

# Contratti di Appalto

## La nuova responsabilità solidale di committente, appaltatore e sub-fornitore



Avv. Domenica Cotroneo

In ambito *retail real estate* il contratto d'appalto è molto utilizzato sia per la realizzazione di opere sia per la fornitura di servizi. In entrambi i casi, la proprietà o l'operatore in qualità di committenti incaricano un'impresa, in qualità di appaltatore, della realizzazione di un'opera o di un servizio con organizzazione di mezzi e a proprio rischio versano un corrispettivo in denaro.

L'appaltatore, infatti, per l'esecuzione dell'opera o del servizio dispone di proprio personale e di proprie attrezzature. Spesso accade, tuttavia, che anche l'appaltatore debba fare ricorso a terzi soggetti subappaltatori e/o subfornitori ai quali commissionare l'esecuzione di una parte più o meno rilevante della prestazione dovuta ai sensi del contratto principale.

La differenza fra subappalto e subfornitura è abbastanza sottile.

La subfornitura, secondo la definizione che ne dà la L. n. 192/1998, ricorre ogni qual volta un imprenditore si impegna a effettuare, per conto di un'altra azienda committente, alcune lavorazioni su prodotti semilavorati o materie prime fornite direttamente dalla stessa, o si impegna a fornire prodotti o servizi finalizzati all'attività economica dell'impresa committente, in conformità a progetti esecutivi, conoscenze, modelli o prototipi forniti direttamente dal soggetto committente: si pensi, ad esempio, all'appaltatore, incaricato dal proprio committente/*retailer* di realizzare un *refitting* di un negozio, il quale dà incarico a un subfornitore di realizzare alcuni componenti di arredo.

Il contratto di subfornitura si caratterizza per il controllo pressoché diretto sulla esecuzione dei lavori da parte dell'impresa committente. L'appalto, all'opposto, comporta un'autonomia dell'appaltatore nella scelta delle modalità operative attraverso le quali conseguire il risultato richiesto e atteso dal committente.

Il legislatore sin dal 2003 ha stabilito che in caso di appalto di opere o di servizi, il committente risponda in solido con l'appaltatore e con ciascuno degli eventuali subappaltatori, entro il limite di due anni dalla cessazione dell'appalto, per i crediti retributivi (comprese le quote di trattamento di fine rapporto), i crediti contributivi e i premi assicurativi maturati dai dipendenti di quest'ultimi nel periodo di esecuzione del contratto di appalto.

Il legislatore italiano, infatti, è da sempre molto attento a tutelare i dipen-

denti coinvolti nell'attività esternalizzata in caso di eventi nefasti idonei a privarli di garanzie legali di cui, invece, possono continuare a godere i dipendenti dell'appaltante committente (pensiamo ad esempio alla sofferenza finanziaria dell'appaltatore/subfornitore, o addirittura al suo coinvolgimento in procedure concorsuali, da cui derivi il mancato pagamento di retribuzioni e contributi).

Con il medesimo fine, più recentemente (DL 25/2017), il legislatore ha eliminato il beneficio della preventiva escussione dell'appaltatore. In altri termini, i dipendenti dell'appaltatore creditori di retribuzioni, contributi e accessori possono aggredire direttamente il committente per il pagamento del dovuto senza obbligo di rivolgersi con precedenza al proprio datore di lavoro (l'appaltatore, appunto); sarà poi facoltà del committente medesimo rivalsi sull'appaltatore.

Con la sentenza n. 254 del 6 dicembre 2017, la Corte Costituzionale ha inoltre stabilito l'applicazione estensiva del principio della responsabilità solidale sopra descritto anche tra committente e subfornitore.

Riprendendo l'esempio sopra riportato, il *retailer* poco previdente potrebbe, quindi, trovarsi esposto a un rischio economico molto maggiore rispetto al costo risparmiato, soprattutto laddove le rivendicazioni economiche riguardino situazioni non controllabili a priori: vale a dire in caso di personale utilizzato "in maniera irregolare" dall'appaltatore/subfornitore, oppure alle rivendicazioni connesse allo svolgimento di mansioni superiori, o anche alla richiesta di lavoro straordinario al di fuori dei parametri di legge.

Alla luce di quanto sopra, è sempre consigliabile rivolgersi a legali esperti in materia di diritto del lavoro che suggeriscano tutti gli accorgimenti, contrattuali e non, idonei a prevenire l'esposizione al rischio di costi inattesi oppure a suggerire un sistema di gestione dei contratti adeguato a fronteggiare eventuali e inattese emergenze.

Avv. Giulia Comparini e Avv. Domenica Cotroneo



## ITALIA PATRIA DELLE VENDING MACHINE

Con 810mila vending machine attive, l'Italia è la patria dei distributori automatici. Secondo i dati diffusi da **Venditalia** durante la presentazione del 20° salone internazionale del settore (che si terrà a Milano dal 6 al 9 giugno), il nostro Paese guida la classifica seguito a distanza da Francia (590mila vending machine) e Germania (550mila). Nell'ultimo anno il settore è cresciuto dell'1,8% per un valore che si avvicina ai 2 miliardi di dollari frutto di oltre 5 miliardi di somministrazioni. «Il settore – ha affermato **Massimo Trapletti**, presidente di **Confida** – occupa in Italia oltre 30mila persone e costituisce un'eccellenza del Made in Italy sia perché i più importanti costruttori di macchine sono italiani, sia per perché le aziende di gestione attive nel nostro Paese detengono la più ampia catena di distribuzione alimentare automatica d'Europa». A trainare i consumi, ovviamente, il caffè: 2,7 miliardi quelli bevuti l'anno scorso davanti al distributore.