

$$\frac{A_{13}}{449}$$

**Modelli e strumenti per l'innovazione
e la competitività del settore ittico:
il contratto di rete**

A cura di
Gian Matteo Panunzi



Copyright © MMXI
ARACNE editrice S.r.l.

www.aracneeditrice.it
info@aracneeditrice.it

via Raffaele Garofalo, 133 / A-B
00173 Roma
(06) 93781065

ISBN 978-88-548-4372-1

*I diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica,
di riproduzione e di adattamento anche parziale,
con qualsiasi mezzo, sono riservati per tutti i Paesi.*

*Non sono assolutamente consentite le fotocopie
senza il permesso scritto dell'Editore.*

I edizione: novembre 2011

Indice

- 7 Presentazione *di Gian Matteo Panunzi*
- 17 Il contratto di rete: dimensione economica e inquadramento giuridico
- 63 Il contratto di rete nella prassi applicativa
- 79 Potenzialità e prospettive di applicazione delle reti d'impresa nel settore della pesca
- 93 Appendice normativa
- 119 Bibliografia essenziale

Presentazione

GIAN MATTEO PANUNZI

La crisi mondiale che stiamo ancora vivendo mette a dura prova il sistema di pesca marittima del Mediterraneo, già indebolito dal calo costante della produzione ittica che nel nostro Paese è scesa, nel 2010, al di sotto delle 400 mila tonnellate.

Va specificato che la contrazione della produzione complessiva è da attribuire alla pesca in mare, mentre nell'ultimo triennio si è mantenuta stabile la produzione derivante da attività di acquacoltura.

Nell'ultimo decennio si è registrato un calo dell'importanza assunta dalle attività di cattura: si consideri solo che nel 2000 circa i 2/3 della produzione ittica nazionale proveniva dalla pesca in mare.

In termini economici la diminuzione del fatturato della pesca in mare è stata del 30% nel periodo 2000–2010, mentre quello derivante da attività di allevamento è diminuito nello stesso periodo del 5%.

Mi sembrano questi dati sufficientemente significativi per far scattare una serie di provvedimenti che incidano sulle due grandi variabili da cui dipende la salute del sistema: la sostenibilità biologica della risorsa e la sostenibilità economico gestionale delle imprese ittiche.

Non è possibile proporre una soluzione valida per tutte le componenti del sistema: la nostra associazione, con questa pubblicazione, indica uno strumento, il contratto di rete, che può aiutare la piccola pesca ad organizzare la filiera e ad ottenere i vantaggi che derivano dall'unione di più cooperative della pesca su un unico progetto di concentrazione dell'offerta e di comunione degli acquisti.

La Legge n. 33/2009 così recita: “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”.

La nostra esperienza, simile a quella delle altre associazioni di rappresentanza del movimento cooperativo, ci dice che tutte le imprese italiane della pesca, soprattutto quelle della pesca artigianale, sono restie a collaborare perché non esiste una figura giuridica di cooperazione semplice ed efficace, che consenta di realizzare attività comuni (o altre forme di cooperazione) nell'ambito di un quadro giuridico prestabilito.

Attualmente, nel sistema giuridico italiano, non esiste alcuna figura di contratto plurilaterale con scopo di lucro che non preveda la costituzione di un fondo specifico in cui far confluire tutti gli utili.

La peculiarità del contratto di rete (particolarmente importante per le nostre cooperative della pesca) è che le imprese partecipanti mantengono la loro autonomia sotto il profilo giuridico e ottengono i vantaggi previsti beneficiando direttamente dell'agevolazione, una volta terminata l'attività di collaborazione.

In altri termini questa nuova figura giuridica lascia alle imprese la libertà di decidere quale tipo di cooperazione attuare e con quali mezzi, senza imporre alcuna forma di obbligo strutturato, come l'istituzione di un fondo o altre forma di fusione.

Mentre altre figure giuridiche di cooperazione strutturata, come le associazioni temporanee d'impresе, raggruppano per un certo periodo di tempo operatori economici complessi come cooperative e società di profitto che intendono svolgere una determinata operazione, nella rete di imprese, costituita ai sensi della legge n. 33/2009, il contratto definisce un programma comune (come un programma industriale) con il quale le società partecipanti mirano ad accrescere, individualmente o collettivamente, la propria capacità innovativa, e la propria competitività sul mercato.

Il contratto realizza, quindi, la forma più flessibile e generale di associazione tra imprese, fissando il numero limitato di norme al

solo scopo di assicurare la trasparenza e la stabilità delle relazioni contrattuali.

Le reti d'impresa nascono a seguito dell'evoluzione dell'impresa verticalmente integrata o per l'inadeguatezza a gestire la nuova complementarità produttiva e distributiva.

Nel nostro settore della Pesca marittima, questo è individuabile nello scollamento della filiera, la produzione è scollegata dalla trasformazione, dalla logistica e dalla distribuzione.

Il valore del pescato, invece di aumentare a fronte di un calo delle catture, rimane bloccato, i prezzi vengono fissati dalla distribuzione, le organizzazioni dei produttori non riescono a svolgere il ruolo di regolatori delle aste ittiche e dei mercati in generale.

L'anello debole rimane il piccolo pescatore, che, proprio per questo, è in via di estinzione, la piccola pesca non ha più ricambio generazionale in quanto le nuove generazioni non trovano più conveniente esercitare questo mestiere.

Per questo motivo è necessario trovare dei metodi e degli strumenti per rafforzare la pesca artigianale, soprattutto sul piano della cooperazione tra piccoli, dell'unione di più cooperative al fine di salvaguardare anche il patrimonio culturale rappresentato dalla pesca artigianale.

Il contratto di rete si basa sulla complementarità e sull'interdipendenza delle imprese.

La complementarità si realizza quando diverse imprese conferiscono beni, servizi e competenze per la definizione di un nuovo processo o per la produzione di un nuovo bene o servizio che le imprese singolarmente non sarebbero in grado di fare.

Per interdipendenza s'intende il conferimento di investimenti specifici non reimpiegabili che possono riguardare processi produttivi, tecnologie di processo e di prodotto ovvero essere utilizzate nel campo delle strategie di distribuzione e di marketing con l'associazione tra marchi, prodotti e territori.

Va fatta subito una distinzione con il modello del consorzio, strumento giuridico frequentemente utilizzato nel settore della pesca.

Mentre l'attività del consorzio deve essere strumentale all'attività dei consorziati alla stregua di un "imprenditore ausiliario dei consorziati", nel contratto di rete questo non avviene.

Il contratto di rete consente l'esercizio in comune di attività non solo strumentali, ma strategiche per lo sviluppo dell'impresa in settori e ambiti innovativi.

Il contratto di rete viene definito dalla migliore dottrina un contratto "transtipico", poiché, attraverso di esso, con il modello organizzativo adeguato, possono essere svolte alcune o tutte le attività proprie di alcune figure contrattuali, come ad esempio il consorzio, il mandato, l'ATI, le Joint venture ed altre.

Il contratto di rete si adatta a diverse forme di collaborazione che si rivelano strategiche nel settore della Pesca.

Ad esempio contratti con funzione di coordinamento che hanno la finalità di far ottenere alle cooperative della pesca coinvolte migliori condizioni di output. Qui l'attività è di coordinare i processi di controllo di qualità del pescato lungo tutta la filiera, la politica di definizione dei prezzi del pescato, nei limiti della concorrenza e del regime di responsabilità.

Di altro genere è il contratto con funzione di strumentalità che ha come finalità quella di far raggiungere alle imprese della pesca che vi partecipano migliori risultati di gestione. In questo caso l'attività è quella di creare un gruppo di acquisto e/o vendita del pescato; gestione integrata della logistica e/o magazzino, politiche di R&S comuni, ricorso a risorse professionali più qualificate e costose, gestione unica delle risorse finanziarie (accesso al credito).

I contratti con funzione di accessorietà hanno la finalità di permettere alla cooperativa della pesca di fare quello che da sola non è in grado fare come ad esempio: il presidio di mercati esteri e l'internazionalizzazione nei campi della trasformazione, la tutela integrata dei marchi di origine e di garanzia del processo.

Se si mettono in parallelo i concetti chiave del mantenimento in vita del settore della pesca marittima nel Mediterraneo con quelli del contratto di rete si rilevano delle uguaglianze.

In particolare per la pesca si parla di sostenibilità ambientale a cui deve corrispondere la sostenibilità economica degli operatori del settore.

Per raggiungere questo risultato è d'obbligo passare per i concetti chiave del contratto di rete ossia: collaborazione nella definizione

di attività comuni tra operatori, definizione degli obiettivi strategici, utilizzazione dell'innovazione per accrescere la competitività di settore.

Questo obiettivo può essere raggiunto attraverso la definizione di un'area geografica, la selezione delle cooperative della pesca disposte a partecipare e la stipula di un vero e proprio contratto (redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata) iscritto presso il Registro delle Imprese.

È chiaro che il contratto avrà successo in base alla significatività sia quantitativa del fatturato, sia qualitativa delle imprese aderenti.

Il contratto deve indicare obbligatoriamente il programma di rete e facoltativamente l'organo comune e il fondo patrimoniale.

Il programma rappresenta l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascuna impresa partecipante e le modalità di realizzazione dello scopo comune da perseguirsi.

L'organo comune ha il compito di attuare il programma di rete e, se non diversamente pattuito, la rappresentanza della rete verso la P.A.

Il fondo patrimoniale contiene i conferimenti che ciascun contraente si obbliga ad eseguire per la costituzione della rete e le relative modalità di gestione ovvero costituzione da parte di ciascun contraente di un patrimonio destinato all'affare.

Le imprese della pesca contraenti sono obbligate, in via alternativa, a:

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

Il tutto sulla base di un programma comune di rete.

Il contratto deve essere stipulato necessariamente nella forma dell'atto pubblico o della scrittura privata autenticata.

L'atto di adesione successiva di accettazione del nuovo aderente è assoggettato alle medesime forme.

La forma è resa necessaria ai fini degli adempimenti pubblicitari previsti, ossia, l'iscrizione del contratto al Registro delle imprese nella sezione in cui è iscritto ciascun partecipante / contraente.

Il contratto è efficace dalla data dell'ultima iscrizione a carico dei contraenti originari.

Ogni successivo aderente al contratto dovrà iscrivere il contratto nella sezione del Registro ove è iscritto ed il contratto sarà efficace per lui solo da quella data.

Come già accennato precedentemente la nuova disciplina prevede contenuti obbligatori e contenuti eventuali.

I contenuti obbligatori (la cui assenza comporta la nullità del contratto) possono essere così riassunti:

- a) il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni partecipante per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva;
- b) l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate tra gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi;
- c) 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;
- d) la durata del contratto;
- e) le modalità di adesione di altri imprenditori;
- f) le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune.

Merita un approfondimento il punto afferente l'indicazione degli obiettivi strategici.

Gli obiettivi devono realizzare l'innovazione e l'innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti alla rete, ovvero il conseguimento dello scopo comune.

Inoltre è stato introdotto dalla novella del 2010 l'obbligo di indicare le modalità concordate tra i partecipanti alla rete per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi.

Ed ancora l'indicazione di tali modalità di misurazione costituisce un elemento che innalza la difficoltà di formare il contratto e introduce elementi di possibile e futuro contenzioso.

Dopo di che occorre chiedersi: cosa consegue al mancato raggiungimento degli obiettivi in capo ad uno o parte dei contraenti?

Le conseguenze ineriscono all'intero contratto oppure soltanto alla partecipazione al contratto di coloro che non hanno conseguito l'obiettivo?

È evidente che sorge qui l'assoluta necessità di disciplinare nel contratto queste ipotesi (clausola risolutiva espressa / facoltà di recesso / ecc.).

È logico che, come per tutte le attività produttive, anche per la pesca marittima, che rappresenta il nostro settore di riferimento, di capitale importanza resta la definizione del programma.

Il programma di rete e la sua realizzazione costituiscono, infatti, l'oggetto del contratto: si è visto che la norma prevede la sua realizzazione, imponendo alle imprese contraenti di:

- a) collaborare in forme ed ambiti predeterminati attinenti l'esercizio delle proprie imprese;
- b) scambiarsi informazioni o prestazioni di natura processuale, commerciale, tecnica o tecnologica;
- c) esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa.

Nel nostro caso l'ipotesi è quella di condividere insieme il momento della trasformazione, se fosse prevista, e quello della commercializzazione del pescato.

All'interno del progetto di sviluppo comune tra imprese della pesca, devono essere indicati i diritti e gli obblighi di ciascun partecipante e le modalità specifiche che consentono:

- a) l'attuazione di tali obblighi posti a carico dei contraenti;
- b) la realizzazione dello scopo comune a tutti i contraenti;
- c) la possibilità di modificare il programma.

Infatti il programma di rete può essere modificato con il consenso unanime dei contraenti, tranne che tale modifica sia prevista con decisione maggioritaria.

In tal caso il contratto deve prevedere le modalità per l'assunzione di tali decisioni.

È da ritenere che in tal caso ai contraenti dissenzienti debba essere riconosciuto il diritto di recesso.

Vista l'importanza assegnata dall'ordinamento a questo strumento di organizzazione produttiva delle filiere e, quindi, indirettamente, del territorio, si è prevista l'asseverazione del programma di rete.

Infatti, ai fini del godimento delle agevolazioni fiscali, il programma di rete deve essere preventivamente asseverato da organismi espressione dell'associazionismo imprenditoriale, muniti dei requisiti previsti con decreto dal MEF, oppure in via sussidiaria da organismi pubblici individuati con lo stesso decreto MEF.

Il contratto deve prevedere la possibilità di adesione successiva, fermo restando che tale possibilità deve essere disciplinata dagli originari contraenti che ne fissano i requisiti ed i limiti.

A tale contenuto obbligatorio si affianca la possibilità di prevedere cause di recesso (possibilità configurata, però, come contenuto facoltativo del contratto).

I dati Unioncamere risalenti ai primi mesi del 2011 ci dicono che sono stati già siglati 34 "contratti di rete" con il coinvolgimento di 215 imprese.

I primi contratti riguardano i seguenti settori e ambiti territoriali:

- 5 in Veneto (3 a Verona – 1 alimentare e 2 termoelettromeccanica; 1 a Treviso nel settore tessile; 1 a Stra Calzaturieri del Brenta in ambito distribuzione);
- 1 in Lombardia (Rete Ricerca a Brescia);
- 2 in Toscana (in ambito Confindustriale (società servizi di Arezzo, Grosseto, Siena) e Rete Leonardo nel settore dei servizi);
- 3 in Emilia Romagna tra imprese meccaniche; 2 in Abruzzo (moda/tessile – servizi); 1 In Basilicata nei servizi per il settore OIL & GAS.

Allo studio risultano essere le seguenti reti d'impresa: Conf. Modena e Conf. Chieti nel settore automobile; UCINA e Territoriali nel settore Nautica Biella – Navaltex (tessili per la nautica) Mantova – arredamento ufficio Campania – turismo Lazio – gestione strutture ricettive Agroindustria (UNACOMA con settore agricolo).

Prima di accennare ad una proposta di contratto di rete per la pesca va analizzato il nostro sistema.

La pesca del Mediterraneo e, di riflesso, quella italiana, è caratterizzata da due elementi: il primo è la biodiversità da cui derivano una pluralità di metodi di cattura e il secondo è l'essere praticata a livello artigianale, come attestato dal dato per cui il 66% delle imbarcazioni sono al disotto dei 16 metri di lunghezza.

Da questa conformazione del nostro sistema pesca, deriva la mancanza di operatori di medie e grandi dimensioni, sul modello degli operatori dei Mari del Nord, dove le specie pescate sono minori, ma maggiore è la concentrazione delle produzioni e, quindi, la dimensione delle imprese.

Ulteriore conseguenza di questo fenomeno è la debolezza delle nostre piccole imprese della pesca, in termini di mantenimento del valore, la cui maggior parte va alla logistica e alla distribuzione.

Il contratto di rete può essere, quindi, un valido strumento giuridico ed economico per realizzare l'unione gestionale di più operatori della pesca marittima su un programma commerciale condiviso, finalizzato a realizzare una massa critica di prodotto in grado di aumentare il valore alla produzione rispetto alla logistica e alla distribuzione, anche coinvolgendo nel contratto stesso operatori logistici e della distribuzione.

Questo può avvenire senza che gli operatori della pesca perdano la loro individualità. Inoltre va detto che l'adesione data al contratto permette agli operatori coinvolti di ottenere la defiscalizzazione degli utili investiti nell'affare per tutta la durata del programma.

Altro elemento di favore per chi aderisce ad un contratto di rete è il valore che il legislatore ha previsto in termini di semplificazione amministrativa.

Le Regioni stanno predisponendo delle "corsie preferenziali" dedicate ai nuovi contratti di rete, per il conseguimento di provvedimenti

amministrativi in tempo breve e per l'ottenimento di provvidenze ed aiuti finanziari anche in termini di garanzia al credito.

Mi sembra che quanto detto fino ad ora sia sufficiente a convincerci che la strada della conclusione di un primo contratto di rete nella pesca non sia un tentativo azzardato, ma una via seria da percorrere su cui investire tempo ed energie per coinvolgere quegli operatori della pesca che abbiano compreso fino in fondo la necessità di cambiamento e d'innovazione per fronteggiare questi tempi difficili.

Gian Matteo Panunzi

Presidente del Dipartimento Nazionale UN.I.COOP. Pesca