

Premessa

Con il Contratto di Rete, il legislatore è intervenuto a disciplinare le varie forme di strategie di collaborazioni sia informali che formali messe in atto dalle micro piccole e medie imprese nel corso degli ultimi venti anni, al fine di aumentare la propria capacità sia innovativa che competitiva in un mercato sempre più concorrenziale.

Uno degli aspetti ampiamente discussi circa questa nuova forma di aggregazione dibattuta in letteratura, riguarda il superamento della logica territoriale e settoriale caratterizzante il Distretto industriale: l'impresa, infatti, collabora con altre imprese di diverse Regioni (Reti trans-territoriali) e/o settori differenti consentendo di scambiarsi non solo tutte quelle informazioni di natura industriale, tecnica e tecnologica, ma di intraprendere in comune svariate attività che rientrano nell'oggetto della propria impresa. La Rete, in pratica, supera i due elementi portanti del Distretto industriale che sono l'affinità territoriale, le imprese distrettuali fortemente interconnesse tra di loro operano all'interno di un circoscritto territorio, e l'affinità settoriale, le imprese operano in un determinato settore. Inoltre il Contratto di Rete si differenzia dalle altre forme di collaborazioni (ConSORZI o A.T.I.) in quanto la Rete è finalizzata al raggiungimento di uno scopo comune o obiettivi strategici di crescita invece di concentrare la collaborazione con altre imprese sulla base della condivisione di rendimenti.

Il concetto di Rete d'impresa è stato per la prima volta introdotto attraverso l'art.4 del D.L. 10 Febbraio 2009 e convertito con L.33/2009. Tuttavia è la Legge 30 Luglio 2010 n.122 a disciplinare definitivamente i connotati del Contratto di Rete attraverso la modifica del comma 4-Ter dell'articolo 3 della L.33/2009: *“Con il contratto di rete piu' imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacita' innovativa e la propria competitivita' 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 piu' attivita' rientranti nell'oggetto della propria impresa. Il contratto puo' anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la*

* L'autore ringrazia Paolo Carnazza, Giuseppe Capuano, Pierluigi Ascani e Alessandro Sproviero.

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”.

In sintesi il Contratto di Rete è uno strumento che consente alle imprese, sulla base di un programma comune, di:

- Cooperare in ambiti e forme strategici riguardanti all'esercizio delle propria attività senza rinunciare alla propria autonomia
- Incrementare know-how attraverso la condivisione di informazioni e/o prestazioni di tipo industriale, tecnologico e commerciale
- Esercitare in comune più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa

Il Contratto di Rete rappresenta dunque una nuova modalità di risposta per le piccole imprese alla luce della crisi economica attuale che alle sfide dettate da un mercato sempre più globalizzato e competitivo, consentendo di operare all'interno di esso non più da micro-piccola impresa ma da media-grande incrementando la propria capacità sia innovativa, intesa come l'occasione per l'impresa di accedere allo sviluppo di nuove tecnologie o migliorare le proprie attraverso l'appartenenza ad una Rete, che competitiva ovvero aumentare la capacità concorrenziale dei partecipanti alla Rete, creando economie di scala e di specializzazione che ciascuna impresa, se sola, non potrebbe conseguire.

Obiettivi del lavoro

Il lavoro ha come scopo quello di riportare i principali risultati di un'Indagine qualitativa riguardo il Contratto di Rete recentemente presentata dalla DG del Ministero dello Sviluppo Economico per le Piccole e Medie imprese e gli Enti Cooperativi nel corso della XXXIII Conferenza scientifica annuale AISRe, "Istituzioni, Reti Territoriali e Sistema Paese: La governance delle relazioni locali - nazionali". L'Indagine è stata realizzata attraverso interviste telefoniche effettuate con metodo CATI (*computer assisted telephone interview*), e ha riguardato un campione di 304 imprese appartenenti a 159 Contratti di Rete.

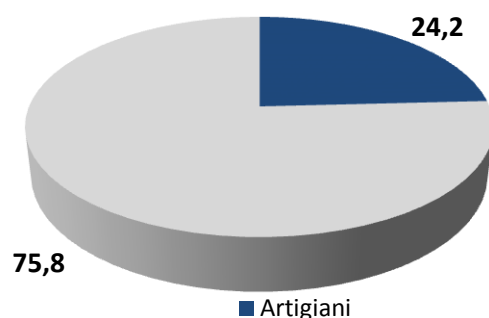
La prima parte dell'Indagine è volta a fornire un'analisi delle principali caratteristiche della Rete come la durata del Contratto, la presenza del rinnovo tacito, la tipologia degli associati e la tipologia territoriale; se è stato istituito un Fondo Patrimoniale e a quanto ammonta tale Fondo, nonché la quota del Fondo fornita dall'impresa; la presenza di un Organo Comune per l'esecuzione del Contratto o di singole fasi dello stesso; quali sono stati i canali informativi del Contratto e l'assistenza tecnica durante l'adesione alla Rete. Successivamente si è proceduto a verificare come

il Contratto di Rete possa aumentare la capacità competitiva e innovativa delle imprese esaminando i motivi per i quali gli imprenditori hanno deciso di cooperare o partecipare a Reti con altre imprese, i vantaggi o gli svantaggi, i rapporti con le Banche, quali effetti il Contratto di Rete ha determinato sulle principali variabili aziendali ed infine i miglioramenti da apportare al Contratto di Rete.

Caratteristiche del Campione

Il 24,2% del Campione è rappresentato da imprese artigiane a dimostrazione del diffuso utilizzo della Rete da parte di questa categoria. (Graf.1).

Graf.1- Quota imprese artigiane appartenenti al Contratto di Rete- MiSE



La Rete è composta prevalentemente per il 52,6% da imprese manifatturiere, il 24,3% opera nel comparto dei servizi alle imprese. Al Contratto di Rete partecipano in particolar modo imprese di piccole dimensioni (47,4%), seguono le micro imprese (32,9%) e medie imprese (17,1%); modesto invece è la percentuale riscontrabile tra le imprese di grandi dimensioni. La stragrande maggioranza del campione detiene un fatturato compreso tra i 500mila e 2milioni di euro mentre la società di capitali è la forma giuridica più diffusa. Riguardo l'anno di costituzione dell'impresa, il 28% è rappresentato da imprese nate tra il 2000 e il 2009 e solo il 3,3% dal 2010 e oltre. Il 34,9% dei titolari d'impresa ha un'età compresa tra i 45 e i 54 anni. (Tab.1-2).

Tab.1- Caratteristiche del Campione	%
<i>Settore di attività</i>	
Agricoltura silvicoltura pesca	2,0
Manifatturiero	52,6
Costruzioni	4,9
Commercio	7,2
Turismo	4,3
Servizi alle imprese	24,3
Servizi alle persone	4,6
<i>Classe di addetti</i>	
1-9 addetti	32,9
10-49 addetti	47,4
50-249 addetti	17,1
Oltre 250 addetti	2,6
<i>Classe di Fatturato</i>	
Meno 500.000€	19,7
Da 500.000€ a 2.000.000€	33,2
Da 2.000.000€ 10.000.000€	28,6
Da 10.000.000€ a 50.000.000€	15,8
Oltre 50.000.000	2,6
<i>Forma giuridica</i>	
Ditta individuale	7,6
Società di persone	13,8
Società di capitali	72,0
Imprese cooperative	5,6
Altre forme	1,0

Fonte: MiSE

Tab.2- Caratteristiche dei titolari delle imprese	%
<i>Costituzione dell'impresa</i>	
<1980	23,0
Dal 1980 al 1989	24,3
Dal 1990 al 1999	21,4
Dal 2000 al 2009	28,0
Dal 2010 e oltre	3,3
<i>Età del titolare</i>	
< 35 ani	2,3
Da 35 a 44 anni	16,1
Da 45 A 54 anni	34,9
Da 55 A 64 anni	29,6
65 e oltre	17,1

Fonte: MiSE

Risultati dell'Indagine.

Il 52,6% delle imprese intervistate ha indicato che la durata stabilita dal Contratto è inferiore ai cinque anni, mentre circa il 20% l'appartenenza alla Rete è superiore ai venti anni e il 16,1% delle imprese afferma che la durata del Contratto è dai cinque ai dieci anni; infine tra i dieci e i venti anni si colloca l'11,5% delle imprese. Il maggior numero di Contratti è stato stipulato da imprese che operano nella stesso settore (69,4%) e provenienti dalla stessa Regione (56,9%), tuttavia è opportuno anche sottolineare che una quota consistente del campione, il 39,1%, è in Rete con altre imprese che operano in settori differenti e il 13,5% appartenenti a Regioni non confinanti (Reti trans-territoriali). Per quanto concerne la *governance*, circa il 57% delle imprese ha previsto il rinnovo tacito del Contratto e l'89,5% (nove imprese su dieci) dichiara di aver istituito un Fondo Patrimoniale e che tale Fondo ammonta tra 10mila e 30mila euro per il 29,8% delle imprese che formano il campione mentre la quota del Fondo che supera i 200mila è fornita da poco più il 10% delle imprese. L'83,6% del campione afferma di aver istituito anche un Organo comune finalizzato a gestire l'esecuzione del Contratto o singole fasi dello stesso. Riguardo la quota del Fondo fornita dalle imprese, la maggior parte di esse (37,5%) ha versato una quota al Fondo compresa tra i 1.000 e i 3.000mila euro; per il 16,2% e il 12,1% delle imprese la quota è stata pari rispettivamente a 3mila e 20mila euro e oltre i 20mila euro. I dati confermano sostanzialmente la fiducia con la quale le imprese hanno accolto tale modalità di aggregazione e anche la propensione delle imprese, circa il 90%, di istituire un Fondo Patrimoniale attraverso cui gli imprenditori partecipanti alla Rete possono beneficiare di un regime di agevolazioni fiscali purchè gli utili di impresa siano accantonati dalle parti e destinate al Fondo Patrimoniale per la realizzazione degli investimenti previsti dal programma di Rete ovvero accrescere la capacità innovativa e/o competitiva. (Tab.3-4).

Tab.3- Ammontare del Fondo Patrimoniale	%
<10.000€	26,1
Da 10.000 a 30.000€	29,8
Da 30.000 a 200.000€	21,7
Da 200.000€ e oltre	10,3
Non indica	12,1

Fonte: MiSE

Tab.4- Quota del Fondo fornita dall'impresa	%
<1.000€	22,8
Da 1.000 a 3.000€	37,5
Da 3.000 a 20.000€	16,2
20.000€ e oltre	12,1
Non indica	11,4

Fonte: MiSE

Riguardo alle fonti di comunicazione grazie alle quali le imprese sono venute a conoscenza del Contratto di Rete, l'indagine è stata svolta considerando i seguenti canali o strumenti di comunicazione: altri imprenditori o consulenti, Associazioni di categoria, Camera di commercio, Ministero dello Sviluppo Economico, Enti locali e media. Una percentuale significativa delle imprese intervistate è venuta a conoscenza del Contratto di Rete grazie ad altri imprenditori o consulenti (45,1%) e dalle Associazioni di categoria (43,1%), solo l'8,9% dalle Camere di commercio e il 4,6% dal Ministero dello Sviluppo Economico. Infine gli Enti locali sono stati indicati dal 4,6% del campione e i media dal 4,3%. Per quanto riguarda l'assistenza tecnica durante l'adesione, le imprese hanno fatto riferimento soprattutto ad un Notaio (42,1%), mentre l'8,2% delle imprese afferma di aver aderito a un Contratto senza nessuna assistenza tecnica. (Tab.5).

Tab.5- Assistenza tecnica durante l'adesione al Contratto	%
Ad un notaio	42,1
Ad una associazione di categoria	27,6
Ad un commercialista	22,4
Ad una società di consulenza	16,1
Ad una camera di commercio	5,6
A nessuno	8,2
Altro	4,9

Fonte: MiSE

L'aumento della capacità competitiva di penetrazione sul mercato italiano (63,8%), l'innovazione di prodotto e/o servizio (59,9%), la promozione di un marchio comune (52,3%), la realizzazione di attività in R&S (52,3%) e l'aumento della capacità competitiva di penetrazione sul mercato europeo

(50,7%), sono i principali motivi che incentivano le imprese a partecipare ad un Contratto di Rete. Seguono l'innovazione di processo (45,7%), aumento della capacità competitiva di penetrazione sui mercati extra-europei (42,4%), acquisto in comune di beni e servizi per economie di scala (35,9%), tutela ambientale (32,9%) e sfruttamento e/o acquisizione di brevetti (17,8%). (Tab.6).

Tab.6- Obiettivi di partecipazione alla Rete	%
Aumento della capacità competitiva di penetrazione sul mercato italiano	63,8
Innovazione di prodotto/servizio	59,9
Promozione marchio comune	52,3
Realizzazione di attività di R&S	52,3
Aumento della capacità competitiva di penetrazione sui mercati europei	50,7
Innovazione di processo	45,7
Aumento della capacità competitiva di penetrazione sui mercati extra-europei	42,4
Acquisto in comune di beni e servizi per economie di scala	35,9
Tutela ambientale	32,9
Sfruttamento e/o acquisizione di brevetti	17,8
Altro	10,5

Fonte: MiSE

Sembra che i maggiori vantaggi attribuibili al Contratto di Rete siano in primo luogo la condivisione di know-how e informazioni per raggiungere gli obiettivi attesi ovvero trarre un vantaggio competitivo complessivo (36,5% imprese intervistate dichiarano l'aumento del proprio know-how), in secondo luogo il miglioramento delle relazioni commerciali aziendali (35,9%). Le agevolazioni fiscali e l'accesso al credito rappresentano vantaggi minori percepiti dalle imprese aderenti ad una Rete. (Tab.7). E' necessario sottolineare che dall'Indagine condotta le imprese non considerano come uno svantaggio la parziale rinuncia della propria autonomia per intraprendere con altre imprese della Rete strategie in comune (circa il 45% delle imprese intervistate dichiara assolutamente irrilevante tale aspetto). Il 20,4% degli imprenditori afferma che il sistema delle Banche dovrebbe valorizzare più adeguatamente l'impresa che ha stipulato un Contratto di Rete con una riduzione delle garanzie richieste (38,7%) e con maggiori quantità di credito concesso (21%). (Tab.8).

Tab.7- Vantaggi del Contratto di Rete	%
Accrescimento know- how	36,5
Miglioramento delle relazioni commerciali aziendali	35,9
Acquisizione di agevolazioni fiscali	17,1
Facilitazione all'accesso al credito	12,8
Altro	6,9

Fonte: MiSE

Tab.8- Valorizzazione delle Banche al Contratto di Rete	%
Riduzione garanzie richieste	38,7
Maggiori quantità di credito concesso	21,0
Riduzione tassi di interesse	12,9
Riduzione tempi di istruttoria	4,9
Altro	22,6

Fonte: MiSE

Per le imprese che hanno stipulato il Contratto di Rete da almeno un anno, si evidenziano *performance* positive in tutte le variabili aziendali analizzate: il 38,5% delle imprese intervistate ha affermato che il proprio fatturato è in aumento e una percentuale particolarmente significativa del campione ha risposto di aver incrementato anche gli investimenti (33,3%), l'occupazione (25,6), le esportazioni (21,8%), si evidenzia altresì una diminuzione dei costi di produzione (16,7%). Il fatto che la maggioranza delle imprese esaminate ha visto aumentare il proprio fatturato e che la quasi totalità delle restanti abbiano dichiarato sostanzialmente stabile il proprio fatturato nonchè l'elevata percentuale delle imprese che afferma di aver mantenuto stabile il proprio livello occupazionale, deve indurci a farci pensare positivamente circa l'andamento del Contratto di Rete ed essere ottimisti (Tab.9).

Tab.9- Effetti del Contratto di Rete per le imprese che hanno aderito da almeno un anno	Aumento	Stabile	Diminuzione	Nessun effetto
Fatturato	38,5	32,1	1,3	28,2
Investimenti	33,3	41,0	1,3	24,4
Occupazione	25,6	47,4	0,1	26,9
Esportazioni	21,8	32,1	0,0	46,2
Costi di produzione	3,8	53,8	16,7	25,6

Fonte: MiSE

Risultati ancora migliori si registrano per quelle imprese che hanno aderito alla Rete recentemente (da meno di anno) a conferma dell'andamento positivo relativo al Contratto di Rete: il fatturato è aumentato in modo significativo per il 42,5% delle imprese intervistate mentre è rimasto stabile per il 33,6% del campione. Gli investimenti sono in aumento per il 46,9%, l'occupazione per il 35%, le esportazioni per il 25,2%, mentre i costi di produzione sono diminuiti per circa il 24% delle imprese. (Tab.10).

Tab.10- Effetti del Contratto di Rete per le imprese che hanno aderito da meno di un anno	Aumento	Stabile	Diminuzione	Nessun effetto
Fatturato	42,5	33,6	0,4	23,5
Investimenti	46,9	30,5	0,0	22,6
Occupazione	35,0	41,2	0,4	23,5
Esportazioni	25,2	26,1	0,0	48,7
Costi di produzione	3,5	47,3	24,8	24,3

Fonte: MiSE

Allo stesso tempo le imprese ci suggeriscono dei miglioramenti da apportare al Contratto di Rete. Al primo posto troviamo il riconoscimento da parte delle Banche di un rating di Rete, rendere continuativi nel tempo gli incentivi fiscali, migliorare l'informazione circa lo strumento del Contratto di Rete sul territorio, estendere il Contratto a Università e Centri di Ricerca, estendere il Contratto ad imprese straniere. Da segnalare che proprio riguardo a questo aspetto, estendere il Contratto di Rete ad imprese straniere (39,1%), si evidenzia un significativo interesse da parte delle nostre imprese di essere presenti presso tutti quei mercati UE o extra UE e la propensione di internazionalizzare, dunque, la propria attività imprenditoriale. (Tab.11).

Tab.11- Miglioramenti da apportare al Contratto di Rete	%
Semplificare le modalità attuative di recesso	16,1
Semplificare le modalità di registrazione del Contratto di Rete che attualmente prevede l'iscrizione di ogni impresa aderente al Contratto presso la propria Camera di Commercio	32,2
Estendere il Contratto agli esercenti di attività professionali	32,6
Estendere il Contratto a imprese estere	39,1
Estendere il Contratto a Università e Centri di ricerca	53,3
Migliorare l'informazione circa lo strumento e la relativa diffusione sul territorio	68,4
Rendere continuativi nel tempo gli incentivi fiscali	74,0
Far riconoscere da parte del sistema bancario un "rating di rete" ossia un merito di credito da attribuire al Contratto di Rete complessivo	75,3

Fonte: MiSE

La crisi economica internazionale impone alle imprese di adottare nuove strategie di aggregazione e con il Contratto di Rete i piccoli imprenditori hanno a disposizione un ulteriore strumento grazie al quale possono “resistere” ad un mercato nazionale caratterizzato da una sensibile contrazione della domanda interna, ma soprattutto di aumentare la propria capacità di penetrazione su mercati esteri attraverso il superamento dei propri limiti dimensionali con l’obiettivo di sfruttare nuove possibilità di crescita in Paesi europei ed extra europei. Grazie alla Rete le imprese partecipanti (in particolar modo quelle di piccole dimensioni) tendono ad internazionalizzare, a differenza dell’impresa distrettuale, con il vantaggio di poter incrementare quote di mercato estere che rappresentano ormai, come detto, una naturale o vitale via di sbocco commerciale.

Inoltre, fare Rete significa per le imprese di poter usufruire di una maggiore attenzione da parte delle Amministrazioni pubbliche ed Istituzioni finanziarie ottenendo risultati che agendo sole sul mercato non potrebbero avere come prestiti o incentivi, ma anche utilizzare infrastrutture o servizi altrimenti non accessibili, migliorare le *performance* economiche e aumentare la propria gamma di prodotti o servizi a un basso costo di produzione. Appare evidente che il Contratto di Rete deve essere più pubblicizzato e sostenuto sia dalla gran parte degli Enti Pubblici che dalle Associazioni di Categoria, e godere di una maggiore valorizzazione da parte del sistema bancario.

BIBLIOGRAFIA ESSENZIALE

AIP (Associazione Italiana Politiche Industriali), Reti d'impresa: profili giuridici, finanziamento e rating. IlSole24Ore, 2011

Cafaggi F. Contractual Networks, Inter-firm cooperation and Economic growth. Edward Elgar 2011

Capuano G. Meseconomia, Teorie ed evidenze empiriche di economia regionale. FrancoAngeli, Milano, 2007.

Carnazza P. Vedere lontano. Il sistema produttivo italiano di fronte alle nuove sfide internazionali e il ruolo della politica industriale. Aracne Editrice, 2012.

Gentili A. Una prospettiva analitica sulle reti di imprese e contratti di rete. In Obbligazioni e contratti, 2010.

Iamiceli P. Le reti di imprese e i contratti di rete. Giappichelli, 2009.

Zazzero A. Reti di imprese e territorio. Tra vincoli e nuove opportunità dopo la crisi. Il Mulino, 2011.