



ECONOMIA MARCHE Journal of Applied Economics

Vol. XXXV, No. 2, December 2016

L'efficacia del contratto di rete nel settore agroalimentare Italiano: una rassegna normativa e della letteratura

L. Compagnucci *Università di Macerata*

A. Cavicchi *Università di Macerata*

F. Spigarelli *Università di Macerata*

Sommario

Lo *Small Business Act* (SBA) del 2008 ha formalizzato la decisione dell'Unione Europea di promuovere e sostenere lo sviluppo delle piccole e medie imprese (PMI) nel contesto *Think Small First*. Allo scopo di attuare le suddette linee guida, il Legislatore italiano ha introdotto il contratto di rete con L. 9 aprile 2009, n. 33 e, a partire dal 2012, tale contratto può essere concluso anche nel settore agroalimentare. La presente ricerca ha carattere esplorativo e, attraverso una rassegna normativa e di letteratura, si propone di individuare i vantaggi connessi a questa nuova tipologia contrattuale e i *drivers* per l'efficace implementazione del *network*. L'analisi è condotta alla luce dell'ecosistema agroalimentare italiano e delle peculiarità delle PMI, al fine di verificare se il contratto di rete possa ampliare gli orizzonti degli imprenditori oppure sia destinato a divenire il duplicato di altre forme di collaborazione.

Classificazione JEL: *K12; O13; Q13.*

Parole Chiave: *Contratto di rete, Agribusiness, Network.*

Affiliations and acknowledgements

Francesca Spigarelli (corresponding author), Dipartimento di Diritto, Università di Macerata, Piaggia dell'Università, 2, 62100, Macerata, Italy. E-mail: francesca.spigarelli@unimc.it. The research leading to this paper has received funding from the People Programme (Marie Curie Actions) of the European Union's Horizon 2020 programme under REA grant agreement n° 645706 (GRAGE project).

Suggested citation

Compagnucci L., Cavicchi A. and Spigarelli F. (2016), L'efficacia del contratto di rete nel settore agroalimentare Italiano: una rassegna normativa e della letteratura, *ECONOMIA MARCHE Journal of Applied Economics*, XXXV(2): 1-20.

1 Introduzione

La normativa italiana sul contratto di rete per il settore agroalimentare è espressione della volontà del Legislatore di attuare le linee guida enunciate nello *Small Business Act* (SBA) del 2008, con il quale l'Europa intende promuovere e sostenere lo sviluppo delle piccole e medie imprese (PMI) nel contesto *Think Small First*. Difatti, la Commissione Europea ha più volte sottolineato che le PMI costituiscono la spina dorsale dell'economia continentale, poiché esse rappresentano il 99% di tutte le imprese attive sul territorio dell'Unione.¹ In questo panorama si inserisce perfettamente l'Italia, dove nel 2013 le micro imprese (da 1 a 9 prestatori di lavoro) erano circa 4.100.000 e corrispondevano all'89% del totale delle aziende operanti nei settori dell'industria e della produzione dei servizi (*Abel-Koch e altri, 2015*). Inoltre, è interessante notare che circa 1,6 milioni di queste imprese sono attive nel settore agroalimentare.²

L'attuale disciplina del contratto di rete, introdotta nell'ordinamento giuridico italiano dall'art. 3 comma 4-ter del D.L. 10 febbraio 2009, n. 5, convertito nella L. 9 aprile 2009, n. 33, è il portato di molteplici interventi legislativi.³ Le modifiche normative si sono susseguite nel tempo e, sedimentandosi progressivamente in modo talvolta disomogeneo, hanno suscitato il dibattito della dottrina e destato l'attenzione degli operatori del settore agroalimentare. Questi ultimi hanno interesse a comprendere le potenzialità del contratto di rete, perché esso configura un nuovo mezzo per "fronteggiare la crisi economica" ed "incentivare la crescita delle piccole e medie imprese" (*Trape', 2014, p. 537*).

Va evidenziato, infatti, che gli attori del settore agroalimentare sono sempre più attratti dallo strumento giuridico in questione e tale circostanza emerge chiaramente dalle recenti statistiche. Dalla comparazione tra i dati riferiti a giugno 2014 e quelli aggiornati al primo marzo 2015, si deduce che il contratto di rete è un fenomeno in notevole espansione nell'agroalimentare italiano sia per la quantità degli accordi conclusi, sia per il numero di imprese aderenti alle reti. Ciò in quanto a giugno 2014 risultavano registrati 180 contratti di rete, che coinvolgevano complessivamente 649 imprese agroalimentari, mentre a distanza di un anno circa, a marzo 2015, il numero dei contratti è salito a 214 e i soggetti in rete sono diventati 1.008. A settembre 2016, le imprese impegnate nei settori agricoltura, silvicoltura e pesca hanno raggiunto 1.752 unità.⁴

Premesso ciò, è interessante rilevare che molto si è discusso in merito alla qualificazione giuridica del contratto di rete. La dottrina prevalente (*Guerrera, 2014; Mosco, 2010; Villa,*

¹ Fonte: http://ec.europa.eu/growth/smes/index_en.htm.

² Fonte: <http://www.istat.it/>.

³ La normativa contenuta nell'art. 3 comma 4-ter e sgg. del D.L. 10 febbraio 2009, n. 5, convertito nella L. 9 aprile 2009, n. 33, è stata modificata ed integrata dalla L. 23 luglio 2009, n. 99, e dal D.L. 31 maggio 2010, n. 78 (c.d. decreto competitività). Quest'ultimo è stato convertito con modifiche nella L. 30 luglio 2010, n. 122. Successivamente è stato emanato il D.L. 22 giugno 2012, n. 83, convertito nella L. 7 agosto 2012, n. 134. Infine, il testo normativo è stato modificato dal D.L. 18 ottobre 2012, n. 179, convertito nella L. 17 dicembre 2012, n. 221.

⁴ In base ai dati InfoCamere, elaborati dal Centro Studi Confagricoltura, a giugno 2014 le aziende dei settori agricoltura, silvicoltura e pesca erano 357, mentre le aziende manifatturiere dell'industria alimentare e delle bevande erano 292. In seguito, a marzo 2015 le imprese in rete nell'agroalimentare sono salite a 1008 di cui 524 sono riconducibili al settore coltivazioni e produzione animale, 16 alla silvicoltura, 8 a pesca ed acquacoltura, 291 all'industria alimentare, 53 all'industria delle bevande e 116 a servizi, alloggi e ristorazione. Va precisato che in tale contesto 162 imprese sono sarde, 106 lombarde e 82 toscane. Si segnala, infine, che alla data del primo marzo 2015 le tre Regioni con il maggior numero di contratti registrati erano la Lombardia (31), l'Emilia Romagna (31) e la Sardegna (25). Disponibile a: <http://www.confagricoltura.it/>.

2010, 2009; Iamicelli, 2009) tende a ricondurre questa tipologia contrattuale alla categoria dei contratti plurilaterali con comunione di scopo.⁵ La letteratura ha poi evidenziato che la disciplina introdotta nel 2009 garantisce flessibilità e riconosce ‘*large freedom to parties to customize the contract*’ (Ferrari, 2010, p. 81).

Va considerato che soltanto con il D.L. 18 ottobre 2012, n. 179, e la L. 17 dicembre 2012, n. 221, è stata espressamente prevista la possibilità per gli imprenditori di concludere il contratto di rete anche nel settore agroalimentare. A distanza di oltre quattro anni non è ancora chiaro se, in che misura e come la disciplina legislativa sul contratto di rete sia nella pratica efficace e funzionale alle esigenze delle PMI attive nei diversi settori dell’*agribusiness*. In ogni caso, la giurisprudenza e la letteratura hanno precisato che la normativa italiana sul contratto di rete è stata oggetto di studio ad opera della Commissione Europea che, da un lato, ha escluso la configurabilità di un aiuto di Stato e, dall’altro lato, ha ammesso l’applicabilità della fiscalità agevolata connessa a tale contratto. Infatti, la disciplina nazionale “non presenta vincoli sul piano territoriale, non discrimina tra imprese italiane e straniere, né sulla base della dimensione, né del numero delle imprese che costituiscono la rete, né del settore in cui le imprese operano” (Trape’, 2014, p. 537).

Alla luce di quanto illustrato, il presente lavoro ha carattere esplorativo ed offre una rassegna normativa e di letteratura sul contratto di rete nel settore agroalimentare italiano. La ricerca si pone l’obiettivo, da una parte, di individuare i vantaggi connessi a questa nuova tipologia contrattuale e, dall’altra parte, di identificare i *drivers* per l’efficace implementazione del *network*. Questo studio è stato sviluppato tenendo in debito conto sia l’ecosistema agroalimentare italiano, sia le peculiarità delle PMI che in esso operano, al fine di verificare se il contratto di rete possa ampliare gli orizzonti degli imprenditori oppure se sia destinato a divenire il duplicato di altre forme di collaborazione.

A tale scopo l’articolo è strutturato come segue. Inizialmente è presentata una descrizione della normativa e delle caratteristiche del contratto di rete, con particolare riguardo alla comparazione tra il contratto di rete e le forme di *networking* adottate dalle PMI. Successivamente, attraverso l’analisi di contratti di rete finora registrati, vengono indagati vantaggi, limiti ed ostacoli alla formazione della rete, ponendo attenzione alle dinamiche che intervengono nella fase di negoziazione e redazione del programma di rete. Seguono, infine, conclusioni e riflessioni sui limiti della ricerca e sui suoi ulteriori sviluppi.

2 Definizione di contratto di rete e caratteristiche principali

L’art. 3 comma 4-ter del D.L. 10 febbraio 2009, n. 5, convertito nella L. 9 aprile 2009, n. 33 e s.m.i., definisce quello di rete come il contratto con il quale “più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere individualmente e collettivamente la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato”. A tal fine i *partners* “si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti l’esercizio

⁵ In proposito va segnalato che secondo Cafaggi e Iamicelli (2009) il contratto di rete è una ‘figura transtipica’, cioè un ibrido tra contratto e organizzazione che corrisponde ai contratti associativi ed a quelli con comunione di scopo. Diversamente, Vettori (2009) e Camardi (2009) sostengono che il contratto di rete non sarebbe una nuova figura contrattuale ma costituirebbe semplicemente una disciplina destinata ad amalgamarsi con quella di altri tipi. Infine, un altro orientamento sostiene che la L. n. 33 del 2009 disciplinerebbe un tipico consorzio con attività esterna e di rilevanza pubblicistica, sul punto si veda Musso (2009).

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.”

Dalle suddette disposizioni si evince che il contratto di rete rappresenta un nuovo modello contrattuale caratterizzato da una cornice assai elastica, all'interno della quale l'autonomia negoziale delle parti può pienamente esplicarsi ai sensi dell'art. 1322 c.c. Invero, l'art. 3 comma 4-ter si limita a stabilire l'obbligatorietà solo per alcuni contenuti del contratto, mentre subordina alla discrezionalità dei contraenti l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo incaricato di gestire l'esecuzione dell'accordo.⁶ La *ratio* di questa facoltà risiede nell'obiettivo del Legislatore di rendere il contratto di rete una figura snella, flessibile e adatta a contemperare le opposte esigenze di collaborazione ed autonomia giuridica in un momento di profondi mutamenti dell'economia e del territorio. Tali mutamenti, infatti, non stanno avvenendo soltanto all'interno delle imprese e nei rapporti tra le stesse, ma investono anche la cultura imprenditoriale e le formule di governance locale, che necessitano di essere rinnovate (Bellandi e altri, 2010). Tenuto conto delle rispettive necessità e strategie, le parti possono quindi scegliere fra due diverse forme di aggregazione: la rete 'debole' oppure quella 'forte' (Cuffaro, 2013).

La prima nasce dalla conclusione di un contratto che non prevede l'istituzione di un organo comune e neppure di un fondo patrimoniale. Inoltre, attraverso tale accordo i partners conservano la propria autonomia giuridica e fiscale, tanto che gli atti posti in essere in attuazione del programma di rete producono effetti direttamente nella sfera giuridica dei singoli contraenti. Questa rete è nella prassi costituita dagli aderenti per raggiungere uno scopo unitario.

Diversamente, la rete 'forte' è preordinata alla collaborazione ad un progetto complesso. Essa si sviluppa dunque attraverso una struttura maggiormente articolata, che è composta dal fondo patrimoniale e dall'organo comune. Quest'ultimo agisce in qualità di mandatario della rete e la sua attività integra il programma comune, che è stato preventivamente disciplinato dalle imprese aderenti al *network*.

Va specificato, altresì, che le modifiche normative intervenute con la L. 7 agosto 2012, n.134, hanno introdotto una nuova tipologia di aggregazione nascente dal contratto di rete. Tale forma associativa è stata definita *rete-soggetto*, perché dotata di capacità giuridica e tributaria distinta da quella delle singole imprese contraenti.

Sulla base di queste nozioni iniziali, è quindi possibile procedere nell'analisi del testo normativo ed illustrare la disciplina del contratto di rete che è un contratto tra imprese. Infatti, possono essere parti dell'accordo solo i soggetti che sul piano sostanziale rivestono la qualifica di imprenditore ai sensi dell'art. 2082 c.c. Ma vi è di più: è anche necessario che l'imprenditore sia formalmente iscritto al Registro delle Imprese. In merito al requisito soggettivo della qualità di imprenditore si evidenzia che, già prima dell'entrata in vigore della L. 17 dicembre 2012, n. 221, il quesito circa l'ammissibilità della partecipazione alla rete di un imprenditore agricolo o di una società semplice era stato risolto in senso positivo. Invero, rispetto alla precedente disciplina, RetImpresa (2012) e Zanelli (2012) hanno precisato che il Legislatore si è limitato a richiedere la qualifica di imprenditore. Pertanto, il requisito sostanziale è soddisfatto a

⁶ La disposizione afferma che “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 prevede che 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.”

prescindere dalla natura agricola o commerciale dell'impresa. Gli autori rappresentano poi che la normativa stabilisce la registrazione del contratto di rete nella sezione del Registro delle Imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante, non distinguendo tra le varie sezioni. Posto che la principale sezione speciale è quella dell'impresa agricola, gli autori ritengono che la partecipazione alla rete da parte di società semplici agricole ed imprenditori agricoli individuali sia espressamente autorizzata dalla norma.

E' poi interessante considerare che quello di rete è un contratto ad effetti obbligatori. Difatti, dal testo normativo non emergono profili traslativi e, pertanto, qualsiasi effetto reale. Per quanto riguarda la causa del contratto, Cuffaro (2013) ha evidenziato che, abbandonata l'idea risalente della funzione economica-sociale, è necessario individuare la causa concreta del contratto. Nel caso in esame, la causa non può ridursi semplicemente allo scopo associativo, bensì essa consiste nell'esercizio in comune di un'attività economica orientato ad un fine preciso ed ulteriore rispetto alla produzione ordinaria, ovvero l'accrescimento individuale e collettivo della competitività e della capacità innovativa.

Inoltre, quello di rete è un contratto tendenzialmente plurilaterale con comunione di scopo poiché esso può avere struttura bilaterale o plurilaterale, che varia in base al numero dei soggetti partecipanti. Si sottolinea poi che il contratto in questione è di durata e ad esecuzione continuata, dato che il programma comune di rete è fisiologicamente destinato a svolgersi nel tempo (Cuffaro, 2013).

Infine, il contratto di rete è un accordo per il quale è prevista la forma scritta *ad substantiam*, dal momento che la L. n. 33 del 2009 e s.m.i. stabilisce espressamente che esso deve essere redatto con una delle modalità seguenti: atto pubblico, scrittura privata autenticata oppure atto informatico sottoscritto digitalmente. Non va ignorato che il Legislatore, allo scopo di rendere maggiormente fruibile questo strumento, ha riconosciuto la possibilità per gli operatori del settore agroalimentare di concludere il contratto di rete anche in modalità informatica con sottoscrizione digitale dei contraenti e assistenza, nonché sottoscrizione digitale, ad opera dell'associazione di categoria.

3 Forme organizzative per il *networking*

Il contratto di rete non costituisce "la soluzione unica e predominante per il miglioramento della competitività del sistema agricolo" (Censis - Confagricoltura, 2012), bensì esso configura un innovativo strumento a disposizione delle imprese affinché le stesse possano fronteggiare le attuali sfide del mercato e dell'internazionalizzazione, la gravità della *food insecurity*⁷ e la necessità, ormai globale, di un'agricoltura sostenibile. In tale contesto, il contratto di rete rappresenta "una delle forme organizzative della rete ma non l'unica" (Lattanzi e Trape', 2013, p. 208) ed è interessante analizzarne sinteticamente i vantaggi rispetto ad altre forme di alleanze e collaborazione (Aprea e Di Napoli, 2002) come l'associazione temporanea di imprese (A.T.I.), il distretto, il consorzio, il contratto di franchising ed il gruppo europeo di interesse economico (G.E.I.E.).

In merito all'A.T.I. si precisa che essa è un'associazione di tipo episodico, poiché istituita dalle imprese per partecipare a gare d'appalto, per raggiungere i requisiti minimi prescritti dai bandi di gara o per suddividersi il lavoro oppure la fornitura di beni o servizi. Al contrario, il contratto di rete non è caratterizzato "dall'occasionalità declinata dai bandi" (Martucci, 2014,

⁷ Per un approfondimento sul tema si rimanda a Jannarelli (2013).

p. 10), ma tende ad un'aggregazione stabile e duratura per incrementare la capacità innovativa e la competitività dei *partners*.

Rivolgendo l'attenzione ai distretti, è opportuno considerare che essi sono sistemi locali di piccole e medie imprese, specializzate nello stesso settore (Becattini, 1987; Becattini e Rullani, 1993; Becattini e Bellandi, 2002; Cainelli e Zoboli, 2004). La forte concentrazione spaziale del business e l'alta specializzazione delle imprese sono le caratteristiche distintive di un distretto industriale (Becattini, 2000). All'interno dei distretti vi è un'elevata divisione del lavoro tra le PMI in base alla vicinanza geografica: ogni PMI è specializzata in una particolare fase della produzione e favorisce lo sviluppo di competenze altamente qualificate, dando luogo ad un processo di divisione inter-aziendale del lavoro (Bellandi, 1982). Non si tratta, dunque, di formule giuridiche ed i rapporti tra le imprese non necessariamente sono disciplinati da schemi giuridici. Diversamente dalla definizione di distretto, inoltre, il contratto di rete può essere concluso "tra imprese dislocate in località assai diverse e operare in settori distinti" (Russo, 2015, p. 183), superando dunque la dinamica tra imprese che emerge tipicamente dalla dimensione distrettuale.

Dal confronto tra la disciplina del contratto di consorzio di cui all'art. 2602 comma 1 c.c. e quella del contratto di rete si evince che il primo è un accordo volto all'unificazione di una specifica fase produttiva o commerciale delle imprese aderenti. Il contratto di rete è, invece, una forma di aggregazione che non implica la fusione di un ramo del *business* e, per l'effetto, i singoli partecipanti conservano la propria autonomia imprenditoriale, pur svolgendo un'attività comune per migliorarne i risultati. Inoltre, il contratto di rete si differenzia dal consorzio sotto l'aspetto della causa perché il primo è finalizzato soprattutto a valorizzare l'attività delle imprese aderenti. Invero, l'accordo mira ad accrescere individualmente e collettivamente la competitività sul mercato e la capacità innovativa dei *partners*. Tale aspetto non ricorre nel consorzio mediante il quale i consorziati si limitano a creare un'organizzazione con scopo mutualistico in vista dell'attività di ciascuna impresa (Cuffaro, 2013).

Una diversità sotto il profilo della posizione contrattuale delle parti emerge, invece, comparando il contratto di rete con quello di *franchising*. Invero, il contratto di *franchising* è per sua natura caratterizzato dalla posizione sovraordinata dell'affiliante che consente all'affiliato, solo dietro corrispettivo, di entrare a far parte del sistema e godere dei conseguenti vantaggi. Nel contratto di rete, invece, la collaborazione è proficua per ciascuna impresa soltanto quando non ricorre "la prevalenza di una posizione imprenditoriale su un'altra, quanto la condivisione dell'adempimento delle singole prestazioni per il raggiungimento dello scopo comune" (Costantino, 2013, p. 672).

Da ultimo, si focalizza l'attenzione sull'accordo di formazione del G.E.I.E.. Rispetto al contratto di rete, esso è uno strumento per la cooperazione transnazionale (Commissione Europea, 1999; Bartolacelli, 2014) comporta la costituzione di un'organizzazione sempre dotata di personalità giuridica distinta dai partecipanti. Inoltre, il G.E.I.E. è soggetto al regolamento comunitario 25 luglio 1985, n. 2137, cioè una normativa vincolante ed uniforme per tutta l'Unione Europea. Tale disciplina, contrariamente alla legge nazionale sul contratto di rete, non considera le specificità degli operatori economici italiani e limita assai l'autonomia negoziale delle parti nella definizione della struttura organizzativa del network e delle relative procedure decisionali.

La Tabella 1 illustra le principali differenze tra il contratto di rete e le forme organizzative più comunemente impiegate dalle PMI per il networking.

In virtù di quanto descritto, il contratto di rete, rispetto alle tradizionali forme aggregative, sembra consentire a ciascun *partner* del settore agroalimentare di conservare la propria identità

Tabella 1: *Forme organizzative per il networking vs. contratto di rete*

	Connotati della forma organizzativa	Differenze rispetto al contratto di rete
A.T.I.	<ul style="list-style-type: none"> • Forma occasionale e temporanea di associazione • Raggiungimento dei requisiti minimi e necessari per partecipare alle gare d'appalto 	<ul style="list-style-type: none"> • Accordo stabile e di lungo periodo • Favorisce la collaborazione tra PMI allo scopo di elevarne individualmente e collettivamente la competitività sul mercato e le capacità di innovazione, ricerca e sviluppo
Distretto	<ul style="list-style-type: none"> • Le sedi delle imprese sono concentrate nella medesima area geografica • Le PMI lavorano ad una o più fasi della produzione • Non si tratta di uno schema giuridico 	<ul style="list-style-type: none"> • Le imprese possono essere localizzate in aree differenti • Le PMI possono operare in settori differenti • E' un contratto espressamente disciplinato dal legislatore
Consorzio	<ul style="list-style-type: none"> • Fusione di una fase specifica della produzione o della commercializzazione • Le PMI rinunciano alla loro autonomia imprenditoriale • Organizzazione comune in vista dello scopo mutualistico 	<ul style="list-style-type: none"> • Le PMI non fondono le fasi della produzione • Le PMI conservano la loro autonomia imprenditoriale • Valorizzazione dell'attività svolta dalle imprese individualmente e collettivamente
Franchising	<ul style="list-style-type: none"> • Posizione forte del franchiser sul franchisee 	<ul style="list-style-type: none"> • Rapporto equilibrato tra i partners della rete
G.E.I.E.	<ul style="list-style-type: none"> • Identità giuridica autonoma • I partners rinunciano alla loro autonomia giuridica 	<ul style="list-style-type: none"> • Le PMI possono scegliere fra 3 tipologie di rete. La rete debole e quella pesante consentono ai partners di conservare la propria autonomia giuridica. Vi è poi la rete-soggetto che è dotata di autonomia giuridica.

Fonte: elaborazione degli autori.

ed autonomia giuridica nello svolgimento in comune di attività eterogenee. Inoltre, le parti possono conseguire vantaggi come la non assoggettabilità alla disciplina dei contratti agrari, la codatorialità oltre che agevolazioni fiscali.⁸ Tali connotati possono accrescere esponenzialmente

⁸ Il D.L. 22 giugno 2012, n. 83, convertito in L. 7 agosto 2012, n. 134, all'art. 45 comma 3, prevede che al contratto di rete non si applicano le disposizioni di cui alla L. 3 maggio 1982, n. 203. Inoltre, il D.L. n. 18 ottobre 2012, n. 179, convertito con modifiche dalla L. 17 dicembre 2012, n. 221, all'art. 36 comma-bis dispone l'istituzione presso l'Ismea di un fondo mutualistico nazionale per la stabilizzazione dei redditi degli imprenditori agricoli, costituito mediante i contributi volontari degli agricoltori. Il contratto può prevedere anche l'istituzione di un fondo di mutualità, ai fini della stabilizzazione delle relazioni contrattuali, che partecipa al fondo mutualistico nazionale per la stabilizzazione dei redditi dei produttori agricoli (art. 36 comma 2-ter). Per gli aspetti fiscali, si veda ex multis [D'Arienzo \(2014b\)](#). Si evidenzia, infine, che sul piano giuslavoristico il D.M. 27 marzo 2014, emanato dal Ministro del Lavoro e delle Politiche Sociali in

la competitività sia degli aderenti *ab origine* al programma comune, sia di quegli imprenditori che, nell'ipotesi di rete aperta, potranno aggregarsi in un secondo momento. In ogni caso, va evidenziato che il valore principale del contratto di rete consiste nella ponderata combinazione di risorse, esperienze e professionalità, che deve necessariamente passare attraverso la costruzione di "uno scenario di collaborazione e non di contrapposizione" (Costantino, 2013, p. 679).

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

Un'indagine condotta dal Censis nel 2012, su un campione di 348 aziende agricole di medie dimensioni associate a Confagricoltura e dislocate sull'intero territorio nazionale, ha evidenziato che gli imprenditori riconoscono ai network un ruolo decisamente rilevante in termini di soluzione di criticità anche gravi che caratterizzano il settore agricolo. Gli intervistati partecipano a reti di collaborazione per lo scambio di informazioni con fornitori e clienti (76,3%), per la promozione e la tutela delle specificità agricole locali (52,3%), per collaborare con Università e centri di ricerca per consulenze e sperimentazioni su colture e prodotti o processi produttivi (48%). Anche motivazioni legate all'efficienza stimolano la rete, in relazione agli acquisti di forniture (41,7%) ed alla condivisione delle spese di infrastrutturazione del territorio, quali smaltimento rifiuti, opere di bonifica, ecc. (40%). La creazione di un marchio comune (32,7%) e lo sviluppo di attività di importazione e di esportazione (28,7%) appaiono motivazioni meno rilevanti. Gli imprenditori agricoli riconoscono che 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. Il progetto condiviso, che emerge dalla rete, fa acquisire potenzialmente alla stessa solidità, affidabilità e visibilità agli occhi di tali *stakeholder* (D'Alvia, 2011, p. 70).

Alla luce dell'indagine condotta dal Censis, le reti tra imprese agricole non rappresentano quindi un'opzione solo per fronteggiare la frammentazione del settore agricolo, ma sembrano emergere come strategia alternativa per ovviare al vincolo della piccola dimensione. In genere, i network agiscono da moltiplicatori di efficienza, generatori di economie di scala e di innovazione (Censis - Confagricoltura, 2012). In questa logica, la versatilità del contratto lo configura come un'opzione attraente per il settore agroalimentare italiano, che è in prevalenza composto da eccellenti PMI "spesso incapaci di competere in termini di innovazione ed internazionalizzazione" (Borda, 2014, p. 24).

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" (Trape', 2014, p. 524). 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.

ottemperanza all'art. 31 del D.Lgs. 10 settembre 2003, n. 276, ha introdotto la possibilità di procedere nel settore agricolo all'assunzione congiunta di prestatori di lavoro purché almeno il 50% dei partners in rete siano imprese agricole. Inoltre, la nuova normativa prescrive espressamente la responsabilità solidale per i datori di lavoro che rispondono 'delle retribuzioni e degli oneri previdenziali ed assicurativi a prescindere dal luogo ove i lavoratori hanno prestato la loro attività'; sul punto, si veda Massi (2014, p. 1888).

Sotto l'aspetto del potenziamento dell'offerta, spesso le imprese partecipano alla rete allo scopo di aumentare la varietà e la qualità dei prodotti disponibili nei loro punti vendita, rendendo questi ultimi più interessanti per i consumatori e quindi maggiormente competitivi nei confronti della grande distribuzione.⁹ Gli imprenditori enunciano nel programma di rete i diritti, gli obblighi e le modalità di realizzazione dello scopo comune concernenti l'uso di prodotti di prima scelta ed il conseguimento di riconoscimenti.

Per quanto riguarda poi l'internazionalizzazione, il programma di rete prevede generalmente strategie volte alla promozione del *brand* italiano, attività strategiche di penetrazione nei mercati esteri ed individuazione di nuovi canali. Gli imprenditori tendono ad aggregarsi per esportare prodotti delle aziende che, singolarmente, non sarebbero in grado di attuare e sostenere le azioni necessarie per raggiungere i mercati esteri. Difatti il "nanismo delle imprese" italiane rappresenta "un forte ostacolo all'internazionalizzazione", che è invece la tendenza caratterizzante l'attuale "scenario geo-politico" (Trape', 2014, p. 538). In questa logica, i limiti dimensionali possono essere superati attraverso l'applicazione della disciplina di cui alla L. n. 33 del 2009, secondo cui anche le filiali di società estere, con stabile organizzazione sul territorio italiano, possono aderire al contratto di rete.¹⁰ Tale previsione normativa, come osservato da Tosetti (2016), è una forma di attuazione del principio di libertà di stabilimento e di libera prestazione dei servizi enunciato dal Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (artt. 26, da 49 a 55, da 56 a 62). Nello specifico, è definibile come il "diritto di svolgere attività indipendenti e di creare e gestire imprese al fine di esercitare un'attività permanente su base stabile e continuativa, alle stesse condizioni che la legislazione dello Stato membro di stabilimento definisce per i propri cittadini".

Gli investimenti nelle fasi di trasformazione, la riduzione degli sprechi e le operazioni a sostegno di una maggiore attenzione per l'ambiente configurano le principali voci correlate all'innalzamento della capacità di innovazione. Invero, nella prassi, gli aderenti alla rete sviluppano 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.

Infine, il contratto di rete consente ai *partners*, spesso fieramente animati e divisi da un accentuato campanilismo, di stabilire una serie di azioni per la coesione, la tutela e la valorizzazione del territorio, delle tradizioni culturali, nonché delle peculiarità paesaggistiche, geografiche e sociali (Zanelli, 2012; D'Arienzo, 2014c). Le imprese aderiscono al contratto di rete per realizzare collettivamente produzioni secondo particolari disciplinari, allo scopo di conservare e diffondere le tradizioni enogastronomiche locali. I *partners* collegano inoltre la promozione dei prodotti tipici alla valorizzazione turistica dell'ambiente.

⁹ D'Arienzo (2014a, p. 37) precisa che i *partners* in rete condividono fattori come terreni, macchinari e strutture produttive allo scopo di "accrescere e migliorare la produzione agricola". In proposito si richiama la L. 11 agosto 2014, n. 116, di conversione del D.L. 24 giugno 2014, n. 91, che, per incentivare l'aggregazione, permette alle PMI agricole in rete di applicare la regola dell'attribuzione a titolo originario di quote di prodotti derivanti dall'esercizio in comune delle attività, secondo il programma comune di rete.

¹⁰ Sul punto, D'Oronzio e Pascarelli (2014) richiamano la Circolare dell'Agenzia delle Entrate 15/E del 14/4/2011.

5 Quali fattori possono frenare la costituzione e l'evoluzione della rete?

Il carattere innovativo del contratto di rete, nel quale si sommano “flessibilità e stabilità” (RetImpresa, 2013b, p. 37), 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’ (Palmieri, 2011, p. 76) 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* (RetImpresa, 2013a). 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. E' 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. E' 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” (D'Alvia, 2011, p. 68). 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” (RetImpresa, 2013a, p. 7). 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 fallimento o trasformarla in "anticamera per un'incorporazione a valori punitivi per l'incorporato" (Cirianni, 2010, p. 30).

6 Dalla negoziazione alla redazione del programma di rete

Il contratto di rete, affinché possa dare luogo ad un'efficace sinergia, è necessario venga redatto in presenza dei seguenti presupposti: un'idea di *business*, un'idea generatrice della rete, il potenziale dei *partners* che dovranno collaborare stabilmente condividendo un progetto comune e, soprattutto, la solidità dei rapporti intercorrenti tra i partecipanti. 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.

Grandinetti (2013, p. 9) specifica che "lo sviluppo di una relazione cooperativa e ancor più di una rete basata sulla cooperazione devono venire interpretati come processi di apprendimento. Da questo punto di vista, gli *output* attesi sono: la conoscenza delle valenze strategiche della cooperazione, la conoscenza reciproca (ciascun *partner* conosce meglio gli altri), la conoscenza relativa ai contenuti specifici dell'accordo e infine—rispetto a quest'ultima—la conoscenza eccedente, che può portare all'individuazione di nuovi obiettivi, rialimentando il circuito della cooperazione."

I fattori suesposti devono essere sapientemente amalgamati lungo un percorso articolato in steps indispensabili, il primo dei quali consiste nell'analisi della capacità competitiva ed innovativa della singola impresa che intende perseguire un'idea di *business* in forma aggregata. In particolare, l'imprenditore deve focalizzare l'attenzione sui fattori di debolezza caratterizzanti la propria azienda.¹¹

Una volta che è stata acquisita un'istantanea dell'azienda e delle sfide che essa intende affrontare, è fondamentale individuare sia le attività che permettono la crescita dell'impresa, sia la possibilità di esercitare le stesse con altri imprenditori. Riguardo all'attivazione dei contatti con altri soggetti interessati a costituire una rete, assumono importanza le conoscenze personali dell'imprenditore e l'intermediazione delle associazioni di categoria.

In ogni caso, le relazioni possono essere solide soltanto se gli aderenti alle rete raggiungono un notevole livello di fiducia reciproca e se dalla rottura dell'accordo scaturiscono costi rilevanti per ciascun partecipante. E' dunque opportuno che il consolidamento dei rapporti tra imprese passi attraverso la visita ai locali dell'azienda da parte dei vari *partners*, affinché essi vengano edotti circa le caratteristiche dei prodotti, le lavorazioni svolte e le modalità organizzative adottate dal singolo. Da un lato, queste operazioni contrastano con la logica individualista che caratterizza la prevalenza delle PMI italiane del settore agroalimentare. Dall'altro lato, la conoscenza reciproca consente di individuare sia le criticità, sia le eccellenze funzionali alla rete, che saranno poi cristallizzate nel programma ed asservite al progetto comune.

La fase seguente consiste nel raggiungimento di un accordo preliminare tra le imprese per suggellare l'effettivo interesse alla costituzione di una rete duratura. Andranno poi concordati i contenuti del contratto e dovrà essere dedicata particolare cautela alla costruzione del nucleo vitale dell'accordo, cioè il programma di rete. Quest'ultimo, ai sensi dell'art. 3 comma 4-*ter* lettera c) della L. 9 aprile 2009, n. 33 e s.m.i., deve indicare a pena di nullità gli elementi che seguono: i diritti e gli obblighi di ciascun partecipante, le modalità specifiche che consentono l'esecuzione di tali obblighi in capo alle imprese in rete e la realizzazione dello scopo comune ai contraenti.¹²

Rivolgendo poi l'attenzione alla tipologia di rete in concreto costituita, è necessario distinguere se l'idea di *business* prevede l'offerta di un prodotto finale a terzi da parte delle singole imprese, oppure se gli aderenti costruiscono un rapporto di filiera. Nel primo caso il programma deve espressamente specificare l'obbligo delle parti di adempiere agli impegni verso terzi, poiché l'eventuale inadempimento del singolo potrà recare pregiudizio all'immagine della rete intera. Vanno poi determinati l'obbligo di supplenza, qualora uno degli aderenti non sia adempiente verso terzi, nonché la responsabilità per inadempimento del singolo. E' anche consigliabile precisare le modalità, la tempistica ed il settore di attività di tutte le imprese affinché le stesse siano responsabilizzate nella prestazione verso clienti, fornitori e finanziatori. Diversamente, nell'ipotesi del rapporto di filiera è essenziale l'enunciazione degli obblighi di *dare e facere* attinenti ai rapporti tra gli aderenti alla rete, al rispetto degli *standards* qualitativi, nonché ai

¹¹ A titolo esemplificativo possono indicarsi l'impossibilità di soddisfare la domanda dei clienti, la carenza di informazioni circa le più adeguate modalità di ingresso in mercati esteri, la sussistenza di costi eccessivi che, attraverso la condivisione di risorse, competenze ed esperienze, potrebbero essere significativamente ridotti.

¹² La disposizione prosegue affermando che, "qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune", dovranno essere altresì stabiliti "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'art. 2447-*bis*, primo comma, lettera *a*), del codice civile".

termini, modalità e corrispettivi per l'adempimento.

In conclusione, va considerato che la puntuale osservanza degli *steps* indicati non garantisce la perfetta attuazione del programma comune ed il successo del *network*. Tuttavia, nella prassi, la condivisione di un *background*, che comunica con trasparenza le potenzialità, i limiti e le sfide di ciascun contraente, permette quantomeno di fondare il programma di rete e la sua esecuzione su base paritaria e sulla fiducia reciproca.

7 Il contratto di rete oltre l'impresa agroalimentare

L'“innovazione culturale” (Guidi, 2013, p. 3), che dovrebbe caratterizzare l'approccio degli aderenti al contratto di rete agroalimentare, è destinata a proiettarsi oltre la mera collaborazione su un programma condiviso e la conservazione dell'autonomia giuridica da parte dei singoli *partners*. Infatti, le forme preconfezionate del diritto tendono a cedere di fronte a quei mutamenti che, intervenendo nella realtà, manifestano con vigore le effettive esigenze degli operatori economici.

In proposito si richiama la questione interpretativa concernente il comma 5 dell'art. 36 del D.L. 18 ottobre 2012, n. 179, convertito con modificazioni nella L. 17 dicembre 2012, n. 221, in base al quale “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”. Rispetto a questa disposizione, nel maggio del 2014, la Camera di Commercio di Asti ha domandato al Ministero dello Sviluppo Economico se l'espressione “settore agricolo” debba riferirsi esclusivamente alle imprese esercenti attività agricola, con conseguente impossibilità per le imprese diverse da quelle agricole di concludere contratti di rete nel settore agroalimentare.

Il Ministero ha risposto affermando che è ammessa la conclusione di un contratto di rete tra imprese del settore di cui una non agricola, poiché il Legislatore non ha specificato l'ambito di attività dell'impresa o della società. Infatti, la normativa si limita ad individuare il settore merceologico di riferimento, cioè quello agricolo, “senza entrare nel merito della prevalente attività dell'impresa.” Appare pertanto irrilevante l'attività sostanzialmente esercitata, sia essa di coltivazione oppure complementare, perché ai fini dell'applicabilità della disciplina del contratto di rete è sufficiente che i *partners* svolgano “un'attività non direttamente di esercizio agricolo, ma strumentale ed ancillare all'agricoltura”.¹³

Se sul piano interpretativo la questione della collaborazione tra imprese di settori diversi è sorta soltanto nel maggio del 2014, è interessante considerare che nella pratica, già nell'aprile del 2013, lo schema del contratto di rete era stato adattato dagli operatori economici all'esigenza di aggregazione nata dalla quotidianità. Invero, il 2013 ha visto la nascita di *Net Wine Italy*, la prima rete italiana di imprese del settore vitivinicolo che, oltre a riunire piccole e medie aziende vinicole sotto un comune marchio, ha avviato un programma di collaborazione fra attori attivi in settori fortemente eterogenei.

Nel dettaglio, tra i *partners* spiccano aziende specializzate nell'ideazione grafica delle etichette e nella R&S del *packaging* per il vino. Altre ancora si occupano dello sviluppo di sistemi antincendio. Non mancano inoltre le case editrici di riviste esclusive, gli esperti di marketing

¹³ Circolare del Ministero dello Sviluppo Economico del 4 giugno 2014, n. 104434, disponibile a: <http://www.sviluppoeconomico.gov.it>.

e dell'anticontraffazione.¹⁴ In riferimento a quest'ultimo profilo si segnala l'adesione alla rete da parte di società impegnate nell'elaborazione di sistemi tecnologici innovativi che, per mezzo di un semplice smartphone, consentono al consumatore di accertare l'originalità del prodotto e reperirne informazioni in tempo reale all'atto dell'acquisto (Becchi, 2013). Infine, nel giugno 2014, *Wine Italy* ha aggiunto al proprio marchio l'espressione *And More*. Tale formula è carica di valenza perché suggella in via definitiva la formale e, soprattutto, sostanziale apertura della rete a collaborazioni stabili con tutte le imprese che gravitano intorno al settore enogastronomico.

8 Conclusioni

In questo lavoro si è delineato un quadro generale sul contratto di rete nel settore agroalimentare delle PMI italiane, procedendo attraverso una rassegna normativa e della letteratura. Alla luce delle analisi svolte, appare possibile affermare che la disciplina nazionale del contratto di rete ha "giuridicizzato la rete" (Russo, 2015, p. 182). La rete, infatti, esprime all'origine un fenomeno prettamente economico ed il diritto sembra essersi limitato a reagire ad un'innovazione che non è circoscritta ai profili tecnologici della produzione, ma che investe soprattutto "aspetti immateriali decisivi" (Albisinni, 2013, p. 228) come l'organizzazione delle aggregazioni di imprese.

Come è emerso dal lavoro, la stipula e l'efficace esecuzione del contratto di rete implicano un "salto culturale" (D'Alvia, 2011, p. 69), che non è limitato ad una mera aggregazione quantitativa di imprese. L'implementazione del contratto di rete richiede una stabile e profonda collaborazione, capace di spingere gli imprenditori oltre lo spazio angusto dell'individualismo tipico delle PMI italiane. A tal fine appare necessaria un'evoluzione nell'approccio e nella mentalità degli imprenditori, sia individualmente, sia in termini di gruppo coordinato e animato da reciproca fiducia e condivisione di valori. E' allora consigliabile l'organizzazione di incontri periodici tra i partners e le visite alle aziende dei membri del *network*. Tali attività andrebbero svolte nella fase antecedente alla negoziazione del contratto e dovrebbero proseguire con regolarità e nuovi stimoli durante l'attuazione del programma di rete, così da rialimentare "il circuito della cooperazione" (Grandinetti, 2013, p. 9).

Inoltre, è auspicabile che la fase di negoziazione tra i potenziali aderenti alla rete e la redazione del programma comune vengano condotte con estrema attenzione nel senso di garantire l'equilibrio contrattuale tra le parti. Ciò è indispensabile affinché il contratto di rete, "confezionato su misura" come un "abito di sartoriale manifattura" (RetImpresa, 2013b, p. 52), dia luogo ad una sinergia tendenzialmente efficace e sostenibile, senza pregiudicare l'identità e l'attività degli imprenditori che partecipano al progetto.

Rispetto a questo studio, in prospettiva, appare interessante, da un lato, avviare un'analisi delle prime pronunce che la giurisprudenza sta rendendo sul contratto di rete nel settore agroalimentare, così da individuare ulteriori problematiche e soluzioni su un piano strettamente giuridico. Dall'altro lato, sarebbe utile sviluppare una ricerca esplorativa per verificare sul campo, a quattro anni circa di distanza dalla conclusione dei primi contratti di rete, quali risultati gli operatori economici abbiano conseguito, oltre che l'evoluzione e le tipologie di contratti sottoscritti. Appare rilevante riscontrare se, come ed in quali settori le reti abbiano

¹⁴ Per un approfondimento si rinvia al contributo di Scarci (2014). L'autore afferma che "la contraffazione dei vini italiani nel mondo vale circa due miliardi di euro: esattamente il 30% dei sei miliardi di euro che Federalimentare stima, nel complesso, la piaga delle frodi di prodotti agroalimentari."

avuto successo rispetto agli obiettivi indicati nel programma comune ed in quali aree risultino tuttora carenze.

Riferimenti bibliografici

- Abel-Koch J.; Del Bufalo G.; Fernandez M.; Gerstenberger J.; Lo V.; Navarro B.; Thornary B. (2015). SME investment and innovation France, Germany, Italy and Spain. Disponibile a: <https://www.kfw.de>.
- Albisinni F. (2013). Innovazione-azione e innovazione-reazione nel diritto agrario e alimentare europeo: i nuovi scenari. *Agricoltura, Istituzioni e Mercati*, **1**, 225–259.
- Apra G.; Di Napoli C. (2002). *Piccole e medie imprese: come creare alleanze e collaborazioni transnazionali. Il GEIE e gli altri strumenti per lo sviluppo e l'internazionalizzazione delle PMI*. Franco Angeli, Milano.
- Bartolacelli A. (2014). Il GEIE “italiano” tra impresa e società. *Collana della Facoltà di Giurisprudenza*, 1. Università degli studi di Trento, Trento.
- Becattini G., (A cura di) (1987). *Mercato e forze locali: il distretto industriale*. Il Mulino, Bologna.
- Becattini G. (2000). *Il Distretto Industriale*. Rosenberg & Sellier, Torino.
- Becattini G.; Bellandi M. (2002). Forti Pigmei e deboli Vatussi. Considerazioni sull'industria italiana. *Economia Italiana*, **3**, 587–618.
- Becattini G.; Rullani E. (1993). Sistema locale e mercato globale. *Economia e Politica Industriale*, **80**.
- Becchi G. (2013). Piccole aziende crescono. *Mondo Agricolo*, **9**, 24–27.
- Bellandi M. (1982). Il distretto industriale in Alfred Marshall. *L'Industria*, **3**, 355–375.
- Bellandi M.; Caloffi A.; Toccafondi D. (2010). Raggiustamento delle reti distrettuali e differenziazione dei percorsi di reazione alla crisi di mercato In *Reti di imprese e territorio. Tra vincoli e nuove opportunità dopo la crisi*. A cura di Zazzaro A. Il Mulino, Bologna.
- Borda T. (2014). Il latte nella rete. *Mondo Agricolo*, **6**, 24–25.
- Cafaggi F.; Iamicelli P. (2009). Contratto di rete. Inizia una nuova stagione di riforme? *Obbligazioni e Contratti*, **7**, 597.
- Cainelli G.; Zoboli R. (2004). *The evolution of industrial districts. Changing governance, innovation and internationalization of local capitalism in Italy*. Physica-Verlag, Heidelberg.
- Camardi C. (2009). Dalle reti di imprese al contratto di rete nella recente prospettiva legislativa. *I Contratti*, **10**, 928–934.
- Censis - Confagricoltura (2012). Dalle reti naturali alle reti strutturate. Innovazione e aggregazione per l'agricoltura di domani. Disponibile a: www.censis.it.
- Cirianni F. (2010). La costituzione del contratto di rete: aspetti operativi. *Il Corriere del Merito*, **1**, 25–30.

- Commissione Europea (1999). Guida pratica per le PMI. Commissione Europea, Bruxelles.
- Costantino L. (2013). Il contratto di rete tra imprese nel settore agricolo. *Rivista di Diritto Agrario*, **4**, 668–684.
- Cuffaro V. (2013). I contratti di rete. *Rivista di Diritto Alimentare*, **1**.
- D'Alvia F. (2011). Il progetto di Confindustria per le reti d'impresa In *Il contratto di rete. Nuovi strumenti contrattuali per la crescita d'impresa*. A cura di Fondazione Italiana del Notariato e GRUPPO24ORE, pp. 68–72. GRUPPO24ORE, Roma.
- D'Arienzo M. C. (2014a). Impulso alle reti “verdi”. *Mondo Agricolo*, **9**, 36–37.
- D'Arienzo M. C. (2014b). *Le reti di impresa per la crescita e la competitività*. Confagricoltura, Roma.
- D'Arienzo M. C. (2014c). Lente di ingrandimento sulle reti d'impresa. *Mondo Agricolo*, **5**, 34–36.
- D'Oronzio M. A.; Pascarelli M. (2014). Le reti d'impresa: strumento di cooperazione strategica per la competitività. *Agrifisico*, **1**, 17–18.
- Ferrari C. (2010). The Italian “network contract”: a new tool for the growth of enterprises within the framework of the “Small Business Act”? Brief comments on the Italian Law 9 April 2009, n. 33, art.3, co. 4-ter. *Columbia Journal of European Law Online*, **16**, 77–83.
- Grandinetti R. (2013). Prefazione. Piccole imprese in (contratto di) rete In *Contratto di rete. Lo strumento Made in Italy per integrare individualità e aggregazione*. A cura di Tunisini A., Capuano G., Arrigo T., Bertani R. Franco Angeli, Milano.
- Guerrera F. (2014). Il contratto di rete di imprese: profili organizzativi. *Contratti*, pp. 397–401.
- Guidi M. (2013). Il futuro è nella rete. *Mondo Agricolo*, **9**, 3.
- Iamicelli P. (2009). *Le reti di imprese e i contratti di rete*. Giappichelli, Torino.
- Jannarelli A. (2013). I prodotti agricoli tra alimenti e merci: alle radici moderne dell’“eccezionalità” agricola. *Rivista di Diritto Agrario*, **3**, 435–438.
- Lattanzi P.; Trape' I. (2013). Innovazione sociale e reti di imprese nello sviluppo rurale. *Agricoltura, Istituzioni, Mercati*, **1**, 193–214.
- Martucci M. (2014). Programmazione comunitaria 2014-2020: il G.E.I.E. strumento ultranazionale privato o pubblico? . *Agrifisico*, **1**, 10–11.
- Massi E. (2014). Assunzioni congiunte in agricoltura: modalità e vantaggi. *Diritto e Pratica del Lavoro*, **36**, 1888–1892.
- Mosco G. D. (2010). Frammenti ricostruttivi sul contratto di rete. *Giurisprudenza Commerciale*, pp. 839–863.
- Musso A. (2009). Reti contrattuali tra imprese e trasferimento della conoscenza innovativa In *Le reti di imprese e i contratti di rete*. A cura di Iamicelli P. Giappichelli, Torino.

- Palmieri D. (2011). Per quali ragioni il bisogno delle imprese italiane di crescere facendo rete non ha ancora trovato un'adeguata risposta? In *Il contratto di rete. Nuovi strumenti contrattuali per la crescita d'impresa*. A cura di Fondazione Italiana del Notariato e GRUPPO24ORE, pp. 73–80. GRUPPO24ORE, Roma.
- RetImpresa (2012). Linee guida per i contratti di rete. RetImpresa, Roma.
- RetImpresa (2013a). Il management delle reti d'impresa dalla costituzione alla gestione operativa. Disponibile a: <http://www.pv.camcom.it/>.
- RetImpresa (2013b). Le reti di impresa e il contratto di rete. Esperienze nel settore agroalimentare. Disponibile a: <http://www.pv.camcom.it/>.
- Russo L. (2015). Il contratto di rete in agricoltura. *Rivista di Diritto Civile*, **1**, 181–208.
- Scarci E. (2014). Vino, contraffazione per due miliardi. Disponibile a: www.ilsole24ore.com.
- Tosetti M. (2016). Il contratto di rete: la possibile risposta delle imprese alla crisi. Disponibile a: <http://www.nuovefrontierediritto.it/>.
- Trape' I. (2014). Aggregazione e innovazione nello sviluppo rurale. *Rivista di Diritto Agrario*, **4**, 522–552.
- Vettori G. (2009). Contratto di rete e sviluppo dell'impresa. *Obbligazioni e Contratti*, **5**(390-396).
- Villa G. (2009). Il coordinamento interimprenditoriale nella prospettiva del contratto plurilaterale In *Le reti di imprese e i contratti di rete*. A cura di Iamicelli P. Giappichelli, Torino.
- Villa G. (2010). Reti di imprese e contratto plurilaterale. *Giurisprudenza Commerciale*, **1**, 946.
- Zanelli P. (2012). *Reti e contratto di rete*. Cedam, Padova.

Effectiveness of the network contract in the Italian agribusiness sector: a review of legislation and literature

L. Compagnucci, Università di Macerata

A. Cavicchi, Università di Macerata

F. Spigarelli, Università di Macerata

Abstract

In 2008 the *Small Business Act* (SBA) formalised the decision of the European Union to promote and support the development of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the context of *Think Small First*. The aim of the Italian Legislator was to implement the above guide-lines. Thus, Law 9 April 2009, n. 33, introduced the network contract and in 2012 entrepreneurs were allowed to conclude network contract also in the agribusiness sector. This exploratory research offers a review of legislation and literature. Moreover, it aims to identify the benefits of this contract and the drivers for the network's effective implementation. In light of the Italian agribusiness SMEs' characteristics, the analysis is developed to investigate if network contract can expand entrepreneurs' horizons or if it is destined to become a duplicate of other forms of collaboration.

JEL Classification: *K12; O13; Q13*

Keywords: *Network contract, Agribusiness, Collaboration.*