



  
Ordine dei  
Dottori Commercialisti  
e degli Esperti Contabili  
Verona



## COMMISSIONE DI STUDIO CONTRATTI DI RETE

# IL CONTRATTO DI RETE: UN MODELLO VINCENTE NELL'AGROALIMENTARE

12 dicembre 2018  
Sala Convegni Associazione M15 - Verona

dicembre 2018

**compendio a cura di**

Dott. Alessio Bariani

Dott. Michele Furlani

Dott. Gianneugenio Bortolazzi

**con il contributo di**

Dott. Stefano Danieli

Dott. Franco Ghinato

Gli uomini discendono da gente che è sopravvissuta a un'infinità di predatori, guerre, carestie, migrazioni, malattie e catastrofi naturali. Sono costruiti per convivere quotidianamente con lo stress. A questo scopo gli uomini possiedono, come un dono, un insieme di risorse che hanno ereditato dal passato: è la "resilienza" ad essere la norma negli esseri umani, non la fragilità; la "resilienza" psicologica è la capacità di persistere nel perseguire obiettivi difficili, fronteggiando in maniera efficace le difficoltà relative.

Pietro Trabucchi, Resisto dunque sono

Tra le parole, i neologismi, o le locuzioni che nella quotidianità sono usate in maniera esagerata, se non anche in modo errato, troviamo l'espressione "Fare rete". Ma cosa vuol dire fare rete? E soprattutto perché c'è necessità e urgenza di fare aggregazione tra imprese?

Per chi vorrà addentrarsi in questa nuova visione di aggregazione avrà modo di capire come questo istituto, introdotto dal nostro Legislatore nel 2009, produrrà, a livello locale e globale, un cambiamento di paradigma che avrà profonde implicazioni, non soltanto per i sistemi sociali e le organizzazioni complesse, ma anche per gli stessi attori sociali (individuali e collettivi) probabilmente senza precedenti.

Coinvolgerà direttamente il modo di produrre, i rapporti sociali e di potere (gerarchie, assetti e asimmetrie), lo spazio del sapere, la cultura.

Questo sintetico compendio altro non vuole essere che la raccolta di elementi minimi di base per capire le motivazioni che hanno spinto il legislatore a dar vita a questo strumento giuridico-economico di cooperazione fra imprese e, nella fattispecie nel settore agroalimentare.

Il rilancio della nuova agricoltura "4.0" parte anche dalle reti d'Impresa, strumento che ha debuttato nel 2009, ma che è stato declinato in chiave agricola con la legge n. 91 del 2014.

Con i loro vantaggi, le reti d'impresa, dovrebbero abbattere i molti ostacoli che ancora limitano il pieno sviluppo delle aggregazioni che è nel DNA dell'associazionismo dell'agricoltura.

Lo storico statunitense A. D. Chandler nel 1990 affermava che la *"cooperazione tra imprese rappresenta uno dei più fruttuosi e possibili percorsi di sviluppo del capitalismo moderno"*.

Il ricorso a relazioni cooperative fra imprese è un fenomeno atto a modificare profondamente i meccanismi di governo aziendale, dei settori economici, dei mercati in particolare ridefinendone i confini operativi.

Oggi possiamo affermare che nonostante le numerose definizioni del concetto di "rete" presenti in dottrina, è possibile ravvisare dalle stesse come quasi tutti gli autori siano concordi nel considerare tale espressione idonea a identificare una aggregazione di imprese in grado di costituire strutture e processi finalizzati all'assunzione congiunta di decisioni e all'integrazione dei propri sforzi al fine di progettare, realizzare e produrre beni o servizi, sviluppare nuovi processi e prodotti, accorciare i tempi di innovazione o di ingresso nei mercati, scambiare informazioni e altre risorse, per adattarsi alle contingenze ambientali in continuo cambiamento.

Gli autori

## Sommario

|                                                                                                          |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Introduzione all'istituto della Rete d'impresa In Italia .....                                           | 1  |
| Le origini .....                                                                                         | 2  |
| Le risposte del Consiglio Europeo, l'agenda di Lisbona e la strategia per la crescita.....               | 2  |
| Europa 2020 .....                                                                                        | 3  |
| L'impresa piccola, la better regulation e lo small business act .....                                    | 5  |
| L'istituto della rete d'impresa in Italia.....                                                           | 5  |
| La legge n. 33 del 2009 – misure urgenti a sostegno dei settori industriali in crisi.....                | 6  |
| Il contratto di rete, le finalità e i requisiti.....                                                     | 8  |
| Cenni sulla pubblicità.....                                                                              | 10 |
| Cenni sulla fiscalità delle reti d'impresa .....                                                         | 10 |
| Cenni sull'utilizzo condiviso dei dipendenti nel contratto di rete d'impresa .....                       | 11 |
| Le imprese agricole e la rete d'impresa .....                                                            | 14 |
| Reti di imprese agricole .....                                                                           | 16 |
| La fiscalità nella rete d'impresa agricola secondo la consulenza giuridica dell'A.E. n.954-84/2015 ..... | 16 |
| L'assunzione congiunta dei lavoratori da parte delle imprese agricole, anche aggregate in rete.....      | 21 |
| Considerazioni finali. ....                                                                              | 21 |

## Introduzione all'istituto della Rete d'impresa In Italia

La piccola dimensione delle imprese italiane costituisce un limite rilevante per il conseguimento di una maggiore efficienza: spesso riduce la capacità di mutare le strategie, di internazionalizzarsi e in generale di fronteggiare le pressioni competitive. Le imprese devono rispondere ogni giorno alla crisi economica e alle nuove sfide dettate dall'economia globale. Il contesto economico in cui si ritrovano a competere è profondamente cambiato e lo scenario è caratterizzato, in estrema sintesi, da un livello di concorrenza sempre crescente, da margini in continua compressione, da una clientela ogni giorno più esigente e da previsioni per il futuro sempre più incerte. I fenomeni che hanno influito in maniera determinante sulla creazione di un tale scenario sono principalmente due:

- la globalizzazione: che ha esteso i confini di ogni mercato, creando nuove opportunità, ma allo stesso tempo aumentando il numero di aziende concorrenti sullo stesso cliente;
- l'innovazione: in particolare quella relativa alle tecnologie digitali dell'informazione e della comunicazione, che ha rivoluzionato le strategie di mercato, grazie soprattutto alla disponibilità di nuovi canali di interazione e di vendita, ma anche all'informazione dettagliata, aggiornata e a basso costo messa a disposizione della domanda.

Gli ultimi anni, inoltre, hanno aggiunto ulteriori complessità, alimentate dalla crisi dei mercati finanziari e dalla situazione di stallo delle principali economie internazionali.

Sono diverse le strategie che le imprese possono perseguire per recuperare competitività e la creazione delle reti di impresa rappresenta sicuramente una delle soluzioni più efficaci, per una serie di motivi:

- raggiungimento di economie di scala;
- attivazione di circuiti dell'innovazione;
- accrescimento della capacità di penetrare i mercati, specialmente quelli internazionali.

Oggi in molti casi le imprese hanno bisogno di una forma di aggregazione più flessibile ed innovativa rispetto a quelle tradizionali, in grado di aumentarne la capacità competitiva senza però costringerle a rinunciare alla propria autonomia.

Questa, inoltre, non è mutuamente esclusiva rispetto ad altre; al contrario rappresenta il primo passo per la realizzazione di molteplici altre strategie per le quali le reti di impresa possono rappresentare allo stesso tempo le fondamenta stabili da cui partire e il volano di sistema in grado di conferire accelerazione e sviluppo ai singoli piani di azione aziendale.

A differenza di altre nazioni, la forza dell'Italia non è nella standardizzazione dei grandi numeri, ma nella qualità di un'offerta altamente specializzata, nella mecatronica come nell'aerospaziale, nell'agroalimentare come nell'artigianato e nel turismo: la sua forza è legata a dei territori unici al mondo ed è per questo irripetibile.

Imprese competitive che sanno innovare e che puntano sulla qualità dei prodotti, conferme che troviamo laddove le piccole e medie imprese sono più capaci di collaborare e mettersi in rete.

È da qui, da questo modello di sviluppo fortemente legato alle comunità locali, che bisogna ripartire con fiduciosa speranza e ritrovare la via di quella crescita che nel passato ha generato nel nostro Paese piena occupazione e condizioni di vita tra le migliori a livello internazionale

## Le origini

Negli anni '90 del secolo scorso il quadro economico internazionale registrava dinamiche molto diverse tra le principali aree del pianeta: rallentamento della crescita in Europa, dove gli sforzi di aggiustamento fiscale sostenuti dai singoli Paesi per accedere all'Unione Monetaria di fatto li portavano, a seguito delle difficoltà interne all'ambizioso percorso tracciato, a trascurare le ragioni dello sviluppo, mentre oltreoceano nasceva la *new economy*, una economia, cioè, fondata sull'alta tecnologia sviluppatasi nel settore informatico (ICT) e progressivamente diffusa a tutto il sistema economico. Contemporaneamente, con lo sviluppo dei mercati e con l'utilizzo crescente di strumenti finanziari raffinati, comincia a manifestarsi quel divario tra economia reale ed economia finanziaria che assumerà un rilievo sempre più critico nel successivo decennio. Raccolto il successo dell'ambizioso programma con il varo della moneta unica (che entrerà in circolazione a gennaio del 2002), l'Europa scopre, quindi, che le ragioni della sostenibilità fiscale, dettate dall'obiettivo strategico dell'Unione monetaria, hanno prevalso su quelle della crescita economica. Nel 2000 tutti i principali indicatori di sviluppo segnalano il ritardo dell'Europa rispetto agli Stati Uniti. Agli inizi del nuovo millennio, dunque, la strategia europea ha bisogno di essere diversamente orientata: occorre ridare slancio all'obiettivo di sviluppo, recuperando il terreno perduto nei confronti degli Stati Uniti con particolare riguardo alle potenzialità legate alla *new economy*.

## Le risposte del Consiglio Europeo, l'agenda di Lisbona e la strategia per la crescita

Un primo tentativo di rilanciare in modo strutturale la crescita dell'economia europea lo si ha con Agenda 2000. Una strategia tesa a migliorare la crescita, la competitività e l'occupazione, a modernizzare le politiche chiave e a estendere i confini orientali dell'Unione. Singole strategie, invece, riguardano, separatamente, l'occupazione, il mercato, le politiche macroeconomiche.

Giunti agli inizi del nuovo millennio, si avverte l'esigenza di dare ancora più forza all'obiettivo dello sviluppo e di adottare una strategia unica corredata da strumenti nuovi e più efficaci per il coordinamento delle politiche economiche nazionali. Decisivi passi vengono compiuti con la cosiddetta "Strategia di Lisbona". Viene varato un nuovo e dettagliato programma per la crescita. La strategia è finalizzata a creare i presupposti affinché l'economia europea possa diventare, entro il 2010, l'area più competitiva del mondo, sostenendo l'occupazione, le riforme economiche e la coesione sociale, nel contesto di una "nuova economia" basata sulla conoscenza e sull'investimento in capitale umano. Vengono stabiliti i principali obiettivi da raggiungere nell'arco di dieci anni.

Nel 2005, giunti alla metà del percorso tracciato dall'Agenda di Lisbona, emergono non solo i limiti del metodo di coordinamento aperto in assenza di vincoli precisi, bensì anche quelli legati a un approccio che può essere definito "illuministico" al problema dello sviluppo. Occorre, quindi, prima avviare una profonda riflessione sulle difficoltà riscontrate nell'attuazione della Strategia durante i primi cinque anni e poi puntare al suo rilancio.

Con questo intento, viene elaborato un documento che pur mantenendo validi i tre cardini - economico, sociale, ambientale - su cui si fonda la strategia, mira nel breve termine a "rifocalizzare" la crescita economica e occupazionale. Per raggiungere questi obiettivi occorre coinvolgere i cittadini attraverso una strategia di comunicazione più efficace e mirata. Vengono individuati cinque programmi di azione da avviare:

- a) puntare sulla ricerca, sviluppando politiche per attrarre in Europa ricercatori e scienziati e promuovendo la diffusione delle nuove tecnologie;
- b) allargare il mercato interno al settore dei servizi, soprattutto quelli finanziari;
- c) agevolare il mondo imprenditoriale, riducendo i carichi amministrativi;
- d) dare un nuovo impulso al mercato del lavoro, stimolando la formazione lungo tutto l'arco della vita;
- e) garantire la sostenibilità ambientale dello sviluppo attraverso il sostegno all'eco-industria e all'innovazione.

I programmi vanno attuati sulla base di tre principi fondamentali:

- 1) Le iniziative europee devono risultare maggiormente mirate all'attuazione di politiche capaci di avere impatto sul territorio. La rigorosa selezione delle priorità da parte della Commissione va sostenuta dal Consiglio Europeo e dal Parlamento;
- 2) Il cambiamento deve essere sostenuto creando una ampia partecipazione e condivisione degli obiettivi della Strategia;
- 3) La Strategia di Lisbona deve essere semplificata e razionalizzata, definendo i diversi livelli di responsabilità e snellendo gli adempimenti burocratici.

Anche le parti sociali devono avere un ruolo più attivo. Tutti: Commissione Europea, Consiglio Europeo, capi di Stato e di governo dell'Unione Europea, preso atto dei risultati insufficienti ottenuti, decidono, quindi, di rilanciare la Strategia di Lisbona centrandola su due obiettivi cardine: la crescita economica e l'occupazione (*New strategy for growth and jobs*).

L'obiettivo di trasformare l'economia europea in una economia basata sulla conoscenza diviene, quindi, ancora più ambizioso, rivolto non solo agli aspetti economici ma a quelli dell'intera società. La Strategia di Lisbona diventa quadro di composizione delle politiche tradizionali inserite nella dimensione trasversale dello sviluppo sostenibile, privilegiando le azioni per la competitività, la crescita, l'occupazione e la coesione territoriale

## Europa 2020

La fase conclusiva della Strategia di Lisbona coincide con la drammatica crisi economico-finanziaria scoppiata alla fine del 2008. In questo nuovo contesto economico è la Commissione Europea, anche alla luce dell'ampio dibattito emerso in numerose sedi istituzionali, a prendere l'iniziativa per il "dopo Lisbona", elaborando la prospettiva "Europa 2020", "la *red line* cui l'attività volta alla formazione del diritto dell'Unione, sia a livello politico che tecnico, non potrà fare a meno di ispirarsi". La crisi di questi anni ha messo in luce questioni fondamentali e tendenze non più sostenibili: la bassa crescita, ad esempio, sta irrimediabilmente compromettendo la vita delle generazioni future. Con Europa 2020 l'attenzione, quindi, si focalizza nuovamente sui *target*, notevolmente semplificati, sugli obiettivi qualificanti, tenendo conto anche del principio di differenziazione, che garantisce il ruolo delle Regioni, in coerenza con il principio di sussidiarietà e di proporzionalità.

In questo senso, la strategia Europa 2020 delinea un quadro dell'economia sociale di mercato per il prossimo decennio, incentrandolo su tre ambiti prioritari:

- crescita intelligente,
- crescita sostenibile,

- crescita inclusiva.

Un'economia “intelligente” è indissociabile da una società “saggia”, basata su solidi valori. La crescita, la sostenibilità delle finanze pubbliche, la risposta ai cambiamenti climatici, l'inclusione sociale, una base industriale rafforzata e un terziario dinamico non sono alternative, bensì fattori che si rafforzano a vicenda.

## L'impresa piccola, la better regulation e lo small business act

Da uno studio condotto dal Dipartimento delle Politiche Europee, le piccole e medie imprese (PMI) rappresentano il tessuto connettivo dell'economia europea, arrivando a rappresentare il 99.8% del totale delle imprese comunitarie. Di conseguenza, nessuna politica mirata a stimolare la competitività del vecchio continente può prescindere dai problemi specifici e dalle peculiarità economiche di tali realtà imprenditoriali. Se poi si pensa che, secondo i risultati di numerosi studi economici condotti negli ultimi anni, le PMI risentono degli effetti delle politiche in modo più che proporzionale rispetto alle imprese di maggiori dimensioni, appare chiaro che definire regole chiare ed efficaci, affiancate da programmi di finanziamento orientati ai reali bisogni delle PMI, diviene lo strumento di competitività più importante nei difficili tempi di crisi economica che stiamo vivendo. L'Italia, poi, è ancor più interessata degli altri Paesi europei alla competitività delle PMI, perché le piccole imprese rappresentano il cuore dell'economia nazionale, e perché negli ultimi anni la competitività del comparto imprenditoriale nazionale appare perdere terreno nei confronti di quella di altri Paesi, per non parlare delle economie extra-europee.

È noto che la regolamentazione delle attività economiche, nel perseguire i propri obiettivi, ha un impatto proporzionalmente maggiore sulle PMI rispetto alle medie e grandi imprese. Per queste ragioni, è importante intervenire sia sullo *stock*, vale a dire sulla legislazione già in atto, che sul flusso della regolazione economica.

Un insieme di linee guida per la promozione della competitività delle PMI europee e per il lancio di una nuova prospettiva di creazione di politiche improntate al principio del "*Think small first*", ovvero "pensare anzitutto in piccolo". Lo *Small Business Act* è stato concepito per uniformare l'azione dell'Unione Europea nei confronti delle PMI in tutta una serie di campi. In particolare, sono stati identificati dieci principi a cui l'azione politico-legislativa dell'Unione deve ispirarsi in modo da favorire le PMI, a cui si riconosce il ruolo di spina dorsale dell'economia europea.

In Italia il recepimento dello "*Small Business Act*" è avvenuto con una Direttiva del Presidente del Consiglio dei Ministri. Il contenuto della direttiva di attuazione dello *Small Business Act* è molto ampio e contiene numerose indicazioni e proposte che riguardano l'intero ciclo di vita di una PMI e una serie di campi collaterali, come ad esempio le politiche per l'innovazione. Oltre che la parte riguardante le reti d'impresa.

## L'istituto della rete d'impresa in Italia

Come è stato sopra accennato, con lo *Small Business Act* si è recepito un cambiamento di rotta nelle politiche di sostegno alle imprese, passando da interventi di tipo "generalizzato", ossia orientati alla generica accumulazione di capitale privato e/o alla scarsa specializzazione e selettività, a politiche maggiormente rivolte al sostegno della ricerca, allo sviluppo e all'innovazione e alla fornitura di servizi reali alle imprese (obiettivi di tipo orizzontale). Al giorno d'oggi, la sfida principale è gestire la transizione verso un'economia basata sulla conoscenza. Se avrà successo, avremo un'economia competitiva e dinamica con posti di lavoro migliori e più numerosi e un più alto livello di coesione sociale. La rete d'impresa è senza dubbio uno strumento che potrà aiutarci a raggiungere questi propositi.

La prima nozione di “rete” è stata introdotta nel nostro ordinamento dall'art. 6-bis, co. 1 e 2, DL n. 112/2008 (conv. con L. n. 133/2008) ed era funzionale all'applicazione delle disposizioni in materia di “tassazione consolidata distrettuale” e di “tassazione concordata” di cui all'art. 1, commi da 366 a 371-ter, L. n. 266/2005 (Disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato -legge finanziaria 2006).

Secondo questa originaria definizione, le reti erano “libere aggregazioni di singoli centri produttivi coesi nello sviluppo unitario di politiche industriali, anche al fine di migliorare la presenza nei mercati internazionali” finalizzate allo sviluppo del sistema industriale rafforzando “le misure organizzative, l'integrazione per filiera, lo scambio e la diffusione delle migliori tecnologie, lo sviluppo di servizi di sostegno e forme di collaborazione tra realtà produttive”.

Questo articolo a sua volta rinviava ad un decreto del Ministro per lo Sviluppo economico che però non uscì mai, per cui si è dovuto attendere la legge 33/2009 per vedere disciplinata per la prima volta la rete di imprese, ed in particolare il contratto di rete, le cui disposizioni si trovavano nell'art. 3 della legge stessa.

## **La legge n. 33 del 2009 – misure urgenti a sostegno dei settori industriali in crisi**

È nella Legge 9 aprile 2009 n. 33 che prende vita per la prima volta la disciplina sulla rete di imprese. In particolare nell'art.3 della legge stessa troviamo le disposizioni che regolano il cuore della rete “il Contratto di rete”. Questa prima disciplina troverà l'anno successivo nell'art. 42 della Legge 122/2010 le prime modifiche e le prime rifiniture che continueranno poi con emanazione di altre norme.

### **Art. 3**

#### **Distretti produttivi e reti di imprese**

[...]

Comma 4-ter. Con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato e a tal fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa. Il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo comune incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso. Il contratto di rete che prevede l'organo comune e il fondo patrimoniale non è dotato di soggettività giuridica, salva la facoltà di acquisto della stessa ai sensi del comma 4-quater ultima parte. Se il contratto prevede l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e di un organo comune destinato a svolgere un'attività, anche commerciale, con i terzi:

1) *soppresso*

2) al fondo patrimoniale comune si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615, secondo comma, del codice civile; in ogni caso, per le obbligazioni contratte

dall'organo comune in relazione al programma di rete, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune;

3) qualora la rete di imprese abbia acquisito la soggettività giuridica ai sensi del comma 4-quater, entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale l'organo comune redige una situazione patrimoniale, osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al bilancio di esercizio della società per azioni, e la deposita presso l'ufficio del registro delle imprese del luogo ove ha sede; si applica, in quanto compatibile, l'articolo 2615-bis, terzo comma, del codice civile. 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, e successive modificazioni, da ciascun imprenditore o legale rappresentante delle imprese aderenti, trasmesso ai competenti uffici del registro delle imprese attraverso il modello standard tipizzato con decreto del Ministro della giustizia, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze e con il Ministro dello sviluppo economico, e deve indicare:

il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni 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 fondo patrimoniale comune ai sensi della lettera c);

l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate con gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi;

la definizione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante; le modalità di realizzazione dello scopo comune e, qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo, nonché le regole di gestione del fondo medesimo; se consentito dal programma, l'esecuzione del conferimento può avvenire anche mediante apporto di un patrimonio destinato, costituito ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a), del codice civile;

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

se il contratto ne prevede l'istituzione, il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale del soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto, nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto.

Comma 4-ter.1. Le disposizioni di attuazione della lettera e) del comma 4-ter per le procedure attinenti alle pubbliche amministrazioni sono adottate con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze di concerto con il Ministro dello sviluppo economico.

Comma 4-ter.2. Nelle forme previste dal comma 4-ter.1 si procede alla ricognizione di interventi agevolativi previsti dalle vigenti disposizioni applicabili alle imprese aderenti al contratto di rete, interessate dalle procedure di cui al comma 4-ter, lettera e), secondo periodo. Restano ferme le competenze regionali per le procedure di rispettivo interesse.

Comma 4-quater. 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. Le modifiche al contratto di rete, sono redatte e depositate per l'iscrizione, a cura dell'impresa indicata nell'atto modificativo, presso la sezione del registro delle imprese presso cui è iscritta la stessa impresa. L'ufficio del registro delle imprese provvede alla comunicazione della avvenuta iscrizione delle modifiche al contratto di rete, a tutti gli altri uffici del registro delle imprese presso cui sono iscritte le altre partecipanti, che provvederanno alle relative annotazioni d'ufficio della modifica; se è prevista la costituzione del fondo comune, la rete può iscriversi nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede; con l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede la rete acquista soggettività giuridica. Per acquistare la soggettività giuridica il contratto deve essere stipulato per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma dell'articolo 25 del decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82.

Comma 4-quinquies. Alle reti delle imprese di cui al presente articolo si applicano le disposizioni dell'articolo 1, comma 368, lettere b), c) e d), della legge 23 dicembre 2005, n. 266 e successive modificazioni, previa autorizzazione rilasciata con decreto del Ministero dell'economia e delle finanze di concerto con il Ministero dello sviluppo economico, da adottare entro sei mesi dalla relativa richiesta.

## **Il contratto di rete, le finalità e i requisiti**

La Rete di imprese si distingue dalle altre forme di collaborazione tra imprese, in quanto focalizza l'attenzione sul perseguimento di obiettivi strategici comuni di crescita: essa svolge una funzione di interazione tra i partecipanti, laddove l'assunzione delle decisioni strategiche rimane in capo a ciascuna impresa. In altre parole, la Rete di imprese costituisce un fenomeno "trasversale" rispetto alle altre forme aggregative: essa si configura ogni qualvolta alcune imprese, formalmente indipendenti, pongono in essere "relazioni di co-produzione" attraverso accordi che sono incentrati sulla esistenza di una struttura relazionale fondata su meccanismi di comunicazione e di coordinamento. Il contratto di Rete di impresa rappresenta una modalità di coordinamento tra MPMI che mirano ad aumentare la loro massa critica e ad avere maggiore forza sul mercato "senza doversi fondere o unire sotto il controllo di un unico soggetto". La Rete di imprese costituisce un modello organizzativo di crescita che è complementare a quello del gruppo societario sulla base di due presupposti. Il primo è quello della complementarietà, vale a dire il momento in cui più imprese conferiscono prodotti, servizi e competenze per la definizione di un processo innovativo o per la produzione di un nuovo bene/servizio che le imprese singolarmente non sarebbero in grado di fare. Il secondo è quello della interdipendenza, vale a dire quando si è in presenza di elevati investimenti specifici non reimpiegabili che possono riguardare processi produttivi di un bene/servizio o processi di natura commerciale e di marketing.

Si tratta di una forma di coordinamento tra imprese di tipo orizzontale o verticale che non può essere considerato in grado di risolvere di per sé i problemi di un'azienda. Su questo punto di partenza è necessario, pertanto, valutare in modo puntuale non solo la sua utilità per le imprese potenziali aderenti, ma anche i fattori che possono favorirne l'implementazione con successo.

Nella fase di istituzione di una rete di imprese vi sono quattro aspetti rilevanti che devono essere presi in considerazione:

- 1) tener conto della presenza di una diffidenza pregiudiziale dell'imprenditore a valutare la possibilità di mettersi insieme (talvolta dovuta a esperienze pregresse di aggregazione che non hanno raggiunto l'obiettivo, che lo porta a pensare che sia "meglio correre da soli") e del livello di fiducia esistente tra le parti;
- 2) definire con chiarezza l'opportunità da cogliere (o la minaccia da evitare) in modo da "allineare gli interessi" delle diverse imprese (assolutamente da evitare che ogni impresa partecipi per perseguire interessi propri);
- 3) gestire le aspettative attraverso la definizione di ciò che ogni partecipante si attende di ottenere dall'aggregazione (al fine di non compromettere dall'inizio la nascita di un'aggregazione determinata);
- 4) individuare una figura (interna o esterna) che svolga una funzione di *coaching* dell'iniziativa e la supporti.

All'interno dell'istituto della rete viene affrontata un'importante tematica: lo scopo della Rete (ovvero del Contratto di rete di imprese).

La norma spiega che lo scopo deve essere quello di "accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato".

La finalità che il legislatore pone a questo strumento giuridico, e che deve quindi costituire la ragion d'essere dell'iniziativa, è di migliorare le performance ed il posizionamento di mercato delle aziende che partecipano alla Rete.

La norma, nel suo carattere generale, non specifica tuttavia come tali obiettivi possano essere raggiunti. Spetta quindi alle aziende, caso per caso, individuare le modalità concrete, ossia le attività che possono consentire il raggiungimento di tali obiettivi. Queste modalità, ovvero attività, dovranno poi essere esplicitate nel Contratto di rete, in quanto assumono una valenza fondamentale e un riferimento necessario per l'avvio e lo svolgimento dell'attività della Rete stessa.

Esempi di queste modalità possono essere tutte quelle attività che, per le singole imprese, potrebbero risultare eccessivamente onerose, o semplicemente difficili da eseguire da sole. Questo è il caso probabilmente delle attività di ricerca, di marketing, di commercializzazione dei prodotti in mercati esteri, ma potrebbe essere pure il caso di servizi professionali, oppure di gestione finanziaria.

In questo lavoro non c'è l'intento di inoltrarsi approfonditamente nel profilo giuridico-tecnico del contratto di rete, ma solamente la volontà di sottolineare alcuni fondamenti dello stesso. Giuridicamente il contratto di rete è caratterizzato da una comunione di scopo tra una pluralità di contraenti. A tale riguardo il legislatore richiama espressamente la disciplina del contratto plurilaterale con comunione di scopo, alla quale si collega il principio generale di conservazione dello stesso a salvaguardia della sua stabilità. Di conseguenza, qualora una delle parti del contratto venga meno (ad esempio per il recesso di una delle imprese) il contratto di rete resterà valido ed efficace per le altre parti.

La caratteristica fondamentale dell'attività della rete deve essere la presenza di uno scopo comune tra i suoi membri. Tale scopo è finalizzato al conseguimento, attraverso la determinazione di un programma comune, di obiettivi strategici condivisi che permettano, sia alla singola impresa che all'insieme dei partecipanti alla rete, la crescita della capacità innovativa e/o della competitività. Nel primo caso si tratta della possibilità che l'impresa possa accedere, grazie all'appartenenza a una

rete, allo sviluppo di proprie o di nuove opportunità tecnologiche e commerciali; nel secondo caso si tratta della possibilità di incrementare la capacità concorrenziale dei membri della rete o della rete stessa sul mercato. Il programma riveste pertanto rilievo essenziale nella configurazione del contratto di rete, perché è con quanto in esso stabilito che si fa rete rappresentando il nucleo attorno al quale si costruisce e struttura ciascun contratto di rete.

Tre devono essere le tipologie di attività ad oggetto del contratto, tra loro concorrenti o alternative, costituenti altrettanti macro modelli di programma, al cui interno le parti hanno ampio spazio all'autonomia:

- 1) Lo scambio di informazioni o prestazioni (questa è la forma più leggera di contratto di rete);
- 2) La collaborazione in forme ed ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle imprese (una forma più intensa di contratto di rete);
- 3) L'esercizio in comune di una o più attività rientranti nell'oggetto dell'impresa.

## **Cenni sulla pubblicità**

La norma prescrive che ai fini degli adempimenti pubblicitari, il contratto sia redatto per atto pubblico o scrittura privata autenticata o, ai sensi degli artt. 24 o 25 del D.Lgs. 82/2005 e ss.mm., per atto firmato digitalmente. Il contratto di rete è soggetto a pubblicità legale e ne deve essere curata l'iscrizione presso il Registro delle Imprese nella posizione in cui è iscritto ciascun partecipante al contratto. L'efficacia del contratto decorrerà dal momento in cui è eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico di tutti i sottoscrittori.

## **Cenni sulla fiscalità delle reti d'impresa**

L'introduzione dell'istituto del contratto di rete nell'ordinamento giuridico italiano non è stato accompagnato dalla previsione di un regime impositivo specifico. Con ogni probabilità la volontà del legislatore era quella di non snaturare, con l'introduzione di nuove disposizioni, adempimenti e obblighi contabili, il contratto di rete, trasformandolo da strumento di servizio e di supporto alle imprese nell'esercizio delle loro attività, a contratto che disciplinasse la costituzione e la gestione di un ente di natura partecipativa.

Al riguardo l'Agenzia delle Entrate, nel 2011, ha chiarito che l'impresa che aderisce ad un contratto di rete non comporta l'estinzione né la modificazione della soggettività tributaria della stessa e che se pur possibile l'attribuzione di un codice fiscale alla rete, resta ferma l'esclusione di soggettività tributaria in capo alla rete di imprese.

Questo era il quadro fino al 2012, quando per effetto delle modifiche introdotte dalle Leggi n. 134 e n. 221, è stata prevista la possibilità di dotare la rete di soggettività giuridica. In forza delle modifiche introdotte, sono venute a definirsi due distinte tipologie di reti:

- la rete meramente contrattuale o rete-contratto
- la rete dotata di soggettività giuridica o rete-soggetto

I due modelli organizzativi producono sul piano fiscale conseguenze molto diverse tra loro, in quanto solo nella rete-soggetto è possibile riconoscere una autonoma soggettività passiva di imposta distinta da quella delle imprese contraenti.

Brevemente possiamo definire che l'assenza di un'autonoma soggettività giuridica e conseguentemente fiscale della rete-contratto comporta che gli atti posti in essere in esecuzione del programma di rete producono i loro effetti direttamente nelle sfere giuridico soggettive dei partecipanti alla rete. La titolarità delle situazioni giuridiche rimane individuale dei singoli partecipanti, ancorché in presenza di un organo comune questo possa esercitare una rappresentanza unitaria nei confronti dei terzi. Se all'organo comune viene conferito il potere rappresentativo questo agisce come mandatario con rappresentanza e gli atti posti in essere dal soggetto designato a svolgere le funzioni di organo comune producono effetti giuridici direttamente individuali dei singoli rappresentati. La spendita del nome dei singoli soggetti rappresentati da parte dell'organo comune, rende possibile l'imputazione delle operazioni compiute ai singoli partecipanti. In questo caso, ai fini fiscali, le singole operazioni verranno direttamente imputate alle imprese partecipanti siano esse attive che passive. In buona sostanza per le vendite o prestazioni di servizi effettuate dall'organo comune, ciascun partecipante dovrà emettere fattura al cliente per la quota parte del prezzo a sé imputabile. Per i beni acquistati e servizi ricevuti nell'esecuzione del programma di rete, il fornitore dovrà emettere tante fatture quanti sono i partecipanti rappresentati dall'organo comune, con la loro intestazione e con l'indicazione della parte di prezzo ad essi imputabile. Qualora invece l'organo comune o l'impresa capofila agiscano come mandatarî senza rappresentanza, gli eventuali atti posti in essere da loro o dalle singole imprese, non comportano alcun effetto sulla sfera giuridica delle altre imprese partecipanti al contratto. In questa ipotesi, la singola impresa o l'eventuale capofila, dovrà ribaltare i costi e i ricavi ai partecipanti per conto dei quali ha agito emettendo o ricevendo fatture per la quota parte del prezzo riferibile alle altre imprese.

Diversamente la rete-soggetto, avendo acquistato personalità giuridica, diviene un autonomo soggetto di diritto, distinto dalle imprese che hanno sottoscritto il contratto. La rete-soggetto deve essere iscritta in apposita sezione del Registro delle Imprese e per effetto di questa iscrizione diviene un nuovo soggetto di diritto e autonomo centro di imputazione di interessi e rapporti giuridici, acquistando rilevanza anche dal punto di vista tributario, sia per le imposte sul reddito che per l'IVA. Le verrà attribuita la partita IVA e dovrà tenere le scritture contabili.

## **Cenni sull'utilizzo condiviso dei dipendenti nel contratto di rete d'impresa**

Come più volte riportato, la collaborazione che nasce e si sviluppa con le reti d'impresa presuppone e genera la condivisione e lo scambio di informazioni, prestazioni, idee, mezzi e risorse. Tra queste ultime vanno prese in considerazione anche le risorse umane. Giuslavoristicamente il Legislatore a proposito è intervenuto con la Legge n. 99/2013 che ha modificato l'art. 30 comma 4-ter del D.Lgs 276/2003 (c.d. "riforma Biagi"), prevedendo per le imprese "retiste", la possibilità di ricorrere, nella gestione delle risorse umane, all'impiego degli istituti del distacco e della codatorialità.

*[...] Qualora il distacco di personale avvenga tra aziende che abbiano sottoscritto un contratto di rete di impresa che abbia validità ai sensi del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, l'interesse della parte distaccante sorge*

*automaticamente in forza dell'operare della rete, fatte salve le norme in materia di mobilità dei lavoratori previste dall'articolo 2103 del codice civile. Inoltre per le stesse imprese è ammessa la codatorialità dei dipendenti ingaggiati con regole stabilite attraverso il contratto di rete stesso. [...]*

Il "distacco del personale" è quell'istituto applicabile nell'ambito dei rapporti di lavoro privatistici e che trova la sua disciplina generale nell'art. 30 del D.Lgs. 276/2003. Il distacco si configura quando un datore di lavoro, per soddisfare un proprio interesse, pone temporaneamente uno o più lavoratori a disposizione di un altro soggetto per l'esecuzione temporanea di una determinata attività lavorativa.

I requisiti essenziali perché il distacco sia legittimo sono:

- La temporaneità del distacco medesimo;
- La sussistenza dell'interesse del distaccante.

Queste sono le condizioni richieste per il c.d. distacco ordinario, ossia il distacco che le imprese possono adottare quando non fanno parte di una aggregazione con contratto di rete. La disciplina risulta in parte diversa quando sono imprese aggregate con un contratto di rete.

Va da sé che le esigenze che si pongono all'interno di una rete di imprese, dell'impiego di dipendenti per il raggiungimento degli obbiettivi della rete, sono più complesse rispetto a quelle cui corrispondono gli istituti del distacco e del comando tradizionali. Il perseguimento degli obbiettivi della rete, può di fatto, richiedere lo scambio ricorrente o continuo di personale e, spesso, una gestione congiunta dello stesso, a seconda dei compiti attribuiti alle diverse imprese per la realizzazione dei progetti intrapresi in comune. Ecco allora che la formulazione del comma 4-ter del D.Lgs. 276/2003, accogliendo, le istanze proprie della collaborazione in rete, opera una semplificazione del distacco sotto il profilo dei requisiti di legittimazione. Utile ricordare che il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, nella Circolare n. 35/2013 scrive *"ai fini della verifica dei presupposti di legittimità del distacco, il personale ispettivo si limiterà a verificare l'esistenza di un contratto di rete tra distaccante e distaccatario"*.

Altra novità dirompente introdotta dalla Legge 99/2013 nel panorama giuslavoristico italiano è rappresentata dalla codatorialità.

Essa consiste nella possibilità, per le imprese retiste, di assumere e gestire il personale in regime di datorialità comune condivisa, secondo le regole che le imprese retiste stesse devono stabilire nel contratto di rete. In buona sostanza si instaura un unico rapporto di lavoro che vede, dal lato del lavoratore, un soggetto che eroga la prestazione lavorativa e, dal lato dei datori di lavoro, una pluralità di soggetti (gli imprenditori retisti).

Novità assoluta nell'ordinamento giuslavoristico italiano, dove tradizionalmente i rapporti di lavoro sono improntati al principio binario: "un lavoratore-un datore di lavoro". La norma attribuisce al contratto di rete il ruolo principale nella regolazione dei rapporti di lavoro in codatorialità. È la soluzione più coerente con la logica della rete, in quanto le relazioni fra i partecipanti sono paritarie e quindi richiedono soluzioni consensuali senza troppi vincoli rigidi di carattere normativo.

Diversa la situazione per l'assunzione congiunta dei lavoratori da parte delle imprese agricole, anche aggregate in rete di cui parleremo più avanti.

Recentemente l'Ispettorato Nazionale del Lavoro con la circolare n. 7 del 29 marzo 2018 ha fornito ai propri ispettori i chiarimenti per contrastare quei fenomeni di esternalizzazione dei dipendenti,

in particolare l'utilizzo del distacco e della codatorialità nei contratti di rete. Nella circolare preliminarmente, oltre a chiarire le disposizioni vigenti in materia, si afferma che il personale distaccato o in regime di codatorialità non può subire un pregiudizio nel trattamento economico e normativo per effetto della stipula di un contratto di rete tra imprese.

[...]

Il comma 4 ter, inserito all'art. 30 del D.Lgs. n. 276/2003, inoltre, chiarisce che *“qualora il distacco di personale avvenga tra aziende che abbiano sottoscritto un contratto di rete di impresa che abbia validità ai sensi del decreto legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, l'interesse della parte distaccante sorge automaticamente in forza dell'operare della rete, fatte salve le norme in materia di mobilità dei lavoratori previste dall'articolo 2103 del codice civile. Inoltre per le stesse imprese è ammessa la codatorialità dei dipendenti ingaggiati con regole stabilite attraverso il contratto di rete stesso”*.

Va quindi rilevato che, a differenza di quanto previsto al primo comma del medesimo art. 30 - in forza del quale, per la legittimità dell'utilizzo di tale istituto, è necessario riscontrare l'interesse e la temporaneità del distacco - in tale contesto l'interesse del distaccante consegue *“automaticamente”* alla costituzione di una rete tra imprese.

Il contratto, inoltre, può prevedere specifiche clausole volte a disciplinare la *“codatorialità”* dei dipendenti di una o più imprese appartenenti alla rete stessa.

Tuttavia, affinché tali effetti - l'automaticità dell'interesse al distacco, da una parte, e la messa a *“fattor comune”* dei dipendenti attraverso la codatorialità - si producano nei confronti dei terzi, ivi compresi i lavoratori, è necessario che si proceda preventivamente alla iscrizione nel registro delle imprese del contratto di rete (v. art. 3, comma 4 quater, del D.L. n. 5/2009).

Pertanto, il personale ispettivo dovrà verificare, innanzitutto, l'esistenza di un contratto di rete tra i soggetti coinvolti (distaccante e distaccatario o co-datori) e che lo stesso sia stato regolarmente iscritto nel registro delle imprese (cfr. ML circ. n. 35/2013).

Nel caso in cui il contratto di rete preveda la codatorialità nei confronti di tutti o solo alcuni dei lavoratori dipendenti di ciascuna impresa, tale circostanza deve risultare dallo stesso contratto, così come deve risultare dal contratto la *“platea”* dei lavoratori che vengono, in questo modo, messi *“a fattor comune”* al fine di collaborare agli obiettivi comuni.

Va peraltro precisato che detti lavoratori devono essere formalmente assunti, mediante l'assolvimento dei relativi adempimenti di legge (comunicazione obbligatoria di instaurazione del rapporto di lavoro, consegna della dichiarazione di assunzione e registrazioni sul Libro Unico del Lavoro) da una delle imprese partecipanti anche laddove si tratti di socio di cooperativa.

Va poi evidenziato che la codatorialità è disciplinata dalle medesime disposizioni in materia di distacco, ivi comprese quelle concernenti le forme di tutela del lavoratore distaccato di cui ai commi 2 e 3 del citato art. 30.

Per tale motivo, deve ritenersi che anche il richiamo alla disciplina del distacco contenuto nell'art. 3, comma 6, del D.Lgs. n. 81/2008 opera nell'ambito dei contratti di rete, tanto per il lavoratore distaccato quanto per il lavoratore in regime di codatorialità.

In altri termini, nell'ambito del contratto di rete, sia in relazione alla codatorialità sia in relazione al distacco, il lavoratore ha diritto al trattamento economico e normativo previsto dal contratto collettivo applicato dal datore di lavoro che procede all'assunzione.

Ciò evidentemente anche nell'eventualità in cui il datore di lavoro sia una società cooperativa.

Al riguardo, va considerato che le eventuali omissioni afferenti il trattamento retributivo o contributivo espongono a responsabilità tutti i co-datori, a far data dalla messa "a fattor comune" dei lavoratori interessati.

Ciò in quanto i firmatari del contratto di rete sono tutti datori di lavoro nei confronti del personale indicato dallo stesso contratto, trovando quindi applicazione il principio generale della responsabilità solidale di cui all'art. 29, comma 2, D.Lgs. n. 276/2003; principio peraltro recentemente esteso dalla Corte Costituzionale, sentenza n. 254 del 6 dicembre 2017, anche a fattispecie diverse da quelle dell'appalto al fine dichiarato di *"evitare il rischio che i meccanismi di decentramento - e di dissociazione fra titolarità del contratto di lavoro e utilizzazione della prestazione - vadano a danno dei lavoratori utilizzati nell'esecuzione del contratto commerciale"*.

A tal fine, l'Ispettorato rammenta che assumono rilevanza anche quelle omissioni contributive che derivino dall'applicazione di un contratto collettivo che non abbia i caratteri della maggiore rappresentatività comparativa di settore secondo quanto previsto dell'art. 1, comma 1 del D.L. n. 338/1989.

## **Le imprese agricole e la rete d'imprese**

Utile ricordare, che anche il contratto di rete per il settore agroalimentare è espressione della volontà del Legislatore di attuare le linee guida enunciate nello Small Business Act (SBA), con il quale l'Europa intende promuovere e sostenere lo sviluppo delle piccole e medie imprese (PMI) nel contesto Think Small First. In questo panorama si inserisce perfettamente l'Italia, dove le micro imprese (da 1 a 9 prestatori di lavoro) sono oltre quattro milioni, corrispondendo a oltre l'80% del totale delle aziende operanti nei settori dell'industria e della produzione dei servizi. Inoltre, è interessante notare che più di 1,5 milioni di queste imprese sono attive nel settore agroalimentare. Prima di elencare quali sono state, nel tempo, le modifiche normative che hanno interessato la disciplina del contratto di rete in agricoltura è doveroso sottolineare che gli attori del settore agroalimentare sono sempre più attratti dallo strumento giuridico in questione e tale circostanza emerge chiaramente dalle recenti statistiche.

Addentrando nello specifico delle reti operanti nel comparto agricolo, è opportuno, per prima cosa, ricordare che per effetto di quanto previsto con l'art. 45, comma 3 del D.L. n. 83/2012, convertito con modificazioni dalla L. n. 134/2012, al contratto di rete non si applicano le disposizioni relative ai contratti agrari di cui alla L. n. 203/1982. Con ciò il legislatore ha inteso dissipare ogni dubbio circa eventuali profili di incompatibilità tra contratto di rete e disciplina sui contratti agrari che vieta i contratti associativi.

Il contratto di rete può prevedere, ai fini della stabilizzazione delle relazioni contrattuali tra i contraenti, la costituzione di un fondo di mutualità tra gli stessi, per il quale si applicano le medesime regole e agevolazioni previste per il fondo patrimoniale. Il suddetto fondo di mutualità partecipa al

Fondo Mutualistico Nazionale per la stabilizzazione dei redditi delle imprese agricole. Il Fondo è costituito dai contributi volontari degli agricoltori e può beneficiare di contributi pubblici compatibili con la normativa europea in materia di aiuti di Stato.

Ai fini degli adempimenti pubblicitari 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.

Infine, nel Decreto Legge 28 giugno 2013 n. 76, pubblicato in Gazzetta Ufficiale n. 150 del 28/06/2013 è stato introdotto, per la prima volta, un riferimento ai profili giuslavoristici del contratto di rete che permette l'assunzione congiunta di lavoratori da parte di imprese legate da un contratto di rete.

Da ultimo la Legge n. 116 del 2014 di conversione del Decreto Legge n. 91/2014 ha previsto alcune importanti misure per le reti d'impresa nel settore.

In particolare:

per le piccole e medie imprese agricole - definite ai sensi del Regolamento (CE) n. 800/2008 della Commissione del 6 agosto 2008 - che nei contratti di rete formati da imprese agricole singole ed associate, la produzione agricola derivante dall'esercizio in comune delle attività, secondo il programma comune di rete, può essere divisa fra i contraenti in natura con l'attribuzione a ciascuno, a titolo originario, della quota di prodotto convenuta nel contratto di rete. La norma risponde sostanzialmente all'esigenza di favorire i processi di aggregazione e cooperazione fra le imprese agricole, al fine di competere in maniera adeguata sui mercati globali e a più alto tasso di sviluppo attraverso il contratto di rete. Ed infatti le imprese unite in rete possono mettere in comune i fattori produttivi (terreni, macchinari, strutture produttive, risorse, know how) per accrescere e migliorare la produzione agricola, divisa in natura, cioè ripartita fra le imprese stesse secondo quote determinate stabilite dal contratto di rete, con conseguente attribuzione diretta e immediata del bene prodotto in capo a ciascun componente la rete. In altre parole, grazie al contratto e al programma di rete, le aziende possono aumentare la propria produzione anche su terreni altrui. Si tratta di una misura importante per la gestione dei fondi, soprattutto se si considera che la conduzione associata era stata di fatto eliminata dalla legge sui patti agrari.

Infine un'importante misura di carattere non legislativo di sostegno al credito per le reti d'impresa riguarda la Convenzione Cassa Depositi e Prestiti e l'Associazione Bancaria Italiana del 5 agosto 2014, integrata dall'addendum del 10 dicembre 2014 che modifica la misura del plafond reti PMI istituita dalla stessa Cassa Depositi e Prestiti. Secondo la nuova convenzione il plafond reti può ora essere utilizzato dalle banche per concedere finanziamenti agli investimenti delle PMI che sottoscrivono un contratto di rete, anche qualora gli stessi finanziamenti non siano connessi alla realizzazione del programma del contratto. Si tratta di un'importante novità che permetterà una maggiore libertà nell'utilizzo delle risorse da parte delle imprese in rete per finanziare le proprie attività.

## Reti di imprese agricole

Ricordiamo come, in prima approssimazione, con i contratti agrari due soggetti si pongono il fine di procurare e organizzare i fattori necessari alla produzione agricola. Il Legislatore, con l'art. 1-bis, comma 3 del D.L. n. 91/2014, ha previsto che per le imprese agricole, definite come pmi, nei contratti di rete 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 natura con l'attribuzione a ciascuno, a titolo originario, della quota di prodotto convenuta nel contratto di rete.

Dall'analisi letterale della norma si evincono alcuni requisiti soggettivi indispensabili, in assenza dei quali non si può diventare retisti. Nello specifico è necessario:

- essere un'impresa agricola o associata ai sensi ed effetti di cui all'art. 2135 Cod. Civ. e quindi esercitare, alternativamente, la coltivazione del fondo, la silvicoltura, l'allevamento del bestiame e le attività connesse. Il richiamo alla forma associata determina l'inclusione, tra i soggetti aspiranti retisti, anche delle società agricole come individuate dall'art. 2 del D. Lgs. n. 99/2004;
- essere una pmi, come definita ai sensi del Regolamento (CE) n. 800/2008 del 06.08.2008, e quindi avere meno di 250 persone impiegate e un fatturato nei limiti di 250 milioni di euro.

Oggetto del contratto, da definirsi accuratamente nel programma di rete, potrà essere la collaborazione nello e per lo svolgimento delle attività di cui all'articolo 2135 Cod. Civ. richiamato e/o lo scambio di *know how* o di prestazioni o l'esercizio congiunto di una o più attività agricole.

Resta inteso che nell'ipotesi di scambio di prestazioni di servizi, si dovrà rispettare sempre il dettato civilistico, con la conseguenza che ai fini dell'erogazione dovranno essere utilizzate risorse e attrezzature nel rispetto dei parametri di prevalenza e normalità dell'attività propria.

## La fiscalità nella rete d'impresa agricola secondo la consulenza giuridica dell'A.E. n.954-84/2015

[...]

L'articolo 3, comma 4-ter, del decreto legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito con modificazioni dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, e successive modifiche e integrazioni, ha introdotto nel nostro ordinamento il contratto di rete. In particolare, ha stabilito 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 in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora a esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa. Il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo comune incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso".

Nell'ambito di questa disciplina è stata introdotta una speciale forma di rete dall'articolo 1-bis , comma 3, del decreto legge 24 giugno 2014, n. 91, convertito dalla legge 11 agosto 2014, n. 116, che ha previsto "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 natura con l'attribuzione a ciascuno, a titolo originario, della quota di prodotto convenuta nel contratto di rete." In primo luogo si osserva che, per quanto attiene ai requisiti soggettivi, il contratto di rete "agricolo" deve essere formato 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 250 milioni di euro ovvero il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di euro. Pertanto, possono partecipare ad un contratto di rete "agricolo" gli imprenditori che svolgono l'attività agricola in forma individuale ovvero collettiva (società di persone, società di capitali, consorzi, cooperative ecc..). Per quanto concerne, invece, l'ambito oggettivo del contratto, la normativa in esame trova applicazione nelle ipotesi in cui imprese agricole mettono in comune i fattori della produzione (attrezzature, know how, risorse umane) per il raggiungimento dello scopo comune dichiarato nel contratto di rete: la realizzazione di una produzione agricola che favorisca la crescita imprenditoriale delle imprese partecipanti, in termini di innovazione e competitività.

Pertanto, dovranno essere definiti nel contratto di rete: gli obiettivi di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate tra gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi; gli obiettivi specifici che costituiscono il presupposto dell'individuazione delle attività necessarie per il conseguimento degli obiettivi generali; 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; le modalità di ripartizione del prodotto agricolo comune.

La norma, tuttavia, non fa discendere automaticamente l'attribuzione del prodotto ottenuto a titolo originario tra i partecipanti alla rete, rimettendo tale effetto ad una mera facoltà. Ciò vuol dire che si è nell'ambito del contratto di rete di cui all'articolo 1-bis, comma 3, del decreto legge n. 91/2014 citato, solo qualora il programma di rete sia finalizzato alla produzione e ad ottenere tale effetto.

Al riguardo, si rappresenta, inoltre, che, al fine di poter inquadrare al meglio la fattispecie descritta, sono stati richiesti elementi chiarificatori sulla portata della norma di cui al citato articolo 1-bis, comma 3, del decreto legge 24 giugno 2014, n. 91, al competente Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali (MIPAAF).

Secondo il citato Dicastero, la disposizione in esame, pur presentando carattere di specialità rispetto a quella di carattere generale di cui all'articolo 3, comma 4-ter, del decreto legge 10 febbraio 2009, n. 5, non introduce un'ulteriore ipotesi di acquisto della proprietà a titolo originario rispetto a quelle già previste dall'articolo 922 del codice civile, atteso che il termine "divisione" presuppone necessariamente una preesistente proprietà indivisa del bene (o meglio della produzione agricola derivante dall'esercizio in comune dell'attività).

Conseguentemente, non vi è alcun trasferimento del bene oggetto di divisione, perché e sempreché tutti i contraenti hanno contribuito alla produzione dello stesso.

L'eventualità che il programma di rete possa comunque contemplare una funzione di scambio, renderebbe inquadrabile il contratto stesso tra quelli aventi natura generale, con la conseguente inapplicabilità della disposizione che consente l'attribuzione a titolo originario del prodotto, anche nell'ipotesi in cui le caratteristiche dei contraenti e le previsioni contrattuali espressamente richiamassero la normativa speciale di cui al citato articolo 1-bis, comma 3, del D.L. n. 91 del 2014. Parimenti, continua il MIPAAF, deve escludersi l'applicazione della disposizione in parola nei casi in cui dal programma di rete emerga un assetto dei rapporti tale da escludere la pariteticità tra gli imprenditori partecipanti, in termini sia di obiettivi sia di posizioni nell'assetto produttivo. La funzione essenziale della disciplina speciale consiste, infatti, nel rendere possibili accordi competitivi per imprese agricole aderenti, senza intaccarne l'autonomia, non già lungo l'intera filiera (accordi verticali), ma nell'ambito di un segmento della filiera stessa (accordi orizzontali). In tal senso, la pariteticità va intesa anche nel senso dell'applicabilità della disciplina speciale solo nel caso di contratti di rete in cui l'attività svolta dai singoli retisti, oltre ad essere un'attività agricola, sia anche la medesima per tutti (ad esempio, produzione ortofrutticola, lattiero/casearia, vitivinicola, ecc.). In altri termini, nei contratti stipulati da imprenditori agricoli, che svolgono la medesima attività e condividono il medesimo obiettivo, la divisione in natura della produzione realizzata attraverso lo svolgimento in comune delle attività agricole di cui all'articolo 2135 c.c., ad avviso del MIPAAF, è coerente con la natura stessa dell'attività agricola e con la ratio dell'intervento normativo di cui al più volte citato articolo 1-bis del D.L. n. 91 del 2014.

Alla luce dei chiarimenti forniti dal MIPAAF, dunque, si ritiene opportuno ribadire che l'acquisto a titolo originario della produzione agricola è subordinato alle seguenti condizioni:

- che tutti i singoli retisti svolgano attività agricole di base e che le eventuali attività connesse, non solo non risultino prevalenti, ma siano legate alle prime da un rapporto di stretta complementarietà (ad esempio, non sarà configurabile tale tipologia di rete, nel caso in cui vi siano produttori di uva e uno faccia esclusivamente trasformazione);
- che la messa in comune dei terreni sia obbligatoria e che 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 mediante 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.

Solo al ricorrere delle predette condizioni, pertanto, sotto il profilo fiscale e, in particolare per quanto riguarda la disciplina sull'imposta sul valore aggiunto, 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. Ne deriva,

altresì, che anche le operazioni poste in essere al fine della realizzazione della menzionata produzione agricola non assumono rilevanza ai fini dell'imposta in esame.

Per quanto concerne l'applicabilità del regime speciale di cui all'articolo 34 del D.P.R. n. 633 del 1972, si ritiene che dopo la divisione, poiché i prodotti sono acquistati a titolo originario, il singolo retista, in regime speciale, che cede a terzi i propri prodotti, indicati nella Tabella A, parte I, allegata al D.P.R. n. 633 del 1972, potrà continuare ad applicare le percentuali di compensazione.

Diversamente, nel caso in cui, oltre al contratto di rete agricolo di cui all'articolo 1-bis, comma 3, del decreto legge 24 giugno 2014, n. 91, che, si ribadisce, esaurisce la sua funzione con la ripartizione a titolo originario della produzione, le imprese agricole costituiscano una rete finalizzata alla vendita o diano comunque mandato ad una capofila per vendere i prodotti a terzi, come chiarito nella circolare A.E. 18 giugno 2013, n.20/E, a proposito delle reti di imprese, a cui si rimanda integralmente, qualora la capofila sia in regime speciale, la stessa potrà correttamente applicare le percentuali di compensazione solo ed esclusivamente in relazione ai propri prodotti, mentre per le cessioni relative ai prodotti dei mandanti troveranno applicazione le regole ordinarie di determinazione dell'imposta, previa separazione delle attività, ai sensi dell'articolo 36 del d.P.R. n. 633 del 1972.

Tale mandato, rileverà, in quanto prestazione di servizi, nei rapporti tra le imprese agricole, che in sede di ribaltamento fattureranno autonomamente in base al regime adottato. La fattura, chiaramente, dovrà contenere i riferimenti al mandato o al contratto di rete stipulato. Nel caso in cui la capofila agisca in nome e per conto dei mandanti, in presenza, cioè di un mandato con rappresentanza, gli effetti si produrranno direttamente in capo ai mandanti, che fattureranno direttamente secondo il regime adottato.

Per quanto concerne le imposte dirette, il contratto di rete "agricolo" di cui all'articolo 1-bis, comma 3, del decreto legge 24 giugno 2014, n.91, convertito dalla legge 11 agosto 2014, n. 116, può essere ricondotto, nei confronti dei soggetti che determinano il reddito agrario ex articolo 32 del TUIR nell'ambito dell'articolo 33, comma 2, del TUIR, medesimo, il quale stabilisce che "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 (...)".

Come già precisato per il trattamento fiscale ai fini IVA, il contratto di rete in argomento prevede che più imprese agricole, mantenendo la propria autonomia giuridica, si associno per lo svolgimento in comune di attività i cui risultati (i.e. la produzione agricola) possono essere divisi fra le medesime imprese a titolo originario in base alla quota convenuta nel predetto contratto. Tale forma contrattuale di fatto realizza una fattispecie assimilabile alla conduzione associata in quanto 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 contratto.

Ai fini dell'applicazione del citato articolo 33, comma 2, del TUIR, appare opportuno evidenziare che nel contratto di rete agricolo il terreno utilizzato per lo svolgimento dell'attività è il risultato della messa in comune di più terreni da parte dei soggetti partecipanti alla rete. Di conseguenza, per

determinare il reddito agrario da imputare a ciascun retista per la quota di propria spettanza, è necessario individuare un criterio di calcolo che tenga conto del reddito agrario di ogni terreno utilizzato per l'attività comune.

Al riguardo, si è dell'avviso che un criterio ragionevole sia quello che prevede la sommatoria dei redditi agrari dei singoli terreni messi in comune e la sua successiva ripartizione tra i retisti in base alle rispettive quote di spettanza previste dal contratto di rete. 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.

Esempio

Si supponga che tre imprese agricole che determinano il reddito agrario ex articolo 32 del TUIR stipulino un contratto di rete che prevede, tra l'altro:

Ø la messa in comune dei seguenti tre terreni per l'esercizio dell'attività agricola:

- terreno 1 di proprietà dell'impresa A: reddito agrario euro 1.000;
- terreno 2 di proprietà dell'impresa B: reddito agrario euro 1.500;
- terreno 3 di proprietà dell'impresa C: reddito agrario euro 1.200;

Ø le seguenti quote di prodotto spettanti a ciascun retista:

- impresa A: quota del 20%;
- impresa B: quota del 50%;
- impresa C: quota del 30%.

Prescindendo, per ragioni di semplicità espositiva, dalle rivalutazioni previste dalla legge, per determinare il reddito agrario da attribuire a ciascuna impresa partecipante al contratto di rete agrario sarà necessario procedere alla somma dei redditi agrari dei singoli terreni e alla ripartizione di tale somma in base alle quote di spettanza delle imprese retiste.

Pertanto le singole quote di reddito agrario da dichiarare saranno le seguenti:

- impresa A:  $(1.000 + 1.500 + 1.200) \times 20\% = 740$  euro
- impresa B:  $(1.000 + 1.500 + 1.200) \times 50\% = 1.850$  euro
- impresa C:  $(1.000 + 1.500 + 1.200) \times 30\% = 1.110$  euro

In sede di dichiarazione dei redditi, ciascuna impresa retista dovrà indicare in dichiarazione ogni terreno e la corrispondente quota di reddito agrario calcolata in base alla quota stabilita nel contratto.

Quindi, a titolo esemplificativo, l'impresa A dichiarerà:

- terreno 1: 200 euro (pari al 20 per cento del reddito agrario di 1.000);
  - terreno 2: 300 euro (pari al 20 per cento del reddito agrario di 1.500);
  - terreno 3: 240 euro (pari al 20 per cento del reddito agrario di 1.200);
- per un totale reddito agrario scaturente dal contratto di rete pari a 740.

## **L'assunzione congiunta dei lavoratori da parte delle imprese agricole, anche aggregate in rete.**

Anche in questo caso, impatta l'intervento della Legge 99/2013 che ha aggiunto all'art. 31 del D.Lgs 276/2003 (c.d. "riforma Biagi") più commi.

Comma 3-bis.

*"Le imprese agricole, ivi comprese quelle costituite in forma cooperativa, appartenenti allo stesso gruppo di cui al comma 1, ovvero riconducibili allo stesso proprietario o a soggetti legati tra loro da un vincolo di parentela o di affinità entro il terzo grado, possono procedere congiuntamente all'assunzione di lavoratori dipendenti per lo svolgimento di prestazioni lavorative presso le relative aziende".*

Comma 3-ter.

*"L'assunzione congiunta di cui al precedente comma 3-bis può essere effettuata anche da imprese legate da un contratto di rete, quando almeno il 40 per cento di esse sono imprese agricole".*

Comma 3-quater.

*"Con decreto del Ministro del lavoro e delle politiche sociali sono definite le modalità con le quali si procede alle assunzioni congiunte di cui al comma 3-bis".*

Comma 3-quinquies.

*"I datori di lavoro rispondono in solido delle obbligazioni contrattuali, previdenziali e di legge che scaturiscono dal rapporto di lavoro instaurato con le modalità disciplinate dai commi 3-bis e 3-ter".*

Opportuno evidenziare, come dal punto di vista operativo, l'assunzione congiunta abbia ricevuto tutte le indicazioni operative, che, invece, non ha ricevuto l'istituto della codatorialità. Infatti le comunicazioni relative all'assunzione, trasformazione, proroga e cessazione di lavoratori assunti congiuntamente sono da effettuarsi al Centro per l'impiego tramite apposito modello, stabilendo che, nel caso di imprese legate da un contratto di rete, la comunicazione sia effettuata da un soggetto individuato con uno specifico accordo o nel contratto di rete. Su queste indicazioni l'INPS con sua circolare del luglio 2015 ha impartito le istruzioni per gli adempimenti previdenziali connessi alla fattispecie dell'assunzione congiunta in agricoltura.

Se l'assunzione congiunta, avendo trovato indicazione operativa, è facilmente applicabile alle imprese retiste agricole, la codatorialità, nonostante le notevoli potenzialità che può esprimere, non riesce ancora a trovare applicazione.

## **Considerazioni finali.**

Perché il contratto di rete è un'opportunità per le PMI del settore agroalimentare?

Semplicemente perché molte aziende del settore agroalimentare hanno evidenziato che gli imprenditori riconoscono ai network un ruolo decisamente rilevante in termini di soluzione di criticità anche gravi che caratterizzano il settore agricolo?

Oppure per lo scambio di informazioni con fornitori e clienti, per la promozione e la tutela delle specificità agricole locali?

Oppure per collaborare con Università e centri di ricerca per consulenze e sperimentazioni su colture e prodotti o processi produttivi?

Oppure per essere più efficienti in relazione agli acquisti di forniture ed alla condivisione delle spese di infrastrutturazione del territorio, quali smaltimento rifiuti, opere di bonifica, ecc.?

O per la creazione di un marchio comune e lo sviluppo di attività di importazione e di esportazione?

O perché le reti di impresa potrebbero consentire di aumentare il potere contrattuale degli aderenti di agevolare l'accesso al credito, oltre che di fruire di maggiori incentivi pubblici?

Certo è che il progetto condiviso, che emerge dalla rete, fa acquisire potenzialmente alla stessa solidità, affidabilità e visibilità agli occhi degli stakeholder. Basta un po' di creatività, di coraggio e di visione.

Il contratto di rete consente di condividere idee innovative, know how e servizi, razionalizzare i costi e colmare i gap delle ridotte dimensioni aziendali. Tuttavia, esso ha senso soltanto nell'ipotesi in cui venga costituita un'organizzazione virtuosa, in cui l'interazione tra i partners "crea valore maggiore rispetto a quello che i singoli potrebbero produrre da soli". Ciò appare particolarmente rilevante quando i partners si pongono obiettivi legati al potenziamento della capacità di offerta, allo sviluppo di percorsi di internazionalizzazione, di innovazione e di valorizzazione del territorio.

È possibile condividere investimenti nelle fasi di trasformazione, ridurre gli sprechi e le operazioni a sostegno di una maggiore attenzione per l'ambiente configurano le principali voci correlate all'innalzamento della capacità di innovazione. È possibile sviluppare processi innovativi di produzione, nonché strategie innovative di gestione delle attività logistiche ed amministrative allo scopo di controllare l'intera filiera di settore ed aumentare i profitti. Ma anche sviluppare una economia circolare a tutela e valorizzazione del territorio e delle tradizioni culturali, dell'enogastronomia, nonché delle peculiarità paesaggistiche, geografiche, turistiche e sociali.

Sarà facile creare una rete d'impresa o si incontreranno fattori che freneranno la sua evoluzione?

Il carattere innovativo del contratto di rete, nel quale si sommano "flessibilità e stabilità", sembra essere funzionale alla realtà delle PMI agroalimentari.

Tuttavia, sussistono anche fattori in grado di arrestare la conclusione dell'accordo o addirittura arrecare pregiudizio all'attività e all'immagine dei singoli partners. Da un lato, la disciplina contenuta nell'art. 3 comma 4-ter e seguenti della L. n. 33 del 2009 e s.m.i. prescrive come unici limiti la non contrarietà del contratto a norme imperative di legge ed il requisito sostanziale—formale della qualità di imprenditore in capo agli aderenti alla rete. Di conseguenza, la legge ha il "pregio" di lasciare ampio spazio all'autonomia negoziale dei contraenti. Dall'altro lato, la scarsa prescrittività rappresenta anche un difetto perché le parti talvolta omettono o non definiscono correttamente taluni contenuti dell'oggetto del contratto, condannando così l'idea di network ad un approdo fallimentare. Infatti, nella prassi si riscontra in genere una carenza di attenzione nel definire obblighi e diritti delle imprese in modo che ciascuna di esse possa condizionare e, al tempo stesso, venir condizionata dagli altri partners. A tal fine è fondamentale che le prestazioni, alle quali i contraenti si obbligano, siano assoggettate a vincoli di interdipendenza sotto l'aspetto qualitativo e temporale.

Si rende indispensabile, quindi, stabilire un comune programma di rete che sia equilibrato sotto gli aspetti delle capacità ed esigenze di ciascuna impresa, nonché della durata dell'aggregazione. Relativamente a quest'ultimo profilo, va rilevato che la legge non prescrive uno specifico termine temporale e gli operatori economici tendono a sottovalutarlo in sede di redazione del programma di rete. È opportuno osservare che la formula "collaborare", più volte richiamata dal Legislatore, dovrebbe essere intesa come modalità non occasionale di perseguimento di finalità condivise. Di conseguenza, la rete deve essere sin dall'inizio concepita come duratura. Ciò, in quanto, sono necessari termini temporali quantomeno astrattamente idonei per conseguire gli obiettivi di accrescimento della competitività e della capacità innovativa, che non sono obiettivi normali, bensì strategici.

Non vanno poi ignorati quei fattori che, investendo una dimensione più ampia rispetto alla redazione del contratto, possono frenare o impedire irrimediabilmente la costituzione della rete. In primis, si segnalano le difficoltà che risiedono nel mutamento della mentalità e della concezione del lavoro. È noto, infatti, che la tradizione imprenditoriale agricola italiana è saldamente ancorata a logiche familiari, tanto che tra le PMI è ancora radicata la convinzione del "piccolo è bello". Va pertanto stimolata la maggiore consapevolezza secondo cui, pur tutelando le specificità e le tradizioni, è vitale proiettare l'azienda oltre la dimensione interna e tessere collaborazioni più profonde, volte ad accrescere la qualità e la competitività sia del singolo, sia della rete nel suo insieme.

Inoltre i piccoli e medi imprenditori agricoli, stante la struttura familiare della loro azienda, sono tendenzialmente individualisti. Essi hanno scarsa fiducia nella possibilità di instaurare rapporti di influenza reciproca con altri soggetti, nei confronti dei quali magari vige la "regola del braccio di ferro". Non a caso, uno dei pochi profili dettagliatamente regolati nei contratti fino ad oggi registrati è proprio quello degli obblighi di riservatezza. Questi ultimi gravano in genere sul singolo contraente anche nelle ipotesi di recesso ed esclusione dalla rete, nonché nei casi di cessione di azienda o di partecipazioni sociali.

Tra i fattori che possono minare l'equilibrio dei rapporti contrattuali, pregiudicandone la fase esecutiva, vanno anche annoverati la debolezza della leadership all'interno della rete e l'omessa istituzione di un organo comune, che configurano due profili strettamente connessi. Invero accade nella pratica che le imprese, sottovalutando la complessità degli obiettivi prefissati, non nominano un organo comune che garantirebbe, o quantomeno agevolerebbe, il coordinamento della rete, sia nel caso in cui essa abbia rilievo esterno, sia nell'ipotesi in cui il contratto abbia rilevanza puramente interna all'aggregazione.

Si precisa, altresì, che a norma della L. 9 aprile 2009, n. 33 e s.m.i., ove le parti convengano di istituire l'organo comune, il contratto di rete dovrà specificare: il nome o la denominazione sociale del soggetto prescelto; i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto per l'esecuzione del contratto o una o più fasi di esso; le regole per la sua eventuale sostituzione.

Inoltre, l'organo comune può essere una persona fisica o giuridica, nonché consistere in un unico soggetto oppure in una pluralità di membri in rappresentanza degli aderenti alla rete. Il suddetto organo assolve anche le funzioni di gestione del fondo patrimoniale comune ed attua, in nome e per conto dei partners, l'esecuzione del programma o singole fasi dello stesso.

Ai fini pratici è poi bene considerare che, in forza delle recenti modifiche normative, l'istituzione dell'organo comune è sì rimessa alla discrezionalità delle parti ma si trasforma in una scelta obbligata, unitamente alla costituzione del fondo patrimoniale, qualora il network intenda acquisire soggettività giuridica distinta dai partecipanti.

Si evidenzia, infine, che il funzionamento della rete può essere frenato a causa dell'indebito esercizio dell'autonomia negoziale riconosciuta alle parti nella definizione dei criteri per l'assunzione delle decisioni all'interno dell'aggregazione. Difatti, gli aderenti alla rete possono scegliere la maggioranza semplice o qualificata oppure l'unanimità per l'approvazione di tutte o solo alcune deliberazioni inerenti all'organizzazione della rete e all'attuazione del programma. Nella prassi, l'uso negligente della richiamata discrezionalità conduce spesso alla costruzione di un sistema decisionale squilibrato, che determina asimmetrie informative e rapporti di dipendenza economica tra i partecipanti, alcuni dei quali vengono a trovarsi in una posizione contrattuale svantaggiata. Questi singoli aspetti, se non accortamente valutati e disciplinati nel contratto, possono condannare la rete al naufragio.

Siamo giunti alla fine di questo breve lavoro, sperando possa essere di utilità a coloro che vogliono avvicinarsi al mondo delle reti d'impresa nel settore agroalimentare, ci sentiamo di dire che il contratto di rete, affinché possa dare luogo a un'efficace sinergia, è necessario venga redatto in presenza di una idea di business generatrice di un progetto comune e dove tutti i partner vi dovranno collaborare stabilmente e, soprattutto con rapporti solidi e sinceri. Infatti, il contratto di rete trova legittimazione e valore aggiunto non nella complessità dei vincoli, ma nella meritevolezza della business idea e nella fiducia reciproca tra gli aderenti al progetto.