia e diritto terziario*, 2006, fasc.1, p.138.

SCHILLACI, *Profili economico-aziendali della formula joint venture*, Giuffrè, Milano, 1988.

SCOGNAMIGLIO, *Il contratto di rete: il problema della causa*, in *I Contratti*, 2009, fasc. 10, p. 961.

SCONAMIGLIO, *Collegamento negoziale*, in *Enciclopedia del Diritto*, VII, Giuffrè, Milano, 1960.

SCIUTO, *Imputazione e responsabilità nelle "reti di imprese" non entificate (ovvero del patrimonio separato incapiente)*, in *Rivista di diritto commerciale*, 2012, fasc. 3, p. 467.

SERSALE, TIRABOSCHI, *La partecipazione aggregata alle gare e l'avviamento*, Giuffrè, Milano, 2015.

SCHLESINGER (diretto da), *Il Codice Civile: Commentario*, XXII edizione, Giuffrè, Milano, 2016.

SODA, *Reti tra imprese. Modelli e prospettive per una teoria del coordinamento tra imprese*, Carocci, Roma, 1998.

SORCI, FALDETTA (a cura di), *I gruppi come strumenti di governo delle aziende*, Giuffrè, Milano, 2008.

TAFURO, *Il contratto di rete: una lettura in chiave economico-aziendale*, in *Rivista dei Dottori Commercialisti*, 2011, p. 642.

TASSANI, *Quale regime fiscale per il "nuovo" contratto di rete?*, in *Dialoghi Tributarî*, 2011, fasc.6, p. 194.

TATTARA, CORÒ, VOLPE, *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Carrocci Editore, Roma, 2006.

TEDESCHI, TORNO, *ConSORZI e riunioni temporanee di imprese*, Giuffrè, Milano, 2001.

TEUBNER, *Network as connected contracts*, translated by Everord, Hart Publishing, Oxford, 2011.

TEUBNER, *And if I by Beelzebub cast out Devils: An Essay on the Diabolic of Network Failure*, in *German Law Journal*, 2009, fasc. 10, p.396

TEUBNER, *La cultura del diritto nell'epoca della globalizzazione*, Armando Editore, Roma, 2005.

THORELLI, *Networks: between markets and hierarchies*, in *Strategic management journal*, 1986, fasc. 7, p. 37.

TOMMASO, *Distretti e reti di imprese: evoluzione organizzativa, finanza innovativa, valutazione mediante rating*, Franco Angeli, Milano, 2009.

TOWNSEND, *Business Networking: how to use the power of online and offline networking for business success*, Prentice Hall Financial Times, Harlow, 2011.

TREU (a cura di), *Contratto di Rete: trasformazione del lavoro e reti di imprese*, IPSOA, Milano, 2015.

TRIPODI, *Incentivi alle Reti di impresa nel settore del turismo*, in *Disciplina del commercio e dei servizi*, 2013, fasc. II, p.17.

TRIPODI, *Distretti del commercio e reti di impresa: le strategie per la*

rigenerazione urbana, in *Disciplina del commercio e dei servizi*, 2014, fasc. 1, p. 17.

TRIPODI, PANDOLFINI, IANNOZZI, *Il manuale del franchising*, Giuffrè, Milano, 2005.

TRIPPUTI, *Il contratto di rete (Commento a art. 33 comma 4 ter l.9 aprile 2009, n.33; art. 33 comma 4 quater l.9 aprile 2009, n. 33; art. 33 comma 4 quinquies l. 9 aprile 2009, n.33)*, in *Le Nuove leggi civili commentate*, 2011, fasc.1, p. 56.

TRIPPUTI, *Il contratto di rete per l'esercizio di attività comune: profili patrimoniali e organizzativi*, in *Reti d'impresa: profili giuridici, finanziamento e rating: il contratto di rete e le sue caratteristiche* a cura dell'Associazione italiana Politiche industriali, Milano, 2011.

TURATI, *Economia e Organizzazione delle Joint Venture*, EGEA, Milano, 1990,

UNIONCAMERE, *I contratti di rete. Rassegna dei principali risultati quantitativi: elaborazione dei dati Infocamere 3 novembre 2012*, Unioncamere, Roma, 2013.

UNIONCAMERE EMILIA ROMAGNA, *Il contratto di rete in Emilia-Romagna: creare valore attraverso economie di scala e di specializzazione*, Maggioli, Santarcangelo di Romagna, 2013.

VACCÀ, *Franchising: una disciplina in cerca di identità*, in *Contratto e Impresa*, 2004, fasc. 2, p. 870

VARALDO, FERRUCCI (a cura di), *Il distretto industriale tra logiche di impresa e logiche di sistema*, Franco Angeli, Milano, 1997.

VETTORI, *Contratto di rete e sviluppo dell'impresa*, in *Obbligazioni e contratti*, 2009, fasc. 5, p. 390.

VIESTI, *Come nascono i distretti industriali*, Laterza, Roma-Bari, 2000.

VILLA, *Reti di imprese e contratto plurilaterale*, in *Giurisprudenza Commerciale*, 2010, fasc. 6, p. 948.

VOLPE PUTZOLU, *I consorzi per il coordinamento della produzione e degli scambi*, in Galgano (diretto da), *Trattato di diritto commerciale e pubblico dell'economia*, IV, Padova, 1981.

WILLIAMSON, *L'organizzazione economica*, Il Mulino, Bologna, 1991.

WILLIAMSON, *Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization*, Free Press, New York, 1975.

WILLIAMSON, *The economic institution of capitalism: firms, markets, relational contracts*, Springer, New York, 1985.

ZANARDO, *Contratto di rete di imprese e accesso al credito: considerazioni in materia di rating e di finanziamento*, in *Contratto e Impresa*, 2013, fasc. 6, p. 1405.

ZANELLI, *Reti di impresa*, in *Diritto on line*, 2013.

ZANELLI, *Reti e contratto di rete*, Cedam, Padova, 2012.

ZANELLI, *La rete è, dunque, della stessa natura del gruppo di società?*, in *Contratto e Impresa*, fasc. 3, p.535, 2011.

ZANELLI, *Le reti di impresa dal Tuf alla L.296/2005 fino alle recenti L.33 del 2009*, in *Vita Notarile*, 2010, fasc. I, p. 1.

ZANELLI, *Reti di impresa: Dall'economia al diritto, dall'istituzione al contratto*, in *Contratto e Impresa*, 2010, fasc. 4-5, p. 937.

ZANELLI, voce *Decentramento produttivo*, in *Digesto discipline privatistiche*, sez. commerciale, vol. IV, Utet, Torino, 1989.

ZANNI, *La nuova disciplina del contratto di rete*, in *Fisco*, 2012, p. 47.

ZAZZARO (a cura di), *Reti di imprese e territorio tra vincoli e nuove opportunità*, Il Mulino, Bologna, 2011.