



RETE DI IMPRESA:

UNO STRUMENTO PER LO SVILUPPO DELLA FILIERA AGROALIMENTARE

PREMESSA

Per il rilancio dell'economia e dell'agricoltura, in questo periodo storico vessato da continue situazioni emergenziali, resta un obiettivo fondamentale quello di superare la frammentazione del tessuto produttivo, la quale non ha come unico fattore esplicativo la marginalizzazione delle imprese di piccola e piccolissima dimensione, ma anche uno scarso livello di coordinamento tra i diversi soggetti che compongono la filiera.

L'emergenza pandemica, l'esplosione del conflitto russo-ucraino alle porte d'Europa, il rincaro dei costi di produzione ed il cambiamento climatico hanno enfatizzato la strutturale marginalità delle aziende agricole italiane, generando il rischio di consolidamento di una politica aziendale survivalista che metterebbe concretamente in discussione il potenziale di crescita produttiva delle imprese agricole.

Il sistema produttivo italiano, infatti, è caratterizzato dal predominio di aziende di piccola e piccolissima dimensione, susseguente ad un calo generalizzato che si riscontra in Italia a partire dagli anni Settanta in misura superiore a qualsiasi altro Paese europeo.

Una cronistoria imprenditoriale che è stata sì favorita dal lento processo di evoluzione tecnologica, ma altresì dal minor costo del lavoro e dalle concatenate politiche di sostegno varate nel corso degli anni a favore delle piccole e medie imprese. Secondo i dati dell'ultimo censimento Istat, il tessuto imprenditoriale agricolo risulta per il 93,5 % costituito dal profilo giuridico dell'impresa individuale o familiare sotto l'aspetto di Superficie Agricola Utilizzata (SAU).

Questa analisi dell'Istat mostra un processo di concentrazione delle aziende agricole tuttora in atto, che favorisce la frammentazione del tessuto produttivo rallentando lo sviluppo del settore a discapito di un'imprenditorialità di tipo replicativo, rispetto a modelli di azienda agricola consolidati. A ciò si aggiunga il fatto che la forma *mentis* imprenditoriale italiana è tendenzialmente motivata dall'idea di ottenere un reddito senza dover sottostare al controllo altrui, preferendo progetti di vita indipendenti o strettamente connessi al proprio nucleo familiare.

Tuttavia, i dati sinora riportati hanno dimostrato come gli investimenti innovativi, strettamente funzionali alla salvaguardia del proprio potenziale produttivo ed allo sviluppo dell'impresa stessa, siano strettamente correlati alla dimensione aziendale: a prescindere dall'indicatore utilizzato, è dimostrato come le aziende maggiormente informatizzate e predisposte al cambiamento in atto, sia esso determinato da fattori emergenziali o prospettici, sono principalmente le aziende di grandi dimensioni.

Ciononostante, la dimensione aziendale non risulta essere un freno insormontabile, poiché il processo di digitalizzazione e la propensione agli investimenti innovativi è stato ampiamente registrato, nell'ultimo triennio, in due aziende agricole su tre membri che si siano associate con altre aziende.

Ecco, dunque, che la forma associativa delle reti d'impresa diviene un prezioso strumento di sviluppo complessivo per le imprese agricole, coadiuvando la formazione di una struttura collaborativa orizzontale, senza concedere spazio a prevaricazioni tra i suoi componenti e contribuendo a colmare, almeno in parte, il retaggio della frammentazione del tessuto produttivo agroalimentare.

IL MODELLO DELLE RETI DI IMPRESA

Per contribuire a superare questo vincolo strutturale dell'economia italiana, nel 2009 è stato introdotto all'interno dell'ordinamento giuridico il contratto di rete, ampiamente rimaneggiato 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.

Nata con l'art. 3, comma 4-ter e successivi, del Decreto-legge 10 febbraio 2009 n. 5, così come convertito dalla Legge 9 aprile 2009 n. 33, la disciplina del contratto di rete è stata oggetto di successive modificazioni nel 2009, nel 2010, nel 2012, nel 2014 e nel 2016, fino a giungere all'assetto attuale.

Le riforme più recenti hanno così aperto la strada all'impiego del contratto di rete più specificatamente nel settore dell'agricoltura, introducendo, da un lato, la figura del cd. "contratto di rete agricolo" e, dall'altro, una serie di interventi di politica economica volti alla realizzazione di progetti di sviluppo finanziati da pubbliche amministrazioni, in ambito locale e nazionale.

IL CONTRATTO DI RETE: formulazione, struttura ed obiettivi

Il contratto di rete si caratterizza per essere una forma contrattuale con cui due o più imprese si impegnano a collaborare per la realizzazione di un programma di attività – denominato "programma di rete" – orientato al perseguimento di obiettivi strategici di accrescimento della capacità competitiva e innovativa delle imprese partecipanti. Trattasi, dunque, di uno strumento contrattuale esplicitamente finalizzato, mediante un programma comune, ad accrescere il potenziale d'innovazione e, di conseguenza, la competitività dei contraenti.

Con la disciplina del contratto di rete si regola una forma di collaborazione inter-imprenditoriale di natura contrattuale, 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, costituenti altresì la relativa ragion d'essere, devono rientrare nell'alveo dell'innovazione e della competitività. In secondo luogo, affinché si costituisca un contratto di rete, il legislatore richiede 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 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.

Definendo gli obiettivi comuni da raggiungere nel programma di rete, le parti interessate potranno dare avvio allo svolgimento dell’attività di rete stessa, stabilendo con apposite clausole contrattuali le modalità volte a garantire la riservatezza delle proprie informazioni e tracciare delle norme di comportamento interne alla rete, al fine di limitare al minimo le occasioni di conflitto.

L’evoluzione della disciplina in commento ha indotto il legislatore a coniare nuove norme anche in materia lavoristica. 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, in un rapporto di codatorialità.

IL CONTRATTO DI RETE AGRICOLO

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. Ed infatti, con l’art. 1-bis, comma 3, del decreto-legge n. 91/2014, convertito nella legge n. 116/2014, è stato introdotto nel settore agricolo una disciplina *ad hoc*: la rete agricola.

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 distanza di due anni dall’introduzione del citato Decreto, è l’Amministrazione Finanziaria che, con Circolare 75/E del 21 giugno 2017, chiarisce 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.

Si rileva come, 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.

Mentre, 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 Cod. civ. (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, etc.) 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.

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'impegno 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.

È da evidenziare come si rientri 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 retiste¹.

L'aspetto peculiare di questa tipologia contrattuale si ravvisa nella circostanza che le prestazioni realizzate da ciascuno dei partecipanti alla rete agricola, essendo dirette al conseguimento di uno scopo comune, non realizzano quella funzione di scambio che costituisce elemento essenziale dei contratti a prestazioni corrispettive.

Da un punto di vista tributario, 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.

Restano elementi imprescindibili per la costituzione di un contratto di rete un rapporto di lealtà e fiducia tra le imprese partecipanti. Non essendo, infatti, lo strumento delle reti di impresa disciplinato direttamente dal Codice civile, le disposizioni contrattuali devono essere chiare e specifiche: da qui, emerge la difficoltà di creare un modello unico di contratto di rete, applicabile a priori per ogni rete costituente, con la conseguente necessità di realizzare un modello "fatto su misura" per ogni singola rete, realizzato attorno ad un progetto condiviso con tutti gli attori.

¹ 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, cd. 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, etc.); tutti i retisti, ai fini della divisione della produzione agricola dovranno contribuire alla produzione della stessa.

Tuttavia, alcuni esempi di successo che trovano un aspetto comune in una serie di contratti di rete costituitesi sotto l'organizzazione confederale sono quelli volti alla commercializzazione comune sui mercati, siano essi nazionali od internazionali, e quelli volti alla razionalizzazione della gestione aziendale delle risorse umane. In quest'ultimo modello di rete, le aziende parte del progetto comune hanno visto realizzarsi un importante efficientamento della propria struttura aziendalistica, condividendo i beni strumentali, la conoscenza, l'uniformità dei processi produttivi aziendali, etc.

CONCLUSIONI

Le difficoltà contingenti attraversano trasversalmente l'intera filiera agroalimentare chiamando in causa problemi storici aggiungendovi criticità più recenti, costringendo così il settore primario italiano ad un ripensamento strategico essenziale per incrementare i livelli di produzione e cavalcare la lunga onda dell'innovazione.

L'aggregazione tra imprese può risultare un elemento caratterizzante per il rilancio economico, tuttavia esistono già nell'ordinamento italiano formule di aggregazione tra imprese che, però non sempre sono risultate efficaci ai fini del miglioramento della competitività delle nostre aziende: cooperative, consorzi e distretti produttivi sono risultati utili a disciplinare i rapporti tra imprese della stessa filiera e/o dello stesso settore, risultando in alcuni casi però macchinosi e inappropriati per facilitare l'approccio delle imprese a nuovi mercati e a nuove opportunità.

Uno strumento, quello della rete di impresa, con cui le imprese potranno costituire nuove forme di collaborazione per accrescere il loro potenziale di innovazione e, quindi, la propria capacità competitiva in un sistema produttivo caratterizzato da un'elevata frammentazione proprietaria, proponendo un modello di aggregazione tra aziende attorno ad un progetto condiviso.

Con la definizione di regole condivise, le imprese, rimanendo nella propria autonomia civilistica e fiscale, potranno così intraprendere "progetti comuni" per realizzare innovazioni tecnologiche, di processo e di prodotto, divenendo uno strumento particolarmente efficace soprattutto per le piccole imprese prive delle risorse necessarie per realizzare investimenti ed aumentare l'efficienza nei rispettivi processi produttivi.

A differenza di altri schemi giuridici finalizzati al coordinamento produttivo (come i consorzi o le *joint-venture*), la rete di impresa lascia ampia autonomia decisionale alle parti nella definizione dei contenuti del progetto e delle regole che ne disciplinano il funzionamento, senza imporre la costituzione di un soggetto giuridico autonomo rispetto ai contraenti. Pertanto, le imprese aderenti alla rete possono continuare a svolgere il loro *business*, essendo la rete solo una opportunità in più per migliorare la propria *performance* economica.

I nuovi scenari competitivi e la recente crisi internazionale impongono alle nostre imprese uno scatto che dia slancio al sistema produttivo. Servono nuovi modelli di sviluppo, ma anche un nuovo approccio imprenditoriale.

Non è più il tempo dell'individualismo, perché sono vincenti le scelte orientate alla collaborazione produttiva, specialmente se indirizzate all'innovazione ed all'internazionalizzazione. In questo senso, le reti di impresa sono strumenti efficaci e flessibili, capaci di adattarsi alle esigenze di imprese di ogni dimensione e di ogni settore, integrando due concetti estremamente importanti: la collaborazione su programmi condivisi ed il mantenimento dell'autonomia imprenditoriale.

Allegato 1

SCHEMA

Il contenuto del contratto di rete

| | |
|----------------|--|
| Art. 1 | Elenco delle imprese partecipanti, ed in caso di presenza del fondo patrimoniale, nome e sede della rete |
| Art. 2 | Obiettivi della rete, generali e specifici |
| Art. 3 | Modalità di monitoraggio del raggiungimento degli obiettivi |
| Art. 4 | Attività di rete |
| Art. 5 | Diritti delle imprese partecipanti |
| Art. 6 | Doveri delle imprese partecipanti |
| Art. 7 | Soggetto esecutore, e relativi poteri e doveri |
| Art. 8 | Potere di rappresentanza |
| Art. 9 | Organo decisionale e sue procedure |
| Art. 10 | Regole per l'ingresso di nuove imprese nella rete |
| Art. 11 | Regole per il recesso |
| Art. 12 | Regole per l'esclusione |
| Art. 13 | Durata del contratto di rete |
| Art. 14 | Foro competente |