



Il contratto di rete è uno strumento con cui le imprese possono dare vita a nuove forme di collaborazione per accrescere la capacità innovativa e la competitività, mantenendo intatta la propria indipendenza. Vediamo quali sono i punti di forza, le opportunità ed eventuali criticità

di Antonella Pellegrini

Facciamo rete!

Il tessuto imprenditoriale italiano è composto da aziende dalle piccole dimensioni, il cui vantaggio, rispetto ai competitor stranieri di dimensioni superiori, è proprio un mix ben equilibrato tra flessibilità e creatività, cui si aggiunge una competenza tecnologica che non è seconda a nessuno. L'altra faccia della medaglia è che questa frammentazione diventa un limite quando si tratta di affrontare la competizione a livello globale. La soluzione? Mettere insieme le forze. Semplice a dirsi, complicato da realizzarsi. Le varie associazioni di categoria, già da tempo, hanno fatto opera di divulgazione presso i loro associati sull'importanza di fare rete, per essere maggiormente competitivi. E, in effetti, la parola 'aggregazione', tra le nostre aziende, non è proprio una novità, come non sono nuovi i progetti



Aldo Bonomi, vicepresidente di Confindustria per le politiche territoriali e i distretti industriali e presidente di ReteImpresa, afferma: "Oggi le imprese operano in un contesto globale dove è necessario fare rete per tornare a essere competitivi. Con la rete, infatti, le imprese possono presentarsi al mercato in modo più incisivo, con maggiori asset produttivi, maggiore specializzazione, qualità e flessibilità. Chi sottoscrive un contratto di rete non rinuncia alla propria autonomia. Questa formula di aggregazione consente loro di acquisire maggiore forza contrattuale, agevolazioni amministrative, finanziarie e per ricerca e sviluppo".



L'avvocato Franco Casarano, dello studio LS Lexjus Sinacta, indica quali sono le linee guida del contratto di rete: "Si configura come un contratto plurilaterale con comunione di scopo. Tali contratti non hanno un limite temporale, ed è prevista la sopravvivenza del contratto anche se una delle parti decide di recedere. La sua struttura aperta prevede la successiva adesione di nuovi contraenti. La collaborazione può riguardare le attività strumentali, ad esempio nella logistica, nelle attività di R&D, nelle piattaforme telematiche... La collaborazione può essere finalizzata a fare ciò che da soli non si sarebbe in grado di fare; mi riferisco alla partecipazione a commesse o appalti".



Secondo Sandro Bianco, marketing corporate & investment banking di Unicredit, il contratto di rete è un primo passo utile alle aziende che lo sottoscrivono per conoscersi e fare una prima esperienza. "Con questo strumento 'ibrido' le imprese mantengono la loro indipendenza e individualità. Stiamo valutando quali servizi e prodotti di finanziamento mettere a disposizione delle imprese che intraprendono questo percorso. Abbiamo anche iniziato una serrata e capillare attività di divulgazione dei contenuti relativi al 'contratto di rete' e stiamo valutando di mettere a disposizione delle imprese un desk consulenziale per supportarle nella fase di attivazione del contratto di rete".

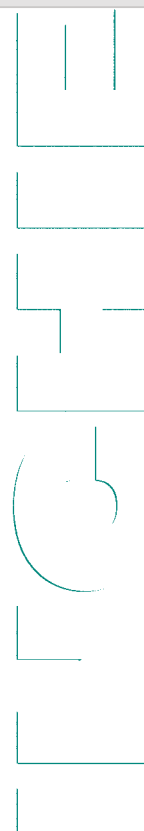


Diego Bagaglia, associato dello studio Rubboli & Associati sostiene: "Il contratto di rete deve contenere le norme che disciplinano i diritti e gli obblighi dei partecipanti alla rete nonché le modalità con cui si prevede di realizzare materialmente l'obiettivo o l'attività. In assenza di progetti definiti e di modalità concrete di conduzione delle attività comuni risulterà difficile attrarre l'interesse di altri e raggiungere obiettivi apprezzabili. L'altro aspetto critico del contratto di rete è rappresentato dalla selezione dei partecipanti che, anche se in settori o aree geografiche diverse, devono essere predisposti a una collaborazione mettendo a disposizione le risorse e il tempo richiesti dal progetto comune".

Let's create a network!

A 'network agreement' is a judicial formula that was introduced in 2009, based on helping aggregation processes between small- and medium-sized companies operating within the same sector. Under the network agreement, companies, whilst remaining independent, can implement joint industrial projects aimed at increasing their levels of innovative capacity and competitiveness. By way of confirmation of the importance and the innovative nature of this initiative, Confindustria has set up a dedicated agency, called ReteImpresa, geared towards encouraging companies to take part in this process of aggregation, which includes incentives and facilities for those companies that decide to adopt the strategies of the network. What is a network agreement exactly? It was summed up in just a few words by Aldo Bonomi, the Vice-President of Confindustria for territorial policies and industrial districts as well as the President of ReteImpresa, who strongly believes in this project and has taken part in numerous consultation meetings with the Government.

"Today, companies operate in a global context where it is necessary to create a network so as to be able to regain their competitiveness. In fact, with the network, companies can put themselves forward on the market in a more decisive manner, with more production assets, and greater specialisation, quality and flexibility". The worry of every contractor, however, is that of not being able to operate independently. "Worry over. Anyone who signs a network agreement does not have to give up their own autonomy – Mr. Bonomi went on – it is basically an agreement between parties that have a well-defined goal, based on an industrial market project. A network agreement is a judicial act that makes it possible to recognise and help – in the form of tax incentives and other things – those companies that are part of a 'network', so giving rise to technological and business collaborations within the same production sector. This form of aggregation gives them access to greater contractual power, plus administrative and financial aid so as to be able to promote research and development".





tratti di rete, invece, sono una formula giuridica, introdotta nel 2009, volta a favorire i processi di aggregazione tra piccole e medie imprese all'interno della stessa filiera. Nel contratto di rete le imprese, rimanendo indipendenti, possono realizzare progetti industriali comuni, diretti ad accrescere la capacità innovativa e la competitività.

A testimonianza dell'importanza e del carattere innovativo di questa materia, Confindustria ha creato un'agenzia dedicata, denominata ReteImpresa, con l'obiettivo di spingere le imprese verso questo processo di aggregazione, che prevede facilitazioni e agevolazioni per le aziende che scelgono di adottare la strategia della rete. Il via libera alla fase esecutiva è stato dato lo scorso gennaio dal Commissario UE alla concorrenza, Joaquín Almunia, che ha considerato ammissibile il regime di agevolazione italiano alle reti di impresa. Vediamo quali sono le opportunità per le imprese, i punti di forza e le criticità.

INSIEME SI VINCE

Che cosa è esattamente il contratto di rete? Lo sintetizza in poche parole Aldo Bonomi, vicepresidente di Confindustria per le politiche territoriali e i distretti industriali e presidente di ReteImpresa, che ha fermamente creduto in questo progetto e partecipato a più tavoli di consultazione con il Governo.

“Oggi le imprese operano in un contesto globale dove è necessario fare rete per tornare a essere competitivi. Con la rete, infatti, le imprese possono presentarsi al mercato in modo più incisivo, con maggiori asset produttivi, maggiore specializzazione, qualità e flessibilità”.

Spesso però il timore di ogni imprenditore è quello di non potere operare in modo indipendente. “Timore superato. Chi sottoscrive un contratto di rete non rinuncia alla propria autonomia - prosegue Bonomi - si tratta di un contratto tra più parti che hanno un obiettivo ben definito, sulla base di un progetto industriale di mercato. Il contratto di rete è una forma giuridica che va a riconoscere e ad aiutare - sotto forma di agevolazioni fiscali e non solo - le imprese che scelgono di partecipare a una 'rete', dando vita a collaborazioni tecnologiche o commerciali nella stessa filiera produttiva. Questa formula di aggregazione consente loro di acquisire maggiore forza contrattuale, agevolazioni amministrative, finanziarie e per ricerca e sviluppo”.

Come detto, un ulteriore importante passo avanti è stato il via libera da parte della Commissione europea alle agevolazioni fiscali introdotte dall'Italia per incentivare la costituzione di reti d'impresa: “Si tratta di un passaggio fondamentale per l'operatività, in quanto la norma italiana era di fatto 'congelata' in attesa delle valutazioni di competenza europea. Praticamente la decisione di Bruxelles consente ora al Ministero dell'Economia e delle Finanze di rendere operative le agevolazioni, attraverso l'emanazione dei decreti attuativi. Alcune Regioni si sono già attivate, nell'ottica di aiutare le imprese che fanno 'network' a crescere nel medio e lungo periodo. Presto anche la Lombardia sarà attiva in questa direzione”.

quali i distretti e i consorzi, talvolta andati a buon fine, altre invece interrotti a metà percorso proprio perché - si sa - l'imprenditore italiano è sempre piuttosto restio a legarsi ad altre aziende.

Oggi, però, esiste il 'contratto di rete', uno strumento ben diverso dai distretti, che si caratterizzano quali sistemi produttivi locali di carattere territoriale. I con-

LE OPPORTUNITÀ

Il contratto di rete è dunque una scelta di collaborazione di ampio respiro, con un progetto industriale ben definito e regolamentato da linee guida di attività comuni. Quali sono queste linee guida? È l'avvocato Franco Casarano, dello studio LS Lexjus Sinacta, a spiegarcelo: "Si configura come un contratto plurilaterale con comunione di scopo. Tali contratti non hanno un limite temporale, ed è prevista la sopravvivenza del contratto anche se una delle parti decide di recedere. La sua struttura aperta prevede la successiva adesione di nuovi contraenti. In tal modo si è voluto dare maggiore sicurezza e stabilità a queste forme negoziabili". Per fare rete è necessario avere uno scopo comune che riguarda la crescita della capacità innovativa e della competitività sul mercato. È poi importante soffermarsi sull'oggetto del contratto: "Tutto è basato su un programma comune di rete. Gli imprenditori che sottoscrivono un contratto di rete si impegnano a collaborare in forme e ambiti predeterminati attinenti l'esercizio delle proprie imprese; a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica; a esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa. La collaborazione, però, può assumere svariate forme e può comprendere attività di coordinamento per ottenere migliori condizioni nei rapporti esterni, ad esempio nel processo di controllo della qualità dei beni, oppure nella definizione di una politica dei prezzi, sempre nei limiti della normativa antitrust. La collaborazione può anche riguardare le attività strumentali, per raggiungere migliori risultati di gestione, ad esempio nella logistica, nelle attività di R&D, nelle piattaforme telematiche... Più semplicemente, la collaborazione può essere finalizzata a fare ciò che da soli non si sarebbe in grado di fare; mi riferisco alla partecipazione a commesse o appalti".

I VANTAGGI E CRITICITÀ

Non sono previsti incentivi alle aggregazioni di tipo territoriale (come i distretti) ma stimoli fiscali, sotto forma di differimento per tre anni del pagamento delle imposte. Il provvedimento, che copre il periodo che va dal 31 luglio 2010 al 31 dicembre 2013, prevede una dotazione di 48 milioni di euro, di cui 20 per il 2011, 14 per il 2012 e per il 2013.

Le aziende di credito svolgeranno un ruolo chiave in tutte le fasi del progetto.

"I contratti di rete sono una opportunità in più rispetto a forme giuridiche più vincolanti per aggregarsi e crescere come le joint-venture, le fusioni e le acquisizioni, ma anche le cooperative e i consorzi", sottolinea Sandro Bianco, marketing corporate & investment banking di Unicredit. "È un primo passo certamente utile alle aziende che lo sottoscrivono per conoscersi e fare una prima esperienza su un progetto specifico. Se poi le cose funzionano, il contratto di rete può dare luogo a nuove entità giuridiche che consentano interventi creditizi più consistenti. In questa fase, il dato saliente è che con questo strumento 'ibrido' le imprese mantengono la loro indipendenza e individualità". Unicredit e Confindustria lavorano insieme, a seguito

IL PROTOCOLLO

PER IL SETTORE NAUTICO

Rafforzare la cooperazione tra le imprese del settore nautico da diporto, promuovere la valenza occupazionale del settore, integrare le politiche industriali sulla nautica con quelle del turismo, dell'ambiente e dell'innovazione tecnologica attraverso il contratto di rete: questo lo scopo del protocollo d'intesa promosso da RetImpresa Confindustria e sottoscritto da Ucina, la Confindustria Nautica insieme a Confindustria Campania, Liguria, Marche, Toscana, Ancona, Bari-BAT, Ferrara, Genova, Latina, Pesaro Urbino e Taranto per sostenere la costituzione della rete 'Mare Nostrum'.

"Mettersi in rete - afferma Aldo Bonomi, vicepresidente per le politiche territoriali e i distretti industriali di Confindustria e presidente di RetImpresa - è la strada giusta per affrontare la crisi.

Le aziende che si alleano possono condividere il know-how, aumentare la capacità dimensionale, superando il localismo e mantenendo la propria identità. Mare Nostrum è un progetto importante che coinvolge, trasversalmente sul territorio nazionale, alcune delle più importanti realtà associative dell'economia del mare. Grazie all'impegno sottoscritto oggi di dar vita a questa nuova rete, le imprese coinvolte - conclude Bonomi - potranno utilizzare un fondamentale strumento per accrescere la competitività, anche in una logica di internazionalizzazione per un settore che si colloca al quinto posto nella graduatoria dei prodotti esportati, rappresentando uno dei comparti simbolo del made in Italy".

di un accordo recentemente firmato e alla conseguente costituzione di un gruppo di lavoro congiunto, per dare supporto alle imprese che decidono di sottoscrivere un contratto di rete. "Proprio in questa ottica, stiamo valutando quali servizi e prodotti di finanziamento mettere a disposizione. Abbiamo anche iniziato una serrata e capillare attività di divulgazione dei contenuti relativi al 'contratto di rete' e stiamo valutando di mettere a disposizione delle imprese un desk consulenziale per supportarle nella fase di attivazione del contratto di rete".

Per andare a buon fine un contratto di rete deve basarsi su alcuni pilastri. Ci aiuta a identificarli Diego Bagaglia, associato dello studio Rubboli & Associati: "Il successo di una rete di impresa dipende dalla definizione precisa e puntuale del programma e dalla scelta dei partecipanti.

Il contratto di rete deve infatti contenere le norme che disciplinano i diritti e gli obblighi dei partecipanti alla rete nonché le modalità con cui si prevede di realizzare materialmente l'obiettivo o l'attività. In assenza di progetti definiti e di modalità concrete di conduzione delle attività comuni, risulterà difficile attrarre l'interesse di altri partecipanti e raggiungere obiettivi apprezzabili.

È quindi necessario che i soggetti promotori di una rete di impresa si impegnino a definire nei dettagli il progetto in termini di: numero di partecipanti, obiettivi, tempi, modalità operative e risorse finanziarie. L'altro aspetto critico del contratto di rete è rappresentato dalla selezione dei partecipanti che, anche se in settori o aree geografiche diverse, devono essere predisposti a una collaborazione mettendo a disposizione le risorse e il tempo richiesti dal progetto comune".

