

# Rete di imprese e servizio di mattatoio mobile

## PROBLEMA

La frammentazione territoriale nelle aree interne espone gli allevatori all'isolamento delle aziende e alla dispersione degli sforzi individuali, rendendo necessarie forme di aggregazione e collaborazione che identifichino strumenti di ottimizzazione delle risorse e contenimento dei costi.

## SOLUZIONE

La possibilità di attivare un servizio di macellazione itinerante (MI) per suini e ovicaprini, avviata dal progetto SAIMarCHE, suggerisce l'opportunità della costituzione di una rete di imprese tra gli allevamenti dell'area alto collinare e montana (i partecipanti alla rete) che stipulino un accordo-quadro con un fornitore locale del servizio in coordinamento con essi.

## BENEFICIO PER LE IMPRESE

L'erogazione del servizio di MI presenta per la singola impresa costi elevati: è dunque conveniente una gestione condivisa del servizio che presenta particolare valore per le aziende ubicate in aree svantaggiate, distanti da un mattatoio.

La rete di imprese può facilitare la realizzazione di filiere corte e a maggior valore aggiunto, incrementando la redditività degli allevatori e del restante settore (macellai, norcini, ristoratori locali...).

Ciascuna azienda mantiene la propria autonomia, beneficia di una riduzione dei costi, di maggiore visibilità e di possibilità di crescita economica grazie alla cooperazione.

La buona riuscita di una rete di imprese richiede che lo "strumento" adottato sia capace di saper rappresentare la coesistenza tra gli interessi individuali delle singole imprese e l'interesse collettivo (obiettivo di crescita della rete). Diversamente, la rete spesso fallisce quando nasce per ragioni legate all'ottenimento di incentivi e agevolazioni pubbliche e/o le aziende coinvolte non abbiano chiara la consapevolezza delle proprie esigenze.

## 1° PASSO: INIZIARE CON RETE CONTRATTO LEGGERA

Partire da una Rete-contratto tipo leggera tra aziende della filiera agro-zootecnica che decidono di impegnarsi reciprocamente, in attuazione di un programma comune, a:

- condividere le spese e organizzazione del servizio di MI,
- e/o collaborare per creare un marchio comune,
- e/o per scambiarsi informazioni su tecniche di allevamento e/o commerciali,
- e/o per esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa.

I ricavi, come anche i costi, verranno ripartiti tra i singoli partecipanti in base alle quote di partecipazione specificate nel contratto di rete.

### IL CONTENUTO DEL CONTRATTO DI RETE:

- Indicazione dei partecipanti originari ed i successivi aderenti.
- Indicazione degli obiettivi strategici di innovazione, di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e delle modalità per misurarli.
- Definizione di un programma di rete che contenga i diritti e gli obblighi di ciascun partecipante, e le modalità di realizzazione dello scopo comune, per regolamentare le imprese sia nell'attività di rete sia effettuate singolarmente dalle stesse, quali l'utilizzo del marchio comune e gli accordi conto terzi per erogazione di servizi.
- Durata del contratto.
- Modalità di adesione di altri imprenditori.
- Regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune.

#### Il Contratto di rete può anche prevedere:

- L'istituzione di un fondo patrimoniale comune.
- La nomina di Organo comune incaricato di gestire l'esecuzione del contratto.

## BOX DI APPLICABILITÀ

### Tema

Rete-contratto per servizio di macellazione itinerante per suini e ovicaprini

### Destinatari

Aziende della filiera agro-zootecnica marchigiana

### Soggetti coinvolti

Aziende zootecniche e il fornitore di servizio di macellazione itinerante

## RETE-CONTRATTO TIPO LEGGERA

### Caratteristiche

**Flessibilità operativa:** maggiore flessibilità nelle modalità di collaborazione. Le imprese partecipanti mantengono una forte indipendenza operativa e giuridica.

**Struttura Organizzativa:** minimale. Non è necessaria la creazione di un nuovo soggetto giuridico. La gestione è spesso affidata a un coordinatore scelto tra i partecipanti.

**Formalità:** minore formalità nella stipula del contratto. Spesso non prevede l'istituzione di organi decisionali complessi.

**Obiettivi:** obiettivi specifici e limitati, come la condivisione di informazioni, marketing congiunto o acquisti collettivi.

**Costi e Risorse:** costi di gestione relativamente bassi.

**Autonomia delle Parti:** ogni impresa conserva la propria autonomia giuridica ed economica.

**Strumenti di Coordinamento:** la rete può prevedere la nomina di un coordinatore o la costituzione di un organo comune per la gestione delle attività condivise.

### CHI PUÒ PARTECIPARE ALLA RETE-CONTRATTO

Può essere stipulata da qualsiasi impresa, indipendentemente da forma giuridica o dimensione.

Importante il rispetto di alcuni requisiti, quali la presenza di un progetto comune, la capacità tecnico-organizzativa e la solidità finanziaria.

### DISTACCO LAVORATORI E CODATORIALITÀ

La partecipazione alla rete legittima il distacco dei lavoratori tra le aziende partecipanti.

Per le imprese partecipanti alla rete è ammessa la possibilità di assumere i dipendenti in regime di codatorialità. In questo caso, le modalità concrete di svolgimento del rapporto di lavoro dovranno essere stabilite nel contratto di rete.

### LA FORMA DEL CONTRATTO DI RETE

Il contratto di rete può essere stipulato (art.3 D.L. 5/2009) secondo:

- ✚ un **atto pubblico** (richiede l'intervento di un notaio che redige l'atto);
- ✚ una **scrittura privata autenticata** (richiede l'intervento di un notaio per autenticare le firme dei partecipanti);
- ✚ un **atto scritto firmato digitalmente** da ciascuna impresa o legale rappresentante (non richiede notaio).

### LA REGISTRAZIONE

- ✚ Una volta stipulato il contratto, si procede alla registrazione del contratto all'Agenzia delle Entrate.
- ✚ Nella ricevuta sono riportati gli estremi di registrazione utili ai fini dell'iscrizione nel Registro Imprese.
- ✚ La domanda di iscrizione al Registro Imprese deve essere presentata tramite il sistema informatico predisposto dalla Camere di Commercio delle Marche.

Avere il supporto di un facilitatore di processo può apportare numerosi vantaggi, tra cui una maggiore coesione tra i partecipanti, una più chiara definizione degli obiettivi e una gestione più efficiente delle attività collaborative.

## 2° PASSO: STIPULARE UN ACCORDO QUADRO CON IL FORNITORE DEL SERVIZIO DI MACELLAZIONE ITINERANTE

Una volta costituita la rete-contratto tra aziende, gli aderenti potranno strutturare le relazioni tra di loro e con i soggetti terzi con i quali essa viene in contatto, come il fornitore del servizio di macellazione itinerante (se esterno): a tal fine, si propone la stipula di un accordo quadro tra le parti.



Foto 1. Mattatoio itinerante

### PICCOLA NOTA SU ACCORDI-QUADRO

- Costituiscono una forma stabile di collaborazione per lo svolgimento di ampi programmi di interesse comune e per regolamentare future attività da svolgere in collaborazione.
- Possono essere stipulati sia con enti pubblici che con soggetti privati, al fine di potenziare le proprie attività di ricerca o offrire servizi di consulenza.
- Saranno gli accordi attuativi a definire e regolamentare il tutto: personale coinvolto nella collaborazione, strutture, attrezzature messe a disposizione delle parti, così come il regime e l'utilizzazione dei risultati derivanti dalle attività svolte in attuazione della convenzione (cfr link: [univpm.it](http://univpm.it))

### ALTRE INFORMAZIONI

Su rete di imprese: <https://www.marche.camcom.it/gestisci-la-tua-impresa/cosa-fare-per/creare-una-rete-di-imprese>

Su linee guida per accordi quadro:

[https://www.univpm.it/Entra/Engine/RAServeFile.php/f/affari\\_istituzionali/linee\\_guida/Linee\\_guida\\_accordi\\_quadro\\_corr.pdf](https://www.univpm.it/Entra/Engine/RAServeFile.php/f/affari_istituzionali/linee_guida/Linee_guida_accordi_quadro_corr.pdf)

Per approfondimenti SAI Marche: <https://www.firab.it/saimarche/>

## INFORMAZIONI SU QUESTO SUNTO PRATICO ED IL PROGETTO SAIMARCHE:

### Editore

Fondazione Italiana per la Ricerca  
in Agricoltura Biologica e Biodinamica (FIRAB), Italia  
Via Molajoni 76 - 00159 ROMA

**Autore:** Alba Pietromarchi, Luca Colombo (FIRAB)

**Contatto:** Alba Pietromarchi [alba.pietromarchi@firab.it](mailto:alba.pietromarchi@firab.it)

**Gruppo Operativo SAI Marche:** capofila Azienda Barbara Aureli

### SAIMarCHE:

I consigli pratici di questa scheda sono stati elaborati nell'ambito del progetto SAIMarCHE volto a identificare soluzioni innovative per l'allevamento e per una filiera agro-zootecnica più resiliente e più redditizia nelle aree interne marchigiane.

Il progetto si svolge da settembre 2020 a settembre 2024

Per approfondimenti: <https://www.firab.it/saimarche/>