

Contratto di rete

Costituzione e gestione

Cinzia De Stefanis

Sistema **RATIO**
Centro Studi Castelli Srl

Premessa	6
Capitolo 1 - Disciplina generale	7
1.1 Disciplina generale	8
1.1.1 Evoluzioni del contratto di rete dal 2009 al 2010	9
1.2 Quattro aspetti da valutare nella fase costitutiva	9
1.3 Tre tipologie di Reti d'impresa	10
1.4 Il contratto di rete: le principali caratteristiche	10
1.5 Contratto di rete tra più imprenditori	11
1.6 Procedura per la costituzione online del contratto di rete	11
1.7 Contenuti obbligatori del contratto di rete	12
1.8 Contenuti facoltativi del contratto di rete	13
1.9 Forma del contratto di rete 	17
1.10 Registrazione del contratto all'Agenzia delle Entrate 	20
1.11 Iscrizione del contratto di rete nel Registro delle Imprese	23
1.11.1 Efficacia dell'iscrizione del contratto di rete nel Registro delle Imprese	23
1.12 Modifiche successive	24
1.13 Deposito della situazione patrimoniale	24
1.14 Struttura organizzativa e soggettività giuridica	24
1.14.1 Differenze tra rete-soggetto e rete-contratto	25
Capitolo 2 - Iscrizione della rete-soggetto nel Registro delle Imprese	27
2.1 Rete-soggetto come ente giuridico autonomo	28
2.2 Soggettività tributaria	28
2.3 Comunicazioni al Registro delle Imprese	28
2.4 Iscrizione della rete-soggetto	28
2.5 Modifiche successive alla posizione iscritta	29
2.6 Deposito della situazione patrimoniale	29
Capitolo 3 - Iscrizione della rete-oggetto nel Registro delle Imprese	30
3.1 Comunicazioni al Registro delle Imprese	31
3.2 Come iscrivere il contratto nel Registro delle Imprese	31
3.3 Modifiche successive	32
3.4 Chiusura del contratto	34
Capitolo 4 - Guida Infocamere al contratto di rete in formato elaborabile modello standard	35
4.1 Contratti di rete	36
4.2 Prerequisiti	36
4.2.1 Registrazione	36
4.2.2 Firma digitale	36
4.2.3 Posta Elettronica Certificata	36
4.2.4 Stazione di lavoro	36
4.3 Login	37
4.4 Funzioni operative	37

4.4.1 Compilazione di un nuovo contratto.....	37
4.4.2 Consulta i tuoi contratti	38
4.5 Compilazione del contratto di rete.....	39
4.5.1 Sezione “Contratto di rete”	40
4.5.2 Organo comune	42
4.5.3 Fondo patrimoniale.....	44
4.5.4 Sezione “Allegati”	47
4.5.5 Firma del contratto di rete.....	47
4.5.6 Invio al Registro delle Imprese	50
Capitolo 5 - Scopo, vantaggi e adesione al contratto di rete	53
5.1 Scopo principale dei contratti di rete	54
5.2 Quali vantaggi competitivi offrono le Reti di impresa.....	54
5.3 Quali sono le modalità di adesione a una rete di impresa	55
Capitolo 6 - Codatorialità del contratto di rete.....	57
6.1 Cosa prevede la codatorialità nel contratto di rete.....	58
6.2 Meccanismo del distacco dei dipendenti nelle reti	59
Capitolo 7 - Rating e recesso	61
7.1 Rating delle imprese aderenti.....	62
7.2 Recesso nel contratto di rete.....	63
7.2.1 Influenza del recesso nella realizzazione del programma di rete.....	64
7.2.2 Come mitigare gli effetti negativi del recesso	65
Capitolo 8 - Responsabilità per le obbligazioni del contratto di rete.....	66
8.1 Obbligazioni nel contratto di rete.....	67
8.2 Responsabilità per le obbligazioni.....	67
Capitolo 9 - Diritti e obblighi dei partecipanti	70
9.1 Quali sono	71
9.2 Tipologia di prestazioni.....	72
9.3 Obblighi contrattuali minimi	73
9.4 Flessibilità agli obblighi	73
9.5 Esempi.....	74
Capitolo 10 - Durata del contratto di rete	77
10.1 Impatto della durata minima e massima sui contratti di rete.....	78
10.2 Come influenza la normativa antitrust la durata di un contratto di rete	79
Capitolo 11 - Fondo patrimoniale comune.....	80
11.1 Funzione.....	81
11.2 Costituzione.....	81
11.3 Modalità di pubblicità.....	82
11.4 Natura giuridica del fondo comune secondo la legge.....	83
11.5 Principali vantaggi della separazione patrimoniale del fondo comune	83
11.6 Come può la trascrizione garantire la separazione patrimoniale.....	84
11.7 Rischi	85

11.8 Quali tecniche contrattuali ottimizzano l'autonomia patrimoniale	86
---	----

Capitolo 12 - Organo comune 88

12.1 Influssi sulla governance	89
12.2 Modelli organizzativi	89
12.3 Natura giuridica del rapporto.....	91
12.4 Istituzione facoltativa	91
12.5 Composizione dell'organo comune.....	92
12.6 Funzioni principali.....	93
12.7 Potere di rappresentanza.....	94
12.8 Sostituzione dei membri.....	95
12.9 Rapporto con i partecipanti alla Rete.....	95
12.10 Poteri e responsabilità.....	96

Appendice..... 98

Glossario dei Termini Chiave	99
FAQ su contratto di rete	101

Premessa

Per rispondere alla perdurante crisi economica e alle nuove sfide dettate dall'economia globale, le imprese italiane hanno oggi bisogno anche di un cambiamento culturale e organizzativo e di disporre di forme di aggregazione più flessibili e innovative rispetto a quelle tradizionali.

Forme aggregative in grado di aumentare la loro "massa critica", le loro capacità innovative e competitiva senza però costringerle a rinunciare alla propria autonomia.

Il Contratto di Rete rappresenta oggi un'opportunità in più a disposizione soprattutto delle micro e piccole imprese per un nuovo modello di sviluppo.

Disciplina generale

1.1 Disciplina generale

Le Reti di imprese sono disciplinate dall'art. 3, c. 4-ter D.L. 10.02.2009, n. 5 convertito dalla L. 9.04.2009, n. 33 e successive modificazioni.

Le Reti di imprese rappresentano uno strumento giuridico-economico di cooperazione fra imprese che, attraverso la sottoscrizione di un contratto, detto appunto "Contratto di rete" si impegnano reciprocamente, in attuazione di un programma comune, a collaborare in forme e ambiti attinenti alle proprie attività, scambiando informazioni e/o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica e/o realizzando in comune determinate attività attinenti all'oggetto di ciascuna impresa.

Quale scopo perseguono più imprenditori con la stipula del contratto di rete?

Con il contratto di rete, in particolare, 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 a esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa.

La Rete di imprese rappresenta una modalità di coordinamento tra MPMI (medie e piccole e medie imprese) che mirano ad aumentare la loro massa critica e ad avere maggiore forza sul mercato *"senza doversi fondere o unire sotto il controllo di un unico soggetto"*.

La Rete si basa sui seguenti presupposti	
Complementarità	Quando le imprese conferiscono prodotti, servizi e competenze per la definizione di un processo innovativo o per la produzione di un nuovo bene/servizio che le imprese singolarmente non sarebbero in grado di fare.
Interdipendenza	Quando si è in presenza di elevati investimenti specifici non reimpiegabili che possono riguardare processi produttivi di un bene/servizio o processi di natura commerciale e di marketing. Si tratta di una forma di coordinamento tra imprese di tipo orizzontale o verticale.
È necessario, pertanto, valutare in modo puntuale non solo la sua utilità per le imprese potenzialmente aderenti, ma anche i fattori che possono favorirne l'implementazione con successo.	

Quindi il contratto di rete è un istituto innovativo nel nostro sistema produttivo e realizza **un modello di collaborazione tra imprese** che consente, pur mantenendo la propria indipendenza, autonomia e specialità, di realizzare **progetti e obiettivi condivisi**, incrementando la capacità innovativa e la competitività sul mercato.

Tre caratteristiche del contratto di rete		
Indipendenza	Autonomia	Specialità

1.1.1 Evoluzioni del contratto di rete dal 2009 al 2010

Dal 2009 al 2010, il contratto di rete ha subito diverse modifiche normative che hanno riflettuto l'evoluzione del suo ruolo nel panorama degli strumenti aggregativi d'impresa.

Nel passaggio da una versione all'altra, l'istituto ha attraversato diverse fasi, corrispondenti a una progressiva definizione degli obiettivi che questo strumento giuridico dovrebbe assumere.

- Parte della dottrina ha interpretato queste modifiche come una progressiva perdita dell'aspetto istituzionale della Rete, a vantaggio di una maggiore enfasi sul momento contrattuale.
- La collaborazione e lo scambio sono diventati elementi centrali del contratto, mentre l'esercizio in comune di un'attività è diventato solo una delle possibili attività della Rete.

Tuttavia, in parallelo a questa destrutturazione istituzionale, si è assistito anche a una crescente istituzionalizzazione del rapporto di Rete in alcuni aspetti. Ad esempio, la versione originale dell'art. 3, c. 4-ter D.L. 33/2009 prevedeva l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, ma non specificava le regole per l'assunzione delle decisioni da parte dei partecipanti. Le modifiche successive hanno introdotto l'obbligo di definire tali regole nel contratto, evidenziando una maggiore attenzione agli aspetti di governance della Rete.

Un altro aspetto rilevante riguarda il dibattito sulla soggettività giuridica della Rete. Mentre la Commissione Europea ha chiarito che la Rete di imprese non avrà personalità giuridica, la dottrina si interroga sulla possibilità di riconoscere alla Rete una forma di soggettività, seppur distinta dalla personalità giuridica.

In sintesi, le evoluzioni normative del contratto di rete tra il 2009 e il 2010 hanno riflettuto una maggiore attenzione agli aspetti contrattuali e di governance della Rete, pur in un contesto di incertezza sulla sua natura giuridica. La flessibilità dello strumento, da un lato, ha consentito di adattarlo alle diverse esigenze delle imprese, ma dall'altro ha reso più complessa l'analisi del rischio di credito da parte delle banche.

1.2 Quattro aspetti da valutare nella fase costitutiva

Nella fase di costituzione di una Rete di imprese devono essere presi in considerazione quattro aspetti rilevanti:

- diffidenza pregiudiziale dell'imprenditore a valutare la possibilità di mettersi insieme (talvolta dovuta a esperienze pregresse di aggregazione che non hanno raggiunto l'obiettivo e quindi "meglio correre da soli") e del livello di fiducia esistente tra le parti;
- "allineare gli interessi", ossia definire con chiarezza l'opportunità da cogliere (o la minaccia da evitare) in modo da mettere a fattore comune i diversi interessi delle imprese (quindi evitare che ogni impresa partecipi per perseguire interessi propri);
- gestire le aspettative mediante la definizione di che cosa ogni partecipante si attende di ottenere dall'aggregazione (al fine di non compromettere dall'inizio la nascita di un'aggregazione focalizzata);
- funzione di coaching, ossia individuare una figura (interna o esterna) che svolga una fun-

zione di supporto e coordinamento dell'iniziativa.

- La Rete può esser costituita tra imprese senza limitazioni relative a:
 - forma giuridica (società di capitali, società di persone, imprese individuali, cooperative, consorzi, ecc.);
 - dimensione (grandi, medie e piccole imprese);
 - numero di imprese (devono essere almeno due);
 - luogo (possono partecipare aziende situate in diverse parti del territorio italiano e imprese estere operative in Italia);
 - attività (possono operare in settori diversi).

1.3 Tre tipologie di Reti d'impresa

Le motivazioni che possono spingere le imprese a costruire una Rete sono molteplici, ma possono essere sinteticamente riportate a tre tipologie di Rete di imprese, vale a dire:

	Obiettivo	Descrizione
Reti “del sapere”	Scambio di informazioni e di know-how.	• Mettere a fattor comune il know-how dei singoli soggetti aderenti per trarne un vantaggio competitivo. • Condividere l'accesso a fonti informative.
Reti “del fare”	Scambio di prestazioni.	• Creare filiere integrando nella Rete fornitori e rivenditori. • Instaurare rapporti contrattuali stabili di collaborazione.
Reti “del fare insieme”	Realizzazione di progetti di investimento comune.	• Effettuare investimenti comuni ripartendone gli oneri su una pluralità di soggetti. • Aumentare il potere contrattuale dei singoli soggetti aderenti.

1.4 Il contratto di rete: le principali caratteristiche

Dal 2010 è stato introdotto nel nostro ordinamento giuridico il contratto di rete, che consiste in un accordo con il quale più imprenditori si impegnano a collaborare al fine di accrescere individualmente (singola impresa) e collettivamente (imprese che fanno parte della Rete) la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato.

- Dal punto di vista giuridico, il contratto di rete è caratterizzato da una comunione di scopo tra una pluralità di contraenti; pertanto, nel caso che una delle parti del contratto venga meno (ad esempio per il recesso di una delle imprese) il contratto di rete resterà valido ed efficace per le altre parti.
- La caratteristica fondamentale dell'attività della rete deve essere la presenza di uno scopo comune tra i suoi membri. Tale scopo è finalizzato al conseguimento, attraverso la determinazione di un programma comune, di obiettivi strategici condivisi che permettano, sia alla singola impresa che all'insieme dei partecipanti alla Rete, la crescita della capacità innovativa e/o della competitività.
- Nel primo caso si tratta della possibilità che l'impresa possa accedere, grazie all'appartenenza a una Rete, allo sviluppo di proprie o di nuove opportunità tecnologiche e commerciali; nel secondo caso si tratta della possibilità di incrementare la capacità concorrenziale dei membri della rete o della rete stessa sul mercato.

1.5 Contratto di rete tra più imprenditori

Il contratto di rete può essere stipulato da "più imprenditori" indipendentemente dalla loro rispettiva natura (incluse le imprese individuali, le società e gli imprenditori pubblici, anche non commerciali). Possono far parte del contratto di rete anche le fondazioni oppure gli enti pubblici che hanno per oggetto esclusivo o principale un'attività di impresa non necessariamente commerciale; così come imprese senza scopo di lucro, non essendo preclusa la possibilità di realizzare reti miste in cui siano presenti soggetti con e senza scopo di lucro.

Non esiste nessun impedimento a stipulare un contratto di rete tra imprese che siano legate da rapporti partecipativi o collegate tra loro.

Il contratto di rete ha una struttura aperta, vale a dire caratterizzata dalla possibilità di nuovi ingressi nella rete: ciò significa che il contratto deve prevedere i criteri di adesione di nuovi soggetti, fermo restando il rispetto dei requisiti soggettivi sopra indicati.

Tali criteri possono prevedere alcune specifiche caratteristiche soggettive e oggettive per i nuovi aderenti o subordinare l'adesione a deliberazioni con maggioranze particolari da parte dei membri (ad esempio, qualificate o all'unanimità).

Un limite è previsto per i professionisti che, come chiarito dall'Agenzia delle Entrate, non possono partecipare alle Reti di impresa, a meno che, oltre che a essere iscritti al Registro delle Imprese, abbiano costituito una "società tra professionisti" (anche come società unipersonale o come società di persone).

1.6 Procedura per la costituzione online del contratto di rete

La procedura per la costituzione online del contratto di rete è disponibile sul sito <https://contrattidirete.registroimprese.it/reti/> ed è necessario sia l'accreditamento sulla piattaforma, sia il

possesto della firma digitale dei rappresentanti delle imprese contraenti.

L'onere della forma pubblica riguarda anche l'eventuale introduzione di modifiche del contratto originario (ad esempio la presenza di nuove adesioni, l'esclusione o il recesso di uno dei contraenti del contratto di rete). Infatti, è opportuno prevedere nel contratto che tali modifiche siano sottoposte agli obblighi pubblicitari, allo scopo di assicurare a chi intrattenga rapporti con la rete una puntuale conoscenza della sua composizione.

Dal punto di vista dell'oggetto del contratto la legge evidenzia 3 possibili modalità di cooperazione tra imprese

1. Scambiarsi informazioni o prestazioni di natura commerciale, industriale, tecnica o tecnologica;
2. collaborare in forme e ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese;
3. esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa.

Le 3 possibili modalità di collaborazione possono costituire, anche singolarmente, l'oggetto stesso del contratto di rete.

Nella pratica la collaborazione può assumere svariate forme, quali ad esempio:

- attività di coordinamento per ottenere migliori condizioni nei rapporti esterni (coordinamento del processo di promozione e di valorizzazione delle attività) o per raggiungere un risultato finale unitario (produzione di un pacchetto di beni/servizi da proporre sul mercato);
- attività strumentali per raggiungere migliori risultati di gestione (gruppo di acquisto/ vendita di beni/servizi di interesse comune, gestione di logistica, magazzino, piattaforme informatiche).

Lo strumento del contratto di rete differisce da quello del consorzio: se infatti l'attività del consorzio deve essere strumentale all'attività dei consorziati (imprenditore ausiliario dei consorziati), il contratto di rete consente l'esercizio in comune di attività sia strumentali che strategiche per lo sviluppo dell'impresa (fare altro).

1.7 Contenuti obbligatori del contratto di rete

Gli elementi obbligatori di un contratto di rete sono specificati dall'art. 3, c. 4-ter L. 9.04.2009, n. 33.

La legge prevede che alcuni contenuti del contratto di rete siano di natura obbligatoria mentre altri siano inseribili a discrezione delle parti contraenti. Ciò comporta la possibilità che il contratto di rete assuma una struttura organizzativa semplificata (c.d. "rete leggera" caratterizzata dai soli contenuti obbligatori) e una struttura più complessa e articolata (c.d. "rete pesante" con la costituzione di un fondo patrimoniale e di un organo comune).

Il contratto di rete deve indicare obbligatoriamente:

- **il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni partecipante** per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva. Si tratta dell'esigenza di una puntuale individuazione delle parti contraenti, in relazione al regime di pubblicità del con-

-
- tratto che la legge prevede mediante la sua iscrizione al Registro delle Imprese;
- **obiettivi strategici.** Il contratto deve riportare gli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti. Questi obiettivi possono essere generali, come la penetrazione in mercati esteri, o specifici, come la partecipazione a fiere internazionali;
 - **modalità di misurazione dell'avanzamento.** Il contratto deve indicare le modalità concordate tra i partecipanti per misurare l'avanzamento verso gli obiettivi strategici;
 - **definizione di un programma di rete.** Questo rappresenta il cuore del contratto e deve contenere:
 - ♦ l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante;
 - ♦ le modalità di realizzazione dello scopo comune, con l'illustrazione delle attività che consentono di perseguire gli obiettivi specifici;
 - ♦ in caso di istituzione di un fondo patrimoniale comune, la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi, nonché le regole di gestione del fondo;
 - **regole per l'assunzione delle decisioni.** Il contratto deve specificare le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune, inclusi:
 - ♦ la composizione dell'organo decisionale;
 - ♦ le modalità di attribuzione dei diritti di voto;
 - ♦ il quorum per la validità delle decisioni;
 - ♦ le modalità di convocazione e di svolgimento delle riunioni;
 - ♦ i possibili oggetti delle decisioni;
 - ♦ le modalità di formalizzazione delle decisioni;
 - ♦ le eventuali circostanze che possono determinare l'invalidità delle decisioni e le relative procedure di impugnazione;
 - **modalità di adesione di altri imprenditori.** La legge prevede che la rete sia aperta all'adesione di nuovi partecipanti. Il contratto può definire:
 - ♦ le condizioni per l'accettazione di nuovi partecipanti (ad esempio, decisione unanime o a maggioranza);
 - ♦ i requisiti che i nuovi aderenti devono possedere;
 - ♦ la procedura per l'ingresso di una nuova impresa nella rete;
 - ♦ i diritti e i doveri attribuiti al nuovo partecipante;
 - **durata del contratto.** La legge non specifica una durata minima o massima del contratto, lasciando libertà alle parti.

1.8 Contenuti facoltativi del contratto di rete

Il contratto di rete può prevedere facoltativamente:

- **l'istituzione di un fondo patrimoniale comune.** Per realizzare il programma di rete le parti contraenti possono istituire un fondo patrimoniale comune. Il fondo ha un preciso vincolo di destinazione, essendo finalizzato all'attuazione del programma di rete e, quindi, al perseguimento degli obiettivi strategici. Quando si procede alla istituzione del fondo patrimoniale, il contratto deve prevedere la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che i contraenti si obbligano a versare. I conferimenti possono essere in denaro, ma anche in beni e servizi (purché siano suscettibili di valutazione economica). In caso di istituzione del fondo patrimoniale, il contratto di rete

deve prevederne le regole di gestione; in questo caso sarà opportuno prevedere: il soggetto cui affidare la gestione del fondo; le modalità per la realizzazione degli investimenti e quelle eventuali per l'uso dei beni comuni; la nomina di un organo comune incaricato di gestire l'esecuzione del contratto;

- **l'istituzione di un organo comune che può essere composto sia da un singolo soggetto, che da una pluralità di membri in rappresentanza dei "retisti"**. Allorquando i contraenti procedano alla nomina dell'organo comune, devono necessariamente indicare nel contratto di rete:
 - ♦ il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale del soggetto prescelto a svolgere l'incarico;
 - ♦ i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti;
 - ♦ le regole relative alla sua eventuale sostituzione.

All'organo comune è conferito il mandato per la direzione e la conduzione delle attività previste nel contratto di rete. In questo caso è opportuno anche conferire a tale organo il potere di esecuzione delle delibere assunte dai partecipanti alla rete: tale scelta si giustifica con l'esigenza di garantire che la rete operi anche sulla base di criteri di efficienza, senza che rimanga vincolata da eccessi di formalismo o di procedure che possano rendere più oneroso il perseguimento dello scopo comune. L'organo comune è soggetto alle regole e alla disciplina generale previste per il mandato collettivo che prevede che il conferimento o la revoca del mandato siano effettuate da ciascun mandante (cioè ciascun partecipante alla rete). Qualora la decisione di istituire l'organo comune dovesse essere presa in un secondo momento (ancorché tale decisione sia prevista nel contratto come sottoposta a maggioranza semplice o qualificata), è utile prevedere che la relativa deliberazione vincoli anche i "retisti" dissenzienti o assenti (al fine di obbligare questi ultimi a conferire il mandato collettivo). Inoltre, come prevedono le norme sul mandato, occorre anche procedere alla predisposizione di una disciplina di funzionamento dell'organo comune che tenga in considerazione l'obbligo di redigere il rendiconto del proprio operato.

Per svolgere la sua attività, l'organo comune può avvalersi di soggetti esterni alla rete, affidarsi alle singole imprese partecipanti per lo svolgimento di specifiche attività o creare specifici gruppi di lavoro ad hoc (di "retisti" o di soggetti terzi per l'esecuzione di singoli progetti);

- la previsione di **cause facoltative di recesso anticipato** dal contratto. Le parti possono prevedere nel contratto specifiche cause di recesso anticipato da parte del singolo contraente. Per quanto riguarda la gestione della rete, il contratto deve prevedere le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune. La legge, tuttavia, non impone regole specifiche: si può, pertanto, ipotizzare l'assunzione di decisioni con criteri che prevedono la maggioranza semplice dei "retisti" o maggioranze qualificate (eventualmente solo per alcune specifiche materie) o l'unanimità dei partecipanti su tutte o anche solo su alcune decisioni. Risulta evidente che maggiore sarà il ricorso a maggioranze particolarmente qualificate o all'unanimità, maggiore sarà l'irrigidimento del governo della rete. Di conseguenza nella redazione del contratto si dovrà tener conto delle diverse esigenze dei singoli partecipanti, da un lato, e della rete in quanto tale, dall'altro, nonché del suo funzionamento ai fini del raggiungimento dello scopo previsto.

Alcuni esempi di possibili reti di imprese

Successivamente vengono riportati una serie di esempi di possibili progetti in cui le MPMI del comparto Commercio, Turismo e Servizi (CTS) possono dar vita alla costruzione di forme di

collaborazione per migliorare il loro posizionamento competitivo e/o per sviluppare nuove opportunità di business in comune.

Logistica di magazzino a supporto del commercio di vicinato	Obiettivo	Condividere uno spazio comune (magazzino) per lo stoccaggio della merce di specifiche categorie individuate e le attività connesse alla gestione dei flussi di consegna.
	Beneficio per le imprese	È legato al fatto che, per le loro dimensioni limitate e per l'assenza di un magazzino interno, le imprese non possono stoccare una certa quantità di prodotti per un certo periodo e, quindi, godere delle economie di acquisto connesse a minimi di ordine elevati.
Consegna a domicilio alla clientela	Obiettivo	Offrire alla clientela un maggior livello di servizio o attraverso la stipula di un accordo-quadro con un fornitore locale di servizi logistici a cui assegnare l'incarico di svolgere le attività coordinandosi con gli operatori della rete, o attraverso l'erogazione diretta del servizio coordinando le attività relative a ciascuna impresa aderente.
	Beneficio per le imprese	È legato al fatto che l'erogazione di tale servizio presenti per la singola impresa costi-opportunità elevati tali da rendere conveniente una gestione condivisa del servizio (per certi comparti, quali ad esempio quello del commercio alimentare di vicinato, tale servizio presenta particolare valore per determinati segmenti di consumo come anziani e persone non autosufficienti).
Gruppo di acquisto di servizi	Obiettivo	Costituire un gruppo per l'acquisto di alcuni servizi di interesse comune capace di ottenere sconti-quantità dai fornitori e di rivenderli successivamente agli aderenti alla rete, migliorando il prezzo di cessione di una piccola quota per coprire le proprie spese di funzionamento.
	Beneficio per le imprese	È di natura economica, in termini di sconti ottenibili nel momento in cui si garantiscono al fornitore di servizi volumi maggiori di quelli che sarebbe in grado di richiedere un singolo operatore.