

The background of the slide features a faint, stylized image of a pair of scales of justice, symbolizing law and equity. The scales are positioned on the right side of the frame, with the pans hanging from a central beam.

**IL CONTRATTO DI RETE E ALTRE FATTISPECIE
CONTRATTUALI NEL PROCESSO DI
INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'IMPRESA**

AVV. ALESSANDRO ALBICINI

**Avv. Alessandro Albicini
Studio Legale Albicini
Via Marconi, 3
40122 BOLOGNA
Tel. 051/228222 – 227552
Fax 051/273323
e-mail: info@studioalbicini.it
www.studioalbicini.it**

FONTI NORMATIVE CONTRATTO DI RETE

D.L. 31 MAGGIO 2010, N. 78 CONVERTITO DALLA LEGGE 30 LUGLIO 2010, N. 122 (C.D. "MANOVRA CORRETTIVA"), CHE SOSTITUISCE L'ART. 3 COMMA 4-TER DEL D.L. 10 FEBBRAIO 2009, N. 5, CONVERTITO DALLA LEGGE 9 APRILE 2009, N. 33.

DEFINIZIONE CONTRATTO DI RETE

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.

SCOPO DEL CONTRATTO DI RETE

**PROMUOVERE LO SVILUPPO E LA COMPETITIVITÀ
MEDIANTE LA COLLABORAZIONE STABILE TRA
IMPRESE, MANTENENDO L'INDIPENDENZA GIURIDICA
DEI PARTECIPANTI.**

FIGURE CONTRATTUALI SIMILI

- **JOINT VENTURE – CONTRATTUALI E SOCIETARIE**
- **CONSORZIO – ART. 2602 C.C.**
- **ATI – RAGGRUPPAMENTO TEMPORANEO DI IMPRESE**
- **ASSOCIAZIONE IN PARTECIPAZIONE – ART. 2549 C.C.**
- **FRANCHISING – LEGGE 6 MAGGIO 2004 N. 129**
- **SUBFORNITURA – LEGGE 18 GIUGNO 1998, N. 192**

REQUISITI SOGGETTIVI PER ADERIRE A UN CONTRATTO DI RETE

- **POSSONO PARTECIPARE ALLA RETE LE IMPRESE, TANTO INDIVIDUALI QUANTO COLLETTIVE (SOCIETÀ DI CAPITALI E DI PERSONE).**
- **NON POSSONO ESSERE QUINDI PARTECIPANTI A UNA RETE GLI ENTI PUBBLICI, NÉ GLI ENTI NO-PROFIT.**

MODALITA' DI ESECUZIONE PROGRAMMA DI RETE

- **COLLABORARE IN FORME E AMBITI PREDETERMINATI ATTINENTI L'ESERCIZIO DELLE PROPRIE IMPRESE;**
- **SCAMBIARE INFORMAZIONI O PRESTAZIONI DI NATURA INDUSTRIALE, COMMERCIALE, TECNICA O TECNOLOGICA;**
- **ESERCITARE IN COMUNE UNA O PIÙ ATTIVITÀ RIENTRANTI NELL'OGGETTO DELLA PROPRIA IMPRESA.**

ELEMENTI ESSENZIALI DEL CONTRATTO

- I DATI IDENTIFICATIVI DEI PARTECIPANTI ALLA RETE ALL'ATTO DELLA SUA STIPULA O PER ADESIONE SUCCESSIVA;
- GLI OBIETTIVI STRATEGICI DI INNOVAZIONE E INNALZAMENTO DELLA CAPACITÀ COMPETITIVA DEI PARTECIPANTI, I QUALI DOVRANNO CONCERTARE LE MODALITÀ DEL CASO RITENUTE PIÙ OPPORTUNE PER VERIFICARE IL GRADO DI AVANZAMENTO VOLTO AL RAGGIUNGIMENTO DI TALI OBIETTIVI;
- IL CONTENUTO DEL PROGRAMMA DI RETE CHE DEVE DESCRIVERE:
 - A) I DIRITTI E GLI OBBLIGHI DI CIASCUN PARTECIPANTE;
 - B) LE MODALITÀ DI REALIZZAZIONE DELLO SCOPO DELLA RETE;
 - C) LE REGOLE PER L'ISTITUZIONE DI UN FONDO PATRIMONIALE.

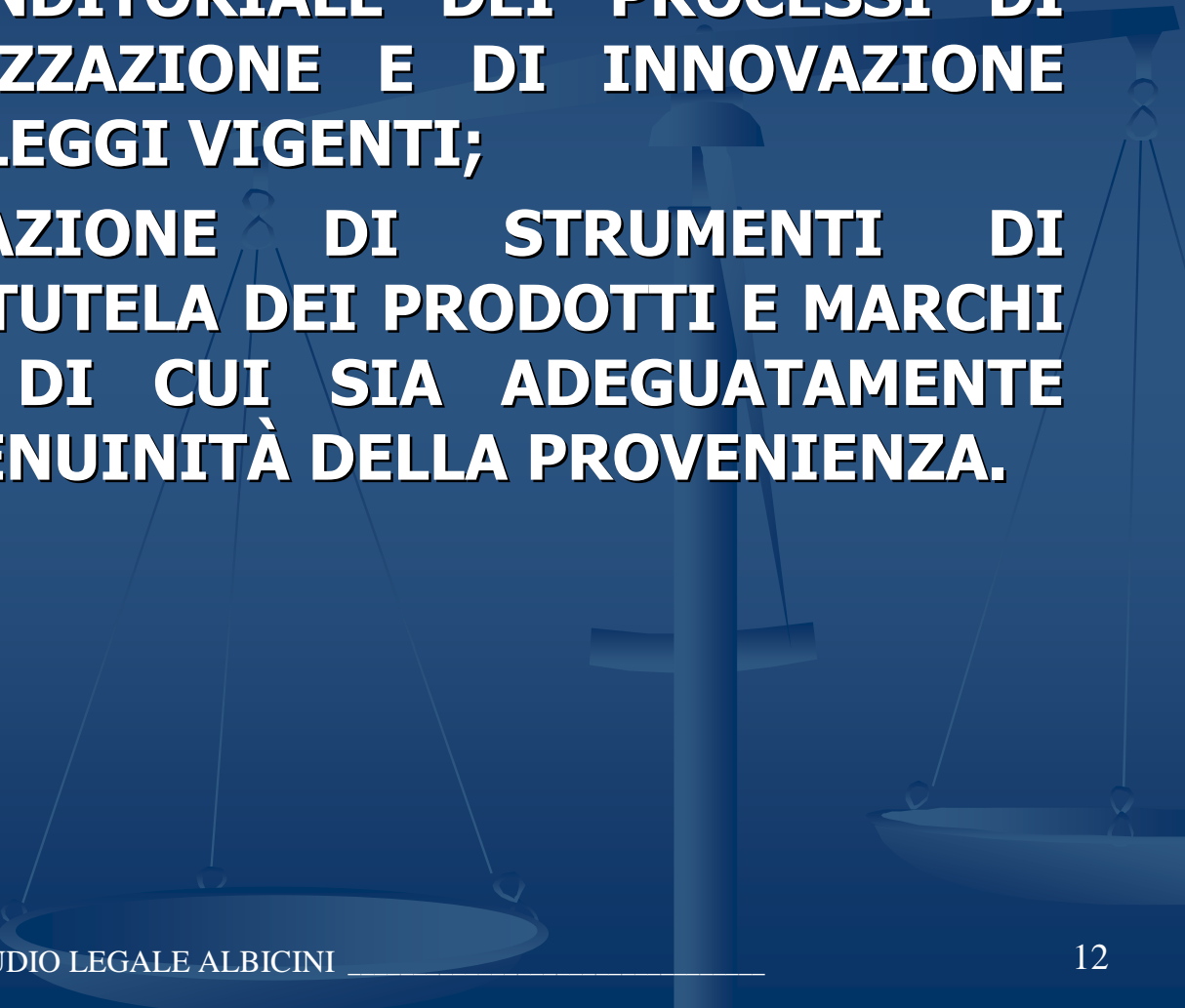
- **LA DURATA DEL CONTRATTO, LA MODALITÀ DI ADESIONE ALLA RETE, LE CAUSE DI RECESSO E LE MODALITÀ DI ESERCIZIO, FERMA RESTANDO L'APPLICAZIONE DELLE REGOLE GENERALI IN MATERIA DI SCIoglIMENTO TOTALE O PARZIALE DEI CONTRATTI PLURILATERALI CON COMUNIONE DI SCOPO;**
- **IL SOGGETTO EVENTUALMENTE PRESCELTO COME ORGANO COMUNE PER L'ESECUZIONE DEL CONTRATTO DI RETE O DI UNA PIÙ PARTI O FASI DI ESSO;**
- **LE REGOLE PER L'ASSUNZIONE DELLE DECISIONI DEI PARTECIPANTI (I) SU MATERIE O QUESTIONI NON AFFIDATE ALL'ORGANO COMUNE DELLA RETE; (II) SU MODIFICHE DEL PROGRAMMA DI RETE, SE IL CONTRATTO PREVEDE LA MODIFICA A MAGGIORANZA DEI PARTECIPANTI DI TALE PROGRAMMA.**

FONDO PATRIMONIALE COMUNE

- TALE FONDO PUÒ ESSERE COSTITUITO, SE PREVISTO DAL CONTRATTO DI RETE, IN APPLICAZIONE DEGLI ARTT. 2614 E 2615 C.C. STABILITI IN MATERIA DI FONDO CONSORTILE.
- IL CONTRATTO DI RETE PUÒ STABILIRE:
 - A) LA MISURA E I CRITERI DI VALUTAZIONE DEI CONFERIMENTI INIZIALI E DEGLI EVENTUALI CONTRIBUTI SUCCESSIVI CHE CIASCUN PARTECIPANTE SI OBBLIGA A VERSARE AL FONDO;
 - B) LE REGOLE DI GESTIONE DEL FONDO.
- E' POSSIBILE PER CIASCUN PARTECIPANTE ADERIRE AL FONDO MEDIANTE L'APPORTO DI UN PATRIMONIO DESTINATO (V. ART. 2447-BIS, COMMA 1°, LETT. A, C.C.)

ORGANO COMUNE DELLA RETE

- **TALE ORGANO, SE E IN QUANTO PREVISTO DAL CONTRATTO DI RETE, ESERCITA I POTERI DI GESTIONE E DI RAPPRESENTANZA COME MANDATARIO E POTRÀ ESSERE SOSTITUITO NEI TERMINI STABILITI DAL CONTRATTO;**
- **FATTO SALVO QUANTO DIVERSAMENTE STABILITO DAL CONTRATTO, L'ORGANO COMUNE AGISCE IN RAPPRESENTANZA DEI SINGOLI PARTECIPANTI ALLA RETE:**
 - a) **NELLE PROCEDURE DI PROGRAMMAZIONE NEGOZIATA CON LE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI;**
 - b) **NELLE PROCEDURE INERENTI AD INTERVENTI DI GARANZIA PER L'ACCESSO AL CREDITO;**

- 
- c) NELLE PROCEDURE INERENTI ALLO SVILUPPO DEL SISTEMA IMPRENDITORIALE DEI PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE E DI INNOVAZIONE PREVISTI DALLE LEGGI VIGENTI;**
 - d) PER L'UTILIZZAZIONE DI STRUMENTI DI PROMOZIONE E TUTELA DEI PRODOTTI E MARCHI DI QUALITÀ O DI CUI SIA ADEGUATAMENTE GARANTITA LA GENUINITÀ DELLA PROVENIENZA.**

PRIME UTILIZZAZIONI DEI CONTRATTI DI RETE

- NETWORK CON SCAMBIO DI INFORMAZIONI PER LA RICERCA E LO SVILUPPO DI NUOVI PRODOTTI;
- REGOLAMENTAZIONE PER DEFINIRE LA QUALITÀ DEL PRODOTTO FINALE E DEL SUO PROCESSO DI PRODUZIONE / CERTIFICAZIONE;
- COORDINAMENTO INDUSTRIALE TRA IMPRESE SUBFORNITRICI INSERITE NELLA STESSA FILIERA PRODUTTIVA;
- FORNITURA DI ASSISTENZA TECNICA, KNOW-HOW E SERVIZI DI CONSULENZA ALLE IMPRESE INSERITE NELLO STESSO SETTORE PRODUTTIVO;
- RAFFORZAMENTO ORGANIZZATIVO DELLE IMPRESE.

LA RETE NEL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

- **PREDISPOSIZIONE DI ANALISI, RICERCHE DI MERCATO, PIANI DI MARKETING PER LA PENETRAZIONE INDUSTRIALE / COMMERCIALE SU MERCATI ESTERI;**
- **SELEZIONE DI PARTNER COMMERCIALI/AGENTI – CONCESSIONARI – ALTRI INTERMEDIARI SU MERCATI ESTERI;**
- **GESTIONE E ORGANIZZAZIONE DI FIERE ALL'ESTERO;**
- **DEFINIZIONE DI PROTOCOLLI TECNICI AI FINI DELLA CERTIFICAZIONE DI PRODOTTI DA COLLOCARE SU MERCATI STRANIERI;**
- **ADOZIONE DI MARCHI COLLETTIVI PER FAVORIRE L'UNIFICAZIONE DELLE RETI DI VENDITA.**

LA FORMA DEL CONTRATTO DI RETE

ATTO PUBBLICO O SCRITTURA PRIVATA AUTENTICATA.

ADEMPIMENTI PUBBLICITARI – EFFICACIA DEL CONTRATTO DI RETE

- **IL CONTRATTO DI RETE È SOGGETTO A ISCRIZIONE NEL REGISTRO DELLE IMPRESE PRESSO CUI È ISCRITTO CIASCUN PARTECIPANTE.**
- **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.**

AGEVOLAZIONI

- **FINO AL PERIODO D'IMPOSTA IN CORSO AL 31 DICEMBRE 2012, REGIME DI SOSPENSIONE DI IMPOSTA PER GLI UTILI DESTINATI DAI PARTECIPANTI AL FONDO PATRIMONIALE DELLA RETE PER REALIZZARE GLI INVESTIMENTI PREVISTI DAL PROGRAMMA COMUNE DI RETE PREVENTIVAMENTE ASSEVERATO (V. ISTRUZIONI CIRCOLARE N. 15/E – AGENZIA DELLE ENTRATE);**
- **EQUIPARAZIONE DELLE RETI AI DISTRETTI INDUSTRIALI AL FINE DI FRUIRE DI AGEVOLAZIONI AMMINISTRATIVE E FINANZIARIE.**

I CONTRATTI INTERNAZIONALI

- **COMPRAVENDITA;**
- **AGENZIA, DISTRIBUZIONE (CONSIGNMENT STOCK), FRANCHISING, PROCACCIATORE D’AFFARI, COMMISSIONE DI VENDITA;**
- **CESSIONE DI LICENZA DI KNOW-HOW, DIRITTI DI PROPRIETÀ INDUSTRIALE (BREVETTI, MARCHI, ETC.);**
- **CONTRATTI DI JOINT-VENTURE.**

I CONTRATTI DI JOINT VENTURE (JV)

- **ALLEANZE/MATRIMONI TRA IMPRESE PER AMPLIARE LA PROPRIA SFERA DI ATTIVITÀ E/O RAGGIUNGERE UN OBIETTIVO REALIZZABILE, A LIVELLO INDUSTRIALE, TECNOLOGICO O COMMERCIALE, SOLO AVVALENDOSI DELL'APPORTO DI UN PARTNER CON IL QUALE RIPARTIRE IL RISCHIO E I COSTI DELL'INVESTIMENTO.**

LA FASE PRELIMINARE ALLA STIPULA DI UN CONTRATTO DI JV

- **LA SCELTA DEL PARTNER;**
- **IL PROGETTO DI FATTIBILITÀ ECONOMICA-FINANZIARIA DELLA JV.**

JV CONTRATTUALE / JV SOCIETARIA

- JV CONTRATTUALE: LA COLLABORAZIONE TRA PARTNER È DEFINITA IN FORZA DI UNO O PIÙ CONTRATTI, TRA LORO ECONOMICAMENTE COLLEGATI, IN MODO DA FISSARE OBBLIGHI E COMPITI DI CIASCUN PARTNER PER PERSEGUIRE LO SCOPO COMUNE;
- JV SOCIETARIA: LA COLLABORAZIONE TRA PARTNER TROVA REALIZZAZIONE CON LA COSTITUZIONE DI UNA SOCIETÀ.

PROBLEMATICHE CONTRATTUALI DELLA JV SOCIETARIA

- **SCELTA DEL VEICOLO SOCIETARIO;**
- **VALUTAZIONI DI CONVENIENZA FISCALE;**
- **CRITERI DI RIPARTO DEGLI INVESTIMENTI DA EFFETTUARE PER PERSEGUIRE L'OGGETTO SOCIALE;**
- **SUDDIVISIONE DEI RUOLI E REGOLE DI GOVERNANCE;**
- **CLAUSOLE DI RECESSO/DISSOLUZIONE DELLA JV SOCIETARIA;**
- **GESTIONE DEL CONTENZIOSO.**

I CONTRATTI DELLA DISTRIBUZIONE COMMERCIALE

- **AGENZIA;**
- **CONCESSIONE DI VENDITA;**
- **FRANCHISING.**

ALTRE FORME DI VENDITA DI PRODOTTI ALL'ESTERO

- **VENDITA DIRETTA (CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA);**
- **VENDITA TRAMITE PROPRIA FILIALE ("COMMERCIALE") CON SEDE ALL' ESTERO;**
- **VENDITA TRAMITE UNA TRADING;**
- **VENDITA A SOGGETTI STRANIERI CHE DISTRIBUISCONO CON IL LORO MARCHIO I PRODOTTI DEL FABBRICANTE ITALIANO (FORNITURA OEM – "ORIGINAL EQUIPMENT MANUFACTURER");**
- **VENDITA TRAMITE "JOINT-VENTURE DISTRIBUTIVA" COSTITUENDO CON UN SOCIO LOCALE (STRANIERO) LA DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI IN UN DETERMINATO TERRITORIO.**

NOZIONE DI AGENTE

- **SOGGETTO O ENTE INDIPENDENTE INCARICATO IN MODO STABILE DI PROMUOVERE LA VENDITA DI BENI O L'OFFERTA DI SERVIZI O DI CONCLUDERE CONTRATTI IN UNA DETERMINATA ZONA PER CONTO DI UN SOGGETTO PREPONENTE.**

CONCESSIONE DI VENDITA

- **IL CONTRATTO MEDIANTE IL QUALE UNA PARTE IN UNA DETERMINATA ZONA ASSUME L'OBBLIGO DI RIVENDERE IN MODO STABILE E CONTINUATIVO I PRODOTTI DEL FABBRICANTE.**
- **CONTRATTO ATIPICO, CUI SI RITIENE APPLICABILE PARTE DELLA NORMATIVA SUL CONTRATTO DI SOMMINISTRAZIONE (V. ARTT. 1553 C.C. E SEGG.) E DI MANDATO (V. ARTT. 1710 C.C. E SEGG.).**
- **CONTRATTO MISTO (VENDITA E MANDATO).**
- **CONTRATTO QUADRO IN FORZA DEL QUALE IL CONCESSIONARIO ASSUME L'OBBLIGO DI PROMUOVERE LA RIVENDITA DEI PRODOTTI CHE GLI VENGONO FORNITI MEDIANTE LA STIPULA, A CONDIZIONI PREDETERMINATE, DI SINGOLI CONTRATTI DI ACQUISTO.**

DISTRIBUZIONE SELETTIVA

- **SISTEMA DI DISTRIBUZIONE ATTRAVERSO IL QUALE I PRODOTTI (NORMALMENTE COMPLESSI DAL PUNTO DI VISTA TECNICO O DEL GENERE DI "LUSSO") VENGONO COMMERCIALIZZATI ESCLUSIVAMENTE ATTRAVERSO INTERMEDIARI SELEZIONATI DAL PRODUTTORE IN BASE A RIGOROSI STANDARD DI COMPETENZA PROFESSIONALE, DI QUALITÀ DEL SERVIZIO, IDONEITÀ TECNICA, ETC., CON IL DIVIETO PER I DISTRIBUTORI DI VENDERE A RIVENDITORI NON AUTORIZZATI.**

FRANCHISING

- **IL CONTRATTO MEDIANTE IL QUALE UNA PARTE (FRANCHISOR – AFFILIANTE) CONCEDE ALL’ALTRA (FRANCHISEE– AFFILIATO) UN INSIEME DI DIRITTI DI PROPRIETÀ INDUSTRIALE O INTELLETTUALE (MARCHI, DENOMINAZIONI COMMERCIALI, INSEGNE, BREVETTI, MODELLI DI UTILITÀ, DISEGNI, KNOW-HOW, DIRITTI D’AUTORE) PER LO SVOLGIMENTO DI UN’ATTIVITÀ DI VENDITA DI BENI O DI PRESTAZIONE DI SERVIZI SECONDO LA “FORMULA COMMERCIALE” CHE HA CARATTERIZZATO IL SUCCESSO DEL FRANCHISOR- AFFILIANTE.**

CONSIGNMENT STOCK AGREEMENT

- **AL CONCESSIONARIO SONO AFFIDATI IN DEPOSITO DAL FABBRICANTE I PRODOTTI CHE RIMANGONO CUSTODITI (NORMALMENTE IN UN MAGAZZINO DOGANALE) SCONTANDO I DAZI DOGANALI ALL'IMPORTAZIONE SOLTANTO QUALORA IL CONCESSIONARIO LI PRELEVI DAL MAGAZZINO PER RIVENDERLI AI CLIENTI UBICATI NEL TERRITORIO IN ESCLUSIVA.**

ALTRE FIGURE DI INTERMEDIARI COMMERCIALI

- **PROCACCIATORE D’AFFARI;**
- **MEDIATORE;**
- **COMMISSIONARIO DI VENDITA;**
- **SUPERVISORE ALLE VENDITE;**
- **INTERMEDIARI NOMINATI IN FORZA DI “NON CIRCUMVENTION AND NON DISCLOSURE AGREEMENTS”.**

PROCACCIATORE D'AFFARI

- SVOLGE IN MODO OCCASIONALE SENZA CARATTERE DI STABILITÀ ATTIVITÀ DI PROMOZIONE DELLA VENDITA DI PRODOTTI, FACENDO IN CONCRETO DA "SEGNALATORE" DI POTENZIALI AFFARI.

MEDIATORE

- **COLUI CHE METTE IN RELAZIONE DUE O PIÙ PARTI PER LA CONCLUSIONE DI UN AFFARE SENZA ESSERE LEGATO AD ALCUNE DI ESSE DA RAPPORTI DI COLLABORAZIONE, DI DIPENDENZA O DI RAPPRESENTANZA.**

COMMISSIONARIO DI VENDITA

- È UN MANDATARIO SENZA RAPPRESENTANZA CHE CONCLUDE IN NOME PROPRIO, MA PER CONTO DI UN COMMITTENTE, ATTI DI COMPRAVENDITA DEI PRODOTTI (DEL COMMITTENTE), RICEVENDO UNA PROVVIGIONE PARI A UNA PERCENTUALE SUL VALORE DELL'AFFARE O NORMALMENTE PARI ALLA DIFFERENZA TRA IL PREZZO DI VENDITA AL CLIENTE FINALE E QUELLO MINIMO FISSATO DAL COMMITTENTE SULLA BASE DEL SUO LISTINO PREZZI.

SUPERVISORE ALLE VENDITE

- **NORMALMENTE UN LAVORATORE AUTONOMO INCARICATO DI ORGANIZZARE E COORDINARE UNA RETE DI AGENTI O DISTRIBUTORI ALL'ESTERO, SVOLGENDO FUNZIONI TIPICHE DEL RESPONSABILE COMMERCIALE.**

NON CIRCUMVENTION AND NON DISCLOSURE AGREEMENTS

- **CON TALI ACCORDI SI FORMALIZZA L'IMPEGNO DELL'ESPORTATORE AD AVVALERSI IN ESCLUSIVA DELL'INTERMEDIARIO STRANIERO AL FINE DI ENTRARE IN CONTATTO O ACQUISIRE UN CLIENTE O UN AFFARE.**