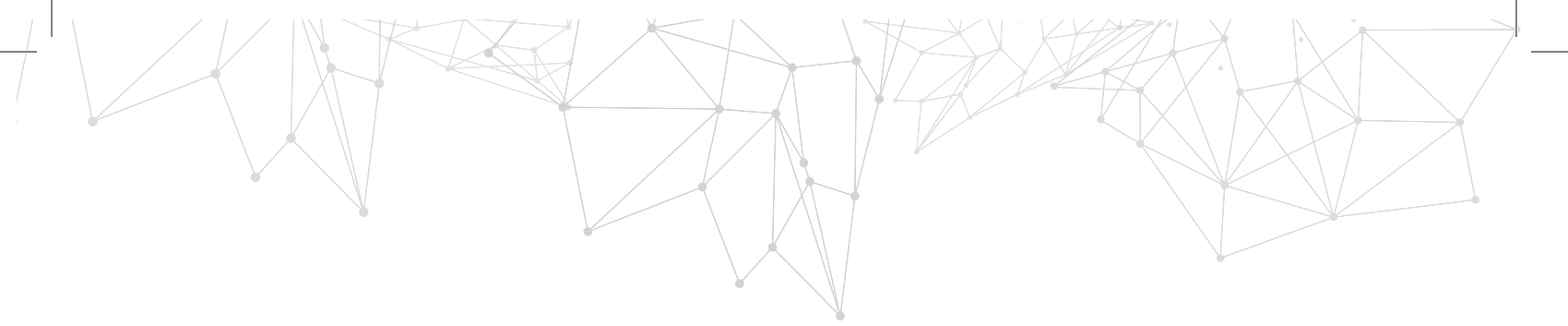


MANUALE DELLE RETI D'IMPRESA PER GIOVANI AGRICOLTORI

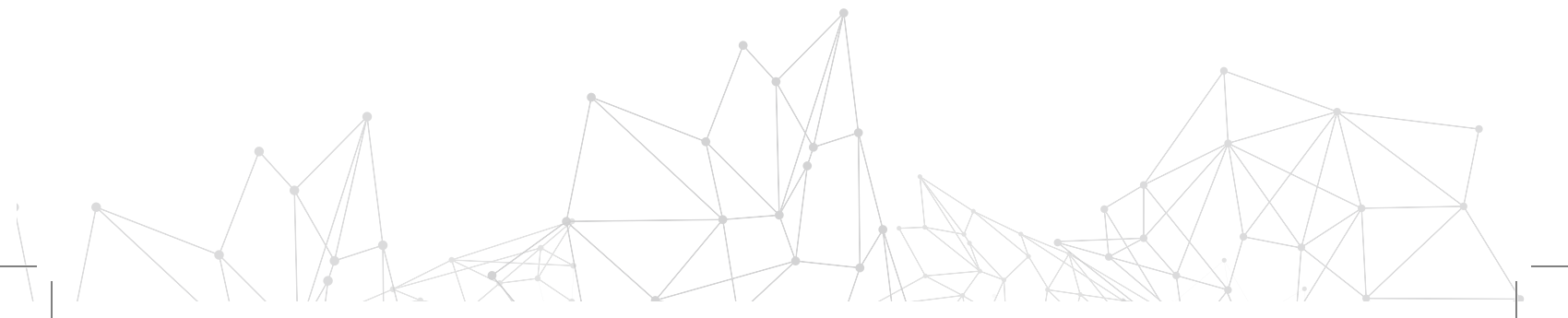
Sviluppo di strumenti e azioni per la costituzione di reti
d'impresa per l'imprenditoria giovanile in agricoltura

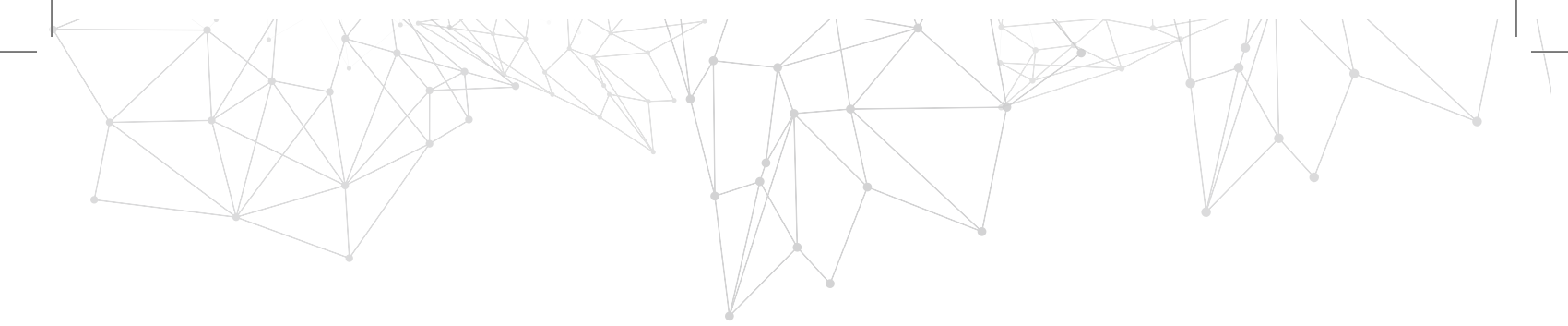




MANUALE DELLE RETI D'IMPRESA PER GIOVANI AGRICOLTORI

Sviluppo di strumenti e azioni per la costituzione di reti
d'impresa per l'imprenditoria giovanile in agricoltura





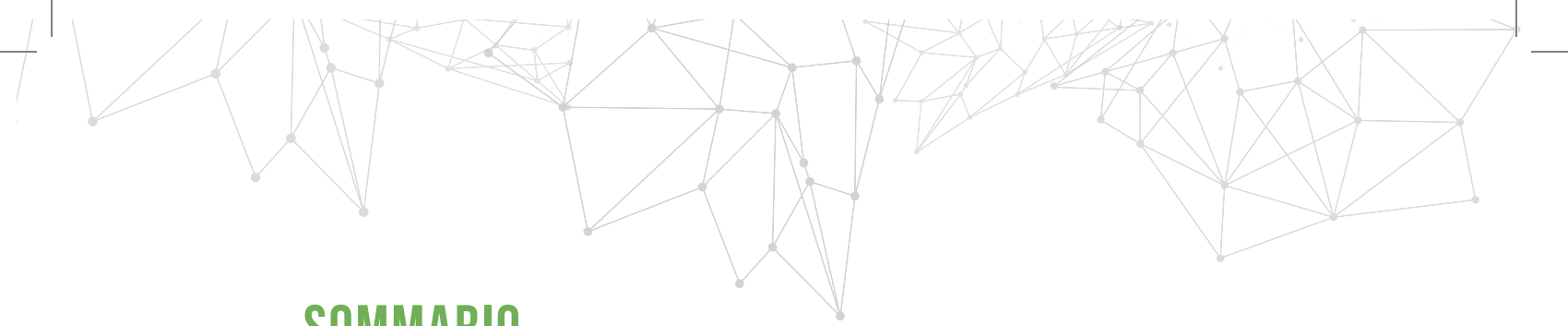
Responsabile della pubblicazione:
Fabio Del Bravo

La redazione è stata curata da:
Maria Cristina D'Arienzo, Antonella Finizia, Roberto Milletti, Raffaele Oliviero



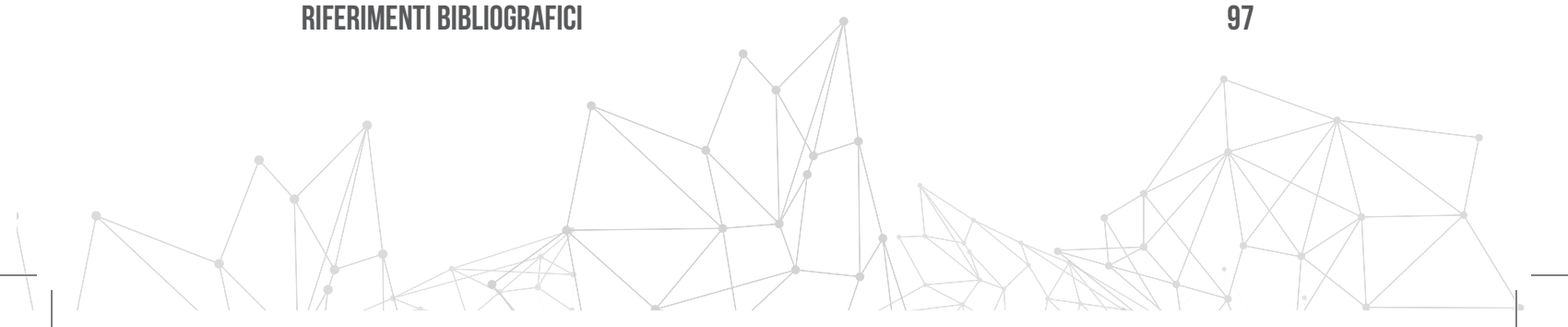
Il rapporto è stato realizzato con il contributo
del Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari, Forestali e del Turismo





SOMMARIO

1.	INTRODUZIONE	7
2.	IL CONTRATTO DI RETE	9
2.1	Evoluzione legislativa	9
2.2	Inquadramento giuridico	12
2.3	Definizione	14
2.3.1	Gli elementi costitutivi	15
2.3.2	I soggetti stipulanti	19
2.3.3	L'oggetto del contratto	21
2.3.4	La forma e la pubblicità	23
2.3.5	Gli obiettivi strategici	27
2.3.6	Il programma di rete	30
2.4	Organo comune e fondo patrimoniale	32
2.4.1	Organo comune	33
2.4.2	Fondo patrimoniale	40
2.5	Recesso, esclusione ed altre regole	43
2.6	La rete soggetto	44
2.7	Il contratto di rete agricolo	46
2.7.1	Il contratto di rete agricolo non è un contratto agrario	51
2.7.2	Rapporti di lavoro nel contratto di rete: assunzione congiunta e distacco	52
3.	LE RETI IN ITALIA	56
4.	LE RETI CHE OPERANO NEL COMPARTO AGROALIMENTARE	60
4.1	Le reti contratto	60
4.2	Le reti soggetto	67
5.	LE OPINIONI DELLE IMPRESE	70
5.1	Indagine sulla conoscenza del contratto di rete da parte delle aziende agricole	70
5.2	Interviste approfondite con alcune aziende agricole nelle rete	73
5.3	Considerazioni conclusive sui risultati delle indagini sul campo	81
	Il questionario	84
6.	IL RUOLO DEL SOSTEGNO PUBBLICO	85
7.	CONCLUSIONI	92
	RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI	97





1. INTRODUZIONE

Il contratto di rete d'impresa, strumento introdotto dal legislatore nel 2009, è stato declinato in chiave agricola solo nel 2014, con la legge n. 91 (il cosiddetto "decreto competitività"). Nel tempo, il quadro normativo ha subito numerose modifiche ed integrazioni (2009, 2010, 2012, 2014, 2016, fino alle precisazioni dell'agenzia delle entrate del 2017) pervenendo all'assetto attuale. In generale, lo strumento introduce elementi fortemente innovativi per le imprese di tutti i settori, che tramite il contratto di rete possono sperimentare diverse soluzioni di aggregazione, con differenti gradi di flessibilità e autonomia giuridica dei partecipanti rispetto alle forme tradizionali di cooperazione. La finalità consiste nel raggiungimento di obiettivi comuni d'innovazione, promozione delle produzioni, commercializzazione, e per la razionalizzazione dei costi tramite una gestione comune dei mezzi tecnici. Attraverso la rete è possibile gestire funzioni oggi sempre più strategiche per il miglioramento della competitività, senza che l'impresa perda la propria identità e l'autonomia decisionale.

Questi elementi sono stati compresi da una parte ancora piccola di imprese italiane, ma il numero degli operatori coinvolti è nettamente crescente, soprattutto negli ultimi anni. A fine 2017 si contano in Italia circa 4.500 reti e oltre 20.000 imprese che ne fanno parte, mentre nel 2018 i dati provvisori evidenziano che si sono aggiunte alle reti altre 11 mila imprese.

A 10 anni dall'introduzione delle reti d'impresa e a 4 anni dalla loro declinazione in chiave agricola, l'agroalimentare figura tra i settori economici più rappresentati, sebbene, anche in questo caso, il numero di operatori coinvolti rispetto al potenziale risulti decisamente marginale. Alla fine del 2017 erano oltre 4.600 le imprese agroalimentari coinvolte nelle reti d'impresa. Di queste, l'85% è rappresentato da imprese agricole (silvicoltura e pesca comprese) e il 15% da imprese dell'industria alimentare e delle bevande. Rispetto al valore complessivo del settore agroalimentare, così come riportato dal Registro delle imprese, il dato costituisce solo lo 0,6% del totale.

Eppure sono potenzialmente innumerevoli i vantaggi e le possibilità derivanti dalla sinergia tra le diverse tipologie di aziende, sia a livello di produzione primaria (ampliamento dell'offerta, contenimento dei costi, ammodernamento dei processi produttivi, crescita dimensionale per la competitività sui mercati) sia sul fronte degli aspetti organizzativi/gestionali (ottenimento di agevolazioni fiscali, accesso a finanziamenti pubblici e utilizzo di forme di job-sharing). A questo si aggiunge la flessibilità delle diverse forme strutturali organizzative delle reti previste dal legislatore che passano dal semplice accordo contrattuale tra le parti (rete contratto) fino alla definizione di una personalità giuridica e di organi



comuni di gestione (rete soggetto).

Con il presente studio si vuole approfondire la conoscenza delle reti di impresa, partendo da un'ampia rassegna del quadro normativo (cap. 1) per poi passare all'analisi dei dati statistici delle imprese coinvolte nelle reti registrate presso le Camere di Commercio (cap. 2). Il quadro generale viene completato da un'indagine qualitativa sul grado di conoscenza dello strumento da parte delle aziende agricole attraverso il Panel Ismea e da alcune interviste approfondite con alcuni rappresentanti delle imprese coinvolte, per raccogliere informazioni qualitative, valutazioni e problematiche da chi sta concretamente sperimentando una rete d'imprese (cap. 3).

Il lavoro, commissionato all'Ismea dal Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari, Forestali e del Turismo, rappresenta una prima fase di un'attività finalizzata a promuovere la conoscenza di questo strumento legislativo principalmente nei confronti dei giovani agricoltori. L'obiettivo strategico della crescita della competitività del settore agroalimentare si basa su alcuni assunti: imprese più in grado di interconnettersi con l'ambiente esterno fanno più innovazione di prodotto e di processo; maggiore interconnessione genera maggiore competitività sul mercato interno e soprattutto sui mercati esteri; la capacità di operare in connessione ambientale aumenta al crescere della dimensione media dell'impresa in termini di addetti e fatturato.

È evidente che quanto sopra non possa che essere prevalentemente attuato da imprese condotte da giovani, predisposti culturalmente a un nuovo approccio. Da ciò è derivata l'opportunità di diffondere, tramite questo rapporto e alcuni incontri diretti sul territorio, soprattutto tra i giovani imprenditori, le informazioni sulle caratteristiche dello strumento, sulle potenzialità e sull'esistenza di agevolazioni pubbliche a supporto, ma anche sulle difficoltà operative che possono concretamente presentarsi a chi vuole intraprendere un percorso d'innovazione e di collaborazione con altri imprenditori.



2. IL CONTRATTO DI RETE

2.1 Evoluzione Legislativa

La disciplina sul contratto di rete, nata con l'art. 3 comma 4 -ter ss., Decreto Legge 10 febbraio 2009 n. 5, così come convertito dalla Legge 9 aprile 2009 n. 33, è stata oggetto di successive modificazioni nel 2009, nel 2010, nel 2012, nel 2014, e nel 2016 fino a pervenire all'assetto attuale¹.

Le riforme più recenti hanno inoltre aperto la strada all'impiego del contratto di rete più specificatamente nel settore dell'agricoltura, introducendo, da un lato, la figura del cosiddetto “contratto di rete agricolo”, dall'altro, interventi di politica economica per la realizzazione di progetti di sviluppo finanziati da pubbliche amministrazioni, in ambito locale e nazionale.

Nel quadro delle numerose riforme del testo normativo originario, il contratto di rete ha comunque conservato alcuni elementi caratterizzanti questo modello di collaborazione inter-imprenditoriale², al quale il legislatore lega opportunità di crescita della competitività delle imprese.

Oggi come allora, infatti, il contratto di rete è quel contratto con cui due o più imprese si obbligano a collaborare per la realizzazione di un programma di attività (c.d. “programma di rete”) volto al perseguimento di obiettivi strategici di accrescimento della capacità competitiva e innovativa delle imprese partecipanti. A questo fine, il contratto vincola le parti a rispettare obblighi di collaborazione, come definiti nel contratto e, in forza del principio di buona fede e correttezza, a partecipare al “governo” della rete al fine di un efficace coordinamento tra i partecipanti; in alcuni casi obbliga a contribuire finanziariamente alla realizzazione del programma di rete³.

Tale contratto è soggetto a vincoli di forma e pubblicità presso il Registro delle imprese. Oggi questi vincoli di forma sono peraltro alleggeriti mediante il riferimento all'uso della forma digitale, per la quale è richiesta l'autenticazione ad opera del notaio soltanto se le parti siano interessate a ottenere il riconoscimento della rete come distinto soggetto di diritto (c.d. reti soggetto)⁴.

Ad esito delle riforme, che fanno del contratto di rete uno strumento di governo flessibile della collaborazione inter-imprenditoriale, gli operatori hanno oggi a

.....
¹ - I Contratti 8-9/2013 - mensile di dottrina, giurisprudenza e pratiche contrattuali - Contratti di rete: prime applicazioni pratiche a cura di Giovanni D'Amico e Francesco Macario. Il contratto di rete e le prime pratiche: linee di tendenza, modelli e prospettive di sviluppo di Fabrizio Cafaggi, Paola Iamiceli e Gian Domenico Mosco.

² - I Contratti 8-9/2013 (già citato).

³ - I Contratti 8-9/2013 (già citato).

⁴ - I Contratti 8-9/2013 (già citato).



disposizione almeno tre modelli contrattuali⁵ tra i quali individuare lo schema di aggregazione più idoneo a rispondere alle loro diverse esigenze:

- a. un contratto di rete privo di fondo comune, in cui le imprese contraenti collaborano per perseguire obiettivi comuni (ad esempio scambiando informazioni relative a fornitori qualificati o condividendo sistemi di conoscenze legate alle tecniche di produzione): in questa forma il programma impegna tutte le imprese senza benefici della limitazione della responsabilità;
- b. un contratto di rete con fondo comune e organo comune destinato a svolgere attività, anche commerciale, con i terzi: un modello, questo, caratterizzato da un regime di responsabilità limitata al solo fondo comune per ciò che attiene alle obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete. Le imprese potrebbero impiegare questa tipologia di rete quando intendano condividere investimenti importanti, ad esempio in macchinari o per l'acquisto di nuove tecnologie, o quando vogliono accedere a nuovi mercati, anche esteri, in forma aggregata spendendo un marchio comune (comunque connesso alle singole imprese partecipanti).
- c. un modello con soggettività giuridica (cd. rete soggetto), in cui l'aggregazione degli aderenti diventa essa stessa nuovo operatore economico distinto dagli aderenti stessi. In tal caso è la rete in quanto tale a proporsi sul mercato (ad esempio per acquistare forniture o vendere prodotti degli aderenti) senza spendere il nome dei partecipanti, che comunque sono chiamati ad attivarsi per la realizzazione del programma comune.

In tale quadro normativo, il legislatore del contratto di rete, pur nelle numerose modifiche che si sono succedute nel tempo, ha continuato a riconoscere ai contraenti un livello molto alto di autonomia contrattuale, di fatto limitandosi a fornire una nozione di contratto di rete e taluni contenuti obbligatori e facoltativi⁶.

Di tutto ciò si dirà nei paragrafi che seguono, non prima di aver sinteticamente delineato un breve excursus dell'evoluzione legislativa⁷ in materia:

- la L. 122/2010, di conversione con modificazioni del D.L. 78/2010, ha previsto per le reti di impresa, sul piano fiscale, forme agevolative: per i periodi di imposta 2010-2012 detassazione dal reddito di impresa di una quota di utili dell'esercizio destinati al fondo patrimoniale o al patrimonio destinato all'affare;

.....
⁵ - I Contratti 8-9/2013 (già citato).

⁶ - I Contratti 8-9/2013 (già citato).

⁷ - Contratto di Rete 2015, Trasformazione del lavoro e reti di Imprese, a cura di Tiziano Treu - Evoluzione Legislativa e attuale assetto della disciplina del contratto di rete di Eva Bredariol.

- 
- la L. 134/2012, di conversione con modificazioni del D.L. 83/2012, ha escluso l'applicazione al contratto di rete della normativa sui contratti agrari contenuta nella L. 203/1982 (come si vedrà meglio nel capitolo dedicato al contratto di rete agricolo), ed ha, altresì, previsto che, ai fini degli adempimenti pubblicitari, il contratto di rete nel settore agricolo possa essere sottoscritto dalle parti con l'assistenza di una o più organizzazioni professionali agricole maggiormente rappresentative a livello nazionale, che hanno partecipato alla redazione finale dell'accordo;
 - la L. 221/2012, di conversione con modificazioni del D.L. 179/2012, ha previsto la partecipazione delle aggregazioni di imprese organizzate con il contratto di rete ai contratti pubblici di appalto;
 - la L. 99/2013, di conversione con modificazioni del D.L. 76/2013, ha disciplinato il rapporto fra contratto di rete e rapporti di lavoro, prevedendo l'assunzione congiunta da parte di imprese agricole legate da un contratto di rete o quando almeno il 50% di esse siano imprese agricole, e ha esteso la disciplina del distacco di cui all'art. 30 del D.Lgs. 276/2003 (c.d. Riforma Biagi) alle aziende che abbiano sottoscritto un contratto di rete;
 - la L. 116/2014, di conversione con modificazioni del D.L. 91/2014, ha introdotto diverse disposizioni a favore dei contratti di rete, contemplando anche interventi di natura finanziaria/agevolativa per le imprese che, unite attorno ad un progetto comune, partecipano ad un contratto di rete.

Nello specifico:

- ◊ l'art. 1 bis, comma 3 ha introdotto una vera e propria disciplina ad hoc della "rete agricola", che coinvolge solo ed esclusivamente le imprese agricole (singole e associate) di cui all'art. 2135 del c.c., finalizzata alla produzione comune, attraverso una forma di collaborazione e di cooperazione inter-imprenditoriale stabile ed organizzata: "l'esercizio in comune delle attività";
- ◊ l'art. 3 comma 3, ha riconosciuto alle imprese che producono prodotti agricoli, della pesca e dell'acquacoltura di cui all'Allegato I del trattato sul funzionamento dell'Unione europea, un credito d'imposta nella misura del 40% delle spese per i nuovi investimenti sostenuti per lo sviluppo di nuovi prodotti, pratiche, processi e tecnologie e comunque non superiore a 400.000 euro, nel periodo di imposta in corso al 31 dicembre 2014 e nei due successivi.

Il credito d'imposta, indicato nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo di imposta per il quale è concesso, è utilizzabile esclusivamente in compensazione.

Un successivo decreto interministeriale (Ministro delle politiche agricole alimentari e forestali, di concerto con i Ministri dello sviluppo economico e dell'economia e delle finanze) ha stabilito condizioni, termini e modalità di applicazione. Il limite di spesa per tale credito è stato 4,5 milioni di



euro per l'anno 2014, di 9 milioni di euro per ciascuno degli anni 2015 e 2016. Per le grandi imprese agricole il credito di imposta è stato applicato nell'ambito del regime de minimis (cfr. Reg. n.1407/2013 e n.1408/2013): per le imprese di trasformazione di prodotti agricoli entro i 200 mila euro e per quelle di produzione primaria entro i 15.000 euro.

- ◇ L'art. 6 bis comma 1 ha previsto che le risorse del fondo rotativo per il sostegno alle imprese e gli investimenti in ricerca (FRI) sono destinate anche al finanziamento agevolato di investimenti in ricerca e innovazione tecnologica effettuati da imprese agricole, forestali e agroalimentari che partecipano ad un contratto di rete per le finalità proprie del medesimo contratto.

Il fondo disponeva di una dotazione di 6 miliardi di euro. La misura di aiuto consisteva in un finanziamento agevolato. In effetti il finanziamento era composto da una quota di finanziamento agevolato concessa da CDP, variabile a seconda della legge agevolativa, e da una quota di finanziamento bancario/leasing concessa, a seguito di valutazione del merito creditizio delle iniziative, a tasso di mercato.

Il finanziamento di durata fino a 15 anni prevedeva un tasso di interesse composto da un tasso dello 0,50 annuo sulla quota CDP e da uno di mercato per la quota bancaria/leasing.

- ◇ L'art. 6 bis comma 2 ha riconosciuto alle imprese agricole, forestali e agroalimentari organizzate con il contratto di rete priorità nell'accesso ai finanziamenti previsti dalle misure dei programmi di sviluppo rurale regionali e nazionali relativi alla Programmazione 2014-2020.
- ◇ La L. 154/2016 (cd. collegato agricolo) semplifica la gestione amministrativa/contabile e finanziaria delle reti di impresa meramente contrattuali (cd. reti contratto), circoscrivendo l'obbligo di deposito della situazione patrimoniale, previsto dall'art. 3 comma 4 ter del d.l. 5/2009, convertito con modificazione nella L. 33/2009 e ss. mm.ii., per le sole reti dotate di soggettività giuridica (cd. reti-soggetto).



2.2 Inquadramento giuridico

Nell'ambito dell'ampio fenomeno economico in cui più imprese, indipendenti e autonome, operano nel mercato in modalità aggregata, una posizione significativa viene oggi ricoperta dai contratti di rete.

La definizione introdotta dal legislatore recita: “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 prede-



terminati 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.”

Come risulta dal testo normativo la disciplina sul contratto di rete regola una forma di collaborazione inter-imprenditoriale di natura contrattuale, che integra il quadro legislativo presente, affiancandosi ad ATI, consorzi, accordi di filiera, per citarne alcuni.

Fin dalla sua introduzione il contratto di rete si è caratterizzato per essere un contratto con comunione di scopo a struttura bi - o plurilaterale⁸. Si richiamano alla memoria i principali contratti di questo tipo, e dunque i contratti associativi: associazioni, società, contratti di collaborazione atipici come consentito dall'art. 1322 del c.c, comma 2⁹.

L'attenzione viene poi catturata da un altro elemento: esercitare in comune una o più attività economiche, e qui sale alla mente l'art. 2247 c.c. sul contratto di società: “con il contratto di società due o più persone conferiscono beni o servizi per l'esercizio in comune di un'attività economica allo scopo di dividerne gli utili”¹⁰.

Che si sia voluto creare un contratto di società? La risposta sembra negativa. I tipi sociali sono ben disciplinati dal legislatore e comunque distinti in base alla loro struttura e allo scopo perseguito.

Andando avanti nella lettura della norma si trova “allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato” e ancora andando più avanti “al fondo patrimoniale comune si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615, comma 2, del c.c.”¹¹.

Qui torna alla mente un altro contratto con comunione di scopo: il consorzio, che l'art. 2602 c.c. così definisce “con il contratto di consorzio più imprenditori istituiscono una organizzazione comune per la disciplina o per lo svolgimento di determinate fasi delle rispettive imprese”¹².

Dalla lettura della norma non si possono non trovare le assonanze, ma ci devono essere delle differenze, altrimenti non avrebbe senso creare uno strumento sovrapponibile.

8 - Notariato 4/2010 - Argomenti: obbligazioni e contratti - Il Contratto di rete di Francesco Cirianni.

9 - Notariato 4/2010 (già citato).

10 - Notariato 4/2010 (già citato).

11 - Notariato 4/2010 (già citato).

12 - Notariato 4/2010 (già citato).



I soggetti sono gli stessi (imprenditori), gli scopi sono assonanti ma la rete è più proiettata verso l'innovazione e la competitività, e in ogni caso resta quell'esercitare in comune una o più attività economiche che richiama le società¹³.

Possiamo dire che ci troviamo di fronte a un contratto con comunione di scopo e più in particolare ad un contratto associativo a struttura tendenzialmente aperta che non è un consorzio, ma gli assomiglia, né una società, ma richiama alcuni aspetti, con una struttura abbastanza libera¹⁴ circa la definizione di comuni programmi di collaborazione “strategica” e regole di governance.

In sostanza, un contratto che, consentendo alle imprese di collaborare, mantenendo la loro autonomia giuridica e fissando loro le regole della collaborazione, ha l'obiettivo di favorire un incremento della capacità innovativa e competitiva delle imprese che ne fanno parte.

Peculiarità queste che, nelle numerose modifiche succedutesi nel tempo, il legislatore del contratto di rete ha continuato a riconoscere ai contraenti, di fatto limitandosi a fornire una nozione di contratto di rete e taluni contenuti obbligatori e facoltativi.

2.3 Definizione

In base al comma 4-ter dell'art. 3, D.L. n. 5/2009, convertito con modificazioni dalla L.33/2009, la rete di imprese è il contratto con il quale *“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”*.

Da tale definizione si ricava che lo strumento contrattuale in esame risponde sostanzialmente all'esigenza di favorire i processi di cooperazione e di aggregazione fra le aziende italiane, la maggioranza delle quali presenta, come noto, dimensioni troppo piccole per competere in maniera adeguata sui mercati globali e a più alto tasso di sviluppo¹⁵.

Si tratta quindi di una forma di collaborazione stabile ed organizzata fra imprenditori i quali, senza rinunciare alla propria autonomia giuridica, possono condurre attività di ricerca e di marketing, progetti di internazionalizzazione della

13 - Notariato 4/2010 (già citato).

14 - Notariato 4/2010 (già citato).

15 - Il Fisco 47/12, Fascicolo 1 - Approfondimento - La nuova disciplina del contratto di rete, di Maurizio Zanni.



propria attività, know how su prodotti e processi, al fine di conseguire obiettivi di sviluppo e di crescita che sarebbero difficilmente raggiungibili operando individualmente¹⁶.

Ciò detto, la norma in materia richiede che il contratto presenti determinati elementi costitutivi, dei quali alcuni rivestono carattere necessario, altri, invece, carattere facoltativo/eventuale.

Tuttavia, occorre evidenziare che la libertà negoziale, riconosciuta dal legislatore alle parti, nel determinare il contenuto in cui si articola ciascun requisito è estremamente ampia.

2.3.1 Gli elementi costitutivi

Come innanzi evidenziato, il contratto di rete rappresenta un accordo con il quale due o più imprenditori, in ragione dello scopo di accrescere la propria capacità innovativa e competitiva, sulla base di un programma economico comune e nell'ambito di un quadro giuridico prestabilito, si obbligano a svolgere attività comuni.

Sotto il profilo prettamente giuridico, tale accordo dà luogo a una forma di collaborazione riconducibile alla figura del contratto bi - plurilaterale con comunione di scopo¹⁷. Tuttavia, a seguito delle modifiche normative, può anche dar vita - come si dirà meglio più avanti - ad una fattispecie aggregativa dotata di soggettività giuridica propria, ovvero ad un soggetto giuridico autonomo e distinto rispetto alle imprese contraenti. Soggetto al quale si ricollega una corrispondente soggettività tributaria.

Tanto premesso, occorre sottolineare che il contratto di rete si presenta a contenuto predeterminato¹⁸, nel senso che il legislatore lo ha dotato di **una cornice giuridica all'interno della quale può poi esplicarsi la libertà contrattuale delle imprese contraenti**¹⁹.

Più nello specifico, ai sensi del citato art. 3, comma 4 ter, gli **elementi costitutivi** della fattispecie contrattuale di **carattere necessario** sono i seguenti.

1. **I dati identificativi delle imprese aderenti**²⁰, ovvero sia il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni soggetto partecipante per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva, nonché la denominazione e la sede della rete qualora sia prevista l'istituzione di un

16 - Il Fisco 47/12 (già citato).

17 - Il Fisco 47/12 (già citato).

18 - Il Fisco 47/12 (già citato).

19 - Il Fisco 47/12 (già citato).

20 - Il Fisco 47/12 (già citato).



fondo patrimoniale comune.

Si evidenzia che il contratto di rete presuppone necessariamente la qualità di imprenditori in capo ai contraenti e che sono ammesse tutte le tipologie di imprese, senza alcuna preclusione, quindi, a prescindere dalla forma giuridica, dalle dimensioni aziendali e dal settore produttivo o merceologico di provenienza.

Conseguentemente:

- il contratto di rete richiede la partecipazione di almeno due imprese;
 - le imprese possono essere società di capitali, società di persone, imprese individuali, cooperative, consorzi, ecc.;
 - il contratto può coinvolgere grandi, medie e piccole imprese;
 - le imprese partecipanti a un medesimo contratto possono operare in settori diversi e appartenere a qualunque comparto (ad eccezione per il cd. “contratto di rete agricolo”, art. 1bis, comma 3, del D.L. n. 91/2014, convertito dalla L. 11 agosto n. 116/2014, che coinvolge esclusivamente le imprese agricole di cui all’art. 2135 del c.c.);
 - possono partecipare al contratto di rete imprese situate ovunque nel territorio italiano, nonché le società estere aventi sede secondaria in Italia, e quindi iscritte al Registro Imprese italiano (circolare dell’Agenzia delle Entrate 15/E del 14/4/2011).
2. La definizione degli **obiettivi strategici**²¹ 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 finalità che il legislatore pone a questo innovativo strumento giuridico, e che deve costituire la ragion d’essere dell’iniziativa, è quella d’incrementare la capacità innovativa e la competitività delle imprese che partecipano alla rete²².

La necessaria specificazione degli obiettivi, che le parti contraenti si prefiggono con l’esecuzione del contratto di rete (ad es. la penetrazione nei mercati esteri) deve essere accompagnata dall’indicazione delle **modalità con cui le parti misureranno, durante l’esecuzione del contratto, il rispettivo avanzamento verso tali obiettivi**²³.

Al riguardo, la norma lascia aperta la scelta alle imprese contraenti di sta-

.....
21 - Il Fisco 47/12, Fascicolo 1 – Approfondimento - Contenuto e Forma del Contratto - La nuova disciplina del contratto di rete di Maurizio Zanni.

22 - UNIONCAMERE, Camere di Commercio D’Italia, La rete di Impresa – Istruzione per l’uso – con la collaborazione scientifica di UNIVERSITAS MERCATORUM – IV Edizione, marzo 2013.

23 - RetImpresa, Guida pratica al contratto di rete d’Impresa – I contenuti obbligatori – Novembre 2011.



bilire le modalità concrete, ossia le attività specifiche da perseguire attraverso la rete. Il legislatore si limita a richiedere che in atto siano indicati gli obiettivi e le modalità per misurare nel tempo l'avanzamento verso il perseguimento degli obiettivi. La libertà circa la scelta dei criteri, dei parametri e la cadenza temporale di tali analisi è massima.

Ad esempio, per una rete di impresa che, nell'ottica di penetrare nuovi mercati, sostiene le imprese partecipanti nelle loro attività di export, si potranno considerare come criteri di misurazione: il numero di fiere alle quali la rete ha partecipato, il numero di clienti esteri contattati, il numero di contratti con clienti esteri, la crescita del fatturato proveniente dalle vendite all'estero, e così via.

3. La definizione di un **programma comune di rete**²⁴, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun imprenditore partecipante. La norma prevede che con il contratto di rete le imprese possano:
 - collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese;
 - scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica;
 - esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa.

In pratica la rete di impresa comporta la condivisione di talune attività che vanno definite dalle imprese partecipanti. Il legislatore si limita a dire che la forma e gli ambiti della collaborazione andranno indicati nel contratto, ponendo l'unica condizione che tali attività debbano essere attinenti all'esercizio della impresa. A titolo meramente esemplificativo si richiama l'attività di ricerca e sviluppo, l'ingresso in nuovi mercati, l'espansione della capacità commerciale, la condivisione di risorse e costi. A corollario della definizione del programma comune, le imprese contraenti devono stabilire i diritti e gli obblighi che reciprocamente si riconoscono.

4. Il contratto di rete deve prevedere una specifica **durata**. La durata potrà essere breve, media o lunga, a seconda del segmento temporale richiesto dalla natura degli obiettivi da conseguire e delle attività oggetto del programma comune. Ciò tuttavia non impedisce che le parti possano procedere alla sua rinnovazione.
5. Il contratto di rete può assumere carattere di contratto aperto²⁵ e quindi in

24 - RetImpresa, Guida pratica al contratto di rete d'Impresa - La definizione del programma di rete, Novembre 2011; IL Fisco 47/12, Fascicolo 1 - Approfondimento - Contenuto e Forma del Contratto - La nuova disciplina del contratto di rete di Maurizio Zanni.

25 - RetImpresa, Linee Guida per i Contratti di Rete - Le modalità di adesione di nuovi partecipanti, marzo 2012.



esso può essere prevista l'adesione successiva di altri contraenti. In tal caso in contratto dovranno essere previste le **condizioni e modalità con le quali ammettere le nuove adesioni**.

6. Le regole per **l'assunzione delle decisioni**²⁶ dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune (che non rientri nei poteri di gestione dell'Organo Comune, quando istituito).

I contraenti sono liberi di stabilire quali decisioni riservarsi (e quali invece eventualmente delegare all'Organo Comune, se istituito) e se debbano essere assunte a maggioranza (semplice o qualificata), oppure all'unanimità, ad esempio con metodo assembleare.

Tra le regole di assunzione delle decisioni vanno contemplate quelle relative alle decisioni modificative del programma comune (se prevista l'assunzione a maggioranza).

Costituiscono, invece, contenuto eventuale del contratto, quegli elementi la cui costituzione è rimessa alla libertà negoziale delle parti contraenti.

In sostanza si tratta di quei **contenuti facoltativi e/o eventuali**²⁷, che le parti possono decidere di inserire nel contratto, a loro discrezione, secondo scelte di opportunità, ed essi sono:

- **Cause facoltative di recesso anticipato dal contratto** 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 (art. 1459 cod. civ.).
- 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.
- L'Istituzione, e di conseguenza l'individuazione, 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.

Dunque, per il legislatore il fondo patrimoniale comune non è un requisito essenziale ai fini della configurabilità del contratto di rete. Tuttavia, come vedremo, la sua istituzione è indispensabile ai fini del riconoscimento della

26 - Il Fisco 47/12, Fascicolo 1 - Approfondimento - Contenuto e Forma del Contratto - La nuova disciplina del contratto di rete di Maurizio Zanni.

27 - RetImpresa, Guida pratica al contratto di rete d'impresa - I contenuti facoltativi, Novembre 2011.



soggettività giuridica in capo alla rete, ai sensi del comma 4-quater del succitato art. 3²⁸.

Anche la nomina dell'Organo Comune non è un elemento essenziale del contratto. Per il legislatore può infatti esistere anche una rete di imprese nella quale l'esecuzione del programma comune sia affidata ad un mandatario o a un procuratore che, munito volta per volta dei necessari poteri di rappresentanza, pone in essere le attività e gli atti previsti dal suddetto programma²⁹. Stante, inoltre, l'ampiezza che la previsione lascia alle parti contraenti, l'Organo Comune può essere rappresentato da un soggetto monocratico (persona fisica o giuridica) o collegiale (un comitato, un consiglio, ecc.). Peraltro chi assume il ruolo di Organo Comune può/possono essere soggetti partecipanti alla rete o soggetti estranei rispetto alla compagine dei retisti.

In sostanza, il legislatore ha lasciato aperta la possibilità che vi siano “**reti leggere**”, ossia dedicate ad attività non impegnative per le quali non è necessario né un fondo, né organi decisionali ed esecutivi propri della rete. Pensiamo ad esempio ad attività che, nell'ambito di una rete di impresa, si basano esclusivamente nello scambio di informazioni, o di prestazioni, tutte circostanze che non richiedono necessariamnete quegli elementi.

Sempre con riguardo al contenuto del contratto di rete, appare importante evidenziare come sia opportuno inserire nel contratto apposite clausole volte a disciplinare compiutamente la **riservatezza delle informazioni** e a definire le **regole di comportamento interne**, al fine di limitare tutte le possibili occasioni di conflitto.

Emerge, dunque, il ruolo centrale che viene ad assumere il momento di **redazione del contratto e di formalizzazione delle sue clausole**³⁰, in particolare di quelle relative agli elementi principali, quali gli obiettivi, i diritti e gli obblighi dei partecipanti, le regole di ingresso e uscita dalla rete, l'attribuzione dei poteri.

2.3.2 I soggetti stipulanti

La norma prevede che a costituire una rete siano “due o più imprese”, quindi i soggetti legittimati alla stipulazione del contratto di rete sono gli imprenditori, indipendentemente dalla loro rispettiva natura (sono quindi incluse le imprese indi-

.....
28 - Il Fisco 47/12, Fascicolo 1 – Approfondimento - Contenuto e Forma del Contratto - la nuova disciplina del contratto di rete di Maurizio Zanni.

29 - Il Fisco 47/12 (già citato).

30 - I Contratti 7/2015 – Rapporti tra imprese e contratto di rete di Magda Milella.



viduali, le società di persone e di capitali, le cooperative, i consorzi).

La **qualifica di imprenditore** costituisce così presupposto soggettivo per la conclusione del contratto di rete.

Ai sensi dell'art. 2082 del c.c. è imprenditore colui che esercita professionalmente una attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni e servizi. Affinché un soggetto possa essere parte di un contratto di rete deve soddisfare due requisiti: a) si richiede che i protagonisti siano soggetti che esercitano attività di impresa, deve quindi trattarsi di imprenditori, a prescindere dalla natura agricola o commerciale (requisito sostanziale); b) l'imprenditore deve essere iscritto al Registro delle Imprese (requisito formale), dato che l'iscrizione del contratto di rete presso la posizione di iscrizione al Registro imprese di ciascun partecipante è chiesta dalla norma ai fini dell'efficacia del contratto di rete³¹.

Per quanto concerne la partecipazione alla rete, il dato letterale della norma induce a ritenere che la rete debba essere **potenzialmente aperta**: così prevedono la lett. a) - che parla di “adesione successiva” - e la lettera d) - che parla di “modalità di adesione di altri imprenditori” - del comma 4 ter dell'art. 3 legge 33/2009.

Questo grado di apertura, e cioè la possibilità che altre imprese possano successivamente entrare a far parte di un contratto di rete già perfezionato, è rimesso alla scelta delle imprese partecipanti alla rete. Spetta loro, infatti, l'individuazione degli obiettivi del contratto, il programma comune, e i ruoli dei singoli partecipanti; pertanto solo loro potranno stabilire il grado di coesione interna necessario al buon fine dello scopo prefisso, e i criteri di accettazione di ulteriori imprese che vogliono condividere il programma di rete³².

Un primo requisito soggettivo per partecipare alla rete, come noto, è stabilito ex lege ed è quello di essere imprenditore e, al fine di poter assolvere agli obblighi di pubblicità, di essere iscritto al Registro delle imprese; ma le parti possono individuarne dei **criteri**, tutti quelli che ritengano possano garantire il mantenimento di una compagine omogenea, tale da non compromettere il clima di reciproca collaborazione e fiducia³³.

Tali criteri potranno prevedere, ad esempio, specifiche caratteristiche, soggettive e oggettive, dell'imprenditore, come la sua natura giuridica oppure la sua di-

.....
31 - RetImpresa, Linee Guida per i Contratti di Rete - Il requisito sostanziale e il requisito formale, Marzo 2012; Contratto di rete 2015, Trasformazione del lavoro e reti di imprese a cura di Tiziano Treu. Evoluzione legislativa e attuale assetto della disciplina del contratto di rete di Eva Bredariol.

32 - Fondazione italiana del Notariato, Il Contratto di rete - La Partecipazione al contratto di rete di Maria Nives Iannaccone.

33 - Fondazione italiana del Notariato (già citato).



menzione³⁴, o ancora la sua appartenenza a un determinato settore economico. In tali casi è opportuno che il contratto stabilisca le modalità di presentazione della richiesta di adesione, ovvero: il soggetto o l'Organo al quale la richiesta di partecipazione alla rete deve essere inviata; il partecipante, il soggetto o l'Organo, delegato alla verifica del possesso di eventuali requisiti; l'Organo competente a decidere sulla richiesta di adesione (Organo comune oppure l'insieme delle imprese partecipanti), con precisazione delle modalità di assunzione delle decisioni (deliberazioni con maggioranze qualificate o con l'unanimità delle imprese riunite in rete)³⁵.

Il procedimento di adesione per considerarsi concluso necessita di una fase di formalizzazione, disciplinata dalla legge in materia. In altre parole, se successivamente alla creazione della rete si amplia la compagine sociale (oppure anche nel caso in cui uno dei contraenti recede dal contratto o venga escluso su deliberazione degli altri) occorrerà depositare per l'iscrizione nel registro delle imprese una nuova versione del contratto, recante i nominativi delle imprese che si sono aggiunti (o che non partecipano più alla rete).

L'art. 3, comma 4-quater, del D.L. 5/2009 dispone che tali modifiche sono redatte e depositate per l'iscrizione a cura dell'impresa indicata nell'atto modificativo, unicamente presso la sezione del Registro delle Imprese nel quale è iscritta la medesima impresa. Sarà, poi, l'ufficio del Registro delle Imprese che riceve la pratica di variazione che dovrà comunicare l'avvenuta iscrizione delle modifiche a tutti gli uffici presso cui sono iscritte le altre partecipanti, i quali provvederanno all'annotazione delle stesse. Come vedremo più avanti, è stato di molto semplificato il regime pubblicitario in caso di modifiche al contratto iniziale.

2.3.3 L'oggetto del contratto

L'art. 3 comma 4 ter, della Legge 9 aprile 2009, n. 33, di conversione del Decreto Legge 10 febbraio 2009, n. 5 e ss. mm e ii., prevede espressamente che *“più imprenditori allo scopo di accrescere, individualmente (cioè la propria impresa) e collettivamente (cioè le imprese che fanno parte della rete), la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato”, si obbligano “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”*³⁶.

34 - RetImpresa, Linee Guida per i contratti di rete - Le modalità di adesione di nuovi imprenditori, Marzo 2012.

35 - RetImpresa, Linee Guida per i contratti di rete - Le modalità di adesione di nuovi imprenditori, Marzo 2012.

36 - RetImpresa, Guida pratica al contratto di rete d'Impresa - Qual è l'oggetto del contratto, Novembre 2011.



Il testo legislativo, sotto il profilo dell'oggetto del contratto, propone la seguente tripartizione³⁷:

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

Si evidenzia come il legislatore del contratto di rete, pur nelle numerose modifiche succedutesi nel tempo, imprime particolare rilievo al concetto di collaborazione inter-imprenditoriale, ferma restando, da un lato, l'autonomia giuridica e l'indipendenza delle imprese partecipanti, e riconoscendo, dall'altro, un livello molto alto di autonomia contrattuale, limitandosi di fatto a fornire una nozione di contratto di rete e taluni contenuti obbligatori e facoltativi³⁸.

Inoltre, ampio è il perimetro tracciato dallo stesso legislatore per quanto riguarda le tre ipotesi di attività sopra indicate, tanto più se si considera che, come messo in luce in maniera praticamente unanime dai primi commentatori, per aversi "contratto di rete" è sufficiente che il network svolga una delle tre anzidette attività. In altre parole, le tre ipotesi di attività possono costituire, anche singolarmente, l'oggetto del contratto di rete.

Conseguentemente, nella pratica la collaborazione potrà assumere svariate forme e generare diverse ipotesi di rete, quali ad esempio:

a. Ipotesi di **rete light o rete-servizi**³⁹:

Le imprese non hanno la necessità di un'organizzazione complessa ma di un mero coordinamento operativo e contrattuale. In tale contesto, le imprese non svolgono un'attività comune ma si limitano al mero coordinamento delle attività. La necessità prevalente è quella di incentivare lo scambio di informazioni e conoscenza tra le parti. La rete si sostanzia in un servizio reso alle aziende che vi partecipano ed ha un elevato livello di esternalità rispetto alle singole imprese⁴⁰.

Questo tipo di rete può essere diretta, a titolo esemplificativo, a per-

37 - RetImpresa, Guida pratica al contratto di rete d'Impresa - Qual è l'oggetto del contratto, Novembre 2011.

38 - I Contratti 8-9/2013, mensile di dottrina, giurisprudenza e pratiche contrattuali - Contratti di rete: prime applicazioni pratiche a cura di Giovanni D'Amico e Francesco Macario. Il contratto di rete e le prime pratiche: linee di tendenza, modelli e prospettive di sviluppo di Fabrizio Cafaggi, Paola Iamiceli e Gian Domenico Mosco.

39 - Schemi di Lavoro - Prof.ssa Paola Iamiceli - Ipotesi di rete light o rete servizi, Università degli Studi di Trento.

40 - Schemi di Lavoro - Prof.ssa Paola Iamiceli (già citato).



mettere lo scambio di know how tra le imprese, di prestazioni (in caso di commesse superiori alla propria capacità, ci si impegna a passare parte della commessa alle altre imprese della rete), di informazioni tecniche o commerciali (info sui clienti, quando le imprese della rete non hanno prodotti in concorrenza); a svolgere attività strumentali per raggiungere migliori risultati di gestione (gruppo di acquisto/vendita di beni/servizi, promozione di beni e marchi), a svolgere attività complementari per fare quello che individualmente le imprese non sarebbero in grado di fare (partecipazione ad appalti o gare, ecc.).

b. Ipotesi di **rete full o rete-investimenti**⁴¹:

Le imprese hanno l'esigenza di predisporre un'organizzazione comune maggiormente complessa e tendono a mettere in comune attività che hanno risolto sul proprio processo produttivo. Tale tipologia di rete è più consistente ed è finalizzata allo sviluppo di investimenti.

Rispetto all'ipotesi a), l'ipotesi b) si caratterizza per una superiore integrazione tra le attività imprenditoriali dei soggetti partecipanti e un più importante investimento finanziario, necessario per la realizzazione del "programma comune"⁴². Questo tipo di rete può essere diretta, a titolo meramente esemplificativo, a permettere lo sviluppo di progetti per l'innovazione di prodotto o di processo (per es. istituire in comune un laboratorio di ricerca); a gestire in comune la logistica dei propri prodotti o delle materie prime; a gestire e utilizzare beni acquistati in comunione; a svolgere azioni di commercializzazione o di marketing comuni; a realizzare piattaforme telematiche, ecc.

2.3.4 La forma e la pubblicità

Ai sensi dell'art. 3, comma 4-ter, secondo periodo, Legge 33/2009: *"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 degli articoli 24 o 25 del codice di cui al decreto legislativo 7 marzo 2005 n. 82 [...]"*.

Ai sensi dell'art. 3, comma 4 quater, primo periodo, Legge 33/2009: *"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"*.

41 - Schemi di Lavoro - Prof.ssa Paola Iamiceli (già citato).

42 - Schemi di Lavoro - Prof.ssa Paola Iamiceli - Ipotesi di rete full, Università degli Studi di Trento.



Il contratto di rete, come risulta dal testo legislativo deve essere redatto:

- a. per atto pubblico, circostanza che richiede l'intervento di un notaio⁴³;
- b. per scrittura privata autenticata, circostanza che richiede sempre la presenza di un notaio, ma solo per l'autenticazione delle firme⁴⁴;
- c. per atto firmato digitalmente a norma degli artt. 24 (firma digitale semplice) o 25 (firma digitale autenticata) del Codice dell'Amministrazione digitale di cui al D.Lgs. 82/2005, da ciascun imprenditore o legale rappresentante delle imprese aderenti, da trasmettere, utilizzando 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, ai competenti uffici del registro delle imprese, mediante la procedura telematica resa disponibile nell'apposita area web dedicata del sito www.registroimprese.it. Al termine della registrazione il sistema rilascia una ricevuta di avvenuta presentazione del modello. Sempre attraverso la stessa procedura digitale, possono essere allegati al modello e trasmessi al Registro delle Imprese documenti informatici o copie informatiche, anche per immagine, conformi alle specifiche tecniche predisposte da Infocamere⁴⁵.

Le suddette forme sono richieste in funzione della pubblicità, che condiziona la qualificazione del contratto di rete. La pubblicità del contratto è assicurata mediante la sua iscrizione nella sezione del registro delle imprese in cui è iscritta ciascuna impresa contraente⁴⁶.

La norma prevede che l'efficacia del contratto inizi a decorrere da quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico di tutti coloro che ne sono stati sottoscrittori originari⁴⁷. Pertanto, solo dopo aver effettuato l'adempimento dell'iscrizione il contratto di rete inizia ad avere efficacia. In difetto di tale iscrizione il contratto, dice la norma, è inefficace⁴⁸.

Poniamo il caso che dopo la firma del contratto di rete una delle imprese contraenti non effettui l'iscrizione del contratto nel proprio registro delle imprese.

.....
43 - UNIONCAMERE - Camere di Commercio D'Italia - La rete di Impresa - Istruzione per l'uso - con la collaborazione scientifica di UNIVERSITAS MERCATORUM - IV Edizione, marzo 2013.

44 - UNIONCAMERE, Camere di Commercio D'Italia - La rete di Impresa - Istruzione per l'uso - con la collaborazione scientifica di UNIVERSITAS MERCATORUM - IV Edizione, marzo 2013.

45 - Teoria e Pratica, Contratto di rete di Imprese, a cura di Vincenzo Cuffaro, Milano 2016.

46 - RetImpresa, Guida pratica al contratto di rete d'Impresa - La forma del contratto e gli adempimenti pubblicitari, Novembre 2011.

47 - RetImpresa, Guida pratica al contratto di rete d'Impresa - La forma del contratto e gli adempimenti pubblicitari, Novembre 2011.

48 - UNIONCAMERE, Camere di Commercio D'Italia - La rete di Impresa - Istruzione per l'uso - con la collaborazione scientifica di UNIVERSITAS MERCATORUM - IV Edizione, marzo 2013.



Ne consegue che la rete costituita è priva di efficacia, considerato che la norma condiziona la validità del contratto all'adempimento della iscrizione.

Prudenzialmente occorre dunque attendere che tutte le imprese contraenti effettuino l'iscrizione del contratto di rete nel proprio registro delle imprese, presso la Camera di commercio competente per territorio, in quanto, ad esempio, il ripensamento di una sola impresa rende inefficace la costituzione della rete⁴⁹.

Tali considerazioni non valgono se le imprese aderenti desiderano che la rete abbia soggettività giuridica (c.d. rete soggetto).

Ai sensi dell'art. 3, comma 4-quater, del D.L. 5/2009, convertito in L. 33/2009, e ss.mm.ii., “[...] 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 [...] la rete acquista soggettività giuridica”.

Dunque, se le imprese desiderano attribuire soggettività giuridica alla rete (c.d. rete soggetto), e a questo scopo hanno previsto sia il fondo patrimoniale sia l'Organo comune, è sufficiente depositare il contratto di rete nella sezione ordinaria del registro delle imprese dove ha sede la rete⁵⁰.

Se invece non si vuole dare soggettività giuridica alla rete (c.d. rete contratto), pur in presenza di fondo patrimoniale e Organo comune, occorre che ciascuna impresa aderente alla rete provveda a iscrivere il contratto nel registro delle imprese dove è registrata⁵¹.

Si coglie l'occasione per evidenziare che, ai fini degli adempimenti pubblicitari, quando la rete viene dotata di soggettività giuridica, la norma prescrive che il contratto sia redatto: per atto pubblico, o scrittura privata autenticata, o per firma digitale autenticata ex art. 25 del Codice della Amministrazione Digitale (CAD). Resta pertanto esclusa la possibilità della sottoscrizione per mera firma digitale ex art. 24 C.A.D.

Per quanto riguarda le modifiche successive al contratto di rete, anche queste dovranno assolvere l'onere pubblicitario⁵², in particolare dovranno essere iscritte a Registro:

- le modifiche al testo contrattuale originario;
- le modifiche dell'Organo comune;

49 - UNIONCAMERE, marzo 2013 (già citato).

50 - UNIONCAMERE, marzo 2013 (già citato).

51 - UNIONCAMERE, marzo 2013 (già citato).

52 - RetImpresa, Guida pratica al contratto di rete d'Impresa - La forma del contratto e gli adempimenti pubblicitari, Novembre 2011; Linee Guida per i Contratti di rete, Marzo 2012.

- 
- le nuove adesioni al contratto.

In tutti questi casi l'art. 45, comma 2, del “Decreto Sviluppo” n. 83/2012, ha snellito gli adempimenti pubblicitari da effettuare in ipotesi di modifica del contratto. Il comma 4 quater dell'art. 3 del D.L. n. 5/2009 dispone una procedura semplificata per le successive modifiche al contratto, che possono essere depositate anche da una sola delle imprese contraenti incaricata dalle altre di provvedere alla pubblicità della modifica, presso il registro delle imprese cui risulta iscritta. Sarà, poi, quest'ultimo d'ufficio a darne comunicazione a tutti gli altri uffici del registro competenti affinché provvedano all'annotazione.

Un **regime speciale in materia di pubblicità** viene introdotto per il settore agricolo, ovvero per i **contratti di rete tra imprese agricole**.

Il Decreto Legge 179/2012 all'art. 36 comma 5, come modificato con Legge n. 221/2012, prevede: *“ai fini degli adempimenti pubblicitari di cui al comma 4 quater dell'art. 3 del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n.33, e successive modificazioni ed integrazioni, il contratto di rete nel settore agricolo può essere sottoscritto dalle parti con l'assistenza di una o più organizzazioni professionali agricole maggiormente rappresentative a livello nazionale, che hanno partecipato alla redazione finale dell'accordo”*.

Come già osservato nel parere del Ministero dello Sviluppo economico (Prot. N. 0120618 del 16/07/2013), nel settore agrario, il legislatore ha previsto, considerata anche la specificità di tale settore, una modalità ulteriore rispetto alle tre previste dalla legge (atto pubblico, scrittura privata autenticata, atto informatico sottoscritto digitalmente ai sensi degli articoli 24 o 25 del Codice dell'amministrazione digitale), consistente nella **predisposizione del contratto di rete in modalità informatica** (senza l'intervento notarile), con sottoscrizione digitale delle parti contraenti e assistenza e sottoscrizione digitale da parte dell'Associazione di categoria.

Questa modalità sostanzialmente riconosce quel ruolo “consulenziale e di indirizzo” che le organizzazioni professionali dello specifico settore tradizionalmente già svolgono nei confronti delle imprese associate, pur garantendo, nel contempo, il rispetto delle formalità generali sottese agli adempimenti in questione.

Dunque, con l'introduzione di questo speciale regime (art. 36, comma 5 del D.L. 179 del 2012) e con l'implementazione della disciplina sul contratto di rete con modello standard (D.M. 112 del 2014 e D.M. 7 gennaio 2015), l'onere formale è assolto (a seconda della fattispecie di contratto di rete) con l'atto notarile, con il “modello standard” o, nel caso speciale del settore agricolo, **con la presenza/assistenza delle associazioni di categoria**.



Tale alternatività si riscontra sia a livello genetico (sottoscrizione iniziale del contratto), sia a livello successivo (modifica contrattuale).

Riguardo a quest'ultimo aspetto (modifica del contratto di rete) il Ministero dello Sviluppo Economico con apposita nota (Prot. n. 0031925 - 09/03/2015), ha precisato che l'atto con qualunque onere formale costituito, può essere modificato – soggettivamente o oggettivamente – (“...nei limiti applicativi della fattispecie..”) con il modello standard tipizzato.

Immaginiamo ad esempio che nuovi imprenditori vogliano aderire a un contratto di rete, costituito con atto pubblico o scrittura privata autenticata. Secondo il parere del MISE la modifica del contratto di rete non necessariamente deve ricoprire la forma dell'atto pubblico o della scrittura privata autenticata, ma il contratto può essere modificato anche con il modello standard.

Dunque, allo scopo di incentivare l'adozione di questo innovativo strumento di collaborazione tra le imprese, vengono introdotte senz'altro misure volte a semplificare la disciplina del contratto di rete, determinando una tangibile riduzione non solo degli adempimenti ma anche dei costi connessi alla costituzione e modifica della rete, ovvero del contratto di rete.

2.3.5 Gli obiettivi strategici

Al comma 4-ter, dell'art. 3, decreto legge 5/2009 e ss.mm. e ii., il legislatore prevede che “*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...[...]*”.

Con la disciplina sul contratto di rete si regola una forma di collaborazione inter-imprenditoriale di natura contrattuale⁵³, con l'obiettivo di favorire un incremento della capacità innovativa e competitiva delle imprese che ne fanno parte. Gli obiettivi che dunque la rete si deve prefiggere e che costituiscono la sua ragion d'essere devono rientrare nella casistica della innovazione e della competitività.

Come secondo elemento essenziale del contratto di rete la norma (dopo l'indicazione dei partecipanti, della denominazione e della eventuale sede della rete) richiede che il contratto deve indicare “...*gli obiettivi strategici di innovazione e*

.....

53 - I Contratti 8-9/2013, mensile di dottrina, giurisprudenza e pratiche contrattuali – Contratti di rete: prime applicazioni pratiche a cura di Giovanni D'Amico e Francesco Macario. Il contratto di rete e le prime pratiche: linee di tendenza, modelli e prospettive di sviluppo di Fabrizio Cafaggi, Paola Iamiceli e Gian Domenico Mosco.



di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate con gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi” (lett. b del comma 4-ter dell’art. 3, D.L. 5/2009).

Al riguardo è utile evidenziare come il legislatore del contratto di rete non si limiti a chiedere che siano indicati in atto gli obiettivi strategici⁵⁴ (di miglioramento della innovazione e della competitività) ma, con maggior pregnanza, chiede che siano previste le modalità per la **misurazione del loro conseguimento**, cioè quelle attività comuni poste a base della rete che dimostrino il miglioramento della capacità innovativa e della competitività sul mercato.

In considerazione di ciò, si potrebbe ritenere che il legislatore abbia focalizzato l’attenzione su questi requisiti perché lo strumento trovi ricadute pratiche e operative effettive, evitando che si riduca a una mera enunciazione di intenti⁵⁵ tra le imprese partecipanti. In sostanza, quegli obiettivi generali di innovazione e di competitività contenuti nella norma vanno calati nella realtà operativa e declinati in obiettivi specifici, che dovranno costituire la base per la formulazione delle attività di rete che, costituendo parte del cosiddetto “programma di rete”, assumono, dal punto di vista pratico, un riferimento necessario per l’avvio e lo svolgimento dell’attività della rete stessa.

Partendo da tale prospettiva esempi di queste attività possono essere quelle che per le singole imprese potrebbero risultare difficili da eseguire da sole, non avendo ad esempio le competenze o le risorse necessarie. L’esperienza contrattuale mostra infatti come, per un verso, gli ambiti operativi più ricorrenti nei programmi di rete riguardino la commercializzazione del prodotto o del servizio offerto. In tali ambiti le imprese perseguono l’obiettivo di aggredire nuovi mercati, di consolidare canali già aperti, di potenziare la capacità di offerta sul mercato, svolgendo attività di promozione commerciale, creazione di marchi collettivi, creazione di uffici comuni in un mercato estero, condivisione di standard dell’offerta⁵⁶, ecc.

Per un altro verso, i “programmi di rete” sono orientati all’attività di ricerca e sviluppo, allo scopo di realizzare nuove soluzioni, prodotti e servizi che siano in grado di raggiungere quell’obiettivo strategico di innalzamento della capacità innovativa delle imprese⁵⁷.

54 - Contratto di Rete 2015, Trasformazione del lavoro e reti di Imprese, a cura di Tiziano Treu - Evoluzione Legislativa e attuale assetto della disciplina del contratto di rete di Eva Bredariol.

55 - Contratto di Rete 2015 (già citato).

56 - I Contratti 8-9/2013, mensile di dottrina, giurisprudenza e pratiche contrattuali - Contratti di rete: prime applicazioni pratiche a cura di Giovanni D’Amico e Francesco Macario. Il contratto di rete e le prime pratiche: linee di tendenza, modelli e prospettive di sviluppo di Fabrizio Cafaggi, Paola Iamiceli e Gian Domenico Mosco.

57 - I Contratti 8-9/2013 (già citato).



In tali ipotesi, alcune più specifiche determinazioni inerenti le modalità di perseguimento dell'obiettivo strategico potrebbe altresì riguardare:

- la condivisione di strumenti, macchinari, strutture logistiche, conoscenze;
- lo scambio di personale (nei modi e forme consentiti dalla legge); visite aziendali, ecc.
- l'eventuale creazione di un marchio comune, ecc.

Individuati gli obiettivi strategici e determinate le modalità di perseguimento, altrettanto importante, perché il contratto di rete non possa essere generico, è delineare i criteri di misurazione dell'avanzamento verso tali obiettivi per attivare forme di autocontrollo volte a garantire l'effettiva capacità operativa della rete⁵⁸. Bisogna quindi individuare dei parametri e misurarli periodicamente.

Su tale versante, due opzioni sembrano in particolare praticabili, peraltro in modo non alternativo⁵⁹:

1. l'indicazione di taluni parametri di misurazione (o autovalutazione), a titolo esemplificativo: incremento degli ordini per impresa; analisi dell'andamento della fase di produzione; incremento del fatturato delle imprese partecipanti, generato in virtù del rapporto di rete; analisi e valutazione della riduzione e/o contenimento dei costi; numero dei contatti con nuovi clienti; analisi e valutazione del loro livello di soddisfazione, ecc.
2. la definizione di procedure atte alla verifica dell'avanzamento verso gli obiettivi strategici, ad esempio: elaborazione da parte delle imprese partecipanti o di altro soggetto incaricato di una rendicontazione della attività e degli stati di avanzamento del progetto verso il raggiungimento degli obiettivi, istituzione di un comitato di valutazione formato anche da soggetti diversi dagli imprenditori partecipanti benché da questi nominati, ecc.

A tal proposito potrebbe inoltre essere opportuno specificare che, in seguito all'autovalutazione, i partecipanti si impegnano a considerare l'opportunità di adottare eventuali misure integrative e correttive del programma di rete, se necessarie alla luce di tale autovalutazione⁶⁰.

Emerge ancora una volta il ruolo centrale che viene ad assumere il momento di redazione del contratto e di formalizzazione delle sue clausole.

58 - Da Schemi di Lavoro - Prof.ssa Paola Iamiceli, Università degli Studi di Trento.

59 - Da Schemi di Lavoro (già citato).

60 - Da Schemi di Lavoro (già citato).



2.3.6 Il programma di rete

Con il contratto di rete si dà vita a una collaborazione inter-imprenditoriale allo scopo di accrescere la capacità innovativa e la competitività delle imprese partecipanti sul mercato⁶¹. Operativamente per perseguire lo scopo comune (innovazione e competitività) è necessario fissare un programma di rete, che sostanzialmente rappresenta il documento nel quale sono compresi gli aspetti più rilevanti per il funzionamento della rete: progetti e azioni per sviluppare processi di crescita delle imprese.

Il contenuto di questo programma non è libero, in quanto la norma ne elenca i **singoli elementi** che sono⁶²:

- l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante;
- le modalità di realizzazione dello scopo comune;
- qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali delle imprese aderenti alla rete, e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo;
- sempre in caso di presenza di un fondo patrimoniale, le regole di gestione del fondo medesimo.

Cominciando l'analisi dalle “modalità di realizzazione dello scopo comune”, la norma richiede che accanto agli obiettivi comuni ai quali tutti i partecipanti devono aderire (ad esempio migliorare la qualità del ciclo produttivo, creare un ambiente lavorativo favorevole attraverso la formazione delle risorse umane, investire nella innovazione e ricerca, ecc.), siano elencate tutte le azioni utili al raggiungimento degli obiettivi, per la crescita delle imprese componenti la rete e della rete stessa.

A titolo meramente esemplificativo immaginiamo varie tipologie di attività che consentono il raggiungimento di obiettivi di miglioramento della competitività:

- progettazione, produzione e commercializzazione di prodotti;
- partecipazione a fiere, mostre, ed altre manifestazioni nelle quali si realizzino iniziative di carattere promozionale tese a valorizzare la produzione, l'immagine, l'attività e la professionalità delle imprese partecipanti;
- predisposizione di un catalogo comune da presentare sul mercato;
- realizzazione di una centrale vendita (es. telemarketing);

61 - RetImpresa, Linee Guida per i Contratti di Rete – Il Programma Comune, Marzo 2012.

62 - UNIONCAMERE, Camere di Commercio D'Italia – La rete di Impresa – Istruzione per l'uso – con la collaborazione scientifica di UNIVERSITAS MERCATORUM – IV Edizione, marzo 2013.

- 
- comunicazione e pubblicità con l'uso di strumenti come il web;
 - scambio di risorse umane e di prestazioni;
 - scambio di informazioni tecniche (per es. su standard utilizzati) o commerciali (info sui clienti);
 - gestione in comune della logistica dei propri prodotti o delle materie prime;
 - gestione dei rapporti con istituti finanziari.

Va subito precisato che la definizione del programma di rete in sede di stipula del contratto non impedisce che le stesse parti contraenti possano modificarlo successivamente alla stesura.

Tale modifica può essere realizzata con il consenso unanime di tutti i contraenti, ma è altresì possibile che nel contratto si preveda la modifica del programma con decisione assunta, ad esempio, a maggioranza.

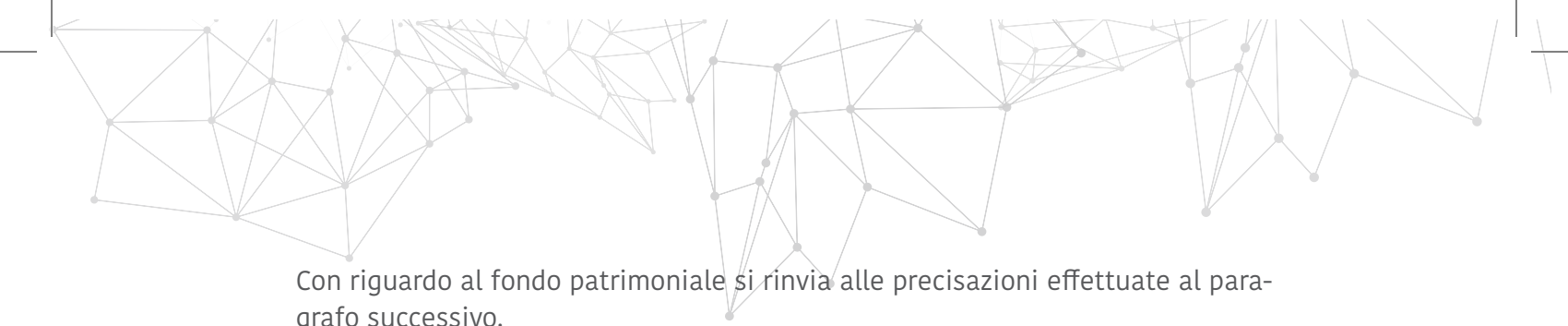
Nella disciplina in commento grande importanza riveste la definizione del contenuto del rapporto che viene ad instaurarsi tra le imprese partecipanti alla rete di impresa.

Va subito detto che in tema di diritti e obblighi ampia autonomia privata è concessa alle imprese. In altre parole, in assenza di precise indicazioni normative, le imprese hanno un'ampia possibilità di scelta nell'individuazione dei diritti e doveri reciproci.

La norma in materia precisa che le imprese che entrano a far parte della rete 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”; mentre uno dei contenuti necessari dell'atto contrattuale dopo la definizione di un programma di rete riguarda “...“l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante..”.

Il legislatore, a conferma della elasticità della rete anche in tema di obblighi, prevede sul punto un unico contenuto obbligatorio, operante peraltro nel solo caso in cui il contratto preveda l'istituzione di un fondo comune: “[...]...e, qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, (il contratto di rete deve indicare) 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 ⁶³[...]”.

.....
⁶³ - RetImpresa, Linee Guida per i Contratti di Rete – Diritti ed Obblighi dei Partecipanti al Contratto di rete, Marzo 2012.



Con riguardo al fondo patrimoniale si rinvia alle precisazioni effettuate al paragrafo successivo.

A titolo meramente esemplificativo fra i diritti e i doveri si possono immaginare:

- il diritto di usufruire dei risultati dell'attività della rete (per es. un marchio);
- il diritto all'uso del logo;
- il diritto a beneficiare delle attività promozionali e pubblicitarie svolte dalla rete;
- il diritto a conoscere le attività di rete;
- il diritto di partecipare alle decisioni;
- il diritto di accedere ai documenti contenenti le decisioni;
- il diritto al rendiconto della attività della rete;
- il dovere di rispettare le decisioni;
- il dovere di effettuare i conferimenti, se previsti;
- il dovere di partecipare alle spese di funzionamento della rete;
- il dovere di non compiere atti che possano danneggiare la rete;
- il dovere di dare seguito agli impegni assunti nell'ambito delle attività di rete;
- il dovere di definire linee di comportamento;
- il dovere di fornire informazioni, ovvero tutti i dati che venissero richiesti ai fini della attività di monitoraggio del progetto.

2.4 Organo comune e fondo patrimoniale

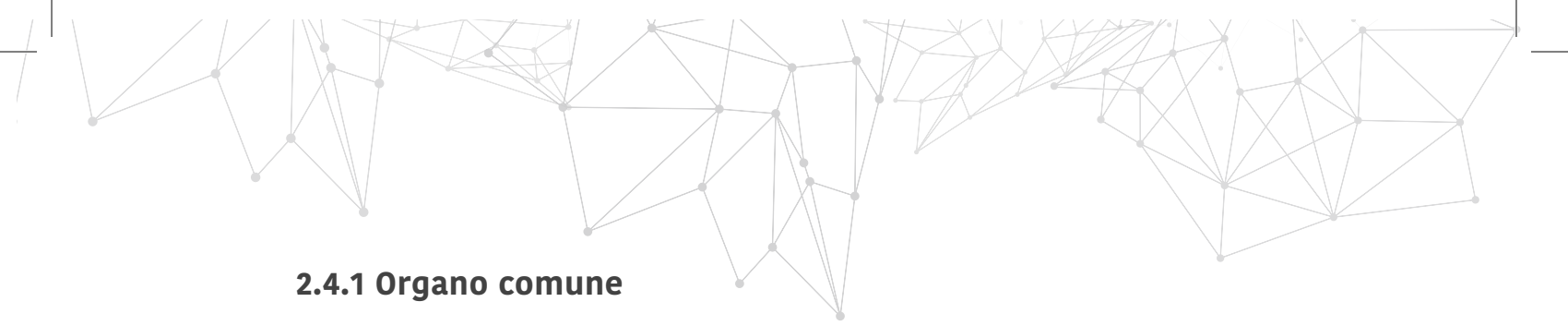
Il contratto di rete, fin dalla sua introduzione nell'ordinamento italiano, ha suscitato molto interesse, visto che consente a più imprenditori di creare un rapporto sinergico per accrescere la propria competitività⁶⁴.

Il vincolo che lega i contraenti non è rigido, ma può essere fissato a seconda delle esigenze che si intendono soddisfare. Quindi può essere molto leggero nel caso ad esempio di mero scambio di informazioni, oppure più strutturato se si decide di realizzare fasi del processo produttivo in maniera congiunta⁶⁵.

Per questo motivo la presenza dell'organo comune e del fondo patrimoniale non sono obbligatori, ma solo eventuali nella c.d. rete-contratto. Tuttavia, come si vedrà più avanti nel paragrafo dedicato alle reti soggetto, l'istituzione del fondo patrimoniale è indispensabile ai fini del riconoscimento della soggettività giuridica in capo alla rete.

64 - Il Fisco 7/2016, Organo Comune e Fondo patrimoniale del Contratto di Rete: problematiche civilistiche e fiscali, di Laura Bertozzi.

65 - Il Fisco 7/2016 (già citato); Contratto di Rete 2015, Trasformazione del lavoro e reti di Imprese, a cura di Tiziano Treu - Evoluzione Legislativa e attuale assetto della disciplina del contratto di rete di Eva Bredariol.



2.4.1 Organo comune

Il legislatore del contratto di rete ha sempre assegnato alla dimensione organizzativa della rete un peso rilevante. L'organo deputato a dare attuazione al contratto di rete (o parte di esso) è stato denominato dal legislatore "organo comune"⁶⁶. Non è un istituto obbligatorio del contratto di rete e l'esperienza contrattuale insegna che vi sono alcuni casi in cui non è utile, come nelle reti di scambio di informazione (c.d. leggere), vale a dire in tutte quelle fattispecie in cui non sia necessario un coordinamento fra i soggetti partecipanti; mentre in altri in cui è opportuno (se non operativamente necessario) sempre nelle reti che istituiscono un fondo patrimoniale da gestire e/o quando vengono svolte attività in comune. È pur vero che anche in questi casi potrebbe non essere istituito l'organo comune, affidando di volta in volta l'esecuzione del programma a mandatarî o procuratori speciali.

L'esperienza contrattuale ha dato vita a strutture di governo molto diverse tra loro, complessivamente riconducibili alle seguenti soluzioni⁶⁷:

- a. un organo comune composto da una pluralità di soggetti, i quali possono essere tutti o parte degli aderenti o loro rappresentanti, oppure anche soggetti estranei rispetto alle imprese retiste (organo comune c.d. onnicomprensivo);
- b. un organo comune originariamente onnicomprensivo degli aderenti ma con possibile evoluzione verso organi pluri-personali non onnicomprensivi qualora il numero di aderenti superi una certa soglia numerica (organo comune c.d. "onnicomprendente con soglia");
- c. un organo comune pluri-personale c.d. "ristretto" dove i componenti dell'organo comune sono fin dall'inizio in numero inferiore alle imprese che partecipano alla rete.
- d. un modello monocratico dove l'organo comune è composto da una sola persona fisica o giuridica, anche in questo caso può trattarsi di persona già interna alla compagine dei retisti, oppure di un soggetto terzo investito del ruolo di organo comune.

L'organo comune è di regola composto dagli aderenti alla rete, restando minoritaria la famiglia di contratti che combina componenti interni ed esterni. Inoltre, merita attenzione la tendenza emergente, in un insieme ancora piccolo di contratti, relativamente all'istituzione di un c.d. "manager di rete", con funzione di

66 - I Contratti 8-9/2013, mensile di dottrina, giurisprudenza e pratiche contrattuali - Contratti di rete: prime applicazioni pratiche a cura di Giovanni D'Amico e Francesco Macario. Il contratto di rete e le prime pratiche: linee di tendenza, modelli e prospettive di sviluppo di Fabrizio Cafaggi, Paola Iamiceli e Gian Domenico Mosco.

67 - I Contratti 8-9/2013 (già citato).



supporto tecnico professionale nella realizzazione del programma contrattuale⁶⁸.

Come detto, la previsione di un organo comune rappresenta una facoltà per le imprese in rete, potendo, nelle intenzioni del legislatore, ben esistere un contratto di rete senza tale organo.

Diversamente deve intendersi obbligatoria la disciplina nel contratto dei meccanismi decisionali dei soggetti partecipanti. Il contratto deve infatti prevedere “*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 programma prevede la modificabilità a maggioranza del programma di rete, le regole relative alle modalità di assunzione delle decisioni di modifica del programma medesimo*” (art. 3, comma 4 ter, n. 3, lett. f), D.L. n.5/2009).

Si può dire dunque che l’Organo comune, proprio perché chiamato a gestire la “*esecuzione al contratto di rete*”, sia uno strumento per garantirne l’attuazione e dare completamento al programma contenuto nel contratto. In mancanza di tale Organo ogni decisione sarebbe rimessa ai partecipanti con regole da disciplinare nel contratto medesimo.

Spetterà, dunque, alle imprese interessate, nella libertà contrattuale, l’impostazione più opportuna da attribuire al processo decisionale: adozione della maggioranza semplice dei retisti, della maggioranza qualificata, ovvero l’unanimità dei partecipanti su tutte o solo su alcune decisioni.

È evidente che tanto maggiore sarà il ricorso a maggioranze qualificate o all’unanimità, tanto maggiore sarà l’irrigidimento del governo della rete. Dunque è opportuno che nella redazione del contratto si tenga conto delle diverse esigenze: da un lato, di quelle dei partecipanti e, dall’altro, della rete e del suo funzionamento ai fini del raggiungimento dello scopo comune⁶⁹.

Il legislatore lascia dunque ampia libertà ai contraenti circa le regole di governance, richiede solo che sia individuato a chi è affidata l’esecuzione del contratto e la sua gestione, chi abbia la rappresentanza della rete e come i partecipanti possano partecipare alla sua attività⁷⁰.

Il potere di gestione e di rappresentanza

Il ruolo dell’Organo comune può essere incentrato su veri e propri poteri di gestione (art. 3, comma 4-ter, lett. e), oltre a poteri di rappresentanza (se e quando

68 - I Contratti 8-9/2013 (già citato).

69 - RetImpresa, Guida pratica al contratto di rete d’Impresa – Come si gestisce la Rete, Novembre 2011.

70 - Notariato 4/2010, Il Contratto di Rete – Governance, di Francesco Cirianni.



conferita) inerenti all'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi di esso⁷¹. La sua natura giuridica la si può desumere dalla lettera della norma, e per l'ipotesi di rete contratto si deve escludere che sia un Organo in senso proprio, dovendo, invece, ricondursi alla figura del mandato.

In altre parole, se escludiamo il modello cosiddetto “rete soggetto” non si può che ricostruire il fenomeno di gestione e rappresentanza come un mandato: i partecipanti danno mandato agli organi gestori per l'esecuzione del contratto, e gli attribuiscono la rappresentanza nei confronti di terzi.

Ciò è supportato dalla norma nella quale il legislatore precisa che l'Organo comune è chiamato a “*gestire in nome e per conto dei partecipanti l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso*” e che siano specificati “*i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto*”.

Alla luce della disciplina del mandato, l'Organo comune è tenuto ad eseguire il suo incarico con la dovuta diligenza (art. 1710 c.c.) e a rendere il conto del suo operato agli aderenti – mandanti (art. 1713), i quali hanno a disposizione il meccanismo della revoca quale strumento di controllo sull'operato dell'Organo, nonché la possibilità di impartire istruzioni allo stesso (art. 1711)⁷².

Merita evidenziare che il mandato dato all'Organo comune è di tipo collettivo⁷³ ex art. 1726 del c.c. perché proveniente da una pluralità di mandanti “*con un unico atto e per un affare di interesse comune*”. Con la conseguenza che la “*revoca non ha effetto qualora non sia fatta da tutti i mandanti, salvo che ricorra una giusta causa*”. Questa limitazione appare in linea con la natura del contratto di rete e la sua inscindibilità dal relativo programma, impedendo così revoche da parte del singolo mandante che possano travolgere l'intero contratto, se non supportate da una giusta causa⁷⁴.

Volendo richiamare alcune previsioni di legge sul mandato, si ricorda che la diligenza richiesta dal mandatario è quella del buon padre di famiglia (art. 1710 del c.c.); il mandatario è sempre soggetto alle direttive ed istruzioni del mandante (art. 1711 del c.c.) e non può superare i limiti del mandato restando a suo carico, in tal caso, l'atto esorbitante eventualmente compiuto⁷⁵.

71 - Contratto di Rete 2015 (già citato).

72 - I Contratti 8-9/2013, mensile di dottrina, giurisprudenza e pratiche contrattuali – Contratti di rete: prime applicazioni pratiche a cura di Giovanni D'Amico e Francesco Macario. La Governance del contratto di rete nelle prime applicazioni: modelli di organo comune e natura del rapporto gestorio, di Chiara Ferrari.

73 - I Contratti 8-9/2013 (già citato).

74 - Contratto di Rete 2015, Trasformazione del lavoro e reti di Imprese, a cura di Tiziano Treu – La Governance del Contratto di Rete: Organo Comune e Codatorialità di Fabrizio Filì.

75 - Contratto di Rete 2015 (già citato).



Sarebbe opportuno prevedere una dettagliata descrizione dei poteri e limiti del mandatario già nel contratto di rete o comunque prevedere un meccanismo di rendicontazione (art. 1713 del c.c.) o di previa informativa ai partecipanti alla rete che consenta di definire il perimetro del mandato all'Organo comune⁷⁶.

L'Organo comune, come il mandatario, può essere inoltre dotato o meno di potere di rappresentanza a seconda della scelta dei partecipanti. Anche in questo caso la disciplina sarà diversa nel caso di rete-contratto rispetto alla rete-soggetto: nel primo caso si applicherà la disciplina della rappresentanza ordinaria mentre nel secondo caso quella della rappresentanza organica. La Legge precisa anche che *“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 dallo 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”* (art. 3, comma 4 ter, n.3, lett. e, D.L. n. 5/2009)⁷⁷.

L'attribuzione del potere di rappresentanza all'Organo comune nella rete contratto comporterà che tutti gli effetti degli atti posti in essere dallo stesso, nei limiti delle facoltà conferite, si rifletteranno automaticamente nella sfera giuridica delle imprese rappresentate⁷⁸.

In mancanza di potere di rappresentanza l'Organo comune opererà quale mandatario delle imprese partecipanti, compiendo gli atti necessari all'attuazione del contratto e del programma di rete per conto dei retisti e restando obbligato a trasferire agli stessi gli effetti giuridici degli atti compiuti⁷⁹. Tali scelte, che certamente tendono a semplificare i rapporti della rete con l'esterno (ad es. fornitori, clienti, ecc.) avranno conseguenti riflessi sotto il profilo fiscale.

Si può fare l'esempio di una rete nata per vendere al mercato un paniere di prodotti. Come messo in chiaro nella circolare della Agenzia delle Entrate (20/E del 18 giugno 2013) si configurano due possibilità: quella del mandato senza rappresentanza o del mandato con rappresentanza.

La prima ipotesi riguarda il caso in cui l'Organo Comune agisce per conto delle

76 - Contratto di Rete 2015 (già citato).

77 - Contratto di Rete 2015 (già citato).

78 - Contratto di Rete 2015 (già citato).

79 - Contratto di Rete 2015 (già citato).



imprese aderenti al contratto ma in nome proprio. In tale situazione, qualora in esecuzione del programma comune di rete si proceda alla vendita di un paniere di prodotti, l'Organo comune emetterà una fattura al cliente per l'intera prestazione provvedendo, successivamente, a ribaltare i ricavi spettanti alle singole imprese aderenti al contratto di rete, acquisendo da loro fatture per la quota parte del prezzo riferibile a quest'ultime. Specularmente, qualora in esecuzione del programma di rete si procede all'acquisto di un bene, il fornitore dovrà emettere una sola fattura a nome del soggetto che svolge la funzione dell'Organo comune. Per attribuire il costo alle imprese contraenti, l'Organo comune, successivamente, dovrà emettere fatture intestate alle altre imprese, con l'indicazione della quota parte del prezzo riferibile a ciascuna di esse⁸⁰. In tale ipotesi l'Organo comune ha il compito di regolare la fatturazione ed il ribaltamento dei costi e ricavi.

La seconda ipotesi riguarda il caso in cui l'Organo comune agisce in nome e per conto delle imprese aderenti al contratto, ossia secondo le regole del mandato con rappresentanza. In tali casi tutte le attività che vengono poste dall'Organo comune producono effetti giuridici e tributari nella sfera giuridica delle singole imprese contraenti, quali imprese mandanti⁸¹.

Conseguentemente, continuando ad utilizzare l'esempio della vendita di un paniere di prodotti, succederà che il cliente interfacerà l'Organo comune per quanto concerne la vendita, mentre per quanto riguarda la liquidazione dell'importo verrà eseguito da parte delle imprese un pagamento frazionato, ovvero ciascuna impresa emetterà una fattura a favore del cliente per la quota parte del prezzo a sé imputabile. Specularmente, in caso di acquisto di un bene in nome e per conto delle imprese aderenti il fornitore deve emettere tante fatture quante sono le imprese interessate con la relativa intestazione e con l'indicazione della parte di prezzo ad esse imputabili.

Spetterà, dunque, alle imprese che costituiscono la rete decidere quale delle due opzioni sia la più adatta alla loro situazione.

Va da sé che queste scelte non sono possibili quando la rete ha soggettività giuridica, perché in quel caso spetterà al soggetto esecutore fatturare a nome della rete, che avrà anche una soggettività fiscale.

Dall'esperienza contrattuale risulta frequentemente l'istituzione di due organi:

1. un Organo che rappresenta l'insieme dei contraenti e che decide sulle que-

80 - La Fiscalità delle Reti di Impresa, Circolare Agenzia delle Entrate, 18 Giugno 2013, n. 20/E, Mandato senza rappresentanza, Il Commento di Francesca Mariotti.

81 - La Fiscalità delle Reti di Impresa, Circolare Agenzia delle Entrate, 18 Giugno 2013, n. 20/E, Mandato con rappresentanza, Il Commento di Francesca Mariotti.



stioni; detto Organo, a volte, si concretizza in un'Assemblea delle imprese partecipanti al contratto, le cui decisioni sono adottate sia a maggioranza, sia all'unanimità;

2. un altro Organo unipersonale, Presidente della rete, o collegiale, Comitato di gestione, che procede all'esecuzione del contratto di rete, riferendo periodicamente ai partecipanti, che spesso costituiscono l'Assemblea; al Presidente, o al soggetto individuato all'interno del Comitato di gestione è normalmente attribuita la rappresentanza verso l'esterno.

In sostanza a seconda del numero dei partecipanti si potranno avere vari gradi della struttura dalla più semplice alla più complessa. L'importante è che le clausole di disciplina contenute nel contratto siano quanto più possibile chiare ed esaustive.

Riguardo alla composizione dell'Organo comune, non viene posto alcun limite rispetto al numero dei componenti e nemmeno alla loro tipologia. Conseguentemente l'Organo comune potrà essere:

- a. monocratico⁸² con la nomina di un unico soggetto, persona fisica o persona giuridica (impresa), già interna alla compagine della rete oppure terza investita del ruolo di organo comune;
- b. plurisoggettivo⁸³ con la nomina di una pluralità di soggetti, i quali possono essere tutti o parte degli aderenti, oppure anche soggetti estranei rispetto alle imprese retiste.

L'Organo comune, dunque, potrà essere composto anche da soggetti terzi rispetto alle imprese partecipanti, ivi incluse persone giuridiche terze. In quest'ultimo caso sarà necessario prevedere nel contratto anche un compenso, considerato che il contratto di mandato si presume conferito a titolo oneroso (art. 1709 del c.c.).

Merita evidenziare che il potere di assumere obbligazioni in nome e per conto della rete è una questione delicata, visto che molti contratti di rete nascono con l'obiettivo di vincere il loro nanismo per confrontarsi con il mercato come unico interlocutore, al fine di avere (anche) un maggiore potere contrattuale⁸⁴.

Per lo stesso fine si uniscono in questo partenariato “leggero” **al fine di parte-**

82 - Contratto di rete - Trasformazione del lavoro e reti di imprese, a cura di Tiziano Treu - Evoluzione legislative e Attuale assetto della disciplina del Contratto di rete - Organo Comune - di Eva Bredariol, 2015.

83 - Contratto di rete - Trasformazione del lavoro e reti di imprese, a cura di Tiziano Treu - Evoluzione legislative e Attuale assetto della disciplina del Contratto di rete - Organo Comune - di Eva Bredariol, 2015.

84 - Il Fisco 7/2016 - Organo Comune e Fondo patrimoniale del contratto di Rete: problematiche civilistiche e fiscali - L'Organo Comune: la rappresentanza in particolare nelle gare pubbliche di Laura Bertozzi.



cipare a gare ad evidenza pubblica. Con il D.L. n. 179/2012, che ha modificato il Codice sugli appalti, sono state ammesse alle gare pubbliche le aggregazioni tra le imprese aderenti al contratto di rete, assimilandole, per questo tipo di procedure, alle ATI⁸⁵.

Accanto alle Associazioni temporanee di imprese (ATI), finalizzate a vincere un unico appalto o comunque a portare a termine un unico progetto, un'alternativa potrebbe dunque essere il contratto di rete, che diversamente dall'ATI è più idoneo a svolgere una pluralità di attività (quindi non solo la partecipazione ad una gara), visto che ha una finalità di più ampio respiro, quale l'accrescimento della competitività⁸⁶.

È stato possibile pervenire a questa positiva conclusione, anche a seguito del parere espresso dall'ex AVCP, ora ANAC, che con il suo Atto di segnalazione n. 2 del 27 settembre 2012 ha accolto i contratti di rete⁸⁷.

Per quanto riguarda la partecipazione a gare pubbliche possono presentarsi diverse ipotesi:

- a. rete-soggetto con organo comune;
- b. rete-contratto con organo comune con potere di rappresentanza;
- c. rete-contratto con organo comune senza potere di rappresentanza o rete senza organo comune⁸⁸.

Nel primo caso (a) l'istanza di partecipazione viene sottoscritta dall'Organo comune, visto che è dotato dei poteri per farlo⁸⁹.

Nell'ipotesi (b) in cui la rete sia priva di personalità giuridica, ancorché dotata di Organo comune con potere di rappresentanza, è necessario confermare al momento della sottoscrizione della istanza il mandato già indicato nel contratto di rete da parte delle imprese partecipanti al contratto⁹⁰.

Nell'ipotesi (c) il fatto di non avere un Organo comune oppure di non avergli conferito la rappresentanza collettiva, non pregiudica alla rete la possibilità di partecipare ad una gara pubblica. In questo caso l'offerta dovrà essere sottoscritta dalle singole imprese, con l'impegno a conferire mandato collettivo speciale con rappresentanza all'organo comune (se esistente) o ad una delle imprese retiste⁹¹.

.....
85 - Il Fisco 7/2016 (già citato).

86 - Il Fisco 7/2016 (già citato).

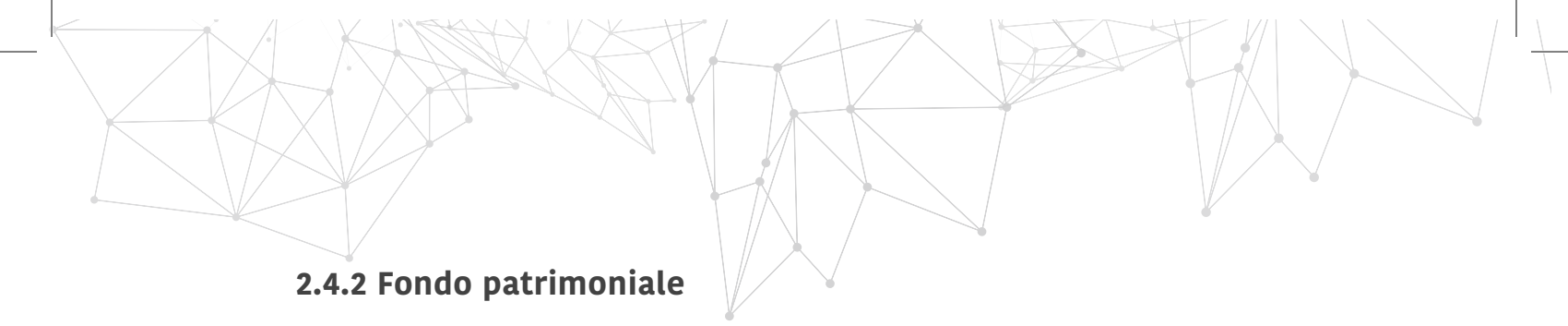
87 - Il Fisco 7/2016 (già citato).

88 - Il Fisco 7/2016 (già citato).

89 - Il Fisco 7/2016 (già citato).

90 - Il Fisco 7/2016 (già citato).

91 - Il Fisco 7/2016 (già citato).



2.4.2 Fondo patrimoniale

Il fondo patrimoniale costituisce un elemento facoltativo del programma di rete. Tuttavia, nell'ipotesi in cui le parti decidano di costituire il fondo questo avrà un vincolo di destinazione, essendo vincolato alla realizzazione del programma di rete e al perseguimento degli obiettivi strategici (di innovazione e competitività)⁹².

La sua istituzione comporta, oltre alla previsione di un soggetto cui affidare le regole di gestione (organo comune, soggetto esecutore o soggetto terzo), l'indicazione della misura e dei criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che i contraenti si obbligano a versare.

Va subito chiarito che, ancorché la norma parli di “conferimento”, l'utilizzo di questo termine deve ritenersi improprio⁹³, poiché non vi è un soggetto conferitario presso il quale trasferire la proprietà dei beni conferiti in cambio di quote⁹⁴.

L'apporto al fondo patrimoniale comune nelle c.d. “reti contratto” non realizza alcuna ipotesi traslativa della proprietà o di altro diritto reale, e, per tale ragione l'Agenzia delle entrate ha chiarito che si applichi l'imposta di registro in misura fissa ai sensi del D.P.R. n. 131 del 1986, concernente gli atti pubblici o le scritture private autenticate non aventi per oggetto atti a contenuto patrimoniale (circolare A.E. del 18 giugno n. 20/E)⁹⁵.

La norma consente di poter apportare al fondo: denaro⁹⁶ (che potrà essere raccolto in un conto corrente “di rete”, acceso con il codice fiscale della rete – Risoluzione AE 70/E del 2011), ma anche beni in natura⁹⁷ (ad esempio attrezzature, macchine).

Per questi ultimi conferimenti il contratto di rete deve stabilire la misura e i criteri di valutazione. In nome sempre della flessibilità, è il contratto, nella sua

.....
92 - RetImpresa, Guida pratica al Contratto di Rete d'Impresa – Come si istituisce il fondo patrimoniale, Novembre 2011.

93 - RetImpresa, Linee guida per i contratti di rete - La previsione di un fondo comune, marzo 2012.

94 - La Fiscalità delle reti d'Impresa – circolare Agenzia delle Entrate, 18 giugno 2013, n. 20/E, Il Commento di Francesca Mariotti.

95 - La Fiscalità delle reti d'Impresa – circolare Agenzia delle Entrate, 18 giugno 2013, n. 20/E, Il Commento di Francesca Mariotti.

96 - UNIONCAMERE, Camere di Commercio D'Italia – La rete di Impresa – Istruzione per l'uso, con la collaborazione scientifica di UNIVERSITAS MERCATORUM, IV Edizione, marzo 2013; RetImpresa, Guida pratica al Contratto di Rete d'Impresa – Come si istituisce il fondo patrimoniale, Novembre 2011; Il Fisco 7/2016, Organo comune e Fondo patrimoniale del contratto di rete: problematiche civilistiche e fiscali – il Fondo patrimoniale, di Laura Bertozzi.

97 - UNIONCAMERE, marzo 2013 (già citato); Il Fisco 7/2016, Organo comune e fondo patrimoniale del contratto di rete: problematiche civilistiche e fiscali – il fondo patrimoniale – di Laura Bertozzi.



autonomia pattizia, che stabilisce i criteri da adottare. Inoltre, non vi è un'imposizione neppure rispetto a chi debba provvedere alla stima dei beni e su come debba essere redatta. Pur tuttavia, per garantire imparzialità e soprattutto il buon esito del programma di rete, è fondamentale che i conferimenti siano valutati correttamente e quindi si suggerisce di inserire nel contratto la necessità di una perizia di stima sulla base della quale far emergere il valore corrente del bene apportato⁹⁸.

La legge consente, altresì, di inserire una clausola che obblighi i contraenti a ulteriori conferimenti successivi. La ratio di questa eventuale postilla deriva dal fatto che il “capitale” della rete è un fondo vincolato alla realizzazione del programma di rete, diverso per ciascun contratto ma uguale nelle finalità: accrescimento della innovazione e competitività. Nel caso in cui non sia possibile raggiungere gli obiettivi comuni per mancanza di risorse si rende necessario una nuova iniezione di mezzi e di liquidità⁹⁹.

Chiarito che l'istituzione di un fondo patrimoniale per la realizzazione del programma di rete è facoltativa, la norma prevede che in caso di costituzione di un fondo il contratto dovrà anche contenere le regole di gestione. Più nello specifico, sarà opportuno prevedere il soggetto cui affidare la gestione del fondo, che sarà normalmente l'organo comune, ma che, per scelta delle imprese partecipanti alla rete, potrebbe essere anche un soggetto terzo.

Il fondo patrimoniale, come accennato, ha una funzione produttiva in quanto vincolato alla realizzazione del programma di rete, ma ad essa va aggiunta anche una funzione di garanzia¹⁰⁰.

La normativa prevede che “al fondo patrimoniale comune si applicano in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615, secondo comma, del codice civile”¹⁰¹, in materia di consorzi (se si ritiene compatibile).

Cio vuol dire che, in applicazione dell'art. 2614 c.c.:

- a. il fondo patrimoniale risulta costituito sia dai contributi versati dalle parti che hanno stipulato il contratto di rete, sia da tutti i beni che sono stati acquistati con questi contributi;
- b. non è possibile richiedere la divisione del fondo per tutta la durata del contratto;
- c. i creditori particolari dei singoli partecipanti non possono far valere i loro

.....
⁹⁸ - Il Fisco 7/2016 (già citato).

⁹⁹ - Il Fisco 7/2016 (già citato).

¹⁰⁰ - Il Fisco 7/2016 (già citato).

¹⁰¹ - Le Società 12/2011, Le Reti di imprese: natura giuridica e modelli di governance di Vincenzo Donativi; Il Fisco 47/2012, La nuova disciplina del contratto di rete di Maurizio Zanni.



diritti sul fondo patrimoniale¹⁰².

Questa separazione fra il capitale del contratto e quello dei singoli sottoscrittori è una garanzia per il contratto di rete, che non corre il rischio di non poter realizzare il programma a causa di un'aggressione patrimoniale dovuta per esempio dalla morosità di uno dei suoi partecipanti per affari che nulla hanno a che vedere con la rete stessa¹⁰³.

Per quanto concerne l'applicazione dell'art. 2615, co.2, c.c. (se compatibile), in materia di limitazione della responsabilità patrimoniale, due sono le situazioni previste e disciplinate dal legislatore:

- a. per le obbligazioni assunte dall'Organo comune per conto dei singoli partecipanti alla rete rispondono questi ultimi in solido con il fondo comune¹⁰⁴;
- b. per le obbligazioni assunte dall'Organo comune in relazione al programma di rete i terzi possono far valer i loro diritti esclusivamente sul fondo comune (che fa capo non alla rete, ma collettivamente ai suoi partecipanti).

È importante evidenziare questi concetti, perchè ciò consente di non incorrere nell'erronea convinzione della responsabilità concentrata solo sul fondo¹⁰⁵. Tuttavia, a fronte di tale quadro normativo, l'esperienza contrattuale è abbastanza variopinta e rischia di non contemperare tutte le situazioni che si possono presentare. Si auspica, pertanto, che la dottrina, ancor prima della giurisprudenza, possa fornire indicazioni sempre più utili, affinché il contratto di rete possa trovare sempre più certezze.

102 - RetImpresa, Guida pratica al Contratto di rete d'Impresa – Come si istituisce il fondo patrimoniale, novembre 2011.

103 - Il Fisco 7/2016 (già citato).

104 - Notariato 4/2010, Il Contratto di rete – Fondo patrimoniale comune, di Francesco Cirianni.

105 - Il Fisco 7/2016 (già citato).



2.5 Recesso, esclusione ed altre regole

La lettera d) del comma 4 ter della legge in commento richiede che il contratto di rete indichi: la durata del contratto, le modalità di adesione di altre imprese e le relative ipotesi di recesso¹⁰⁶.

Per quanto concerne la durata e le modalità di adesione, non vi è molto da aggiungere alle normali previsioni di qualsiasi contratto associativo. Più delicata è la questione del recesso¹⁰⁷.

Nel caso in cui il recesso fosse previsto nel contratto di rete, questo dovrà disciplinare con precisione quali siano i casi, i termini e le procedure collegati alla dichiarazione del recedente. Si coglie l'occasione per ribadire che il disegno delle clausole contrattuali assume un ruolo di primo piano, giacché esse dovranno saper rappresentare il frutto del temperamento tra interessi individuali che muovono le singole imprese e l'interesse collettivo (lo scopo di crescita) che accomuna tutte. A questo proposito basti pensare alle regole che si deciderà di adottare per ammettere nuovi aderenti alla rete piuttosto che per riconoscere il diritto di recesso.

Assodato che il recesso va disciplinato in fase costitutiva, il legislatore non si è occupato del fenomeno speculare al recesso: l'esclusione¹⁰⁸.

È facile prevedere che in un rapporto associativo si possano creare delle inadempienze contrattuali tali da rendere inevitabile sciogliere il rapporto limitatamente ad alcuno dei partecipanti. Appare quindi opportuno che la disciplina contrattuale si occupi anche di questi altri casi, prevedendo anche qui, quando ciò possa avvenire, a quali condizioni e in che tempi.

Forse il termine “esclusione” sembra fuori luogo in un fenomeno meramente contrattuale e sarebbe opportuno limitarsi a parlare di risoluzione del contratto per inadempimento. Il venir meno della partecipazione al rapporto contrattuale di uno dei retisti è riconducibile al fenomeno generale della risoluzione contrattuale - disciplinata dal libro quarto del codice civile - confermato dal richiamo contenuto nella legge, che fa salva, in ogni caso, l'applicazione delle regole generali in materia di scioglimento totale o parziale dei contratti plurilaterali con comunione di scopo¹⁰⁹.

Queste regole generali sono contenute negli artt. 1420, 1446, 1459, 1466 del codi-

106 - Notariato 4/2010 (già citato).

107 - Notariato 4/2010 (già citato).

108 - Notariato 4/2010 (già citato).

109 - RetImpresa, Linee Guida per i contratti di Rete – Il Recesso e l'esclusione, Marzo 2012.



ce civile, e non già in norme o principi propri degli enti di cui al primo e quinto libro del codice civile, e sono tutte ispirate al principio che l'evento che colpisce il singolo rapporto di un contratto con più di due parti non incide sul rapporto nel suo complesso, salvo che la partecipazione della parte interessata debba, secondo le circostanze, considerarsi essenziale¹¹⁰.

Risulta quindi importante raccomandare una grande attenzione nella redazione delle clausole contrattuali, al fine di evitare, quanto più possibile, il ricorso alla autorità giudiziaria.

2.6 La rete soggetto

Per effetto delle modifiche apportate alla disciplina del contratto di rete, nel corso della sua evoluzione legislativa, le imprese che intendono costituire una rete di impresa hanno a disposizione due alternative: l'adozione di un modello contrattuale puro, la c.d. "rete contratto", con il quale regolare una collaborazione con altre imprese, salvaguardando al contempo la loro autonomia giuridica; oppure l'adozione di un modello contrattuale volto alla costituzione di un nuovo soggetto di diritto, la c.d. "rete soggetto"¹¹¹.

La soggettività giuridica può essere acquisita attraverso l'iscrizione del contratto di rete nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sede della rete¹¹².

La rete dotata di soggettività giuridica, c.d. rete soggetto, oltre a tutti gli elementi obbligatori in precedenza esaminati, presuppone¹¹³:

- a. l'istituzione di un fondo patrimoniale comune;
- b. l'istituzione di un Organo comune (destinato a svolgere una attività, anche commerciale, con terzi;
- c. l'indicazione, in sede di atto costitutivo, della denominazione e della sede della rete;
- d. l'iscrizione della rete nella sezione ordinaria del Registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede.

110 - RetImpresa, Linee Guida per i contratti di Rete – Il Recesso e l'Esclusione, Marzo 2012.

111 - La fiscalità delle Reti d'Impresa – Circolare Agenzia delle Entrate, 18 Giugno 2013, n. 20/E – Il Commento di Francesca Mariotti.

112 - La fiscalità delle Reti d'Impresa – Circolare Agenzia delle Entrate, 18 Giugno 2013, n. 20/E – Il Commento di Francesca Mariotti.

113 - Contratto di Rete 2015, Trasformazione del lavoro e reti di Imprese, a cura di Tiziano Treu – Evoluzione Legislativa e attuale assetto della disciplina del contratto di rete di Eva Bredariol; I contratti 8-9/2013, In margine alla ricerca della "Fondazione Bruno Visentini" sulle prassi applicative del contratto di rete di Carlo Granelli.



Le reti riconducibili a siffatto modello, in quanto soggetti giuridici, costituiscono un autonomo centro di imputazione, attivo e passivo (hanno cioè la soggettività giuridica); sono titolari del fondo patrimoniale comune, che costituisce patrimonio “autonomo” rispetto a quello dei singoli partecipanti, e se si ritiene applicabile la norma ex art. 2614 c.c., i retisti non possono chiedere la divisione ed i creditori particolari di essi non possono far valere i loro diritti sul fondo medesimo¹¹⁴.

Inoltre le reti soggetto assumono obbligazioni e acquisiscono diritti a mezzo dell’Organo comune che, in forza della rappresentanza organica (potere rappresentativo proprio degli organi di un ente giuridico), agisce in nome della rete¹¹⁵.

Il regime di responsabilità patrimoniale previsto dalla norma riguarda tanto la rete contratto (dotata di organo e fondo), quanto la rete soggetto¹¹⁶. Per cui le reti soggetto rispondono delle obbligazioni, assunte dall’organo comune in relazione al programma di rete, con il fondo comune, ed i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente su di esso; mente, solo per le obbligazioni assunte da detto Organo per conto dei singoli partecipanti alla rete, rispondono questi ultimi in solido con il “fondo comune”.

Questi modelli di reti sono tenute, annualmente, alla redazione di una situazione patrimoniale osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al bilancio di esercizio della società per azioni¹¹⁷. Conseguentemente la situazione patrimoniale va depositata presso l’ufficio del registro delle imprese del luogo ove ha sede la rete.

L’acquisizione della soggettività giuridica comporta delle conseguenze anche sul piano tributario.

Si richiama al riguardo la circolare dell’Agenzia delle Entrate (A.E. n. 20 del 18 giugno 2013), intervenuta a fornire un quadro di base delle regole fiscali delle reti di impresa.

A parere dell’Agenzia, la soggettivizzazione del contratto di rete dà vita ad un nuovo soggetto di diritto, distinto dalle imprese che lo hanno sottoscritto (c.d.

.....
114 - Contratto di Rete 2015, Trasformazione del lavoro e reti di Imprese, a cura di Tiziano Treu - Evoluzione Legislativa e attuale assetto della disciplina del contratto di rete di Eva Bredariol; I contratti 8-9/2013, In margine alla ricerca della “Fondazione Bruno Visentini” sulle prassi applicative del contratto di rete di Carlo Granelli.

115 - I contratti 8-9/2013, In margine alla ricerca della “Fondazione Bruno Visentini” sulle prassi applicative del contratto di rete di Carlo Granelli.

116 - Contratto di Rete 2015, Trasformazione del lavoro e reti di Imprese, a cura di Tiziano Treu - Evoluzione Legislativa e attuale assetto della disciplina del contratto di rete di Eva Bredariol.

117 - I contratti 8-9/2013, In margine alla ricerca della “Fondazione Bruno Visentini” sulle prassi applicative del contratto di



rete soggetto) e che acquista rilevanza anche ai fini tributari. Questo modello di rete, evidenzia l'Agenzia, in quanto entità distinta dalle imprese partecipanti, esprime una propria forza economica rispetto a quella delle imprese contraenti, ed è in grado di realizzare autonomamente il presupposto d'imposta. In questi casi l'attività comune di rete è svolta con una organizzazione distinta rispetto a quella delle imprese aderenti il contratto.

Sostanzialmente, qualora la rete acquisisca soggettività giuridica, la stessa diventa un autonomo soggetto passivo d'imposta con tutti i conseguenti obblighi tributari in materia di imposte dirette ed indirette. Ciò significa, come messo in luce nella anzidetta circolare n. 20, che gli atti posti in essere dall'Organo comune, in esecuzione del programma di rete, realizzano fattispecie impositive imputabili alla "rete soggetto" e lo stesso vale per i conferimenti dei beni al fondo patrimoniale comune. Significa anche che la "rete soggetto" assume autonoma rilevanza ai fini IVA, è soggetto passivo IRAP ed è tenuta ad adempiere a tutti gli obblighi contabili (libro giornale, inventari, scritture di magazzino, bilancio ecc.) e tributari (dichiarazione dei redditi, IVA, versamenti di imposta ecc.).

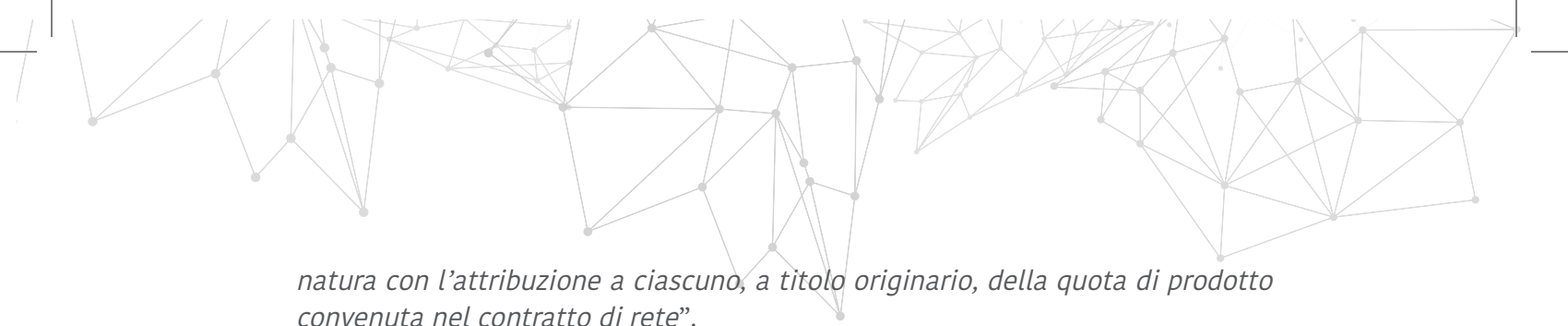
È di tutta evidenza che il modello della rete soggetto finisce con l'avvicinarsi a figure già collaudate nella nostra esperienza giuridica e con l'allontanarsi dall'originaria aspirazione a fare della "rete" uno strumento leggero e snello di collaborazione e cooperazione tra imprese¹¹⁸, ove viene salvaguardata la loro autonomia e indipendenza giuridica.

2.7 Il contratto di rete agricolo

Come evidenziato in precedenza, la disciplina in materia di reti di impresa è stata ampiamente rimaneggiata dal legislatore, che, nei ripetuti interventi integrativi e modificativi del testo attualmente vigente, si è interessato di reti anche con specifico riferimento al settore dell'agricoltura. Infatti, con l'art. 1-bis, comma 3, del D.L. n. 91/2014, convertito in L. 116/2014, è stata introdotta nel settore agricolo una disciplina ad hoc: la **rete agricola**.

In base al comma 3 del citato art. 1 bis *"Per le imprese agricole, definite come piccole e medie ai sensi del regolamento (CE) n. 800/2008 della Commissione, del 6 agosto 2008, nei contratti di rete, 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, e successive modificazioni, formati da imprese agricole singole e associate, la produzione agricola derivante dall'esercizio in comune delle attività, secondo il programma comune di rete, può essere divisa fra i contraenti in*

118 - I contratti 8-9/2013, in margine alla ricerca della "Fondazione Bruno Visentini" sulle prassi applicative del contratto di rete di Carlo Granelli.



natura con l'attribuzione a ciascuno, a titolo originario, della quota di prodotto convenuta nel contratto di rete”.

Lo strumento contrattuale in esame risponde sostanzialmente all'esigenza di favorire i processi di aggregazione e cooperazione fra le imprese agricole, attraverso una fattispecie contrattuale che consente l'integrazione delle rispettive attività, anche al fine di promuovere i processi di riorganizzazione e modernizzazione del settore, la capacità innovativa e la competitività dell'imprenditorialità agricola.

A chiarirne il funzionamento, a distanza di due anni dall'introduzione del citato Decreto, è l'Amministrazione Finanziaria che fornisce, con Circolare 75/E del 21 giugno 2017, una propria interpretazione sulla corretta applicazione della norma, oltre a delinearne gli effetti prodotti ai fini fiscali.

Preliminarmente l'Agenzia evidenzia che, nonostante la peculiarità del contratto di rete agricolo, l'innovativo istituto va interpretato alla luce della natura e delle caratteristiche proprie delle reti di impresa, come disciplinate dalla normativa istitutiva del D.L. 5/2009, convertito con modificazioni, nella L. 33/2009.

Detto ciò, in primis si rileva che sotto il **profilo soggettivo** il contratto di rete agricolo deve essere costituito da **sole imprese agricole, singole o associate**, di cui all'art. 2135 c.c., **definite come piccole e medie (PMI)** ai sensi del Regolamento (CE) n. 800/2008 e, cioè, quelle che occupano meno di 250 persone, il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di euro ovvero il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di euro.

Sotto il **profilo oggettivo** la normativa in commento trova applicazione nelle ipotesi in cui imprese agricole nello svolgimento della loro attività di cui all'art. 2135 del c.c. (attività di coltivazione del fondo, di allevamenti di animali, di trasformazione e di manipolazione), sulla base di un condiviso programma di rete, **mettono in comune i fattori della produzione** (attrezzature, mezzi tecnici, macchine, know how, risorse umane, ecc.) per il raggiungimento dello scopo dichiarato nel contratto, vale a dire **la realizzazione di una produzione agricola comune**.

Tale **produzione potrà essere divisa in natura**, cioè ripartita fra le imprese retiste secondo quote determinate stabilite dal contratto, con conseguente attribuzione a titolo originario del prodotto comune, vale a dire l'attribuzione della produzione come fosse frutto della propria attività.

In sostanza non si dà luogo ad alcuna cessione o trasferimento a titolo particolare di beni da un soggetto all'altro, ma si ha l'attribuzione diretta e immediata del bene prodotto in capo a ciascun componente la rete, tenendo conto dell'im-



pegno effettivamente assunto nel programma di rete.

Pertanto, anche nel **contratto di rete agricolo**, dovranno essere definiti:

- a. gli obiettivi di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti;
- b. un programma di rete che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante e le modalità di realizzazione dello scopo comune;
- c. le modalità concordate tra i partecipanti alla rete per misurare l'avanzamento verso lo scopo comune;
- d. le modalità di ripartizione del prodotto agricolo comune.

Va subito detto che si è nell'ambito del “contratto di rete agricolo” di cui all'articolo 1- bis, solo qualora, nel rispetto dei parametri sopra evidenziati, il programma di rete sia finalizzato alla produzione e ad ottenere l'effetto della ripartizione del prodotto tra le imprese retiste.

Inoltre, l'Amministrazione finanziaria ai fini della ricostruzione dell'istituto riporta quanto espressamente chiarito (su richiesta della stessa Amministrazione) dal MIPAAF, che ha avuto modo di precisare:

- la disposizione in parola ha carattere speciale (rispetto a quella di carattere generale ex art. 3, comma 3 del D.L. 5/2009, c.d. anche “reti di coordinamento”);
- la stessa disposizione non introduce una ulteriore ipotesi di acquisto della proprietà rispetto a quelle già previste dall'art. 922 del c.c., atteso che il termine “divisione” presuppone una preesistente proprietà indivisa della produzione agricola derivante dall'esercizio in comune della attività;
- l'attività svolta dai “retisti”, oltre ad essere attività agricola di cui all'art. 2135 c.c., dovrà essere anche riconducibile al medesimo comparto produttivo (ad esempio produzione ortofrutticola, lattiero/casearia, vitivinicola, ecc.);
- tutti i retisti, ai fini della divisione della produzione agricola dovranno contribuire alla produzione della stessa.

Ad esempio, immaginiamo che due (o più) imprese agricole decidano di realizzare il prodotto vino. La fase della coltivazione e produzione del vigneto può essere riservata ad una azienda agricola facente parte della rete, mentre quella della trasformazione (ad es. dell'uva in vino) ad altra impresa della rete, partecipe quest'ultima al ciclo produttivo del bene vino sin dalla fase della coltivazione del vigneto. Il prodotto vino realizzato dalle imprese retiste potrà essere ripartito fra le stesse in natura, con l'attribuzione a ciascuno della quota di prodotto “a titolo originario”, vale a dire l'attribuzione del prodotto vino come fosse frutto della propria attività.



In ciò si sostanzia l'esercizio in comune di attività, contemplato dal legislatore all'art. 1 bis del comma 3 D.L. 91/2014, incentrata essenzialmente nella produzione agricola, il cui acquisto "a titolo originario" è subordinato, come precisa l'Agenzia delle Entrate (oltre agli elementi generali presupposti dalla norma istitutiva) alle seguenti condizioni:

- che tutti i singoli retisti svolgano attività agricole di base e che le eventuali attività connesse oltre a non risultare prevalenti, siano comunque legate alle prime da un rapporto di stretta complementarità (ad esempio, non sarà configurabile tale tipologia di rete, nel caso in cui vi siano produttori di uva e un'impresa faccia esclusivamente trasformazione dell'uva in vino);
- che la messa in comune dei terreni sia obbligatoria e sia significativa per tutti i partecipanti alla rete;
- che la partecipazione al conseguimento dell'obiettivo comune, mediante divisione della medesima tipologia di prodotto, si realizzi attraverso apporti equivalenti e condivisione dei mezzi umani e tecnici, che siano proporzionati alla potenzialità del terreno messo in comune, con divieto di monetizzazione delle spettanze;
- che la divisione della produzione tra i retisti avvenga in maniera proporzionata al valore del contributo che ciascun partecipante ha apportato alla realizzazione del prodotto comune;
- che i prodotti oggetto di divisione non vengano successivamente ceduti tra i retisti, dal momento che la ratio di tale tipologia di rete è il fatto che essa è finalizzata alla produzione.

Come appare chiaro, l'Agenzia ha fissato delle precise condizioni per la operatività della norma contenuta nell'art. 1 bis co. 3 citato, con conseguenze anche di natura **fiscale**¹¹⁹.

L'Amministrazione finanziaria, con la risoluzione 75/E/2017, ha chiarito che *“la ripartizione della produzione agricola tra i retisti, in quanto divisione in natura dei prodotti a titolo originario, secondo le quote determinate nel contratto di rete, non produce effetti traslativi tra le imprese contraenti”*, e pertanto risulta assente il presupposto oggettivo ai fini IVA ex art. 3, D.P.R. n. 633/1972.

La soluzione prospettata dalla Amministrazione è senza dubbio in linea con la ratio del nuovo istituto. Infatti, l'aspetto peculiare di questa tipologia contrattuale si ravvisa nella circostanza che le prestazioni poste in essere da ciascuno dei partecipanti alla rete agricola sono dirette al conseguimento di uno scopo comune, e pertanto non realizzano quella funzione di scambio che costituisce

.....
¹¹⁹ - Agricoltura, I contratti di rete tra imprese agricole - Ris. A.E. 21 Giugno 2017, n. 75, di Massimo Bagnoli e Maria Cavaliere.



elemento essenziale dei contratti a prestazioni corrispettive.

Da ciò ne consegue: l'insussistenza del presupposto oggettivo sia ai fini della applicazione dell'IVA, che in riferimento alle operazioni aventi ad oggetto l'attribuzione di quote di prodotto, nonché per le operazioni effettuate ai fini della realizzazione della produzione medesima.

Sempre per quel che riguarda il profilo IVA, la risoluzione chiarisce che, intervenuta la divisione tra i retisti, per effetto della quale i prodotti agricoli sono stati acquistati a titolo originario, la singola impresa che cede a terzi i propri prodotti ed opera nell'ambito del regime speciale per i produttori agricoli, disciplinato dall'art. 34 del DPR n. 633/72, potrà in ogni caso continuare ad applicare le percentuali di compensazione ivi previste.

Di converso, se oltre al contratto di rete agricolo le imprese dovessero istituire anche una rete finalizzata alla successiva cessione a terzi dei prodotti, all'uopo conferendo a una capofila il mandato a vendere, per tali cessioni troverebbero applicazioni le regole ordinarie di determinazione dell'IVA.

La capofila, invece, al ricorrere delle condizioni richieste, potrà applicare il regime speciale (e le relative percentuali di compensazione) solo ed esclusivamente in relazione alle cessioni dei propri prodotti.

Per quanto concerne la suddivisione della produzione tra i singoli retisti e il profilo delle imposte dirette, l'Agenzia chiarisce che nei confronti dei soggetti che determinano il reddito agrario ex articolo 32 del TUIR, trova applicazione l'art. 33, c. 2 dello stesso Tuir, secondo cui *“Nei casi di conduzione associata, salvo il disposto dell'articolo 5, il reddito agrario concorre a formare il reddito complessivo di ciascun associato per la quota di sua spettanza [...]”*.

In breve, in considerazione del mantenimento dell'autonomia giuridica delle singole imprese in rete e della divisione del prodotto a titolo originario, in base alla quota convenuta nel contratto di rete, si realizza una fattispecie riconducibile alla conduzione associata posto che *“...ciascuna impresa agricola che aderisce al contratto, unendo le proprie risorse con lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la produzione in virtù delle sinergie realizzabili attraverso l'esercizio in comune delle attività previste nell'accordo, risulta conduttore, oltre che del proprio terreno, anche del fondo di proprietà delle altre imprese agricole partecipanti alla rete per la quota stabilita nel medesimo contratto”*.

Ne deriva che ciascuna impresa retista dovrà dichiarare il reddito agrario di propria spettanza determinato applicando la percentuale corrispondente alla quota di prodotto stabilita nel contratto di rete, e pertanto in sede di dichiarazione dei redditi, ciascuna impresa retista dovrà dichiarare, per la quota di prodotto ad essa spettante, il reddito agrario di ciascuno dei terreni messi in comune.



2.7.1 Il contratto di rete agricolo non è un contratto agrario

Le caratteristiche del contratto di rete, quale forma contrattualizzata di collaborazione tra più imprese con cui è possibile, anche nell'ambito del settore primario, esercitare in comune una o più fasi delle attività proprie dei soggetti che vi partecipano, collocano tale contratto su un piano giuridicamente diverso rispetto al contratto di affitto agrario.

Il nomen di contratti agrari, come peraltro emerge dalla Legge 203/1982, che ricordiamo per espressa previsione legislativa non si applica ai contratti di rete (D.L. 83/2012, conv. in L. 134/2012), è riservato usualmente ai contratti aventi ad oggetto la concessione dei terreni per il loro sfruttamento e a quelli associativi di allevamento. Attraverso tali contratti l'imprenditore agricolo si procura i fattori di produzione necessari per l'agricoltura. Sono contratti la cui causa comune è l'organizzazione per l'esercizio dell'attività agraria.

Il contratto di rete anche laddove sia formato e/o costituito da sole imprese agricole non è un contratto agrario. La sua funzione economico sociale è costituita dal creare fra due o più imprese agricole idonee sinergie, attraverso le più appropriate forme di collaborazione e cooperazione, finalizzate alla loro crescita imprenditoriale, in termini di innovazione e competitività sul mercato.

In sostanza, nei contratti agrari la collaborazione fra le imprese è finalizzata a procurare ed organizzare i fattori di produzione, necessari per esercitare l'attività di impresa agricola, dovendo il vincolo associativo essere funzionale e orientato a formare un'azienda comune.

Diversamente, nel contratto di rete la collaborazione e cooperazione fra le imprese agricole è finalizzata ad accrescere un'attività economica e produttiva già esistente, la quale acquista una diversa dimensione e configurazione, per aver organizzato, in modo differente, l'attività imprenditoriale.

Dunque, la causa nel contratto di rete non è nell'impresa agricola, ovvero riconducibile a quella della coltivazione del fondo o allevamento di animali, ma va individuata nell'art. 3 comma 4 ter della Legge 33/2009: “...*accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato...*”.

Ne consegue che il contratto di rete rappresenta una nuova formula di organizzazione per quelle realtà produttive che, pur mantenendo la propria autonomia giuridica, possono dare forma e sostanza in modo nuovo e flessibile, a un innovativo modello imprenditoriale.

La natura non agraria del contratto di rete comporta che non sussista alcun rischio di riconduzione del contratto alla disciplina normativa sull'affitto dei fondi



rustici. Con la conseguenza che, laddove fra le prestazioni oggetto del contratto medesimo sia dedotta la concessione in godimento del terreno per la sua coltivazione, il rapporto contrattuale non è riconducibile all'affitto.

2.7.2 Rapporti di lavoro nel contratto di rete: assunzione congiunta e distacco

L'evoluzione della disciplina in commento ha indotto il legislatore a coniare nuove norme anche in materia lavoristica. Il decreto legge 76/2013, convertito con Legge 99/2013, introduce l'istituto della assunzione congiunta in agricoltura ed estende quello del distacco alle imprese legate da un contratto di rete.

All'art. 3-ter del D.L. 76/2013, convertito con L. 99/2013 il legislatore recita: *“l'assunzione congiunta [...] può essere effettuata anche da imprese legate da un contratto di rete, quando almeno il 50% di esse sono imprese agricole”*.

Per effetto della Legge 154/2016 (collegato agricolo) è stata abbassata la soglia al **40%**. E così, ad esempio, in presenza di un contratto di rete “misto” tra cinque imprese appartenenti a settori produttivi diversi è sufficiente che almeno due siano agricole. È bene precisare che la percentuale va calcolata sul numero di aziende che hanno stipulato il contratto di rete, senza tenere conto delle loro caratteristiche dimensionali (numero di dipendenti, fatturato).

L'assunzione congiunta è stata messa a punto per venire incontro alle esigenze delle imprese agricole che vogliono cogliere nuove opportunità di sviluppo e soprattutto nasce dalla necessità di superare le complicazioni burocratiche e gestionali inerenti a rapporti di lavoro instaurati da una pluralità di aziende che agiscono, come nel caso del contratto di rete, come unico operatore economico aggregato.

In concreto, con il contratto di rete si potranno assumere uno o più dipendenti per destinarli a svolgere attività, presso le rispettive aziende, ripartendone gli oneri tra i soggetti della rete stessa. Di conseguenza i lavoratori instaureranno un rapporto di lavoro con una pluralità di datori, sia sotto il profilo formale sia sotto il profilo sostanziale. La particolarità, dunque, sta proprio nel fatto che una delle parti, quella datoriale, è composta da una pluralità di soggetti.

Trattandosi di un unico rapporto, non è ipotizzabile che lo stesso lavoratore possa essere sottoposto contemporaneamente a inquadramenti contrattuali, legali e previdenziali diversi. Non è infatti possibile trattarlo come lavoratore agricolo quando presta l'attività presso un'azienda agricola, come un lavoratore del settore industriale quando lavora per una impresa industriale, e così via.

Per risolvere la questione non si può che fare riferimento ai principi generali del



nostro Ordinamento giuridico, che in casi del genere si rifanno normalmente al criterio della prevalenza. E così il lavoratore potrà essere considerato agricolo, a tutti gli effetti, se è chiamato a svolgere la propria attività prevalentemente presso le imprese agricole facenti parte del contratto di rete. In caso diverso seguirà l'inquadramento dell'impresa non agricola presso cui svolge prevalentemente la propria attività. Sarebbe però stato preferibile, considerata la delicatezza della questione, soprattutto sotto il profilo previdenziale, un chiarimento espresso da parte del legislatore.

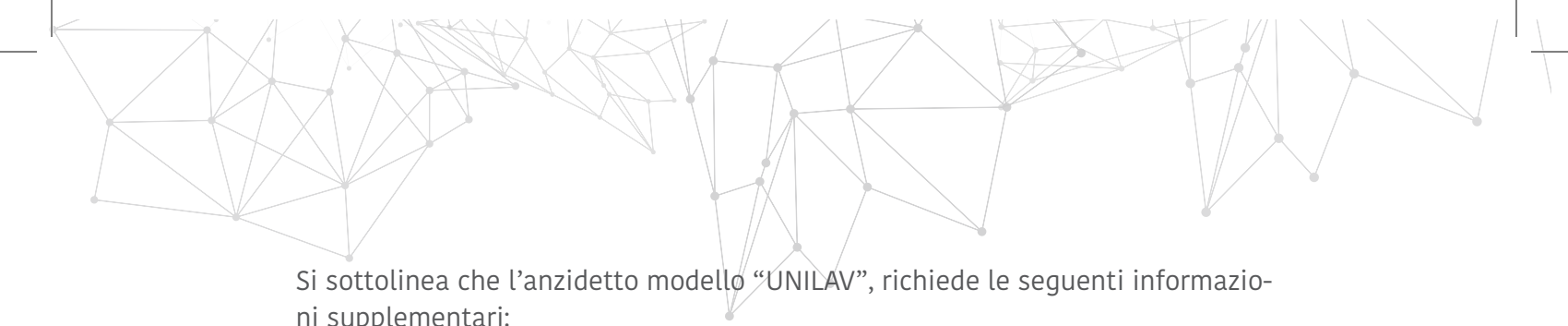
Altre zone d'ombra sul quale il legislatore non è intervenuto riguardano l'assolvimento degli obblighi in materia di sicurezza sul lavoro e di fisco. Sul punto, infatti, le amministrazioni competenti non si sono ancora espressamente pronunciate. Logica ed esigenza di semplificazione vorrebbero che, anche con riferimento a queste importanti materie valga la regola generale del “referente unico” ossia del soggetto incaricato da tutti i co-datori allo svolgimento degli adempimenti amministrativi inerenti l'assunzione congiunta (comunicazione d'assunzione, libro unico, prospetto paga, denunce INPS, ecc.)

Del resto l'interesse per le assunzioni congiunte nasce anche dalla necessità di superare le complicazioni burocratiche e gestionali inerenti a rapporti di lavoro instaurati da una pluralità di aziende che agiscono, di fatto, come un unico operatore economico. Dunque, per un settore che sta vivendo forti innovazioni, questo nuovo strumento contrattuale fornisce alle imprese un'importante opportunità per reclutare professionalità e crescere sui mercati.

Con successivo Decreto ministeriale 27 marzo 2014, pubblicato su la G.U. n. 185 dell'11 agosto 2014, il Ministero del lavoro e delle politiche sociali definisce le modalità operative per le assunzioni congiunte nel settore agricolo.

Al riguardo l'anzidetto Decreto dispone:

- a. il centro per l'impiego competente per la ricezione della comunicazione di assunzione – tramite il modello c.d. UNILAVCong – è quello in cui si svolge la prestazione; la medesima regola vale in caso di trasformazione, proroga e cessazione del rapporto di lavoro;
- b. in caso di assunzione congiunta da parte di imprese legate da un contratto di rete le comunicazioni di assunzione, trasformazione, proroga e cessazione sono effettuate da un soggetto appositamente incaricato da uno specifico accordo tra le parti, depositato presso le associazioni di categoria con modalità che ne garantiscano la data certa di sottoscrizione, o individuato in ambito contrattuale quale “incaricato” tenuto alle comunicazioni di legge.



Si sottolinea che l'anzidetto modello “UNILAV”, richiede le seguenti informazioni supplementari:

- c. nella sezione “altri datori di lavoro” devono essere indicati gli ulteriori datori di lavoro che procedono all’assunzione congiunta, e cioè tutti i datori di lavoro diversi da quello che effettua la comunicazione di assunzione (per ciascun datore, laddove agricolo, dovrà essere indicato anche il codice CIDA rilasciato dall’INPS);
- d. deve essere indicato il luogo di conservazione dell’accordo tra i datori di lavoro coinvolti.

Le comunicazioni relative alle assunzioni congiunte potranno essere effettuate da tutti i soggetti accreditati al portale “clic lavoro”, compresi gli intermediari abilitati (consulenti, associazioni di categoria, società di servizi etc.):

- e. la comunicazione di assunzione (modello “UNILAV – Congiunto”), una volta pervenuta al portale “clic lavoro”, attraverso il nodo di coordinamento nazionale, sarà messa a disposizione dei Servizi Regionali e degli Enti previdenziali competenti.
- f. il soggetto “incaricato” di cui alla lett. b) è tenuto a effettuare oltre alla comunicazione di assunzione anche tutti gli adempimenti successivi all’instaurazione del rapporto di lavoro quali la tenuta del libro unico del lavoro, i prospetti paga, le denunce contributive all’INPS, etc.

Il Decreto Legge n. 76/2013 (detto anche Decreto Giovannini), convertito con Legge n. 99/2013, amplia e semplifica la possibilità per le imprese legate da un contratto di rete di utilizzare i lavoratori distaccati.

Il distacco si configura quando un datore di lavoro, per soddisfare un proprio interesse, pone temporaneamente uno o più lavoratori a disposizione di altro soggetto o datore per l’esecuzione di una determinata attività lavorativa. Vi sono pertanto tre soggetti, il datore di lavoro distaccante, titolare formale del rapporto di lavoro, il datore distaccatario, che si avvale di fatto dell’attività lavorativa ed il lavoratore distaccato.

Requisiti per attuare un distacco lecito sono quindi:

1. l’interesse concreto del datore di lavoro distaccante;
2. la temporaneità del distacco.

L’interesse del datore distaccante deve essere concreto, a pena di illegittimità del distacco. L’interesse del distaccante determina quindi la legittimità del distacco e deve sussistere al momento dell’adozione del provvedimento e per tutta la durata del distacco. La mancanza dell’interesse o della durata determinata comporta l’illegittimità del distacco medesimo.



L'anzidetta riforma del 2013 favorisce l'istituto del distacco perché prevede che qualora tra datore distaccante e datore distaccatario sia stato sottoscritto un contratto di rete di impresa l'interesse della parte distaccante sorge automaticamente in forza dell'operare in rete, ovvero "ope legis".

Pertanto, gli imprenditori, uniti da un contratto di rete, non debbono preoccuparsi di dimostrare la sussistenza di un interesse al distacco, dimostrazione non sempre agevole, in quanto la sussistenza dell'interesse è riconosciuta in via automatica dal legislatore.



3. LE RETI IN ITALIA

Il quadro generale della diffusione delle reti in Italia in tutti i settori di attività economica alla fine del 2017 mostra che si è superata la soglia di 4 mila reti d'impresa e oltre 20 mila imprese coinvolte: i contratti in totale sono 4.099, di cui 637 a soggettività giuridica (reti soggetto), e ben oltre 20 mila le imprese che vi partecipano.

Le reti contratto rappresentano quindi oltre l'86% delle reti costituite in Italia: i relativi contratti sono 3.462 e 20.100 le imprese coinvolte, con una distribuzione che vede la netta prevalenza delle imprese del Nord (46% del totale), ma una buona diffusione anche nel Mezzogiorno (28%) e nelle regioni del Centro (25%). A livello regionale le imprese coinvolte nelle reti a fine 2017 sono diffuse soprattutto in Lombardia e Lazio, e a seguire in Emilia Romagna, Veneto, Toscana; tra le regioni del Sud, in Puglia, Campania e Abruzzo.

La crescita del numero di contratti e d'impresa coinvolte è stata molto sostenuta dal 2011 in poi; un primo picco si è avuto nel 2013 con 550 nuovi contratti; altri 658 si contano nel 2016 mentre il livello più alto si è raggiunto nel 2017 quando risultano ben 939 nuovi contratti.

La maggior parte delle imprese coinvolte nelle reti contratto opera nei settori dei servizi (35%) e dell'industria/artigianato (30%); inoltre, quasi il 20% delle imprese opera nel settore dell'agricoltura, silvicoltura e pesca. Più marginale il coinvolgimento delle imprese del commercio e del turismo.

Nel complesso si tratta comunque di un fenomeno tuttora di portata limitata se si considera che il totale delle imprese registrate nel Registro delle imprese a fine dicembre 2017 è pari a poco più di 6 milioni (precisamente 6.090.481); le imprese coinvolte in reti contratto quindi rappresentano lo 0,33% del totale.

Tabella 1 - Imprese coinvolte in reti contratto per regione (aggiornamento al 31/12/2017)

Regioni	Totale imprese	Quota %
Piemonte	905	4,5
Valle D'Aosta	34	0,2
Lombardia	2.667	13,3
Trentino-Alto Adige	301	1,5
Veneto	1.736	8,6
Friuli-Venezia Giulia	1.478	7,4
Liguria	353	1,8
Emilia-Romagna	1.824	9,1
Toscana	1.762	8,8
Umbria	425	2,1
Marche	702	3,5
Lazio	2.224	11,1
Abruzzo	1.042	5,2
Molise	37	0,2
Campania	1.406	7,0
Puglia	1.292	6,4
Basilicata	259	1,3
Calabria	498	2,5
Sicilia	617	3,1
Sardegna	538	2,7
Nord	9.298	46,3
Centro	5.113	25,4
Mezzogiorno	5.689	28,3
Italia	20.100	100,0

Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Infocamere

Tabella 2 - Numero di contratti e imprese coinvolte*
(aggiornamento al 31/12/2017)

	N. contratti	Totale imprese
2010	18	95
2011	150	782
2012	295	1.534
2013	550	2.675
2014	371	2.303
2015	481	2.787
2016	658	3.699
2017	939	6.225
	3.462	20.100

* E' stata considerata la data del primo contratto, e non le date di eventuali successive modifiche.

Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Infocamere

Tabella 3 - Imprese coinvolte in reti contratto per settore di attività
(aggiornamento al 31/12/2017)

Settore	Totale imprese	Quota %
Agricoltura/Pesca	3.937	19,6
Commercio	2.016	10,0
Industria/Artigianato	6.070	30,2
Servizi	7.017	34,9
Turismo	720	3,6
Altro settore	340	1,7
Totale	20.100	100,0

Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Infocamere

Le reti soggetto a consuntivo del 2017 sono 637, con circa 8 mila e 700 imprese partecipanti, un numero considerevole e anch'esso in espansione soprattutto nell'ultimo anno. Come si è visto in precedenza, la rete soggetto è istituita con una propria sede. A fine 2017 la quota maggiore di contratti è concentrata nel Lazio (23% del totale), regione dove si trova oltre la metà delle imprese partecipanti a reti soggetto (57% delle imprese, ben 4.972). Un'ulteriore quota rilevante di contratti risulta in Lombardia (13% del totale) e in Puglia (10%). Le reti soggetto sono comunque diffuse in tutte le regioni.

**Tabella 4 – Reti soggetto per regione e imprese coinvolte
(aggiornamento al 31/12/2017)**

Regioni	N. contratti	N. imprese	Quota % contratti	Quota % imprese
Piemonte	26	176	4,1	2,0
Valle D'Aosta	1	16	0,2	0,2
Lombardia	81	623	12,7	7,2
Trentino-Alto Adige	15	107	2,4	1,2
Veneto	41	374	6,4	4,3
Friuli-Venezia Giulia	10	61	1,6	0,7
Liguria	49	350	7,7	4,0
Emilia-Romagna	33	292	5,2	3,4
Toscana	47	380	7,4	4,4
Umbria	14	168	2,2	1,9
Marche	7	48	1,1	0,6
Lazio	149	4972	23,4	57,3
Abruzzo	10	56	1,6	0,6
Molise	1	5	0,2	0,1
Campania	41	361	6,4	4,2
Puglia	63	394	9,9	4,5
Basilicata	1	8	0,2	0,1
Calabria	17	100	2,7	1,2
Sicilia	24	150	3,8	1,7
Sardegna	7	42	1,1	0,5
Nord	256	1.999	40,2	23,0
Centro	217	5.568	34,1	64,1
Mezzogiorno	164	1.116	25,7	12,9
Italia	637	8.683	100,0	100,0

Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Infocamere



4. LE RETI CHE OPERANO NEL COMPARTO AGROALIMENTARE

4.1 Le reti contratto

Sono complessivamente 3.937 le imprese partecipanti a reti contratto che svolgono attività prevalente nei settori dell'agricoltura, silvicoltura e pesca alla fine del 2017; inoltre, 714 sono le imprese dell'industria alimentare e delle bevande. Le imprese agroalimentari (considerando sia le agricole sia quelle di trasformazione industriale) coinvolte nelle reti sono presenti in tutte le regioni, ma sono soprattutto concentrate in Friuli Venezia Giulia (776 imprese, pari al 16,7% del totale, di cui 736 agricole e 40 industriali), in Toscana (533 imprese, di cui 504 agricole e 29 alimentari), in Campania (488 imprese, di cui 412 agricole e ben 76 dell'industria alimentare) e nel Lazio (486 imprese, di cui 447 agricole e 39 industriali).

Anche in questo caso il confronto con il totale delle imprese registrate alla data del 31 dicembre 2017 dà conto del fatto che il fenomeno ne coinvolge una piccola quota, pari allo 0,5% delle imprese agricole italiane (che sono in totale 753.833) e all'1,0% delle imprese dell'industria alimentare (70.748). Si può evidenziare però la leggera superiorità dell'incidenza di imprese dell'agroalimentare coinvolte in reti contratto rispetto a quanto risulta per il totale delle imprese italiane, pur trattandosi sempre di un fenomeno di nicchia.

Anche per le agroalimentari la maggiore concentrazione d'imprese nelle reti si ha nel Nord Italia (42% del totale), tuttavia sale l'importanza nel Mezzogiorno (32%), in confronto al dato riferito al totale dei settori economici. L'incidenza delle imprese dell'agroalimentare sul totale delle imprese coinvolte in reti contratto è nel complesso del 23% a livello nazionale ed è molto elevata in alcune regioni: in Friuli Venezia Giulia è del 52%, in Sardegna del 48%, del 35% in Campania. Una quota superiore a quella media nazionale si registra anche in Toscana e Calabria.

I primi contratti che hanno coinvolto imprese agricole sono stati stipulati nel 2011 e negli anni successivi vi è stata una progressiva crescita del numero di nuovi contratti e di aziende partecipanti; in particolare sono 341 i contratti del 2017.

Nel complesso, a fine 2017 si contano 773 reti contratto che coinvolgono, oltre alle 3.937 aziende agricole, 1.839 imprese che operano in altri settori, di cui più di un terzo nell'industria o artigianato, poco meno nei servizi; a seguire nel commercio e in maniera più residuale negli altri settori (turismo e altri).

Tabella 5 - Imprese agricole e dell'industria alimentare coinvolte in reti contratto per regione (aggiornamento al 31/12/2017)

Regioni	Agricoltura, silv. e pesca	Industria alim. e bevande	Agroalimentare (AA)	Totale settori	Quota% AA	Quota % totale	Quota % AA/tot
Piemonte	192	23	215	905	4,6	4,5	23,8
Valle D'Aosta	5	7	12	34	0,3	0,2	35,3
Lombardia	182	77	259	2667	5,6	13,3	9,7
Trentino-Alto Adige	50	10	60	301	1,3	1,5	19,9
Veneto	263	54	317	1736	6,8	8,6	18,3
Friuli-Venezia Giulia	736	40	776	1478	16,7	7,4	52,5
Liguria	58	8	66	353	1,4	1,8	18,7
Emilia Romagna	162	73	235	1824	5,1	9,1	12,9
Toscana	504	29	533	1762	11,5	8,8	30,2
Umbria	48	18	66	425	1,4	2,1	15,5
Marche	137	15	152	702	3,3	3,5	21,7
Lazio	447	39	486	2224	10,4	11,1	21,9
Abruzzo	140	66	206	1042	4,4	5,2	19,8
Molise	3	0	3	37	0,1	0,2	8,1
Campania	412	76	488	1406	10,5	7,0	34,7
Puglia	171	26	197	1292	4,2	6,4	15,2
Basilicata	50	7	57	259	1,2	1,3	22,0
Calabria	105	49	154	498	3,3	2,5	30,9
Sicilia	73	39	112	617	2,4	3,1	18,2
Sardegna	199	58	257	538	5,5	2,7	47,8
Nord	1.648	292	1.940	9.298	41,7	46,3	20,9
Centro	1.136	101	1.237	5.113	26,6	25,4	24,2
Mezzogiorno	1.153	321	1.474	5.689	31,7	28,3	25,9
Italia	3.937	714	4.651	20.100	100,0	100,0	23,1

Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Infocamere

**Tabella 6 - Numero di contratti e imprese coinvolte
(aggiornamento al 31/12/2017)**

	Agricoltura, silvicoltura e pesca		Industria alimentare e delle bevande	
Regioni	n. contratti	totale imprese	n. contratti	totale imprese
2010	0	0	1	2
2011	11	58	10	20
2012	26	80	30	87
2013	31	86	46	111
2014	42	225	36	84
2015	117	585	49	101
2016	205	1.172	58	108
2017	341	1.731	106	201
	773	3.937	336	714

Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Infocamere

**Tabella 7 - Imprese in reti contratto che coinvolgono aziende agricole,
per settore di attività (aggiornamento al 31/12/2017)**

	Numero	Quota %
Contratti	773	
Totale imprese, di cui:	5.776	100
Agricoltura/Pesca	3.937	68,2
Commercio	411	7,1
Industria/Artigianato	637	11,0
Servizi	520	9,0
Turismo	207	3,6
Altro settore	64	1,1

Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Infocamere

Nella tabella 8 le attività prevalenti delle imprese coinvolte nelle reti sono descritte in maggior dettaglio. In particolare la stragrande maggioranza riguarda imprese che fanno coltivazioni e allevamenti, mentre estremamente limitato è il coinvolgimento di imprese della silvicoltura e della pesca; nell'ambito dell'industria alimentare, 276 imprese effettuano trasformazione alimentare e 97 operano nel settore delle bevande. Le restanti imprese operano principalmente nei settori del commercio, soprattutto all'ingrosso (170 imprese coinvolte), nei servizi di alloggio (156) e ristorazione (142); rilevante anche la presenza in queste reti di altre imprese manifatturiere (operanti ad es. nell'industria del legno e del sughero), ma anche di quelle che forniscono servizi professionali e altri servizi di supporto alle imprese.

Tabella 8 - Attività prevalenti delle imprese in reti contratto che coinvolgono aziende agricole (aggiornamento al 31/12/2017)

	Numero	Quota %
Contratti	773	
Totale imprese, di cui:	5.776	100
Coltivazioni agricole	3.822	66,2
Silvicoltura	80	1,4
Pesca	35	0,6
Industrie alimentari	276	4,8
Industria delle bevande	97	1,7
Altre industrie manifatturiere	150	2,6
Costruzioni	97	1,7
Commercio all'ingrosso (esclusi autoveicoli)	170	2,9
Commercio al dettaglio (esclusi autoveicoli)	108	1,9
Alloggio	156	2,7
Servizi di ristorazione	142	2,5
Trasporto e magazzinaggio	58	1,0
Attività professionali, scientifiche e tecniche	160	2,8
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	155	2,7
Altri settori	270	4,7

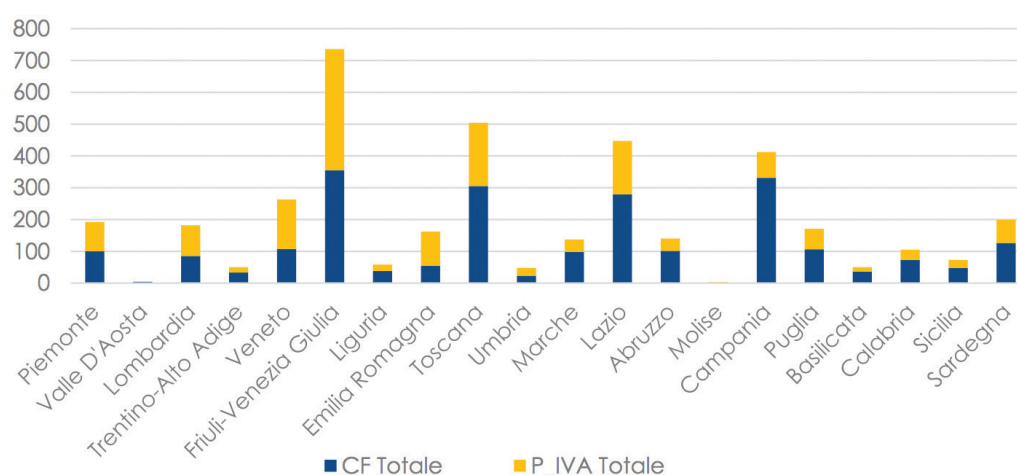
Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Infocamere

Le 3.937 imprese del settore agricolo, della silvicoltura e della pesca coinvolte in reti contratto, per circa il 42% sono aziende dotate di partita iva, trattandosi generalmente di società cooperative; la quota restante delle imprese ha un codice fiscale attraverso il quale è possibile risalire al sesso e all'età del titolare. Nel complesso sono 567 i titolari donna coinvolti nelle reti, cioè un quarto dei titolari dotati di codice fiscale.

Inoltre, in totale il 32% dei titolari con codice fiscale ha meno di 41 anni, cioè è considerato dalla normativa dello sviluppo rurale un giovane imprenditore agricolo. Viceversa, poco presenti sono nel complesso di anziani: solo il 5,5% ha più di 65 anni. Molto superiore alla media nazionale è la quota di giovani nelle reti in Campania; si distinguono particolarmente per la partecipazione di giovani nei contratti di rete anche Umbria, Veneto e Puglia, rispetto al totale delle imprese partecipanti come ditte individuali.

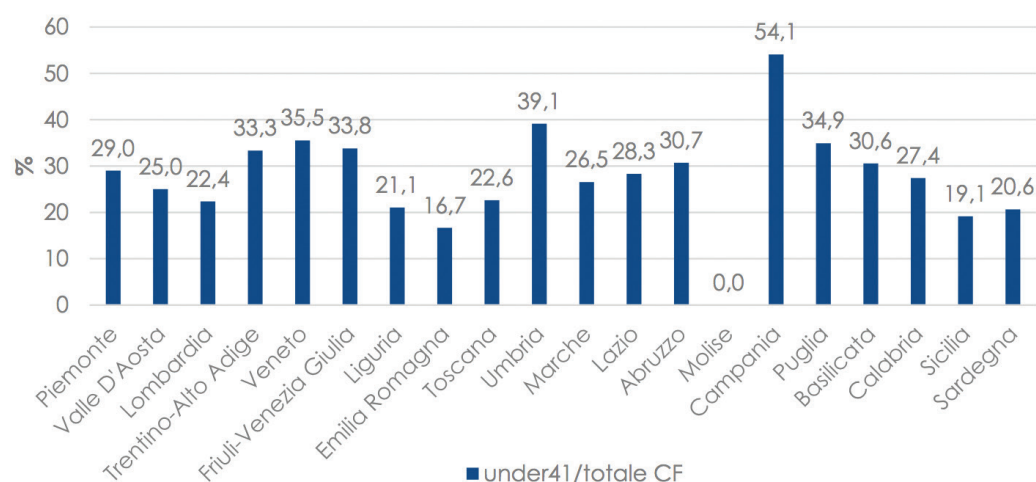
Si può affermare anche che nel complesso l'incidenza delle imprese con titolare under 41 sul totale per le imprese agricole coinvolte nelle reti, che è del 19% sul totale - comprese quelle con partita iva -, è nettamente superiore rispetto all'incidenza dei giovani sul totale delle aziende agricole (pari a circa l'8% in base ai dati Istat SPA 2013). Non vi è poi la possibilità con i dati a disposizione di individuare se anche tra le imprese con forma giuridica societaria vi siano imprese in cui la maggioranza dei soci sia costituita da giovani.

Figura 1 – Imprese agricole coinvolte in reti contratto, con partita iva o codice fiscale, per regione (aggiornamento al 31/12/2017)



Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Infocamere

Figura 2 – Quota di imprese agricole con codice fiscale con titolare giovane imprenditore, per regione (aggiornamento al 31/12/2017)



Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Infocamere

Infine, dall'analisi dettagliata dei codici Ateco delle aziende agricole coinvolte nelle reti contratto (tabella 9) risulta che tra le 2.902 aziende che operano nell'ambito delle coltivazioni agricole, in particolare è forte la presenza di aziende della coltivazione di ortaggi, uva, altre colture permanenti, coltivazioni miste di cereali e semi oleosi. Le imprese di allevamento sono 515, in maggioranza con bovini da latte, ma è da sottolineare anche il coinvolgimento nelle reti di 110 allevamenti di ovi-caprini. Da notare anche il coinvolgimento di 123 aziende che operano a supporto delle coltivazioni e allevamento (attività di supporto e attività successive alla raccolta).

Tabella 9 – Attività prevalenti delle imprese agricole coinvolte in reti contratto (aggiornamento al 31/12/2017)

	Numero	Quota %
Totale imprese agricole, di cui:	3.822	100
Coltivazioni agricole, di cui	2.902	75,9
Coltivazione di cereali (escluso il riso)	263	6,9
Coltivazioni miste di cereali, legumi da granella e semi oleosi	474	12,4
Coltivazioni di ortaggi, meloni e patate	689	18,0
Coltivazione di uva	632	16,5
Altre coltivazioni permanenti	563	14,7
Altre coltivazioni	281	7,4
Allevamento di animali, di cui	515	13,5
Bovini da latte	193	5,0
Ovini e caprini	110	2,9
Suini	45	1,2
Pollame	38	1,0
Apicoltura	63	1,6
Altri allevamenti	66	1,7
Attività miste di coltivazioni e allevamento	282	7,4
Attività di supporto all'agricoltura e successive alla raccolta	123	3,2

Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Infocamere

4.2 Le reti soggetto

Per le reti soggetto, come si è detto, a differenza delle reti contratto, il contratto è registrato e gli è attribuito un proprio codice Ateco. A fine 2017 i contratti con codice relativo all'agricoltura (01) e silvicoltura (02) sono 15 e coinvolgono 72 imprese; altri tre contratti hanno il codice 10 dell'industria alimentare, con 14 imprese partecipanti. Le reti soggetto di questi settori coinvolgono in prevalenza aziende agricole (64) ma anche imprese alimentari (14), del commercio, della ristorazione, di servizi professionali e assistenza sociale, ecc. A livello regionale sono presenti in Piemonte, Trentino Alto Adige, Liguria, Lazio, Puglia e Sicilia.

Tabella 10 - Imprese agricole e dell'industria alimentare coinvolte in contratti di rete soggetto relativi al settore agricolo o alimentare (codici Ateco 01, 02 e 10) per regione (aggiornamento al 31/12/2017)

Regioni	Agricoltura	Silvicoltura	Industria alimentare	Agroalimentare (AA)
Piemonte	0	0	7	7
Trentino-Alto Adige	13	0	3	16
Liguria	5	8	4	17
Lazio	4	0	0	4
Puglia	22	0	0	22
Sicilia	20	0	0	20
Totale	64	8	14	86

Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Infocamere

Sono invece 194 le reti soggetto che coinvolgono oltre mille tra aziende agricole e imprese alimentari, a prescindere dal codice Ateco attribuito al contratto. Le imprese agroalimentari in queste reti sono presenti in tutte le regioni, eccetto Val d'Aosta, Molise e Basilicata. Oltre la metà delle imprese coinvolte si trova nel Centro Italia e il 33% solo nel Lazio. Un ulteriore 10% è concentrato in Lombardia, come in Sicilia, e rilevante è anche la quota di imprese localizzate in Umbria, Puglia, Campania.

**Tabella 11 - Imprese agricole e dell'industria alimentare coinvolte in reti
soggetto di tutti i settori per regione (aggiornamento al 31/12/2017)**

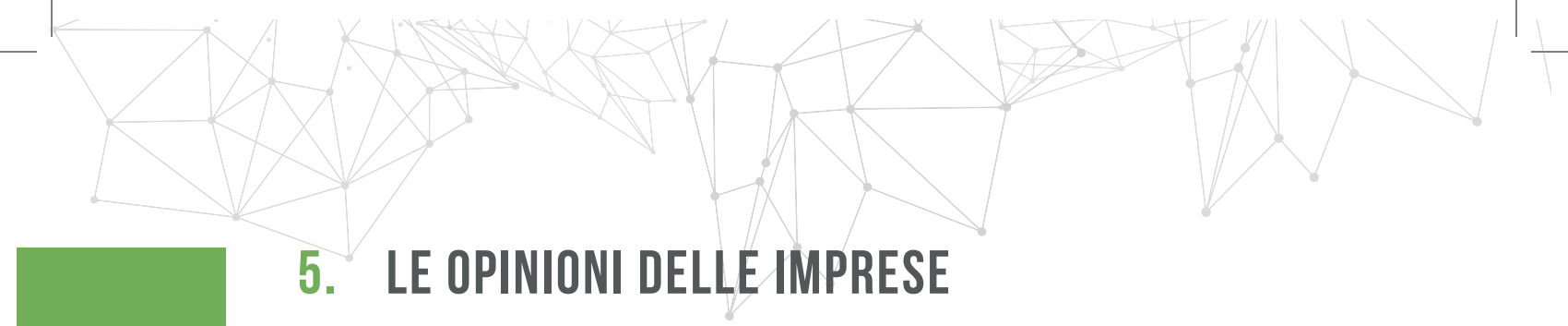
Regioni	Agricoltura, silv. e pesca	Industria alimentare	Industria bevande	Agroali- mentare (AA)	Quota% AA
Piemonte	12	0	1	13	1,2
Valle D'Aosta	0	0	0	0	0,0
Lombardia	98	6	1	105	9,9
Trentino-Alto Adige	13	2	0	15	1,4
Veneto	5	8	0	13	1,2
Friuli-Venezia Giulia	4	0	1	5	0,5
Liguria	20	10	0	30	2,8
Emilia-Romagna	9	5	0	14	1,3
Toscana	81	5	1	87	8,2
Umbria	86	4	9	99	9,3
Marche	4	0	0	4	0,4
Lazio	204	151	4	359	33,7
Abruzzo	0	2	0	2	0,2
Molise	0	0	0	0	0,0
Campania	48	17	4	69	6,5
Puglia	67	20	2	89	8,4
Basilicata	0	0	0	0	0,0
Calabria	24	9	1	34	3,2
Sicilia	97	10	0	107	10,0
Sardegna	16	4	0	20	1,9
Nord	161	31	3	195	18,3
Centro	375	160	14	549	51,5
Mezzogiorno	252	62	7	321	30,1
Italia	788	253	24	1.065	100,0

Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Infocamere



Di queste, 778 sono agricole e solo 10 sono aziende silvicole; 253 sono le imprese di trasformazione alimentare e 24 delle bevande.

Le agricole che hanno partita Iva sono il 39% del totale, mentre le altre (475 imprese) hanno codice fiscale; di queste ultime, il 28% ha il titolare di età inferiore a 41 anni (età desunta dal codice fiscale). Anche in questo caso quindi i giovani risultano più rappresentati nelle reti di quanto avvenga nel panorama generale dell'agricoltura.



5. LE OPINIONI DELLE IMPRESE

5.1 Indagine sulla conoscenza del contratto di rete da parte delle aziende agricole

Nel mese di ottobre 2017 è stata realizzata un'indagine qualitativa sulle reti d'impresa con la somministrazione di un questionario a circa 800 aziende agricole che fanno parte del panel agricoltura dell'Ismea, cioè del campione di aziende che trimestralmente forniscono all'Istituto indicazioni sull'andamento della congiuntura agricola e sul clima di fiducia del settore.

Lo scopo principale dell'indagine era quello di sondare la **conoscenza dello strumento** tra le aziende agricole e, in caso positivo, sapere come gli imprenditori ne siano venuti a conoscenza. Alla domanda “sa cos'è un contratto di rete?”, su 837 rispondenti, la maggioranza ha risposto no (il 78%), ma una quota discreta (il 21%), ha risposto sì; solo 7 aziende, cioè il restante 0,8%, non hanno risposto alla domanda.

Distinguendo le risposte in base all'area geografica di appartenenza, la percentuale di agricoltori che conoscono il contratto di rete è più elevata nel Centro rispetto alle altre macro-aree: qui infatti il 27% ha risposto di sì; viceversa, la percentuale più bassa si riscontra nel Mezzogiorno, dove solo il 18% sa cos'è. Questo risultato è coerente con il maggiore coinvolgimento nelle reti delle imprese agroalimentari del Centro Italia che emerge dai dati commentati nel paragrafo precedente. Le regioni con l'incidenza più elevata di risposte positive sono Toscana, Lazio, Basilicata, Sicilia, Trentino Alto Adige, Emilia Romagna, Veneto.

Considerando il settore di attività produttiva prevalente dell'azienda rispondente, nel complesso a livello nazionale il contratto di rete è più conosciuto tra le aziende con coltivazioni permanenti, in particolare fruttiferi e altre legnose (28% delle aziende di questi settori) e olivo (25%); le aziende zootecniche da latte invece sono quelle che lo conoscono meno (solo il 14%).

Inoltre, approfondendo ulteriormente le caratteristiche dei rispondenti, risulta che le aziende più piccole del campione, quelle con meno di 2 ettari di superficie utilizzata, sono quelle che meno conoscono questo strumento (solo il 4% ha risposto sì); dal lato opposto, la percentuale di risposte positive sale al 30% per le aziende con più di 50 ettari ed è più elevata anche per le aziende senza SAU. Non si nota infine una differenza nelle risposte dei conduttori maschi rispetto a quelle delle donne: le percentuali di risposte positive sono pari al 21% per i primi e al 20% per le seconde. Invece, si conferma che il grado di conoscenza dello strumento è maggiore tra i giovani: tra i rispondenti con meno di 41 anni la

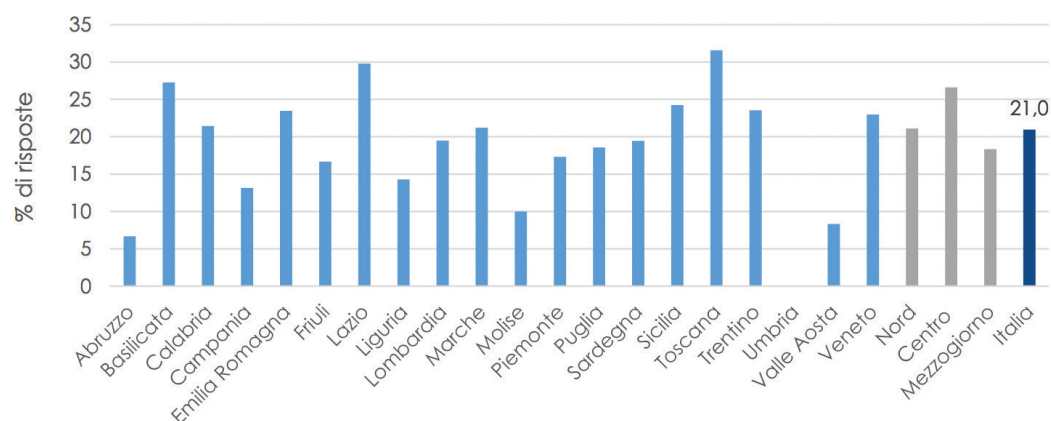
percentuale di risposte positive sale al 29%, risultato anche questo coerente con le evidenze dell'analisi desk effettuata nel paragrafo precedente.

D.1 Sa cos'è un contratto di rete (% di risposte)

		Seminativi	Altre legnose	Olivo da olio	Vite da vino	Zootecnia da carne	Zootecnia da latte	Totale
Nord	si	19,9	27,9	50,0	18,5	21,9	15,0	20,9
	no	78,9	70,6	50,0	80,0	78,1	83,3	78,0
	n.r.	1,2	1,5	0,0	1,5	0,0	1,7	1,2
Centro	si	25,5	31,3	33,3	23,5	14,3	37,5	26,6
	no	74,5	68,8	66,7	76,5	85,7	62,5	73,4
	n.r.	0	0	0	0	0	0	0
Mezzogiorno	si	18,6	27,1	17,9	17,6	13,8	5,9	18,2
	no	80,5	72,9	82,1	82,4	86,2	91,2	81,1
	n.r.	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	2,9	0,7
Italia	si	20,3	28,0	24,6	19,2	18,7	13,7	20,8
	no	78,8	71,3	75,4	79,8	81,3	84,3	78,4
	n.r.	0,9	0,7	0,0	1,0	0,0	2,0	0,8

Fonte: Ismea

Fig. 3 - Percentuale delle aziende agricole intervistate che conosce il contratto



Fonte: Ismea



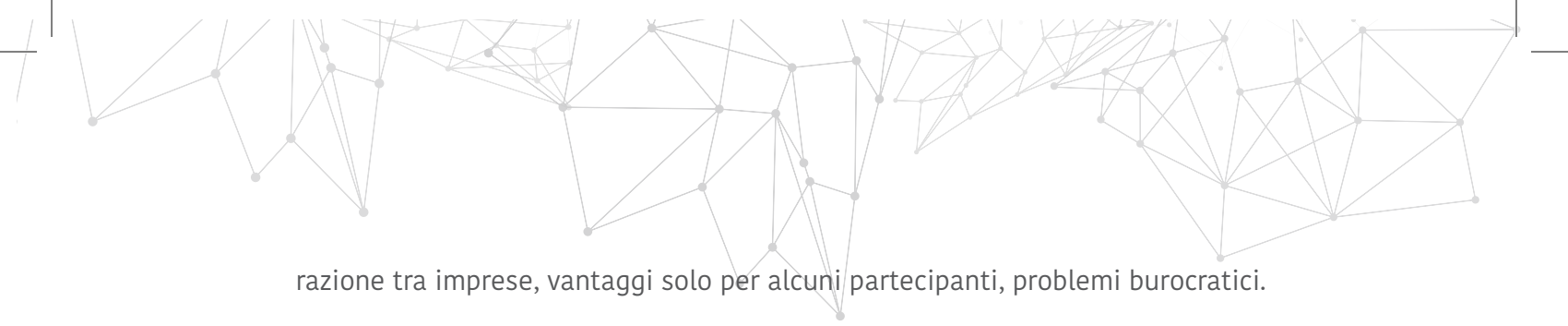
Riguardo a **come sono venuti a conoscenza del contratto di rete**, principalmente sono state indicate le associazioni di categoria; secondariamente, l'informazione si è avuta da un consulente, ma altrettanto spesso l'imprenditore si è informato autonomamente, tramite stampa, specializzata e non, internet e social, oppure lo ha saputo da altre aziende del territorio. Pochi hanno indicato come fonte la Camera di Commercio.

L'indagine è proseguita per le sole aziende che hanno dichiarato di conoscere il contratto di rete, con la domanda sull'**effettiva adesione** o meno a una rete d'impresa. Su 174 aziende informate, solo 24 hanno dichiarato di avervi aderito (il 14%). Un numero limitato in assoluto, ma comunque pari al 3% delle aziende del campione, un'incidenza attendibile e leggermente superiore a quella che risulta dai dati ufficiali commentati in precedenza sul coinvolgimento delle imprese agricole nelle reti. Queste aziende sono distribuite in 12 regioni e in tutt'e tre le macro-aree geografiche. A livello settoriale, le attività prevalenti sono i seminativi e le coltivazioni legnose (frutta, olivo e vite). Tra di esse, nessuna appartiene al gruppo delle più piccole del campione (meno di due ettari di Sau). Per quanto riguarda il genere del conduttore, mentre sulla conoscenza dello strumento non emergevano differenze, per le aziende aderenti a una rete risulta che l'incidenza sul totale è maggiore per il sotto-insieme delle conduttrici donne rispetto agli uomini, sebbene naturalmente in termini assoluti siano prevalenti i titolari maschi (19 su 24). Al contrario, malgrado i giovani siano risultati più informati, la quota di aziende giovani effettivamente partecipanti alle reti è in linea con la media del campione, mentre è maggiore tra i conduttori della fascia di età intermedia, tra 41 e 64 anni.

Riguardo alle **ragioni** che hanno portato queste aziende ad aderire a un contratto di rete, ne sono state segnalate diverse, ma principalmente: l'ampliamento dell'offerta; la condivisione dell'acquisto di macchinari, attrezzature, software, ecc.; l'accesso a contributi/agevolazioni regionali; la possibilità di ampliare il portafoglio clienti. Alcune aziende hanno indicato anche la condivisione delle conoscenze e la condivisione dei costi del lavoro.

Circa la metà delle aziende aderenti al contratto di rete ha affermato di aver raggiunto gli **obiettivi prefissati**; un terzo li ha raggiunti solo parzialmente e alcune (5 su 24) non li hanno raggiunti. Tuttavia, quelli che hanno raggiunto parzialmente i propri obiettivi, hanno dato una valutazione mediamente sufficiente riguardo al **grado di soddisfazione**: con la possibilità di dare un voto da 1 a 10, il voto medio è stato 6,5.

Alla richiesta di specificare le principali **criticità**, il maggior numero di segnalazioni riguarda problemi interni all'azienda stessa o una situazione di mercato non favorevole, inoltre alcuni hanno spiegato che la rete è in fase di avvio; non sono mancate però singole risposte più critiche: scarsa fiducia o scarsa collabo-



razione tra imprese, vantaggi solo per alcuni partecipanti, problemi burocratici.

Infine, tornando a tutte le aziende che conoscono il contratto di rete, si è chiesto se una maggiore **informazione** potrebbe incrementare la diffusione di questo strumento di aggregazione: il 60% ha risposto positivamente, mentre un quarto, che ha risposto di no, resta evidentemente scettico; ben il 15% invece non ha fornito una risposta a questa domanda. Risultati che segnalano probabilmente una certa dose d'incertezza, anche tra chi è informato dell'esistenza di questo tipo di contratti, sulla loro utilità.

Per quelli che hanno risposto positivamente, le **attività d'informazione più opportune** per lo scopo di ottenere una maggiore diffusione delle reti sono, in ordine di preferenza: un'azione informativa capillare da parte dei CAA e delle Associazioni di categoria; eventi divulgativi dedicati alle aziende agricole e agroalimentari; occasioni d'incontri operativi ristretti tra aziende del territorio; una campagna informativa sulla stampa specializzata e sul web; il racconto di esperienze di successo di aziende nelle reti ed esempi concreti per realizzare gli accordi nella pratica.

5.2 Interviste approfondite con alcune aziende agricole nelle reti

Per approfondire gli spunti provenienti dall'indagine generale rivolta all'intero campione di aziende agricole del panel Ismea e raccogliere maggiori informazioni e valutazioni dirette da parte delle imprese aderenti alle reti, sono state realizzate altre indagini più mirate con alcune imprese agricole selezionate dalla lista dei partecipanti ai contratti di rete¹²⁰.

In un primo momento è stato effettuato un sondaggio attraverso un questionario messo a disposizione via web e alcune interviste dirette che lasciavano più spazio alle considerazioni personali dell'interlocutore. Il sondaggio mirava a raccogliere le principali motivazioni dell'adesione a una rete e il grado di soddisfazione rispetto alle aspettative iniziali e, sebbene abbia avuto un'adesione molto limitata, ha consentito di far emergere in particolare alcuni aspetti di criticità dello strumento, coerenti con quelli già descritti da alcune imprese del panel Ismea. Alcuni intervistati, infatti, hanno dato una valutazione non completamente positiva dello strumento, sulla quale ha influito il raggiungimento in modalità parziale o il mancato raggiungimento degli obiettivi iniziali che avevano portato alla costituzione della rete. Uno dei grandi limiti emersi è stata la scarsa fiducia e collaborazione reciproca dei soggetti che partecipavano alla rete. Sicuramente

120 - La lista è pubblica ed è aggiornata mensilmente da Infocamere sul sito <http://contrattidirete.registroimprese.it/reti/>.



una risposta a queste criticità è da ritrovare nelle motivazioni che hanno portato i vari soggetti ad unirsi in una rete, spesso indicata quale possibilità di ottenere contributi o vantaggi fiscali. In questi casi, venuta meno la possibilità di ottenere tali vantaggi, è venuto meno anche il motivo di fare rete. Malgrado ciò, è stata generalmente confermata la richiesta di attività finalizzate alla divulgazione e diffusione di maggiori informazioni sui contratti di rete per le aziende agricole, a testimonianza di una sempre maggiore attenzione e desiderio di conoscenza relativamente a questa forma di cooperazione.

Successivamente sono state realizzate delle interviste per indagare ulteriormente sugli **effetti concreti che tale strumento ha prodotto sulle imprese coinvolte**, prendendo a riferimento in particolare le reti “miste”, cioè aggregazioni costituite in parte da imprese agricole e in parte da imprese non agricole e considerando entrambe le forme contrattuali, quella delle reti soggetto e quelle delle reti contratto.

L'indagine ha riguardato 20 reti, selezionate in un percorso di tre step. Dapprima dall'elenco generale sono state prese in esame 20 reti “soggetto” miste, composte da minimo 3 e massimo 5 aziende; analogamente, sono state individuate 124 reti “contratto” miste e con le medesime composizioni. Si è poi provveduto a selezionare in modo casuale, fra quelle individuate, 5 reti “soggetto” e 15 reti “contratto”. La suddetta modalità di campionamento non consente di qualificare il gruppo di reti selezionate come rappresentativo da un punto di vista statistico, tuttavia, sono state raccolti dati e informazioni d'interesse.

Rispetto a quanto programmato, per effetto delle disponibilità concrete, il campione finale è costituito da 4 reti soggetto e 16 reti contratto. La distribuzione territoriale delle 20 reti selezionate vede 12 reti al Nord, 3 al Centro e 5 al Mezzogiorno; al primo posto la regione Emilia Romagna (con 5 presenze) e al secondo posto le regioni Lombardia, Friuli Venezia Giulia e Sardegna (con 2 presenze). Le reti selezionate sono state costituite nell'arco temporale 2012-2018, con una maggiore frequenza nel biennio 2016-2017 (12 su 20).

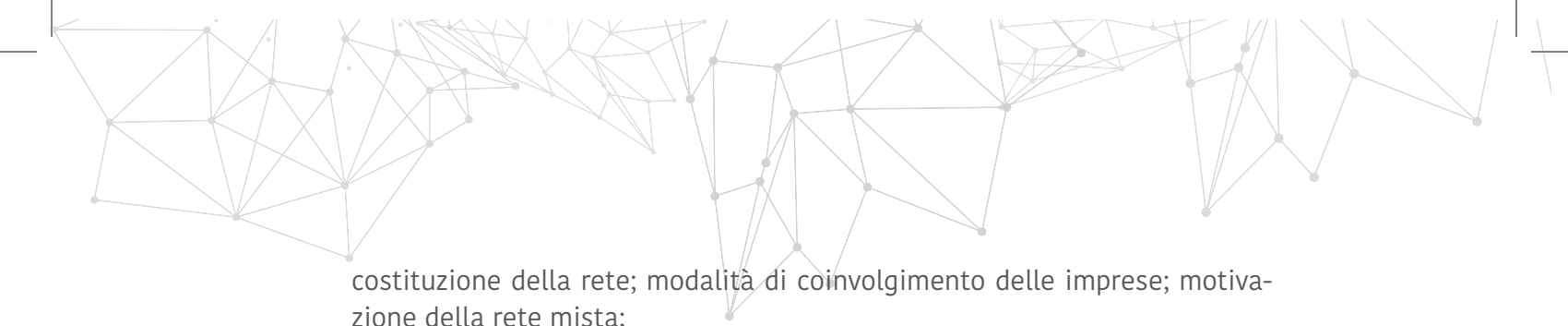
Tabella 12 - Caratteristiche delle reti intervistate

N. progressivo	Tipologia di rete	Regione di riferimento	Data di costituzione
1	Contratto	Veneto	14/02/2018
2	Contratto	Campania	17/02/2014
3	Contratto	Piemonte	06/11/2017
4	Soggetto	Sicilia	13/04/2016
5	Contratto	Lombardia	12/12/2016
6	Contratto	Friuli Venezia Giulia	04/05/2017
7	Contratto	Sardegna	09/06/2015
8	Contratto	Puglia	01/03/2016
9	Soggetto	Sardegna	21/07/2015
10	Contratto	Emilia Romagna	01/02/2017
11	Contratto	Emilia Romagna	22/11/2012
12	Contratto	Lazio	16/03/2016
13	Contratto	Emilia Romagna	16/12/2014
14	Contratto	Lombardia	04/02/2016
15	Soggetto	Liguria	12/02/2016
16	Contratto	Friuli Venezia Giulia	20/02/2017
17	Contratto	Emilia Romagna	30/11/2012
18	Contratto	Umbria	28/02/2017
19	Contratto	Emilia Romagna	06/11/2017
20	Soggetto	Marche	15/11/2013

Il questionario conteneva 16 domande, la maggioranza delle quali a “risposta aperta” ed era composto da tre sezioni¹²¹:

1. L'**origine** della rete di imprese, con domande volte a raccogliere informazioni su: i canali d'informazione; il soggetto che ha preso l'iniziativa per la

¹²¹ - Il questionario è riportato alla fine del capitolo.



costituzione della rete; modalità di coinvolgimento delle imprese; motivazione della rete mista;

2. Il **programma di rete**, con domande su: la motivazione della rete e della tipologia di contratto scelta (soggetto o no), la costruzione del programma, la tempistica di realizzazione del programma, i contenuti innovativi del programma, i vantaggi competitivi ipotizzati;
3. I **risultati effettivamente raggiunti**, con quesiti relativi a: l'ottenimento di agevolazioni, il rispetto della tempistica, il rispetto degli obblighi contrattuali da parte delle imprese; il raggiungimento dei risultati innovativi e in che misura; il raggiungimento dei risultati di incremento della capacità competitiva e in che misura; l'eventuale previsione di consolidamento ulteriore della rete contratto in rete soggetto; suggerimenti per miglioramenti dello strumento.

Di seguito si riportano i risultati di un'elaborazione delle risposte principali, che ha consentito di profilare e mappare le 20 reti secondo alcuni elementi più significativi.

Innanzitutto, è stato individuato sinteticamente lo **scopo della rete**, definito incrociando le risposte alle domande 1.1 (attraverso quali canali siete venuti a conoscenza dello strumento contratto di rete), 2.1 (perché la scelta dello strumento) e 2.3 (come è stato costruito il programma di rete comune); in sintesi, la rete può essere definita di due tipi:

- “**di opportunità**”, quando le risposte indicano che i partecipanti hanno ritenuto la possibilità di costituire una rete d'impresa una buona opportunità per crescere ed innovare;
- “**strumentale**”, quando il contratto appare essere stato adottato come soluzione strumentale al raggiungimento di una finalità specifica e/o limitata nel tempo.

Lo scopo della rete può essere messo in relazione ad altri due elementi: la tipologia di contratto scelta, da un lato, e l'ottenimento di agevolazioni, dall'altro lato.

Nella figura 4 è riportata una mappatura delle 20 reti in base allo scopo e al tipo di contratto di rete (rete contratto o soggetto), dove si mostra che solo due reti contratto hanno considerato la possibilità di costituire una rete d'impresa esclusivamente in quanto soluzione strumentale a una finalità circoscritta. Tutte le altre hanno ritenuto la possibilità di costituire una rete d'impresa una buona opportunità per crescere ed innovare (4 reti soggetto e 14 reti contratto).

Mettendo inoltre in relazione lo scopo del contratto con l'eventuale ottenimento di agevolazioni pubbliche (domanda 3.1: avete avuto agevolazioni e di che tipo?),

si riscontra che la maggioranza di quelle nate come opportunità di crescita e innovazione, non hanno usufruito di agevolazioni pubbliche (13 reti), mentre solo 5 le hanno avute; in particolare, le due reti contratto costituite solo in quanto soluzione strumentale hanno effettivamente ottenuto agevolazioni pubbliche (figura 5).

Fig. 4 – Mappatura delle reti intervistate: scopo vs tipologia di rete

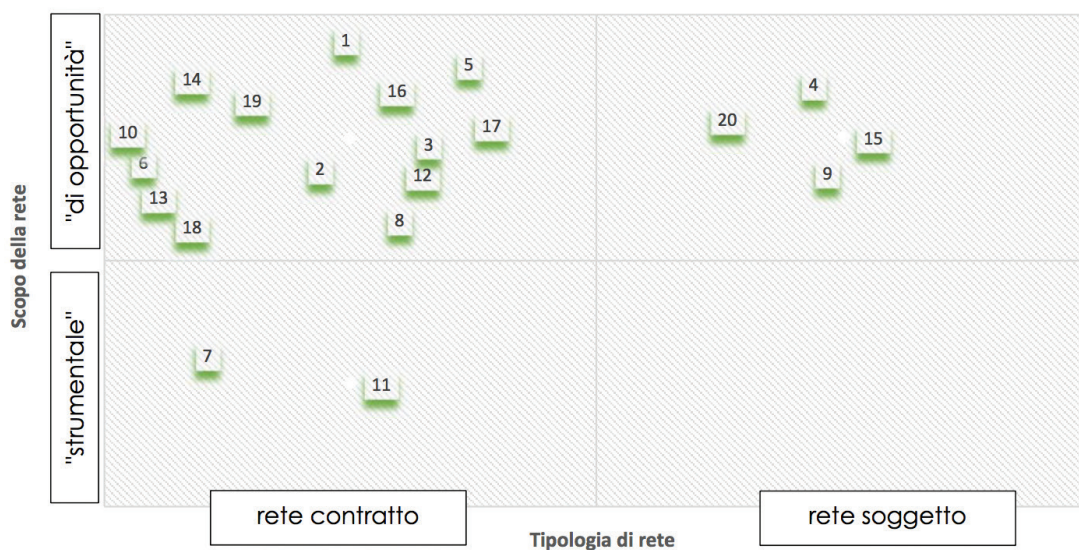
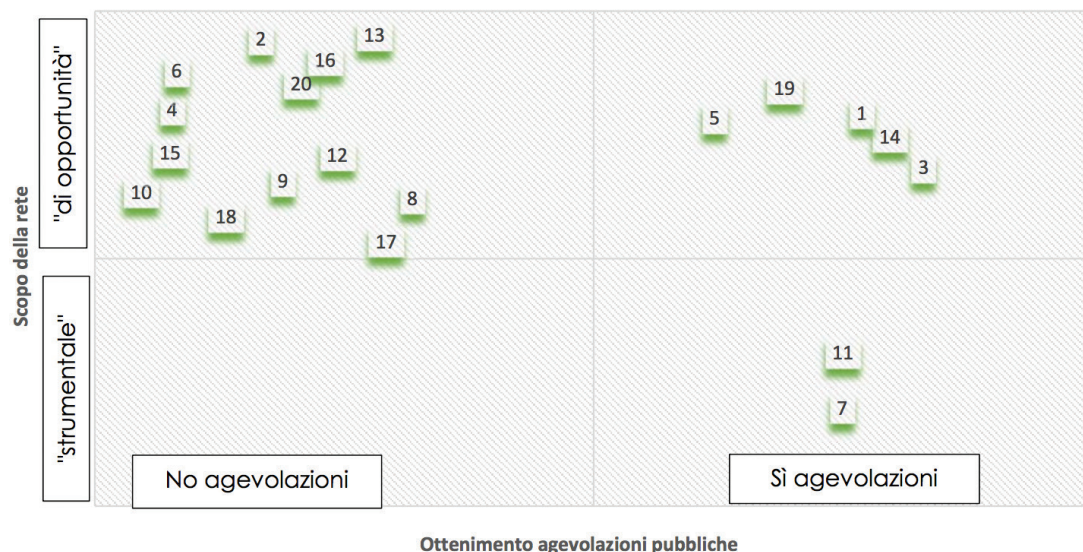


Fig. 5 – Mappatura delle reti intervistate: scopo vs agevolazioni pubbliche



Per quanto riguarda gli obiettivi del programma della rete, inoltre, sono stati analizzati altri due aspetti rilevanti: il contributo innovativo ricercato e i vantaggi competitivi attesi (incrementi di competitività) attraverso il programma di rete.

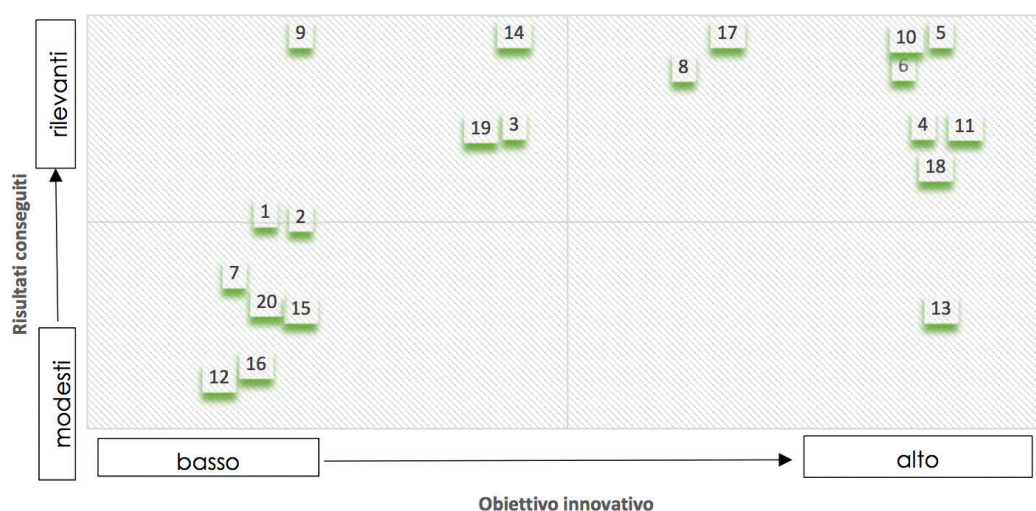
Dall'analisi delle risposte sui **contenuti innovativi condivisi** del programma di rete (domanda 2.5) le reti sono state raggruppate in due gruppi, quelle caratterizzate da un obiettivo dal contenuto innovativo “basso” e quelle viceversa con un obiettivo innovativo “alto”; dall'altro lato, sono stati considerati i risultati conseguiti in termini di contributo innovativo, attraverso le risposte alla domanda 3.4 (sono stati raggiunti i risultati previsti dal programma di rete riguardo l'incremento della capacità innovativa e in che misura?).

Dalle risposte a quest'ultima domanda emerge che poco più della metà delle reti hanno conseguito risultati ritenuti soddisfacenti in termini di aumento della capacità innovativa (12 su 20), tuttavia, incrociando i due aspetti è risultata la mappatura della figura 6, dove in particolare:

- delle reti con obiettivo innovativo “alto” (9 in totale su 20), una sola ha ottenuto risultati modesti, mentre 8 hanno ottenuto risultati rilevanti da questo punto di vista;
- inoltre, di quelle che avevano un obiettivo “basso”, 7 hanno ottenuto risultati non soddisfacenti dal punto di vista del contributo innovativo, mentre 4 reti hanno ottenuto risultati rilevanti.

In definitiva quindi sembra che i risultati migliori siano stati raggiunti soprattutto dalle reti con obiettivi d'innovazione più sfidanti.

Fig. 6 – Mappatura delle reti intervistate: obiettivo innovativo



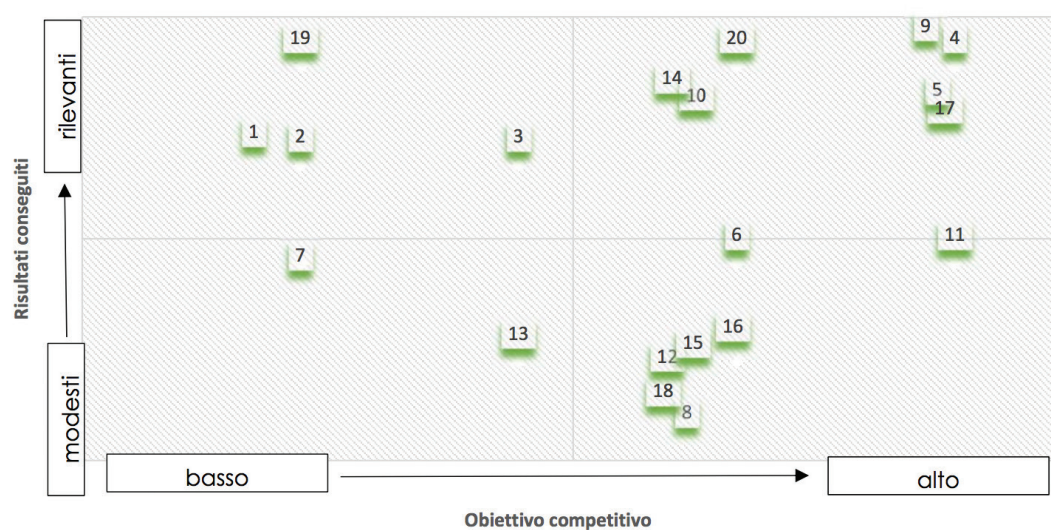
Analogamente, la mappatura della figura 7 è stata realizzata con le risposte alle domande sui **vantaggi competitivi** ipotizzati inizialmente e sui relativi risultati raggiunti su questo aspetto (domande 2.6: quali vantaggi competitivi avete ipotizzato? e 3.5: sono stati raggiunti i risultati riguardo l'incremento della capacità competitiva e in che misura?).

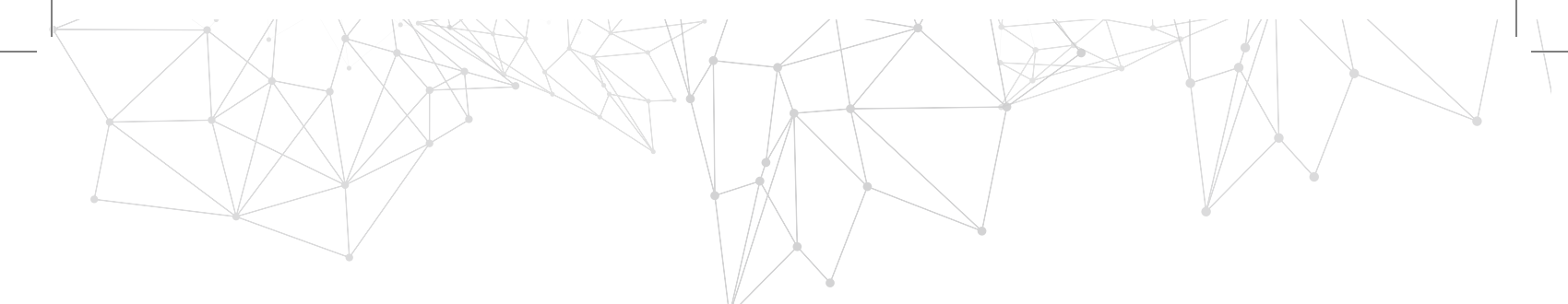
Nel complesso, sono 11 su 20 quelle che hanno riscontrato risultati positivi in termini di aumento della capacità competitiva. Dalla mappatura inoltre risulta che:

- delle reti che avevano un obiettivo competitivo non particolarmente interessante (“basso”), due reti hanno ottenuto risultati non soddisfacenti da questo punto di vista, mentre quattro hanno ottenuto risultati soddisfacenti;
- tra quelle che avevano un obiettivo “alto” riguardo all’incremento di competitività, 14 in tutto, le risposte si sono divise: la metà ha ottenuto risultati soddisfacenti dal punto di vista del vantaggio competitivo e la metà risultati modesti.

Su questo fronte, quindi, i risultati sono variegati e indipendenti dal grado di ambizione nei vantaggi competitivi attesi. Inoltre, anche se la maggioranza delle reti sono di costituzione recente, fattore che è stato sottolineato da alcuni rispondenti (la rete è giovane e maggiori risultati sia in termini di contributo innovativo sia di vantaggi competitivi si attendono per i prossimi anni) generalmente le risposte sui risultati appaiono indipendenti anche dalla durata della collaborazione.

Fig. 7 – Mappatura delle reti intervistate: obiettivo competitivo e relativi risultati conseguiti





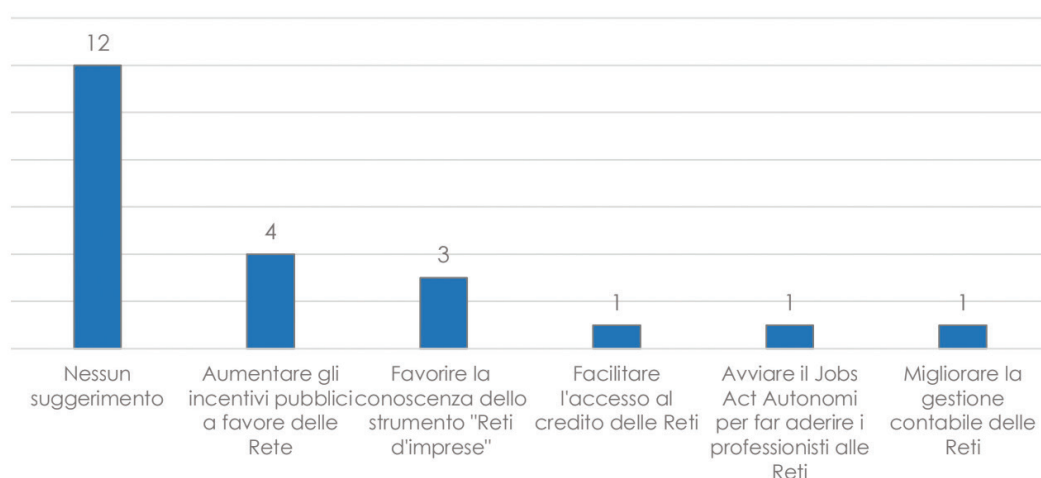
Un altro aspetto trattato nell'intervista in particolare con le reti contratto è la possibilità di un **consolidamento** di queste dando vita a una rete soggetto. La maggior parte degli intervistati ha dichiarato di non aver intenzione di consolidare l'esperienza del contratto di rete con la creazione di una rete soggetto. In un solo caso (rete n. 11) la risposta è stata affermativa e in un caso non è stata fornita risposta, mentre una rete (n.2) ha già dato vita ad una società consortile.

Infine, sono stati richiesti **suggerimenti per migliorare lo strumento** delle reti d'impresa (domanda 3.7). La domanda era a risposta aperta e ha dato luogo a risposte multiple.

La figura 8 mostra gli esiti delle risposte fornite dalle 20 reti sugli ambiti di miglioramento. In sintesi:

- in maggioranza gli intervistati non hanno ritenuto necessario segnalare alcun miglioramento, sottolineando, in qualche caso, come lo strumento sia già sufficientemente valido rispetto alle esigenze (autonomia, flessibilità, ecc.) delle imprese;
- in 4 casi è stata segnalata la mancanza di incentivi pubblici e fiscali che possano sostenere le reti d'impresa (dal credito d'imposta, alla soggettività IVA, ecc.);
- in 3 casi è stata segnalata la mancanza di conoscenza e di diffusione dello strumento delle reti d'impresa fra gli enti pubblici e para pubblici (agenzia delle entrate, camera di commercio, ecc.), fra i professionisti (notai, consulenti, ecc.) e dal sistema bancario;
- in un caso è stata segnalata la difficoltà ad ottenere finanziamenti bancari per gli investimenti della rete, non esistendo un rating bancario per le reti d'impresa e non essendo chiare le procedure per l'ottenimento di una garanzia;
- in un caso si ritiene necessaria la pubblicazione di circolari applicative circa il Jobs Act Autonomi che consenta la costituzione di una rete mista imprese-professionisti, per facilitare l'inserimento dei consulenti all'interno di una rete;
- in un caso si è segnalata la difficoltà per le imprese riguardo l'obbligo di tenere una gestione separata, con una duplicazione dei costi del commercialista.

Fig. 8 – Suggerimenti per migliorare lo strumento delle reti d'impresa



5.3 Considerazioni conclusive sui risultati delle indagini sul campo

Sebbene le interviste approfondite condotte con le imprese in rete si riferiscano a un numero contenuto di soggetti, i risultati delle analisi desk preliminari e delle varie indagini messe in atto appaiono coerenti e consentono di delineare alcuni risultati d'interesse.

Per quanto riguarda la **conoscenza** dello strumento del contratto di rete tra le aziende agricole, facendo riferimento all'indagine rivolta al panel di oltre 800 interlocutori privilegiati intervistati periodicamente dall'Ismea da diversi anni, si conferma che lo strumento non è diffusamente conosciuto, ma è comunque discreta la quota di aziende (il 21%) che lo conosce. Inoltre, la diffusione dell'informazione si conferma più bassa tra le imprese del Mezzogiorno e tra quelle più piccole in termini di dimensione fisica; viceversa i giovani agricoltori fino a 40 anni appaiono più informati della media, così come le aziende più grandi, con oltre 50 ettari di superficie utilizzata. L'incidenza ben superiore alla media in alcune regioni come Lazio e Toscana evidenzia che laddove le amministrazioni regionali hanno previsto particolari modalità d'incentivazione per le reti d'impresa, l'informazione è ovviamente più diffusa.

Comunque, anche tra coloro che hanno dichiarato di conoscere il contratto di rete, vi è la convinzione che una maggiore attività d'informazione sarebbe utile per incrementare la diffusione delle reti.

Quando poi si passa ad analizzare le caratteristiche di chi effettivamente par-



tecipa a una rete, si deve sottolineare innanzitutto che il **coinvolgimento dei giovani agricoltori** è maggiore rispetto al peso che in generale essi rivestono nel settore agricolo (circa il 30% delle imprese individuali nelle reti fanno capo a giovani fino a 40 anni di età, che invece nella realtà generale del settore pesano appena l'8%). Invece, nel campione di aziende Ismea, malgrado la conoscenza dello strumento sia più diffusa tra i giovani, ciò non si traduce in una effettiva maggiore rappresentatività di questi nelle reti attive. Ciò fa pensare che sebbene i giovani siano potenzialmente e naturalmente orientati verso queste nuove modalità di cooperazione, queste ambizioni non sempre riescono a tradursi in realtà.

Per quanto riguarda **le motivazioni alla base della nascita delle reti** che coinvolgono aziende agricole, le indagini dirette sembrano confutare l'idea che si tratti di un fenomeno spinto esclusivamente da ragioni legate all'ottenimento di incentivi e agevolazioni pubbliche. Peraltro, laddove ciò è avvenuto, cioè lo scopo principale per cui la rete è stata costituita è stato strumentale esclusivamente a una finalità di questo genere, più facilmente si individua una percezione fallimentare o deludente dell'esperienza.

In particolare, le interviste dirette effettuate con le 20 reti estratte casualmente dall'elenco, ci dicono che la quasi totalità delle aggregazioni sono nate per ragioni di opportunità (si potrebbe dire “di mercato”) e, fra quelle indicate, la più frequente è stata la possibilità di dar vita a un nuovo soggetto (anche se non sempre formalmente costituito) conservando la possibilità di operare come azienda singola.

Soltanto in due casi l'aggregazione è stata “promossa” al solo scopo di partecipare a bandi pubblici che richiedevano ai partecipanti, tra le altre condizioni, di avere la veste formale di “rete d'impresa”. In tutti i casi, di fatto, le aggregazioni si sono costruite a partire da aziende che avevano già avviato collaborazioni a carattere informale, segno che uno degli effetti dello strumento “rete di imprese” è quello di cementare relazioni già in essere piuttosto che favorire partenariati con aziende “sconosciute”.

Per quanto riguarda il **raggiungimento degli obiettivi**, a fronte di una quota discreta di aggregazioni che hanno dichiarato di aver raggiunto gli obiettivi prefissati in termini di innovazione - ovviamente trattandosi di piccole imprese si tratta in genere di innovazioni a carattere relativo e non assoluto -, alcune hanno considerato invece insoddisfacenti i risultati raggiunti, mentre quattro reti hanno dichiarato risultati superiori alle aspettative. Nel caso dei vantaggi competitivi, 11 su 20 hanno dichiarato di aver ottenuto risultati rilevanti.

Da notare che 14 reti su 20 avevano ipotizzato il raggiungimento di risultati significativi riguardo l'aspetto competitivo, mentre solo 9 su 20 avevano puntato



sull'innovazione. Ciò potrebbe rivelare una maggiore attenzione da parte delle imprese aggregate ad allargare il mercato di riferimento piuttosto che ad offrire “nuove” soluzioni.

In ogni caso, sembra che i risultati migliori da questo punto di vista siano stati raggiunti soprattutto dalle reti con obiettivi d'innovazione più sfidanti.

Sul fronte dell'incremento della competitività, invece, i risultati sono variegati e sembrano sostanzialmente indipendenti dal grado di ambizione nei vantaggi competitivi attesi.

Sebbene le risposte non sembrino correlate con l'anno di creazione della rete, dato che la maggioranza è stata costituita nel biennio 2016-17, è probabilmente presto per trarre conclusioni sui risultati effettivi e molte si attendono o sperano in concreti guadagni nel futuro. Un rafforzamento delle conclusioni in questo senso si potrebbe avere con il monitoraggio dei risultati economico-finanziari delle imprese in rete; quest'analisi, come si sa, è limitata dalla ridotta disponibilità di bilanci d'impresa per le imprese del settore agricolo.

L'intenzione della maggior parte degli intervistati di non consolidare l'esperienza del contratto di rete dando vita ad una rete soggetto, dimostra che risultano modesti o trascurabili i vantaggi percepiti dalle imprese rispetto alla trasformazione da rete contratto a rete soggetto. Peraltro, è possibile che nel momento in cui l'aggregazione diventasse complessa e si evidenziasse la necessità di una maggiore strutturazione organizzativa, la scelta delle imprese potrebbe orientarsi verso una forma giuridica societaria, piuttosto che optare per una rete soggetto.

Infine, per quanto riguarda i **suggerimenti di miglioramento** raccolti dalle imprese intervistate, questi sono riconducibili a due tipologie: da un lato si chiedono maggiori “sostegni” e attenzione non solo da parte della pubblica amministrazione ma anche per esempio da parte del sistema bancario (aumentare gli incentivi, facilitare l'accesso al credito, semplificare la gestione contabile) e dall'altro si lamenta una scarsa diffusione di informazioni sullo strumento.

Il questionario

Il questionario inviato alle reti selezionate per l'indagine approfondita contiene 16 domande la maggioranza delle quali a “risposta aperta”. Come è noto questa modalità, sebbene renda più impegnativa l'analisi delle informazioni raccolte, consente di ottenere un maggior numero di indicazioni qualitative, senza costringere il soggetto intervistato a scegliere tra risposte precostituite.

Il questionario ha una struttura composta da tre sezioni.



1. - L'origine della rete di imprese

Questa sezione del questionario ha lo scopo di raccogliere informazioni sulla genesi della rete e contiene 4 domande:

- 1.1- attraverso quali canali siete venuti a conoscenza dello strumento “contratto di rete”?
- 1.2- quale soggetto ha preso l’iniziativa per promuovere la costituzione della vostra rete?
- 1.3 - con quali modalità sono state coinvolte le altre imprese della rete?
- 1.4 - perché sono state coinvolte imprese di settori diversi (agricole e non)?

2. - Il “programma di rete”

Questa sezione ha lo scopo di raccogliere informazioni su alcune scelte operate dalle imprese partecipanti alla rete in termini di obiettivi, tempistica, ecc. e contiene 6 domande:

- 2.1 - perché la scelta dello strumento “contratto di rete”?
- 2.2 - (solo per i casi di rete soggetto) perché avete scelto questo tipo di contratto di rete?
- 2.3 - come è stato costruito il programma di rete comune?
- 2.4 - quale tempistica vi siete dati?
- 2.5 - quali contenuti innovativi sono stati condivisi?
- 2.6 - quali vantaggi competitivi avete ipotizzato?

3. - I risultati effettivamente raggiunti

Questa sezione ha lo scopo di raccogliere informazioni sui risultati concretamente raggiunti dalla rete e/o dalle imprese partecipanti e contiene 7 domande:

- 3.1 - avete avuto agevolazioni e, nel caso, di che tipo?
- 3.2 - i termini temporali del programma di rete sono stati rispettati?
- 3.3 - le singole imprese hanno onorato gli obblighi contrattuali?
- 3.4 - sono stati raggiunti i risultati previsti dal programma di rete riguardo l’incremento della capacità innovativa ed in che misura?
- 3.5 - sono stati raggiunti i risultati riguardo l’incremento della capacità competitiva ed in che misura?
- 3.6 - (solo per i casi di rete contratto) prevedete di consolidare l’esperienza dando vita ad una rete soggetto?
- 3.7 - quali miglioramenti allo strumento “contratto di rete” vi suggerisce la vostra esperienza?



6. IL RUOLO DEL SOSTEGNO PUBBLICO

Il ruolo della finanza pubblica nella diffusione delle reti di impresa, secondo le indagini condotte da GFinance-RetImpresa¹²², è considerato un catalizzatore per il loro stesso sviluppo, specie in quelle regioni che ancora oggi fanno registrare una scarsa propensione all'aggregazione.

Le analisi prodotte dall'ISTAT sulle reti di impresa¹²³, tuttavia, restituiscono un risultato abbastanza inaspettato evidenziando come l'aggregazione in reti di imprese rappresenti prevalentemente un fenomeno spontaneo e molto indipendente dall'incentivo pubblico.

Un risultato che, forse ancora più sorprendentemente, sembrerebbe confermato anche nel caso dell'agricoltura dalle indagini dirette condotte dall'Ismea, seppure con una rappresentatività statistica limitata.

In sintesi, dall'ultimo studio pubblicato da GFinance-RetImpresa sui finanziamenti regionali sulle reti d'impresa, che quantifica le agevolazioni concesse dalle amministrazioni regionali dal 2010, anno di attivazione dello strumento, al 2016, emerge un dato complessivo secondo cui il 27% dei contratti di rete attivi ha ricevuto contributi pubblici; tuttavia, nel corso degli anni il rapporto tra reti agevolate e reti esistenti è calato notevolmente: dal 43% del 2014 al 27% del 2016. Ciò non dipende tanto da una riduzione dell'impegno pubblico nei confronti delle reti (che si rileva solo nel 2016), ma piuttosto da un forte incremento delle reti di imprese costituite. Questo dato conferma secondo gli autori che le reti di impresa non dipendono dalle agevolazioni pubbliche ma anche che il contratto di rete non è un fenomeno passeggero derivante dalle politiche di promozione dei mezzi di stampa o delle associazioni di categoria. Le imprese continuano sempre di più a condividere programmi di investimento tramite il contratto di rete perché così facendo ritengono di incrementare il proprio livello di competitività sul mercato nazionale ed estero.

Purtroppo tale indagine non prende in considerazione tra le agevolazioni regionali quelle erogate a valere sui Programmi di sviluppo rurale. Al netto quindi di questi finanziamenti, dai loro dati emerge che la regione con il più alto volume di fondi concessi alle reti è la Lombardia con 34,9 milioni di euro, seguono il Lazio con 26,3 milioni e la Puglia con 23 milioni.

122 - GFinance-RetImpresa aggiornamento 2015 e aggiornamento 2017.

123 - Istat (2016) e Istat (2017).



Come si è visto nei capitoli 2 e 3 di questo report, l'agroalimentare è tra i settori più coinvolti nelle reti d'impresa, con oltre 4.500 imprese. Un comparto che sicuramente nel tempo ha sempre beneficiato di aiuti pubblici sotto varie forme. Di recente, basti pensare agli incentivi fiscali stabiliti dal Piano Campo Libero, che per gli anni dal 2014 al 2016 avevano previsto la concessione di un credito d'imposta fino a 400 mila euro per la realizzazione di nuovi investimenti, per esempio, compresi in un programma comune di rete, per lo sviluppo di nuovi prodotti, pratiche, processi e tecnologie, nonché per la cooperazione di filiera.

Il legislatore ad ogni modo negli ultimi anni ha sicuramente rivolto a favore dello sviluppo delle reti di impresa una crescente attenzione. È piuttosto facile dare riscontro a questa affermazione, dalla lettura dei vari bandi/avvisi nazionali o regionali di finanza agevolata, che annoverano tra i soggetti beneficiari dei contributi le reti di impresa, sebbene alla pari di altre forme di aggregazione, magari più note e diffuse vedi ATI, Consorzi, ecc.

Tuttavia, dall'altro lato della medaglia si deve registrare che spesso le stesse reti di impresa non risultano alla fine del procedimento tra gli assegnatari dell'agevolazione, per motivazioni diverse che in questa sede è complesso approfondire. Questa tuttavia è certamente una delle cause alla base della mancata soddisfazione riguardo al contratto di rete che si è raccolta attraverso le interviste, nei casi in cui la costituzione della rete non è stata una scelta autonoma ma strumentale a un requisito di accesso alle agevolazioni.

Di seguito si riportano alcuni dati sulle più recenti iniziative promosse dai principali soggetti erogatori di contributi pubblici nel comparto dell'agroindustria, cioè il Ministero delle politiche agricole alimentari, forestali e del turismo (Mipaaf) e le Regioni nell'ambito dei Programmi di Sviluppo Rurale regionali.

Tra le recenti iniziative del Mipaaf, si annoverano il credito d'imposta e due interventi settoriali come il bando nel settore dell'olio d'oliva e quello per la promozione del vino sui mercati extra-UE, di cui si riportano anche alcuni dati di attuazione.

Nel corso di febbraio 2017 è stato possibile presentare le domande per l'attribuzione del credito di imposta per le spese agevolabili del 2016 presentate dalle imprese, anche costituite in cooperative o riunite in consorzi, che producono prodotti agricoli, agroalimentari, della pesca e dell'acquacoltura. Le domande per le spese agevolabili del 2016 potevano essere presentate dalle imprese aderenti ad un contratto di rete; erano inclusi anche tra gli investimenti ammissibili le spese sostenute per la costituzione della rete e per la redazione del programma di rete e sviluppo del progetto.

Relativamente agli investimenti delle reti di imprese, il credito d'imposta, pari



ad un massimo di 400 mila euro per impresa, era fissato al 40% dell'importo degli investimenti realizzati per lo sviluppo di nuovi prodotti, pratiche, processi, nuove tecnologie e per la cooperazione di filiera.

Nel dettaglio, tra le spese agevolabili rientravano i costi per l'acquisto, la costruzione o il miglioramento dei beni immobili e l'acquisto di beni strumentali mobili, come ad esempio attrezzature e strumentazioni necessari per lo sviluppo di nuovi prodotti, pratiche, processi e tecnologie, e per la cooperazione di filiera, ma anche le spese professionali relative alla costituzione della rete, quelle per software e hardware funzionali al progetto di rete, i costi di promozione, comunicazione e pubblicità, i costi di ricerca e sviluppo e quelli per beni immateriali (marchi, brevetti, licenze, diritti) e i costi per la formazione.

Erano agevolabili anche tutte le spese sostenute per la realizzazione e l'ampliamento di infrastrutture informatiche finalizzate all'avvio e allo sviluppo del commercio elettronico. In particolare: dotazioni tecnologiche, software, progettazione e implementazione, sviluppo di database e sistemi di sicurezza.

Per quanto riguarda i dati di attuazione, risulta che entro il termine previsto dalla norma sono state presentate 95 istanze da parte di reti d'impresa di cui ammissibili solo 77 per un importo complessivo concesso pari a euro 3.398.778,16.

Il supporto alle reti d'impresa nel settore olio d'oliva è stato previsto dal Mipaaf in attuazione al Piano olivicolo nazionale (PON)¹²⁴, che aveva messo a disposizione del settore una dotazione finanziaria di 32 milioni di euro per modernizzare la filiera olivicola italiana e migliorare la competitività e la capacità di stare sul mercato. Il bando, pubblicato nel 2017, si poneva l'obiettivo di agevolare le reti di impresa nel settore dell'olio di oliva impegnate nella realizzazione di un programma comune di investimenti con il fine di migliorare la sostenibilità economica e la competitività delle aziende, favorire l'aggregazione tra soggetti economici e la condivisione di obiettivi e programmi comuni, migliorare la commercializzazione al fine di valorizzare la qualità dell'olio, soprattutto in termini di prezzo, stimolare l'innovazione e la diffusione di buone pratiche nelle fasi di commercializzazione del prodotto.

Lo stanziamento prevedeva un ammontare pari a circa 4 milioni di euro¹²⁵, per reti costituite da agricoltori in attività e piccole e medie imprese. L'intensità dell'aiuto non superava il 50% dell'importo dei costi ammissibili nelle Regioni Calabria, Campania, Basilicata, Puglia e Sicilia e il 40% nelle altre Regioni.

124 - Istituito con decreto legge del 5-5-2005 n. 51, convertito da legge 2-7-2005 n. 9. Nel 2016 sono state dettate le disposizioni attuative di concerto con il Ministero dell'Economica per il tramite del decreto 22-07-2016 con provvedimento n.3048.

125 - DM n.14489 del 22 febbraio 2017.



L'agevolazione prevedeva di rendere ammissibili a finanziamento spese per:

- il miglioramento di beni immobili destinati alla commercializzazione del prodotto finito;
- l'acquisto o il noleggio, con patto di acquisto, di macchinari e attrezzature per il magazzino e la commercializzazione del prodotto finito;
- l'acquisizione e lo sviluppo di programmi informatici e l'acquisizione di brevetti, licenze, diritti d'autore e marchi commerciali.

Il programma d'intervento doveva avere un importo complessivo non inferiore ai 200 mila euro e non superiore ai 400 mila euro. In data 20-12-2017 è stata approvata la graduatoria, che ha censito 8 progetti presentati da reti di impresa di cui solo 7 ammessi a finanziamento, per un totale di spesa di progetto pari a euro 2.855.753,77, di cui ammessi euro 2.528.915,27, per un contributo complessivo pari a euro 1.243.732,64.

Per quanto riguarda il settore del vino, il Mipaaf in attuazione al decreto ministeriale n. 60710 del 10 agosto 2017, che prevedeva la presentazione dei progetti nazionali di promozione sui mercati dei Paesi terzi nell'ambito della campagna 2017/2018 dell'OCM Vino, ha emesso nel corso del 2017 un bando il cui valore complessivo ammontava a circa 14,3 milioni di euro. Tra i soggetti proponenti che potevano accedere alla misura di "Promozione" erano state inserite anche le reti di impresa composte da soggetti produttori di vino.

Le azioni ammissibili da attuare in uno o più Paesi terzi o mercati dei Paesi terzi erano relative a relazioni pubbliche, promozione e pubblicità che mettessero in rilievo gli elevati standard dei prodotti dell'Unione, in particolare in termine di qualità, sicurezza alimentare o ambiente, partecipazione a manifestazioni, fiere ed esposizioni di importanza internazionale, campagne di informazione in particolare sui sistemi delle denominazioni di origine delle indicazioni geografiche e della produzione biologica vigente nell'Unione; studi per valutare i risultati delle azioni di informazione e promozione.

Il contributo poteva arrivare fino al 50% dei costi ammissibili e poteva essere integrato fino al 30% con finanziamenti nazionali o regionali.

I progetti relativi alla campagna 2017/2018 a valere sui fondi di quota nazionale hanno visto l'approvazione di circa 7 progetti di promozione per un importo complessivo pari a euro 36.253.310,16 per un contributo complessivo finanziato pari a € 14.384.347,45. Tuttavia, da una prima lettura della determina di ammissione alle agevolazioni risulterebbe che tra i beneficiari finali ammessi, non ci siano reti di imprese.

Per quanto riguarda gli interventi a livello regionale, nell'ambito della politica di sviluppo rurale, attuata in Italia attraverso i **Programmi di sviluppo rurale**



regionali, sono numerose le misure che, in maniera più o meno diretta, possono stimolare e supportare azioni collettive per la gestione delle attività che hanno finalità di aumento della competitività e agro-ambientali. Infatti, una delle novità di questa programmazione, insieme al tema dell'innovazione - che attraverso il Partenariato Europeo per l'Innovazione e i Gruppi operativi segna un cambiamento di passo nella direzione dell'aggregazione dei soggetti per il raggiungimento di obiettivi concreti - è proprio l'indirizzo chiaro ed esplicito all'interno del Regolamento n. 1305/2013 di elementi che caldeggiando, suggeriscono, propongono vantaggi, specificano modalità e possibilità di accesso ai finanziamenti con approccio collettivo (oltre alla misura dedicata specificatamente alla cooperazione)¹²⁶.

Per progetto collettivo si intende un'operazione di interesse pluri - aziendale alla quale possono accedere più imprese agricole, tutte rispondenti alle condizioni di ammissibilità delle specifiche misure. Il regolamento rimanda a specifiche misure per l'accesso collettivo al sostegno e, consapevole di alcune criticità di tipo organizzativo e gestionale, riconosce anche i maggiori costi di transazione per i progetti cooperativi e un supporto specifico per attività di animazione e creazione di reti a livello territoriale.

In particolare, le misure del PSR che prevedono l'accesso anche tramite modalità partecipata (approccio collettivo) sono:

- misura 4 (investimenti);
- misura 10 (agro-climatico-ambientale);
- misura 11 (agricoltura biologica);
- misura 16 (cooperazione).

In generale per accedere ad una di queste misure in modo collettivo è fatto obbligo, fatto salvo specifiche richieste, di presentare un Piano di Sviluppo Aziendale che dimostri il miglioramento delle prestazioni e della sostenibilità globali delle aziende associate, ai sensi dell'art. 17 del Reg. (UE) n. 1305/2013, il fabbisogno comune e le modalità di sostegno finanziario da parte di ciascun soggetto all'iniziativa. Le aziende dovranno costituirsi in specifica associazione temporanea, come una rete d'impresе, e nominare un soggetto capofila.

Una menzione a parte può essere fatta per i Gruppi di Azione Locale (GAL) che sono i beneficiari dei contributi previsti dal Programma di iniziativa comunitaria LEADER (Liaisons Entre Actions de Développement de l'Economie Rurale) nell'ambito della misura 19. I GAL elaborano la strategia di sviluppo dell'area rurale che rappresentano e sono responsabili della sua attuazione. I GAL promuovono l'at-

¹²⁶ - Cisilino F., Vanni F., Gli approcci collettivi per l'agro-ambiente: strumenti e risorse nei PSR 14-20, PianetaPSR numero 59 marzo 2017.



tuazione di strategie di sviluppo di qualità costruite attorno ad uno o più temi prioritari capaci di rendere maggiormente dinamiche le aree rurali, di creare nuove occasioni di occupazione e di avere effetti durevoli. L'obiettivo è di contribuire a generare in ogni territorio rurale dinamiche di sviluppo endogene e durature, costruite sulla storia e i fattori competitivi specifici di ogni area. Il Gruppo di Azione Locale interessa di norma tre grandi categorie di partner potenziali: gli individui o le associazioni di persone; gli operatori economici e le imprese private, anche in forma associata costituenti reti di imprese; le istituzioni pubbliche.

Le operazioni di finanziamento che interessano le reti di impresa vengono attivate mediante un Bando multioperazione per la creazione di Reti territoriali attuate direttamente con misura del PSR (ad es. vedi gli interventi 6.4.1 o 6.4.2 nell'ambito della tematica del "Turismo responsabile").

Infine, vanno ricordati i Progetti integrati di filiera (Pif). Infatti, l'obiettivo strategico dello sviluppo rurale del "Rafforzamento delle filiere produttive agricole..." (priorità n. 2), può essere raggiunto attraverso: "...bandi multimisura per azioni integrate volte a rafforzare le imprese collegate da accordi interprofessionali di filiera; i bandi hanno una linea finanziaria riservata e selezionano progetti complessi costituiti da più azioni convergenti su un unico obiettivo settoriale"¹²⁷.

I PIF sono realizzati dai soggetti di una filiera agroalimentare aderenti ad un Accordo di filiera. I progetti sono finalizzati:

- alla soluzione delle criticità di filiera individuate;
- alla gestione integrata di temi come: qualità, tutela dell'ambiente, sanità pubblica, benessere degli animali e sicurezza sul lavoro;
- alla realizzazione di operazioni nella produzione primaria, nella trasformazione e nella commercializzazione /distribuzione dei prodotti;
- al passaggio da una competizione tra imprese ad una competizione tra squadre di imprese.

I partecipanti al PIF possono essere: **diretti**, soggetti che sostengono l'onere finanziario degli investimenti di propria competenza (in riferimento ad una UTE o UTP¹²⁸, ecc.) e quindi richiedono contributi nel PIF; **indiretti**, soggetti coinvolti nella realizzazione degli obiettivi del progetto di filiera che usufruiscono di una positiva ricaduta dei vantaggi derivanti dalla realizzazione del progetto, pur non richiedendo contributi nel PIF.

Alla base del progetto deve agire un Accordo di Filiera che è un contratto sottoscritto dai partecipanti diretti ed indiretti del progetto con il quale vengono rego-

127 - La citazione è tratta da Regione Toscana "Bandi Multimisura per progetti integrati di Filiera".

128 - Unità Tecnico Economica o Produttiva.



lati obblighi e responsabilità reciproche in merito a: fornitura di prodotti agricoli destinati alla trasformazione e commercializzazione agroindustriale (almeno il 51% della materia prima utilizzata negli impianti oggetto di finanziamento deve provenire dai firmatari dell'accordo); realizzazione degli investimenti oggetto del PIF; ruolo del capofila. Gli investimenti previsti nei PIF, in generale, si riferiscono ad almeno varie sottomisure/operazioni del PSR, con delle prescrizioni obbligatorie in alcuni bandi.

Il PIF costituisce un forte impulso allo sviluppo ed all'integrazione delle filiere locali e come tale rappresenta un elemento di forte innovazione.

In sintesi, il contributo pubblico ha sicuramente un ruolo di catalizzatore specialmente per quelle Regioni che anche oggi non hanno manifestato una chiara propensione all'aggregazione.



7. CONCLUSIONI

Il contratto di rete è un istituto giuridico di recente istituzione nel nostro ordinamento che si è velocemente affermato perché è capace di intercettare e di rispondere in molte situazioni, in modo flessibile, alle effettive esigenze del sistema produttivo. Esigenze che sin dal 2009 sono state manifestate al legislatore e sulla base delle quali è stato modulato l'intervento normativo.

In altre parole, non solo uno strumento per fare massa critica tra le imprese, ma, più specificatamente, uno strumento che indirizzasse l'attività o parte della attività delle imprese su un programma comune di sviluppo, che consentisse soprattutto alle micro, piccole e medie imprese (PMI), anche del settore agricolo, di sviluppare quelle sinergie necessarie alla realizzazione di iniziative di rilevanza strategica e finanziaria, che difficilmente possono trovare attuazione da parte di una singola impresa.

Come è stato analizzato nei precedenti capitoli, lo strumento del contratto di rete indirizza gli imprenditori verso processi di cooperazione e di aggregazione fra le aziende senza rinunciare alla propria autonomia giuridica e gestionale e alla propria identità commerciale. Aspetti questi di particolare rilievo in un tessuto produttivo come quello italiano, caratterizzato da numerose imprese di piccole dimensioni, spesso a carattere familiare e con una storia alla quale gli imprenditori non intendono rinunciare. Un aspetto particolarmente importante per i giovani imprenditori che scelgono l'impresa agricola come strumento di affermazione della propria identità e capacità attraverso la realizzazione di idee imprenditoriali originali. Con il contratto di rete le protagoniste rimangono le imprese.

Nella "rete" non si cede la propria impresa (come ad esempio nei percorsi di fusione/incorporazione), e allo stesso modo non si delegano completamente alcune funzioni senza averne controllo diretto, come nel caso delle cooperative; si concede, invece, la possibilità alle imprese di collaborare e cooperare per competere su un mercato ormai globalizzato. La ratio del legislatore, insomma, non era quella di dar vita ad un nuovo operatore economico, ma più semplicemente unire le forze per rendere più competitive le imprese della rete.

La collaborazione e cooperazione su programmi di sviluppo, il mantenimento dell'autonomia imprenditoriale, la flessibilità e l'assenza di rigidi paletti rappresentano, dunque, le principali caratteristiche della disciplina del contratto di rete. Questo comporta che ogni contratto ha specifiche peculiarità e, sulla base di specifiche esigenze, è richiesto un impegno mirato per la sua costruzione.



Nel percorso innanzi descritto si è voluto anche evidenziare come la costruzione di una rete di imprese non si risolve nella semplice redazione di un contratto, né tanto meno di un modello contrattuale valido per ogni tipologia di rete. I contratti di rete devono essere progettati e costruiti “a misura” delle imprese, rispecchiando le loro caratteristiche ed i loro obiettivi attraverso un’attenta redazione del “programma comune di rete” e una costruzione del sistema di “governance”. La redazione del contratto rappresenta, dunque, solo l’ultimo atto di un percorso teso a verificare l’esistenza di talune precondizioni. Il bisogno di fare rete, la condivisione degli obiettivi, la consapevolezza dei vantaggi, la reale apertura all’innovazione e al cambiamento sono elementi essenziali per la costituzione e il successo di una rete di imprese.

Fin da subito l’interesse suscitato dallo strumento ha riguardato in particolare la sua capacità di formalizzare un’innovativa modalità di aggregazione, in grado di superare alcuni nodi strutturali del nostro sistema produttivo, imputabili prevalentemente alle modeste dimensioni aziendali e alla difficoltà di perdere la propria individualità anche a fronte di paventate maggiori possibilità di sviluppo e redditività. Tale caratteristica, trasversale a tutto il settore produttivo nazionale, raggiunge livelli particolarmente elevati in ambito agroalimentare e in alcune aree del Paese.

Il contratto di rete può dare, infatti, risposte a molte delle problematiche dell’agricoltura, quali la struttura polverizzata del settore (ancora caratterizzato da imprese di piccole e piccolissime dimensioni) e il ricambio generazionale che è ostacolato dal difficile accesso alla terra e al credito.

La rete d’impresa può divenire la modalità per introdurre e contestualizzare le innovazioni di processo e di prodotto anche in azienda agricole le cui dimensioni non consentirebbero, né giustificerebbero la loro introduzione sia per motivi tecnici che finanziari. L’utilizzo in comune di mezzi di produzione e di manodopera di singole imprese partecipanti alla rete consente di ottimizzare e razionalizzare l’uso dei mezzi di produzione, riducendo i costi fissi, o di introdurre tecnologie avanzate, proprie ad esempio dell’agricoltura di precisione, nonché protocolli di produzione che consentono di migliorare qualità e sostenibilità delle produzioni anche di modesti volumi, favorendone l’accesso al mercato.

Allo stesso tempo la rete, come detto, non è omologante e può quindi garantire una differenziazione delle produzioni e un ampliamento della gamma offerta al mercato valorizzando le competenze, professionalità e tradizioni delle singole aziende che vi partecipano e le diverse vocazionalità territoriali.

Nei processi di ricambio generazionale la rete può divenire lo strumento per consentire al giovane imprenditore di fare esperienze, affiancando altri imprenditori presenti nella rete attraverso la propria prestazione di lavoro, arricchendo le proprie esperienze oltre quelle possibili nell’impresa familiare. Inoltre l’impresa



giovane può, attraverso la rete, gestire diverse fasi di produzione e funzioni di altre imprese della rete, allargando le proprie dimensioni economiche e produttive (grazie alla possibilità di condividere i frutti della coltivazione e di realizzare la trasformazione in comune dei prodotti agricoli delle singole aziende) senza dover fare investimenti in terreni o in impianti di trasformazione e lasciando la titolarità dell'azienda al proprietario ed eventualmente ai suoi eredi che non si occupano direttamente della conduzione aziendale.

Il contratto di rete con soggettività giuridica, inoltre, offre importanti prospettive per la gestione diretta da parte degli agricoltori di alcune funzioni strategiche che difficilmente possono essere internalizzate da una singola azienda, come il condizionamento, la commercializzazione anche all'estero del prodotto, il marketing e la logistica.

All'interno della rete è possibile raggiungere le dimensioni adeguate a gestire direttamente queste funzioni; inoltre la rete come soggetto giuridico può utilizzare proprie risorse per gestire queste funzioni per le imprese associate, senza che queste perdano la propria autonomia e identità sul mercato. Vi sono ad esempio esperienze di successo nei nuovi canali di vendita diretta che utilizzano l'e-commerce e forniscono servizi di logistica anche dell'ultimo miglio¹²⁹ e aprono un panorama molto promettente per lo sviluppo di reti nel settore agricolo.

C'è un ulteriore elemento di novità dello strumento che è quello di prendere atto, secondo una via estremamente pragmatica, delle enormi potenzialità delle tecnologie di comunicazione attualmente a disposizione delle imprese che, in molti casi, possono rendere superabile i vincoli territoriali. Il contratto di rete d'impresa mira, infatti, a consentire ad aziende anche geograficamente distanti, di aggregarsi, condividere know-how, investire in ricerca, avviare strategie di sviluppo e di penetrazione di mercati esteri, condividere risorse professionali qualificate.

Anche quello appena descritto è un elemento di particolare interesse per il settore agroalimentare che, seppure in termini generali e soprattutto per talune filiere, vede molto spesso una sua divisione tra la fase produttiva – nell'ambito della quale il Sud spesso può vantare specificità rilevanti – e quella logistico-commerciale, spesso prevalente nei territori del Centro-Nord. La possibilità di avvicinare, almeno funzionalmente, queste due aree strategiche dell'agroalimentare potrebbe rappresentare un interessante volano per i territori del Meridione.

Nonostante, quindi, gli aspetti potenzialmente molto interessanti, l'analisi met-

129 - Con il termine logistica dell'ultimo miglio s'intende il trasferimento di merci da un hub logistico alla sua destinazione finale.

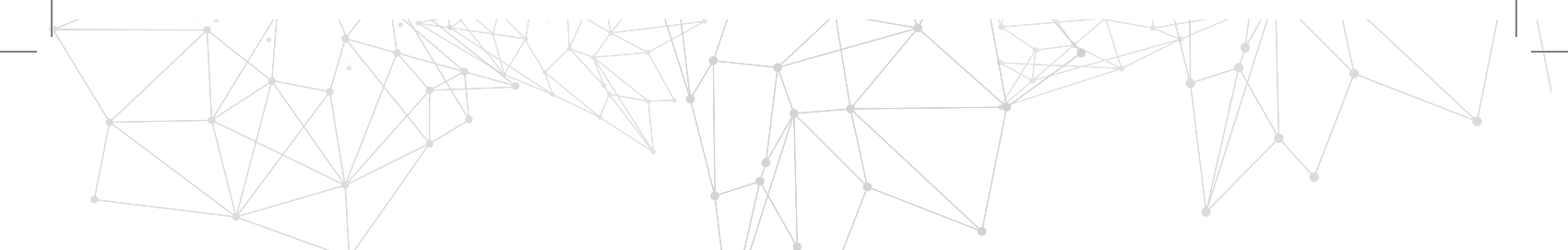


te in evidenza forse l'elemento di maggiore debolezza dello strumento all'interno del settore agricolo: la scarsa diffusione e conoscenza delle possibilità offerte e soprattutto la limitata condivisione delle esperienze esistenti, che, al contrario, stanno portando a un progressivo miglioramento della stesura dei contatti nonché della rispondenza tra scelte decisionali e forma giuridica del contratto di rete.

D'altronde, l'incentivazione pubblica, a differenza di quanto ci si poteva attendere a priori, non rappresenta assolutamente l'unica spinta a fare rete, anzi dalle indagini qualitative effettuate risulta che la motivazione derivante dalla piena consapevolezza delle opportunità fornite dalla rete e la ricerca di soluzioni sfidanti per il miglioramento della propria impresa rappresentano le leve principali della creazione e del possibile ampliamento delle reti nel tempo (in termini di numero e varietà di soggetti coinvolti) ed anche del soddisfacimento degli obiettivi e dei risultati ottenuti. Da questo punto di vista, la divulgazione delle buone prassi ed esperienze di successo e l'informazione chiara sugli aspetti tecnici e giuridici rappresentano la modalità più efficace per favorire lo sviluppo dell'aggregazione attraverso le reti.

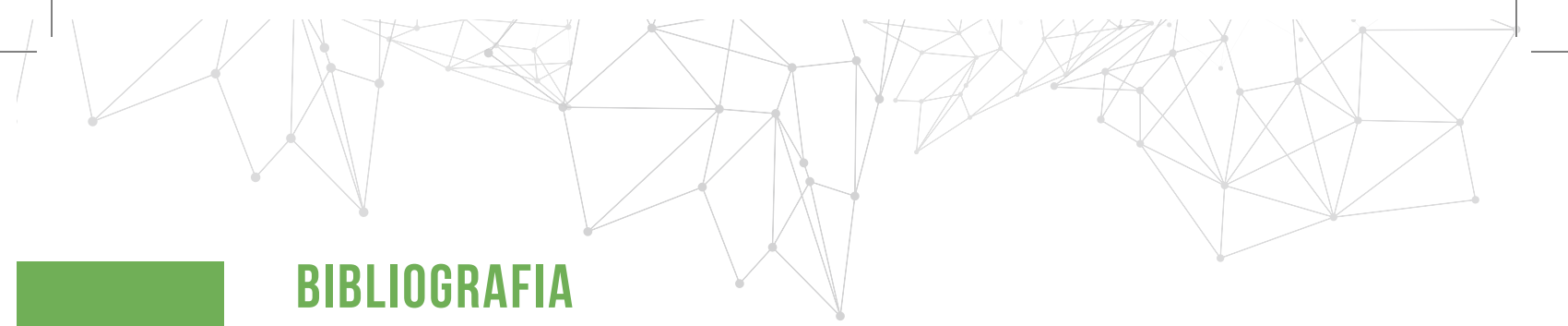
La peculiarità del progetto che ha dato origine a questo lavoro è poi ulteriormente accentuata dalla sua focalizzazione sulle imprese gestite da giovani come target dell'azione di divulgazione.

Come si è già accennato, è ormai generalmente riconosciuto come la crescita economica dipenda sempre meno dal semplice aumento della quantità di capitale e di lavoro utilizzati e sempre più dalla capacità di usare intelligenza e conoscenza. La risorsa strategica, che segna la differenza tra i sistemi dinamici e i sistemi statici o declinanti, è la nuova imprenditorialità innovativa. D'altro canto, la rivoluzione economica in corso esige una continua innovazione di prodotto e l'adozione di nuovi modelli di business, strumenti indispensabili per assicurare la sopravvivenza e la crescita delle imprese, e questo, pur con taluni limiti e determinate peculiarità, può avvenire anche nel settore agricolo. Ecco perché molte economie si stanno orientando sull'individuazione e promozione di cosiddetti *ecosistemi innovativi*. L'ecosistema innovativo è fatto di accordi formali (contratti di rete) ma anche informali, che spaziano da ricerca e progettazione a infrastrutture informatiche, commercio elettronico, formazione, approvvigionamento, logistica, distribuzione e servizi post-vendita, servizi tecnologici e professionali. Vi è evidenza empirica che: a) imprese più in grado di interconnettersi con l'ambiente esterno fanno più innovazione di prodotto e di processo; b) maggiore interconnessione genera maggiore competitività sul mercato interno e soprattutto sui mercati esteri; c) la capacità di operare in connessione ambientale aumenta al crescere della dimensione media dell'impresa in termini di addetti e fatturato.



È evidente che quanto sopra non possa che essere prevalentemente attuato da imprese condotte da giovani predisposte culturalmente a un nuovo approccio. Questo dato è confermato dalle statistiche sulle reti costituite che mostrano un coinvolgimento significativo dei giovani: elaborando le informazioni anagrafiche relative alle imprese agricole individuali che aderiscono a una rete contratto, emerge che il 31% dei titolari ha meno di 41 anni. Inoltre, dal sondaggio dell'Ismea sulla conoscenza degli agricoltori del contratto di rete, la percentuale di giovani che conosce lo strumento è più alta della media; nel complesso poi, vi è elevato interesse tra gli agricoltori informati, se il 60% di essi ritiene importante una maggiore informazione sulle reti per incrementarne la diffusione.

Ecco perché assume una valenza particolare l'azione d'informazione rivolta ai giovani, per il quali l'Ismea si propone come un riferimento importante: a partire dagli strumenti finanziari come il *Subentro* e il *Primo insediamento* per arrivare alle attività di studio, informazione e formazione, assegnategli dal MiPAAFT, sia in ambito Rete Rurale Nazionale, sia attraverso alcuni programmi d'attività destinati proprio agli imprenditori agricoli under 40, con un sistema integrato di interventi, mirati a gruppi omogeni di aziende di piccole-medie dimensioni selezionate, con l'obiettivo di sostenere l'internazionalizzazione, migliorarne la capacità di comunicazione, accrescerne la capacità di commercializzazione, ecc. attraverso la partecipazione a manifestazioni nazionali/internazionali (fiere, eventi, show cooking), l'organizzazione di study visit nazionali/internazionali, l'organizzazione di incontri con "influencer" del mercato e/o buyer (matchmaking); la formazione/tutoraggio declinato in base all'obiettivo; la costruzione di una vetrina dei casi di successo, mettendo a sistema gli strumenti di comunicazione web e social esistenti. All'interno di questo piano, un ruolo importante ha certamente l'approfondimento delle opportunità offerte dallo strumento del contratto di rete e soprattutto una guida all'uso, anche attraverso testimonianze dirette dei protagonisti di reti costituite ed operanti con finalità e modalità diverse.



BIBLIOGRAFIA

- Bullo L. (2017) a cura di, Il Contratto di Rete e le nuove frontiere del contratto, Modelli giuridici e strutture economiche a confronto.
- Cafaggi F. (2009), a cura di, Il Contratto di Rete, commentario, il Mulino.
- Cirianni F., (2010), Argomenti: obbligazioni e contratti - Il Contratto di rete, Notariato 4/2010.
- Cirianni F. (2010), La costituzione del contratto di rete: aspetti operativi, Il Corriere del merito n. 6/10.
- Cisilino F., Vanni F., Gli approcci collettivi per l'agro-ambiente: strumenti e risorse nei PSR 14-20, PianetaPSR numero 59 marzo 2017.
- Cuffaro V. (2016) a cura di, Contratto di Rete di Imprese, Teoria e Pratica.
- D'Amico G. e Macario F. (2013), a cura di, Contratti di rete: prime applicazioni pratiche, I Contratti 8-9/2013 - mensile di dottrina, giurisprudenza e pratiche contrattuali.
- Donativi V. (2011), Contratto di rete, Le Reti di imprese: natura giuridica e modelli di governance, Le Società 12/2011.
- GFinance-RetImpresa (2015), Le Regioni a favore delle Reti d'Impresa: studio sui finanziamenti per le aggregazioni.
- GFinance-RetImpresa (2017), Le Regioni a favore delle Reti d'Impresa: studio sui finanziamenti per le aggregazioni.
- Milella M. (2015), Contratti di Rete - Rapporti tra imprese e contratto di rete, I Contratti 7/2015.
- Iamiceli P. (2009), Le reti di Imprese e i contratti di rete.
- Iamiceli P. (2009), a cura di, Il contratto di rete tra percorsi di crescita e prospettive di finanziamento, I Contratti, n. 10/09.
- Iamiceli P. (2009) a cura di, Il coordinamento interimprenditoriale nella prospettiva del contratto plurilaterale, Le reti di imprese e i contratti di rete.
- Iannacone M.N., Il contratto di Rete, La partecipazione al contratto di rete, Fondazione Italiana del Notariato.
- Istat (2016), Reti d'Impresa. L'identikit di chi si aggrega: competitivo e orientato ai mercati esteri, marzo.
- Istat (2017), Reti d'Impresa. Gli effetti del contratto di Rete sulla performance delle imprese, novembre.

- 
- Mosco G. (2010), Frammenti ricostruttivi sul contratto di rete, in *Giurisprudenza Commerciale*, n. 37.6/2010.
 - UNIONCAMERE (2013), *La rete di Impresa*, Istruzione per l'uso, con la collaborazione scientifica di UNIVERSITAS MERCATORUM – IV Edizione, marzo.
 - RetImpresa (2011), *Guida pratica al contratto di rete d'Impresa*, novembre.
 - RetImpresa (2012), *Linee Guida per i Contratti di Rete*, marzo.
 - RetImpresa (2018), *Guida alle Reti D'Impresa*, manuale operativo sul contratto di rete per imprenditori, professionisti ed esperti, febbraio.
 - Treu T. (2015), a cura di, *Contratto di Rete, Trasformazione del lavoro e reti di Imprese*.
 - Zanni M. (2012), *Approfondimento: La nuova disciplina del contratto di rete*, *Il Fisco* 47/12, fascicolo 1.

