



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Questioni di Economia e Finanza

(Occasional Papers)

Le reti di imprese

di Chiara Bentivogli, Fabio Quintiliani e Daniele Sabbatini

Febbraio 2013

Numero

152



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Questioni di Economia e Finanza

(Occasional papers)

Le reti di imprese

di Chiara Bentivogli, Fabio Quintiliani e Daniele Sabbatini

Numero 152 – Febbraio 2013

La serie Questioni di economia e finanza ha la finalità di presentare studi e documentazione su aspetti rilevanti per i compiti istituzionali della Banca d'Italia e dell'Eurosistema. Le Questioni di economia e finanza si affiancano ai Temi di discussione volti a fornire contributi originali per la ricerca economica.

La serie comprende lavori realizzati all'interno della Banca, talvolta in collaborazione con l'Eurosistema o con altre Istituzioni. I lavori pubblicati riflettono esclusivamente le opinioni degli autori, senza impegnare la responsabilità delle Istituzioni di appartenenza.

La serie è disponibile online sul sito www.bancaditalia.it.

ISSN 1972-6627 (stampa)

ISSN 1972-6643 (online)

Stampato presso la Divisione Editoria e stampa della Banca d'Italia

LE RETI DI IMPRESE

di Chiara Bentivogli*, Fabio Quintiliani* e Daniele Sabbatini⁺

Sommario

Il lavoro studia le aggregazioni fra imprese e in particolare il contratto di rete, introdotto in Italia nel 2009. Tale strumento risponde a un'esigenza di flessibilità degli operatori, non soddisfatta dalle forme tradizionali di coordinamento; tuttavia, l'indeterminatezza dei suoi contenuti, rimessi alla volontà delle parti, può ridurre l'affidabilità dello strumento nei rapporti con i terzi: benefici sotto tale profilo potrebbero derivare da una standardizzazione dei contenuti, non vincolante, volta ad orientare gli operatori verso modelli più efficienti, accrescendone l'utilità. Il contratto di rete, inoltre, si inserisce in un quadro frammentario di incentivi fiscali analoghi nelle finalità ma rivolti a varie forme di coordinamento, che possono distorcere le scelte degli operatori. Ai nuovi contratti di rete hanno aderito imprese che avevano spesso rapporti preesistenti e localizzate in aree ad alta intensità distrettuale; tuttavia, i confini territoriali delle reti sono di frequente più ampi dei tradizionali distretti. La probabilità che un'impresa aderisca a una rete è positivamente correlata con la dimensione e la crescita e negativamente con la redditività.

Classificazione JEL: L14, L23, K00.

Parole chiave: reti di imprese, incentivi alle imprese, dimensione d'impresa.

Indice

1. Introduzione	5
2. L'analisi economica delle reti d'impresa	6
3. La normativa italiana sulle reti fra imprese	11
4. Il contratto di rete	14
5. Prime applicazioni del contratto di rete	19
6. Le imprese in rete sono diverse dalle altre?	22
7. Conclusioni	25
Riferimenti bibliografici	27
Tavole.....	30

* Banca d'Italia, Divisione Analisi e ricerca economica territoriale, sede di Bologna.

⁺ Banca d'Italia, Divisione Normativa Primaria, Servizio Normativa e Politiche di Vigilanza.

1. Introduzione¹

La piccola dimensione delle imprese italiane costituisce un limite rilevante per il conseguimento di una maggiore efficienza: spesso riduce la capacità di mutare le strategie, di internazionalizzarsi e in generale di fronteggiare le pressioni competitive. La mancata crescita dimensionale è stata attribuita a fallimenti di mercato e a vincoli di natura istituzionale, come l'inadeguatezza del mercato per l'allocazione dei diritti di proprietà dell'impresa, che contribuisce a una *governance* diffusamente familiare, e la presenza di forme di disincentivo fiscale alla crescita².

In presenza di tali ostacoli alla crescita, il sistema produttivo italiano ha dato vita in alcune aree del paese ai distretti industriali, una forma di rete informale fra imprese territorialmente concentrate, che ha consentito in passato di allentare i vincoli connessi con la piccola dimensione. Negli anni più recenti tuttavia i distretti industriali hanno manifestato difficoltà nell'affrontare il nuovo contesto globale. Il vantaggio della vicinanza territoriale si è ridotto (anche per il diffondersi delle nuove tecnologie della comunicazione); l'informalità delle relazioni distrettuali non assicura il livello di *commitment* (nella continuità della relazione e nella realizzazione di investimenti congiunti) necessario per adattare le proprie strategie al mutato quadro competitivo. La riduzione dei vantaggi localizzativi favorisce la ricerca di partner in aree più distanti; i benefici della più ampia platea di imprese con cui allacciare rapporti di rete si accompagnano tuttavia a maggiori asimmetrie informative sulle loro caratteristiche.

Il passaggio a una formalizzazione delle reti fra le imprese, che potrebbe aumentarne l'efficacia, è quindi ostacolato dalle maggiori difficoltà ad acquisire informazioni sulle caratteristiche dei partecipanti, che rendono più difficile la scrittura di contratti efficienti, e dai limiti all'*enforcement* dei contratti, legati al funzionamento della giustizia civile.

Una politica per la crescita dimensionale delle imprese dovrebbe pertanto agire almeno su due fronti. Il primo è quello della regolamentazione, che dovrebbe eliminare le distorsioni nella normativa fiscale, migliorare il funzionamento della giustizia civile e favorire condizioni concorrenziali sul mercato del trasferimento della proprietà. Il secondo rientra nell'ambito delle politiche attive e riguarda incentivi alle modalità di cooperazione formali fra imprese.

Vi sono quindi spazi per un intervento pubblico volto a incentivare la creazione di reti formali fra imprese come strumento alternativo o propedeutico alla crescita dimensionale. Già nel 2000 la "Carta di Bologna" adottata dai paesi OCSE riconosceva le reti come un importante fattore propulsivo della competitività delle piccole imprese (OCSE, 2001); nel 2008 lo Small Business Act (SBA) dell'Unione europea definiva alcune linee di azione per promuovere lo sviluppo delle piccole e medie imprese, stimolando l'intervento dei governi nazionali in tale ambito.

L'introduzione del contratto di rete con la legge finanziaria per il 2009, in attuazione di queste linee di azione (Ministero dello Sviluppo economico, 2010), ha stimolato da più parti riflessioni sull'efficacia di questo strumento, data la tradizionale riluttanza delle imprese italiane a uscire dal capitalismo familiare e dalla piccola dimensione.

In questo lavoro si fa il punto sul tema delle aggregazioni fra imprese in termini dei loro costi

¹ Ringraziamo Guglielmo Barone, Magda Bianco, Francesco Bripi, Matteo Bugamelli, Luigi Cannari, Andrea Linarello, Marco Marinucci, un anonimo referee e i partecipanti a un seminario in Banca d'Italia per gli utili suggerimenti. Un sentito ringraziamento va a Luca De Vita e a Fulvio D'Alvia di Confindustria-RetImpresa per il materiale messo a disposizione e ad Andrea Santachiara per il prezioso supporto informatico. Il lavoro riflette esclusivamente le opinioni degli autori senza impegnare la responsabilità dell'Istituto. I paragrafi 3 e 4 fanno riferimento alla normativa in vigore al 18 dicembre 2012.

² Per un'analisi dettagliata degli effetti della piccola dimensione d'impresa sulla sua efficienza statica e dinamica, si veda Brandolini e Bugamelli (2009).

e benefici, come soluzione a fallimenti di mercato e come strumento di politica industriale; si analizzano le caratteristiche degli aderenti ai contratti di rete, per derivare i tratti distintivi dell'impresa-tipo che ne fa parte e fornire un primo giudizio sulle potenzialità dello strumento.

Il paragrafo 2 esamina le conclusioni positive e normative della teoria economica al riguardo. Il paragrafo 3 descrive le diverse normative finalizzate alla promozione di forme di coordinamento fra imprese; il par. 4 descrive il contratto di rete e fornisce alcune valutazioni su: la peculiarità e rilevanza dello schema giuridico del contratto di rete rispetto agli altri modelli di coordinamento previsti dall'ordinamento, l'adeguatezza della regolamentazione rispetto all'obiettivo di incentivare forme di aggregazioni stabili, l'opportunità di veicolare i benefici fiscali verso questa specifica forma di coordinamento. Seguono una parte statistica (par. 5), mirata a descrivere il fenomeno e una parte econometrica (par. 6) volta a fornire alcune indicazioni preliminari sull'esistenza di differenze fra le imprese aderenti a contratti di rete e le altre.

2. L'analisi economica delle reti d'impresa

2.1 Perché nascono le reti e chi ne fa parte?

Le reti sono forme di coordinamento stabili fra imprese, intermedie fra il mercato e la gerarchia, finalizzate ad un obiettivo comune. La caratteristica della stabilità distanzia le reti dal puro mercato, dove i rapporti fra le imprese si incentrano sullo scambio, mentre l'aspetto del coordinamento, in cui i partecipanti mantengono gran parte della loro autonomia, le differenzia dall'organizzazione gerarchica di un'impresa.

A partire da queste definizioni la teoria economica ha cercato di individuare le motivazioni sottostanti alla nascita delle reti e di valutarne gli effetti sulle imprese coinvolte e sul mercato di riferimento. Un primo approccio studia le reti all'interno della teoria contrattuale dell'impresa. Un secondo approccio si sviluppa all'interno della teoria dei giochi. Uno specifico filone di analisi si concentra sulla nascita delle reti con finalità di ricerca e sviluppo, date le peculiarità che questo obiettivo comporta. Un ulteriore sentiero di studio analizza le reti come soluzione di mercato ad alcuni tipi di asimmetrie informative e studia i fattori che determinano le caratteristiche dei partecipanti. Altri contributi si concentrano sulle situazioni in cui le reti possono sostituire la crescita dimensionale.

La teoria contrattuale dell'impresa. - L'approccio contrattuale alla teoria dell'impresa identifica come principali determinanti della creazione di una rete i costi di transazione e l'intrinseca incompletezza dei contratti (Coase, 1937; Williamson, 1975; Hart, Moore, 1990). I costi di transazione dipendono in particolare dalla frequenza con cui vengono effettuati gli scambi, dalla fungibilità dei beni capitali utilizzati, dal grado di incertezza di mercato, sulle caratteristiche e sul comportamento dei partner (Williamson, 1989). Tanto più questi fattori sono rilevanti, tanto più aumentano i costi di transazione (il costo d'uso del mercato) e l'impresa sarà incentivata a ricercare forme stabili di coordinamento. Un analogo incentivo per l'impresa deriva dall'esistenza di ampie aree di incompletezza dei contratti da siglare con altre parti per realizzare i propri obiettivi. La creazione di una rete stabile riduce la necessità di introdurre un numero elevato di clausole nei contratti. Tanto più elevati sono le difficoltà di esplicitare in un contratto tutte le contingenze e i costi di contrattazione, tanto più sarà conveniente per la rete assumere la forma di un soggetto giuridico (un consorzio, una società) invece di quella contrattuale³. Nella scelta di partecipare a una rete rilevano anche fattori tecnologici, quali la presenza di vantaggi da specializzazione (che possono essere sfruttati mediante la di-

³ Non ci occuperemo in questo paragrafo del filone di analisi teorica che studia i rapporti contrattuali verticali fra imprese che riguardano tipicamente restrizioni e vincoli imposti da una delle parti.

istribuzione di attività complementari fra i partecipanti), di economie di scala nel *core business*, di economie di scopo fra le imprese in rete.

Le reti nella teoria dei giochi. – Le imprese, soprattutto se operanti in uno stesso settore, hanno una forte tendenza a coordinarsi, con effetti talvolta negativi, in altri casi positivi sul benessere sociale⁴. La teoria dei giochi studia il coordinamento fra imprese mediante due approcci: quello dei *networks* e quello delle *coalitions* (Myerson, 1991; Aumann, Drèze, 1974). Questi due schemi teorici hanno come punto di partenza lo studio dell’impatto della cooperazione fra due o più imprese sui profitti dei partner e/o dei concorrenti. In particolare la cooperazione: i) apporta benefici ai partner (ad esempio riduce i costi di produzione) in modo non necessariamente uniforme; ii) può comportare costi per i partner, ad esempio per la formazione di una coalizione o di un legame con un’altra impresa; iii) può produrre o meno esternalità positive o negative (Marinucci, Vergote, 2011).

L’approccio dei *networks* studia la scelta di un’impresa di formare legami con altre imprese. Ogni legame ha un effetto sui partner e sui concorrenti anche in maniera non omogenea. L’impresa sceglierà la struttura di relazioni (*linking*) più profittevole e l’interazione strategica fra imprese porterà a definire quali *networks* possono considerarsi di equilibrio e quali no. Esempi di *networks* si ritrovano negli accordi di reciproca spartizione del mercato oppure in quelli di *cross licensing* per l’utilizzo reciproco di brevetti (Belleflamme, Bloch, 2004).

Nelle coalizioni le imprese (che possono essere anche più di due) definiscono le proprie strategie sia sulla base di giochi cooperativi (vi sono accordi vincolanti e in alcuni casi anche pagamenti laterali) sia come risultato dell’interazione non cooperativa. Un esempio di coalizione, oltre al classico cartello, è il *patent pool*, in cui i proprietari di brevetti decidono di metterli in comune (Lerner, Strojwas, Tirole, 2007).

I modelli di *networks* e di *coalitions* sono stati utilizzati ampiamente nell’analizzare le reti per l’innovazione, presentate nel paragrafo che segue.

Le reti per l’innovazione. - La possibilità di sviluppare congiuntamente un’attività innovativa è di grande rilevanza per una piccola impresa, dati i costi elevati e l’estrema incertezza dei profitti connessi con l’innovazione. Gli studi sulle recenti tendenze dell’innovazione rilevano una crescita dell’interdisciplinarietà fra settori e ambienti tecnici e scientifici; allo stesso tempo l’approfondimento dello stock di conoscenza richiede sempre più profonde conoscenze specifiche (Powell, Giannella, 2010). Queste nuove caratteristiche dell’innovazione tendono ad accrescere i vantaggi della cooperazione ed effettivamente dagli anni novanta si rileva una crescita delle collaborazioni in R&D, specialmente nei settori high-tech e anche in reti “leggere” e non-equity (Marinucci, 2012).

In generale, le reti di ricerca e sviluppo (R&D) possono svolgere utili funzioni nel superamento di eventuali soglie minime all’investimento in R&D, nell’evitare duplicazioni di spesa, nello sfruttamento di asset complementari delle imprese aderenti, nell’internalizzare gli spillover (e, per questa via, nell’incentivare maggiori investimenti in R&D; D’Aspremont e Jacquemin, 1988). L’inno-

⁴ In alcuni casi (ad es. se il prodotto è poco differenziato e la presenza sul mercato è stabile, garantendo contatti ripetuti) i cartelli fra imprese determinano risultati di mercato prossimi a quelli del monopolio. Questo tipo di reti rientrano fra le intese restrittive della concorrenza e sono vietate dalle normative antitrust. In altri casi gli accordi, pur contenendo qualche forma di limitazione della concorrenza, producono aumenti di efficienza desiderabili dal punto di vista del benessere sociale. Fra queste intese si possono includere in larga misura quelle volte alla definizione di marchi comuni, all’internazionalizzazione, ad effettuare congiuntamente ricerca e sviluppo.

vazione collettiva può anche essere uno strumento strategico (anticompetitivo) per le imprese aderenti, se la utilizzano come “scambio di ostaggi”, cioè per mantenere costanti le relative quote di mercato evitando cambiamenti di posizione dei rivali legati all’innovazione. Il rischio che l’innovazione collettiva sia utilizzata a questi scopi è tanto più alto quanto più il mercato è concentrato e quanto più l’innovazione tende a redistribuire i profitti piuttosto che ad aumentarli a livello di settore (Tirole, 1988)⁵. Le reti di R&D possono fallire perché, a differenza del contributo finanziario, facilmente accertabile, quello in competenze degli “innovatori” forniti alla rete da ciascun partner è meno valutabile e ciò incentiva a ridurre le risorse individuali messe a disposizione della rete (Marinucci, 2012).

Le caratteristiche dei partner nelle reti. - Un ulteriore sviluppo analitico sulle reti può essere ricavato dai modelli di *peer selection* (Ghatak, 2000). In questi modelli, che di norma descrivono i rapporti di credito, i prenditori di fondi conoscono le caratteristiche degli altri affidati, informazioni che i prestatori non hanno. Il modello predice che l’accesso limitato al gruppo (i membri hanno diritto di veto) e la presenza di informazione locale sulle caratteristiche delle altre imprese indurrà omogeneità fra i partner. La costituzione di gruppi di imprese omogenee con responsabilità solidale in caso di default di un membro riduce l’asimmetria informativa del creditore e consente al gruppo di ottenere un finanziamento (o di averlo con minori garanzie o a minore costo) che i singoli componenti non avrebbero altrimenti.

Questo schema spiega un’ulteriore funzione delle reti, mostrando come esse possano rappresentare un modo per segnalare a terzi (non solo una banca, ma anche un potenziale committente estero) la qualità dei partecipanti. Si noti che i risultati dei modelli di *peer selection* qui presentati non sono generali, ma dipendono strettamente dall’ipotesi di responsabilità in solido dei partecipanti; la capacità segnaletica della rete è quindi fortemente correlata con tale previsione contrattuale.

Le reti come sostituto della crescita. - Interpretando lo schema di Grossman-Hart-Moore⁶ in modo dinamico, una rete può essere anche considerata come il risultato di un progetto di crescita delle imprese aderenti, in un contesto in cui siano presenti ostacoli sia alla crescita interna sia a quella mediante fusioni o acquisizioni. La crescita interna potrebbe essere ostacolata, oltreché da vincoli finanziari, da una *governance* di tipo familiare dell’impresa. In questi casi, il limite è dato dalle capacità manageriali della famiglia controllante (laddove non intenda assumere manager esterni). La crescita esterna incontra in generale freni nella presenza di imperfezioni del mercato dell’allocazione della proprietà e del controllo di impresa. Questi freni possono derivare ancora una volta dal controllo familiare dell’impresa, che tende a resistere all’ingresso di capitale di rischio e al trasferimento del controllo a terzi, ma anche da un eterogeneo insieme di altri fattori, quali: i) una normativa che non tutela a sufficienza l’azionariato diffuso e i finanziatori, ii) le difficoltà per l’acquirente di ottenere sufficienti informazioni sull’impresa rilevata, iii) le preferenze per il proprietario-controllante-manager per forme di *on-the-job-consumption*, iv) la presenza di una disuguaglianza nella distribuzione delle risorse finanziarie o mercati finanziari imperfetti che faticano a valutare il merito di credito del prenditore di fondi (Barca, 1994; Demsetz, 1983). A questi ostacoli

⁵ Nel caso di reti verticali a fini innovativi, l’analisi economica mostra che le innovazioni “complementari” sono molto difficili da attuare con strumenti contrattuali, perché richiedono un sostanziale coordinamento e *skills* adeguati in tutte le imprese componenti della filiera (Teece, 2010). Anche quando a guidare l’innovazione nella filiera è un’impresa-leader, la capacità innovativa della rete dipende dalla possibilità di trasmettere e comprendere informazioni complesse e questo a sua volta riflette la distanza cognitiva tra i partecipanti. Infine, le reti verticali possono rappresentare uno strumento per accrescere le barriere all’entrata sul mercato a valle ed essere quindi anticoncorrenziali.

⁶ Ci si riferisce in particolare a Grossman, Hart (1986) e Hart, Moore (1990).

si aggiungono anche “fallimenti non di mercato”, legati a normative (soprattutto di tipo fiscale) che in vario modo agevolano le imprese che restano piccole.

Questo approccio enfatizza il ruolo della rete come (parziale e imperfetto) sostituto di una crescita dimensionale attraverso uno sviluppo interno o una fusione. La rete riuscirebbe a mantenere i vantaggi della piccola dimensione, in termini di flessibilità organizzativa e rapidità di adattamento all’andamento del ciclo, e allo stesso tempo a garantire ai partecipanti alcuni benefici della grande dimensione senza che l’impresa debba necessariamente perdere la propria autonomia quale centro decisionale⁷.

Vi sono tuttavia situazioni in cui le reti, formali o informali, non possono essere perfetti sostituti alla crescita dimensionale. In particolare la mancanza di una unità di direzione fra i partecipanti a una rete può implicare differenze nelle tecnologie adottate, nell’organizzazione, nella struttura finanziaria, nella propensione al rischio, che possono ridurre notevolmente i vantaggi del semplice coordinamento. Nel caso di sostituibilità imperfetta della rete rispetto alla crescita dimensionale, questa potrebbe comunque svolgere un utile ruolo propedeutico all’aggregazione, consentendo alle imprese di conoscersi meglio e di valutare le possibili sinergie di una successiva fusione.

2.2 *Quale intervento pubblico per le reti?*

L’insieme degli schemi teorici finora esposti mostra che la presenza di benefici riconosciuti alle reti non è sempre sufficiente a stimolare processi spontanei di aggregazione o di coordinamento, perché la creazione di una rete comporta anche rischi e costi, fra cui: i) i costi transattivi derivanti da conflitti d’interessi emersi nel corso del rapporto; ii) i rischi di *free riding* da parte di imprese che intendano trarre vantaggi dalla rete senza fornire il proprio contributo (ad esempio assorbire il contributo informativo fornito dalle altre imprese senza prestare il proprio *know how*); questi rischi sono accentuati da eventuali carenze di capitale sociale, che riducono la fiducia reciproca, e dall’inefficienza della giustizia civile, che favorisce comportamenti opportunistici; iii) l’incertezza sulla realizzazione del programma comune dipendente sia da fattori di input (ad es. scarsa qualità delle forniture) o di output (ad es. complessità del prodotto che si intende sviluppare o difficoltà di controllare e reagire all’evoluzione delle preferenze dei consumatori).

Per ridurre l’incidenza di questi fattori, la teoria suggerisce l’utilizzo di contratti *enforceable* o di incentivi pubblici.

Le soluzioni di mercato ai problemi menzionati sopra sono, tipicamente, l’inserimento nei contratti di rete di clausole che prevedono: a) la predisposizione di un programma comune che individui il contributo che ciascuno è chiamato a fornire e preveda strumenti di controllo (*monitoring*); b) un’allocazione e modalità di esercizio delle funzioni decisionali in grado di assicurare il *commitment* delle imprese e di garantirne il grado desiderato di autonomia; c) la creazione di presidi contro rischi di opportunismo; d) un’adeguata circolazione delle informazioni tra gli aderenti; e) un’adeguata redistribuzione dei profitti⁸; f) una durata lunga o breve con rinnovo automatico. Le clausole contrattuali sono inoltre più o meno stringenti a seconda del grado di *commitment*, del rischio, della complessità del coordinamento, dei tempi di recupero e della specificità degli investimenti, dell’impegno finanziario richiesto ai partecipanti. Se la rete opera in un contesto in rapida evoluzione è spesso prevista l’attribuzione del potere decisionale ad organi comuni e strumenti che consentano la rinegoziazione del contratto nel tempo⁹.

⁷ Zazzaro (2011), p. 13; Palmieri (2011b), p. 3 ss.; Rullani (2010), p. 141 ss.

⁸ Menàrd (2004), p. 7.

⁹ Menàrd (2004), p. 16.

L'intervento pubblico si incentra sulla creazione di *incentivi* alla costituzione di reti di imprese. Questi potrebbero essere utili quando, riconosciuti i benefici del coordinamento fra imprese, l'incompletezza dei contratti e le asimmetrie informative fra i partecipanti rendano difficile la creazione di reti senza un aumento del *payoff* dei partecipanti. Fra queste difficoltà sono inclusi anche i malfunzionamenti del mercato della proprietà e del controllo delle imprese, che limitano la crescita esterna delle imprese.

L'utilizzo di incentivi fiscali presenta, tuttavia, un *trade-off* rispetto a scelte alternative delle imprese sulla propria struttura produttiva. In primo luogo, gli incentivi fiscali riducono il costo opportunità associato al mantenimento di una piccola dimensione e possono frenare processi di fusione tra imprese. Al contempo, tuttavia, creando le basi per una collaborazione stabile, il coordinamento tra imprese autonome potrebbe incoraggiare successivi processi di aggregazione e crescita dimensionale.

Considerate le incertezze circa gli effetti finali degli incentivi, la risoluzione ottimale del *trade-off* non è agevole e dipende dalle caratteristiche della struttura produttiva e dalle variabili economiche di fondo: in presenza di una struttura di piccole imprese, a gestione prevalentemente familiare, con forti resistenze culturali alla crescita dimensionale e all'apertura del management all'esterno, gli incentivi alle reti d'impresa potrebbero produrre benefici concreti. Inoltre, gli incentivi fiscali dovrebbero essere orientati a determinati obiettivi (ad esempio l'innovazione, l'internazionalizzazione, ecc.) piuttosto che a uno o più specifici strumenti contrattuali di coordinamento. In caso contrario si possono generare effetti distorsivi non desiderati e indurre le imprese ad adottare uno strumento sub-ottimale solo perché conveniente dal punto di vista fiscale.

In secondo luogo il ruolo del legislatore dovrebbe essere quello di disciplinare schemi giuridici che consentano di istituire forme di coordinamento in un modo sufficientemente flessibile.

Occorre, infine, considerare la possibilità che le reti d'impresa producano costi sociali in grado di annullare i benefici prodotti, ad esempio nel caso in cui generino fenomeni di collusione fra imprese operanti nello stesso mercato. Tale problema può essere affrontato con un'attenta applicazione della disciplina a tutela della concorrenza.

L'intervento pubblico per la costituzione di reti di impresa non è nuovo nell'esperienza dei paesi industriali. La "Carta di Bologna" adottata dai paesi OCSE nel 2000 (OCSE, 2001) ha incluso fra le politiche per le PMI lo sviluppo di collaborazioni in rete, a cui partecipino anche università, scuole tecniche e istituti di ricerca¹⁰. Secondo la Carta, queste politiche dovrebbero fornire un sostegno limitato nell'ammontare e nel tempo; gli obiettivi concreti delle reti dovrebbero essere *market driven* e non stabiliti a priori dal legislatore.

Le esperienze finora attuate non hanno tuttavia dato risultati particolarmente positivi. Una delle prime politiche nazionali per le reti è stata attuata in Danimarca nel 1989 e prevedeva un sostanzioso incentivo economico e un gruppo di intermediari delle reti che ne facilitassero la creazione. Fra il 1989 e il 1993 furono create circa 1.000 reti, una parte rilevante delle quali cessò di esistere quando fu sospesa l'erogazione dei fondi. I rari studi sull'attuazione di queste politiche nei diversi paesi non mostrano forti evidenze della loro efficacia¹¹.

¹⁰ Le *partnership* con il settore pubblico potrebbero costituire anche una forma di monitoraggio ex ante ed ex post dell'efficacia degli incentivi pubblici (OCSE, 2001).

¹¹ Per alcuni interessanti esempi di politiche per le reti in altri paesi e per ulteriori riferimenti agli studi sul tema si veda OCSE (2001).

3. La normativa italiana sulle reti fra imprese

3.1 Tipologie di intervento normativo

Gli interventi a favore dello sviluppo delle reti di impresa in Italia sono riconducibili a due modelli diversi: da un lato, quelli rivolti ai distretti industriali, intesi come sistemi produttivi caratterizzati dalla presenza di una molteplicità di imprese localizzate in uno stesso territorio e unite da legami formali e informali; dall'altro, gli interventi rivolti alle reti formalizzate in uno degli strumenti previsti dal diritto civile e commerciale (in genere società, consorzi, associazioni, collegamenti contrattuali, fondazioni, ecc.)¹².

Il primo intervento in materia di distretti industriali (legge n. 317 del 1991) definiva “i distretti” quali sistemi di coordinamento delle piccole imprese manifatturiere operanti nel medesimo contesto territoriale e nello stesso settore di specializzazione e disciplinava la cornice per la concessione di finanziamenti regionali ad iniziative di sviluppo¹³. A partire dalla fine degli anni novanta le competenze regionali in materia di distretti industriali sono state potenziate¹⁴, conducendo ad una disciplina del fenomeno notevolmente differenziata tra le Regioni. In particolare in alcune Regioni, come il Friuli-Venezia Giulia (l.r. 27/99), il distretto è stato concepito come strumento di amministrazione locale (c.d. distretto-organizzazione), prevedendo un'organizzazione (che può avere natura di soggetto pubblico o privato), deputata alla programmazione e all'allocazione delle risorse destinate allo sviluppo. Al contrario, altre Regioni considerano il distretto come una struttura organizzata su base contrattuale separata dall'ente locale, di cui diviene l'interlocutore privilegiato (c.d. distretto-contratto). In Veneto ad. es. il governo del distretto è affidato allo strumento dei patti di sviluppo distrettuale alla cui realizzazione presiede la Consulta dei distretti a cui partecipano i rappresentanti dei patti, con funzioni di rappresentanza e di monitoraggio. Il governo del distretto, pertanto, non è affidato ad una struttura contigua all'amministrazione regionale, ma ad un piano di coordinamento dei responsabili dei patti¹⁵. In qualche modo, quindi, gli interventi del legislatore in favore dei distretti hanno teso a formalizzare alcuni aspetti del distretto, alla ricerca di interlocutori specifici verso cui indirizzare le politiche.

Con riferimento alle reti formali occorre distinguere due tipi d'intervento: quelli volti alla con-

¹² Villa (2009), p. 104 ss.

¹³ In particolare: la legge n. 317 del 1991 – “*Interventi per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*”, ha definito la cornice di riferimento per la concessione di finanziamenti regionali a progetti volti a sostenere la crescita e lo sviluppo economico locali. Ad essa hanno fatto seguito misure dirette a potenziare lo strumento dei distretti industriali: la deliberazione CIPE del 21 marzo 1997, che modifica la precedente deliberazione del 25 febbraio 1994, ricomprende le “rappresentanze dei distretti industriali” tra i soggetti promotori dei contratti di programma; la legge 7 agosto 1997, n. 266, c.d. legge Bersani, ha previsto la concessione da parte del Ministero dell'industria di un contributo per l'innovazione informatica e telematica dei distretti, per i finanziamenti di progetti innovativi rivolti a piccole imprese, e la concessione, da parte delle autorità regionali e provinciali, in aggiunta ai finanziamenti per i distretti industriali, di contributi in conto capitale ai consorzi di sviluppo industriale senza fini di lucro costituiti dalle regioni o dalle province autonome di Trento e Bolzano, per favorire la diffusione di beni e servizi necessari all'innovazione e allo sviluppo tecnologico e gestionale.

¹⁴ Il d.lgs. 31 marzo 1998 n. 112, c.d. legge Bassanini, attribuiva alle Regioni le funzioni relative alla concessione di agevolazioni, contributi, sovvenzioni, incentivi o benefici di qualunque natura all'industria, ivi comprese le misure a favore delle p.m.i.; la legge 11 maggio 1999, n. 140 modificava la legge 317/91, ridefinendo i distretti industriali, e attribuiva alle Regioni la competenza ad individuare i distretti e al finanziamento di progetti innovativi e di sviluppo. La riforma del titolo V della Costituzione confermava tale tendenza, riconducendo materie quali la “ricerca scientifica e tecnologica e sostegno all'innovazione per i settori produttivi” e “il governo del territorio” alla competenza legislativa concorrente, limitando l'intervento statale alla definizione dei principi generali.

¹⁵ Cafaggi (2007), pp. 47 ss.

cessione di incentivi fiscali per promuovere iniziative di crescita e sviluppo delle imprese aderenti¹⁶, in cui si inseriscono le misure previste dal d.l. n. 35/2005 e dalla legge finanziaria per l'anno 2006 sui c.d. "distretti produttivi"¹⁷; quelli volti a migliorare la disciplina degli schemi utilizzabili per formare delle reti.

3.2 Gli strumenti giuridici di coordinamento prima del contratto di rete

Gli strumenti giuridici per il coordinamento tra imprese preesistenti (e alternativi) al contratto di rete, sono di tre tipi: contratti plurilaterali (consorzi con attività interna e Associazioni temporanee di imprese - Ati); contratti bilaterali collegati; gli enti (ad es. consorzi con attività esterna¹⁸), utilizzati in genere nelle reti ove occorra rafforzare la gestione del coordinamento attraverso la delega agli organi amministrativi di un elevato livello di discrezionalità. L'utilizzo dei diversi schemi previsti dall'ordinamento dipende dalle funzioni del coordinamento e dalle caratteristiche delle imprese aderenti.

- i) I contratti plurilaterali sono utilizzati prevalentemente per il coordinamento di imprese in posizione di parità. Lo strumento del consorzio, tradizionalmente, è utilizzato per fini mutualistici, al fine di consentire la gestione di fasi della propria attività economica (ad es. sviluppo di un prodotto o di un servizio, coordinamento delle attività di distribuzione) a costi minori, fermo restando il normale dispiegarsi del gioco concorrenziale tra le imprese al di fuori del consorzio. Le Ati, invece, rappresentano un fenomeno aggregativo di durata limitata, costituito con lo scopo specifico di partecipare ad una procedura di appalto, senza dar vita ad un modello stabile di coordinamento destinato a durare nel tempo¹⁹.
- ii) I contratti bilaterali collegati (reti di sub-fornitura, reti di distribuzione come il *franchising*, contratti di licenza di brevetto o *know how*, licenze di marchio), sono utilizzati prevalentemente in presenza di un'impresa *leader* in grado di coordinare le attività delle altre imprese. Secondo i principi elaborati dalla giurisprudenza, la presenza di un collegamento tra contratti rappresentato

¹⁶ In tale cornice si inseriscono, a titolo meramente esemplificativo, gli interventi previsti: dalla legge 21 maggio 1981, n. 240, sulle agevolazioni a favore dei consorzi e società consortili tra piccole e medie imprese; dalla legge 21 febbraio 1989, n. 83, sui consorzi per il commercio estero; dalla legge n. 317 del 1991 che prevede diverse misure di finanziamento destinate ai consorzi e società consortili tra piccole e medie imprese, aventi i requisiti dimensionali indicati nella legge medesima, costituiti con finalità di sviluppare progetti d'innovazione.

¹⁷ Il decreto legge n. 35/2005 prevede un credito d'imposta per le spese consulenziali a favore delle piccole e medie imprese che attuino processi di concentrazione o che costituiscano forme di aggregazione contrattuali allo scopo di svolgere in comune un'attività imprenditoriale rilevante. La legge finanziaria per l'anno 2006 prevede per le imprese che intendono aggregarsi (nelle forme da determinarsi con un decreto ministeriale non ancora emanato) la possibilità di: a) accedere alla tassazione unitaria riservata ai gruppi (c.d. tassazione unitaria di distretto); b) eseguire adempimenti amministrativi e la stipula di contratti di diritto privato con la pubblica amministrazione per conto delle imprese da parte degli organi della rete; c) migliorare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese, attraverso un regime che preveda la riduzione del rischio di credito in presenza di garanzie fornite dai Confidi e agevoli l'accesso alle operazioni di cartolarizzazione. Attribuisce, inoltre, al distretto funzioni para-pubbliche, di accertamento e certificazione. La definizione dell'ambito dell'intervento fa riferimento ad un criterio diverso da quello tradizionale (incentrato sul territorio e sulla specializzazione settoriale delle imprese coordinate): prende, infatti, in considerazione anche i c.d. distretti "funzionali" (reti tra imprese che operano in settori diversi e in ambiti territoriali anche lontani).

¹⁸ Per il riconoscimento della soggettività dei consorzi con attività esterna, cfr.: C. Stato, sez. V, 20-01-2004, n. 156; T.a.r. Lazio, sez. III, 13-02-2002, n. 962; Cass., 4 giugno 2007, n. 12958.

¹⁹ Mosco (2010), p. 841; Palmieri (2011a), p. XVI. Giuridicamente le Ati consentono a più imprese di partecipare a gare di appalto di cui non avrebbero singolarmente i requisiti. La possibilità di utilizzare cumulativamente le caratteristiche dimensionali, tecniche e operative delle imprese ai fini della partecipazione all'appalto si basa sul collegamento derivante da un mandato conferito dalle singole imprese ad una mandataria la quale partecipa all'appalto e assume la responsabilità per l'esecuzione.

dalla destinazione a realizzare un'operazione economica comune rileva solo sotto il profilo degli effetti che le vicende estintive relative a singoli rapporti producono rispetto alla rete, secondo il principio *simul stabunt, simul cadent*²⁰. Il collegamento contrattuale invece, non fornisce adeguata protezione agli investimenti specifici eseguiti dalle singole imprese per realizzare le finalità della rete contro il rischio di condotte abusive compiute da soggetti appartenenti ad altri nodi, né consente di integrare i singoli contratti con regole, desunte anche in via interpretativa da altri contratti collegati, idonee ad enucleare obblighi comportamentali che orientino le imprese verso la realizzazione dello scopo comune.

iii) Il coordinamento tra imprese può essere realizzato anche attraverso l'istituzione di un organismo *ad hoc* (c.d. reti organizzative) utilizzato in genere ove occorra assicurare la stabilità e l'efficacia del coordinamento delegando agli organi amministrativi comuni un elevato livello di discrezionalità. Possono al riguardo essere utilizzate tutte le forme previste dall'ordinamento, in particolare: consorzi con attività esterna, società consortili, società cooperative, società con scopo di lucro, associazioni e fondazioni²¹, a seconda del modello più adeguato alle finalità perseguite dagli aderenti. Ai consorzi possono affiancarsi i Geie (Gruppi europei di interesse economico), regolati a livello comunitario, che rappresentano forme di coordinamento tra imprese dotate di autonomia patrimoniale e quindi di soggettività, pur non essendo provvisti di personalità giuridica²². Essi svolgono una funzione analoga a quella consortile.

Lo strumento più diffuso di coordinamento, almeno anteriormente all'entrata in vigore del contratto di rete, è quello del consorzio con attività esterna o della società consortile, con finalità di carattere mutualistico, in cui le imprese intendono beneficiare di economie di scala derivanti dalla gestione in comune di risorse per la produzione di servizi di interesse comune o dei vantaggi connessi ad una dimensione maggiore, quale la partecipazione a gare di appalto rispetto a cui le singole imprese non abbiano i requisiti dimensionali. La legislazione speciale, limitatamente alle imprese artigiane, ha anche introdotto la possibilità di consorzi con enti pubblici (l. n. 443 del 1985, che prevede la possibilità per le Regioni di concedere agevolazioni anche a consorzi costituiti con la partecipazione di enti privati o pubblici di ricerca o assistenza finanziaria). I consorzi, tuttavia, consentono, secondo parte della dottrina, solo di coordinare fasi delle singole attività economiche degli imprenditori per uno scopo mutualistico (riduzione dei costi) e non già l'esercizio di attività imprenditoriali comuni rivolte prevalentemente a terzi per la produzione di utili²³. La regolamentazione del consorzio, inoltre, pur essendo dispositiva e quindi modellabile liberamente dalle imprese aderenti, conterrebbe disposizioni di *default* non adeguate a regolare in modo efficiente il coordinamento tra imprese²⁴.

Accanto ai consorzi anche l'uso delle società è molto diffuso. Nell'ambito delle diverse forme

²⁰ Iamiceli (2009b), pp. 1 ss.

²¹ Le associazioni e le fondazioni sono utilizzate prevalentemente per la produzione di beni collettivi locali e sono in parte qualificabili come reti di servizi. Cafaggi, Iamiceli (2007) p. 317 s.; Mosco (2010), p. 839 s.

²² Iannaccone (2011), p. 122.

²³ Palmieri (2011b), p. 11 ss.; Scognamiglio, Tripputi (2011), p. 41.

²⁴ In particolare, la regola della unanimità, il principio di paritarietà (una testa un voto), la disciplina della responsabilità degli amministratori che fa riferimento ai principi del mandato piuttosto che alla diligenza professionale degli amministratori di società determinano: un irrigidimento dei processi decisionali interni, un'elevata frammentarietà delle proposte, la resistenza a delegare a figure direttive funzioni di coordinamento. Sul piano della responsabilità patrimoniale, inoltre, la disciplina sui consorzi prevede la responsabilità illimitata per le obbligazioni assunte per conto dei singoli consorziati con estensione pro-quota della responsabilità per le obbligazioni assunte per conto dei consorziati insolventi, mentre prevede la responsabilità limitata per le obbligazioni assunte per conto del consorzio. La difficoltà di distinguere tra le obbligazioni assunte per conto dei consorziati e quelle assunte per conto del consorzio e l'estensione ai singoli consorziati della responsabilità pro-quota di un consorzio insolvente aumenta il rischio finanziario delle imprese aderenti. Occorrerebbe, pertanto, una standardizzazione dei modelli consortili. Cafaggi, Iamiceli (2007), p. 317 s.

societarie lo strumento che appare più adeguato²⁵, rispetto all'esigenza di coordinamento, sembra rappresentato dalla società a responsabilità limitata che coniuga: ampiezza dei beni conferibili (che a differenza delle s.p.a. comprende anche prestazioni di opera e di servizi, garantiti da polizza fideiussoria o assicurativa); beneficio della limitazione di responsabilità; ampi margini di flessibilità di regolazione dell'attività di gestione ed amministrazione (che può essere delineata sia secondo il modello della società per azioni sia secondo il modello della società di persone prevedendo l'amministrazione congiuntiva) e dei rapporti tra soci. Sotto quest'ultimo profilo, lo statuto può valorizzare gli aspetti personalistici attribuendo particolari diritti a soci determinati, soprattutto con riferimento alla nomina di amministratori o la possibilità di porre il veto su alcune operazioni sociali²⁶, e prevedendo cause di esclusione connesse al venir meno di requisiti necessari per partecipare all'impresa o a violazioni di comportamenti loro richiesti (a differenza della società per azioni)²⁷. Restano peraltro, secondo alcuni, talune limitazioni sia con riferimento alla possibilità di stabilire a carico dei soci obblighi ulteriori rispetto ai conferimenti iniziali sia con riferimento alla possibilità di derogare al principio di proporzionalità tra diritti e quota posseduta²⁸.

Gli altri schemi societari invece appaiono residuali ai fini del coordinamento. La società per azioni presenta restrizioni relative al patrimonio (capitale sociale minimo elevato), alla natura e alla disciplina degli enti conferibili (non essendo conferibili prestazioni di opere e servizi), una minore elasticità organizzativa (non potendo l'assemblea e più in generale i soci ingerirsi nell'attività amministrativa che rimane di esclusiva competenza degli amministratori e non essendo possibile prevedere cause di esclusione dei soci), oltre a costi elevati di gestione. Le società in nome collettivo non prevedono restrizioni alla natura dei conferimenti e consentono di valorizzare il contributo amministrativo dei soci (la regola di *default* è l'amministrazione disgiuntiva di tutti i soci salvo patti diversi), ma tutti i soci rispondono illimitatamente per le obbligazioni sociali. La società in accomandita per azioni e in accomandita semplice potrebbero avere una qualche utilità solo in presenza di reti in cui le imprese intendano graduare i poteri amministrativi e la responsabilità degli aderenti limitando il ruolo di alcune imprese a quello di soci finanziatori con limitazione di responsabilità. Anche in tal caso, tuttavia, sussisterebbe in capo agli accomandatari un regime di responsabilità illimitata²⁹.

4. Il contratto di rete

4.1. La disciplina

La legge n. 5 del 2009 (più volte modificata) ha definito il contratto di rete come l'accordo con cui due o più imprese adottano un programma comune mediante il quale, allo scopo di aumentare la competitività o la capacità innovativa, si obbligano a: collaborare in forme ed ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle imprese; scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica; esercitare in comune una o più attività economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali.

Tale figura pertanto consente di formalizzare schemi di coordinamento altamente differenziati quanto alla propria funzione e all'intensità del vincolo. Sotto il profilo dell'intensità la rete può spaziare da un mero accordo per lo scambio di informazioni, di prestazione o di collaborazione, all'esercizio di un'attività economica. Sotto il profilo funzionale, con il contratto di rete le parti pos-

²⁵ Iannaccone (2011), p. 136.

²⁶ Per l'inadeguatezza degli altri modelli cfr. Scognamiglio, Tripputi (2011), p. 41 ss.

²⁷ Scognamiglio, Tripputi (2011), p. 45 s.

²⁸ Iannaccone (2011), p. 136.

²⁹ Scognamiglio, Tripputi (2011), p. 42 ss.; Iannaccone (2011), p. 136.

sono realizzare obiettivi di integrazione verticale (ad es. governare una rete di sub-fornitura condividendo standard di produzione; coordinare un sistema di distribuzione, basato su rapporti di *franchising*) o di cooperazione di tipo orizzontale, anche rafforzando legami già in atto (basati su Ati, consorzi, patti parasociali, ecc.) al fine di compiere attività d'interesse comune (ad es. istituire laboratori di ricerca comuni)³⁰. La normativa indica, infatti, l'obiettivo generico di "accrescere la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato". A seguito dell'approvazione del d.l. 18 ottobre 2012, n. 179 alle imprese aggregate nella forma del contratto di rete è consentita la partecipazione a gare di appalto secondo la disciplina prevista per i raggruppamenti temporanei d'impresе (applicabile nei limiti di compatibilità).

Alle diverse funzioni che il contratto di rete può perseguire, tuttavia, non corrispondono modelli tipici di regolazione della rete sotto il profilo dell'organizzazione, della responsabilità e degli aspetti patrimoniali. Tali profili devono essere definiti dalle parti, nel contratto e nel programma di rete ad esso allegato nel rispetto dei principi generali che il legislatore delinea.

Organizzazione. - Il legislatore non prevede regole di carattere organizzativo dettagliate limitandosi a prevedere: a) la possibilità di istituire un organo comune; b) la possibilità di adottare regole sulle materie e le questioni delle imprese su cui le imprese aderenti possono decidere e le relative modalità. All'organo comune spettano *ex lege*, salvo diversa previsione contrattuale, i poteri di gestione e i poteri di rappresentanza (della rete ove sia munito di soggettività, delle singole imprese ove ne sia privo) nelle procedure di programmazione negoziata con la P.A., nelle procedure inerenti le garanzie per l'accesso al credito, in quelle inerenti lo sviluppo del sistema imprenditoriale ed i processi di innovazione e di internazionalizzazione³¹. Ove gli organi siano stati autorizzati dal Ministero possono anche stipulare negozi di diritto privato in qualità di mandatario³². La disciplina della nomina, revoca, sostituzione, composizione e retribuzione è rimessa all'autonomia delle parti. Ai partecipanti possono essere riservate competenze decisionali in particolari materie di interesse comune e può essere prevista la possibilità di deliberare a maggioranza anche per il cambiamento del programma comune. All'autonomia privata è rimessa la regolazione sui possibili conflitti d'interessi³³.

Rapporti tra le parti. - Ampia libertà è riconosciuta all'autonomia privata per la configurazione dei diritti e degli obblighi reciproci. Non appare necessario rispettare il principio di proporzionalità tra diritti patrimoniali e diritti amministrativi rispetto al valore della quota conferita³⁴. Con riferimento ai diritti di *exit* occorre bilanciare le esigenze degli aderenti con l'esigenza di non compromettere la realizzabilità del fine comune, attraverso la previsione di obblighi di riservatezza, penali di recesso o differimento della sua efficacia³⁵.

Responsabilità. - La rete può prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale, formato dai conferimenti effettuati dagli aderenti. La scarsa disciplina nulla dispone circa le entità conferibili, la misurazione del loro valore, le vicende del fondo in caso di recesso ed esclusione, lasciando ampio spa-

³⁰ Iamiceli (2009b), p. 32 s.; Osti (2009), p. 147 ss.

³¹ I poteri di rappresentanza sussistono "nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, in quelle inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito, all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti italiani ed allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione, previsti dall'ordinamento".

³² Scognamiglio, Tripputi (2011), p. 58 s.

³³ Patriarca (2011), p. 112 ss., Iamiceli (2009b), p. 39.

³⁴ Scognamiglio, Tripputi (2011), p. 52 s.

³⁵ Iamiceli (2009b), p. 37

zio all'autonomia privata. Il legislatore consente, inoltre, di effettuare il conferimento anche attraverso il ricorso ai patrimoni destinati di cui all'art. 2447-bis, lett. a) c.c. In presenza di un fondo patrimoniale i contratti di rete sono soggetti al regime di responsabilità prevista per i consorzi, che contempla un regime di limitazione di responsabilità, salva la responsabilità illimitata del singolo consorziato per le obbligazioni assunte dal rappresentante del consorzio per suo conto³⁶. Le modifiche recate dal d.l. n. 22 giugno 2012, n. 83, hanno precisato, peraltro, che il contratto di rete munito di organo comune e fondo patrimoniale sono prive di soggettività giuridica, pur facendo salva la facoltà degli aderenti di costituire un contratto di rete in forma entificata. In ogni caso, per le obbligazioni contratte dal rappresentante per l'attuazione del programma comune, risponde solo il fondo comune.

Non esiste ovviamente un modello ottimale di regolazione essendo questa dipendente dalle specifiche finalità perseguite. L'istituzione di una rete a mero scopo di coordinamento (c.d. rete interna) potrà essere basata su un accordo contrattuale plurilaterale con rilevanza meramente interna. La costituzione della rete per l'esercizio di un'impresa richiederà, invece: i) un'organizzazione più complessa di cui siano ben definiti i meccanismi con cui vengono adottate le decisioni gestionali, ii) presidi per risolvere possibili conflitti d'interesse, iii) incentivi alla stabilità, iv) un'adeguata dotazione patrimoniale, v) un regime di responsabilità in grado di fornire certezza ai terzi che entrano in contatto con l'azienda. In tali casi appare pertanto decisiva la capacità delle imprese di configurare modelli adeguati alle attività che intendono effettuare, soprattutto al fine di elevare il grado di affidabilità nei confronti dei terzi³⁷. Un ruolo fondamentale per garantire coerenza tra modello di rete e obiettivi strategici può essere svolto dalle associazioni di categoria attraverso la formulazione di standard contrattuali³⁸. Essi avrebbero il beneficio di orientare gli operatori verso modelli di coordinamento efficienti senza compromettere la necessaria flessibilità dello strumento.

4.2 Gli incentivi fiscali

Per promuovere l'utilizzo del contratto di rete il d.l. 78/2010 ha previsto la sospensione di imposta sugli utili d'esercizio accantonati ad apposita riserva e destinati al fondo patrimoniale (o al pa-

³⁶ Artt. 2614 e 2615 c.c. È dubbia la portata della norma. Secondo alcuni la presenza di un fondo patrimoniale non imputabile agli imprenditori potrebbe condurre a configurare il contratto di rete come soggetto dotato di autonomia patrimoniale perfetta (Scognamiglio, Tripputi, 2011, p. 41 ss). Altri si spingono comunque ad affermare in ogni caso una responsabilità solidale degli aderenti (Maltoni, Spada, 2011, p. 16).

³⁷ L'utilità concreta dello strumento appare in larga parte rimesso alla capacità delle imprese di configurare delle reti capaci effettivamente di assorbire i benefici associati a scale dimensionali maggiori. Occorre in particolare una regolamentazione contrattuale che assicuri affidabilità e serietà dell'iniziativa attraverso i seguenti presidi. Sul piano patrimoniale occorre garantire: a) tutela dell'integrità del fondo patrimoniale, soprattutto in presenza di conferimenti di beni non facilmente valutabili; b) trasparenza sulle condizioni patrimoniali della rete; c) sistemi di controllo esterno; d) regole di distribuzione degli utili e previsione di rimedi in caso di perdita. Sul piano organizzativo, la regolamentazione dovrà assicurare: a) una chiara ripartizione delle competenze dell'organo comune e delle imprese, definendo le materie specifiche su cui le imprese sono chiamate a decidere; b) regole di adozione delle decisioni ispirate al principio della maggioranza eventualmente con quorum differenziati a seconda delle decisioni adottate al fine di coniugare condivisione delle decisioni e funzionalità dell'organizzazione. Sul piano del rapporto di partecipazione occorre garantire: a) disciplina restrittiva delle cause e modalità di esercizio del diritto di recesso, prevedendo un eventuale differimento della relativa efficacia ove sia necessario garantire la continuità delle prestazioni che l'impresa recedente è tenuta a prestare (Maltoni, 2011, p. 73; Iamiceli, 2009b, p. 37); b) limiti alla ripetibilità della propria quota al fine di assicurare il successo dell'iniziativa ed innalzare il *commitment* delle imprese aderenti; c) cause di esclusione per sanzionare comportamenti non funzionali alla realizzazione degli obiettivi comuni; d) obblighi di partecipare alle spese di gestione o di fornire specifiche prestazioni (Iannaccone, 2011, p. 122 ss.).

³⁸ De Laurentis (2011b), p. 197 mette in luce la rilevanza della tipizzazione delle reti come fattore di riduzione dei costi di analisi per le banche, prodotti dall'eccessiva indeterminazione e possibilità di differenziazione del contratto di rete. La necessità di una standardizzazione è segnalata anche da Iamiceli (2009b), p. 21.

trrimonio destinato all'affare) per la realizzazione degli investimenti previsti dal programma della rete³⁹. La sospensione cessa (con conseguente obbligo di versare le imposte) al momento in cui la riserva è utilizzata per scopi diversi da quelli di copertura delle perdite o in caso di cessazione della partecipazione dell'impresa alla rete⁴⁰. La sospensione non può superare il limite di un milione di euro per singola impresa ed è soggetta al limite complessivo delle risorse finanziarie stanziare per un ammontare pari a 20 milioni di euro per il 2011 e 14 milioni di euro per ciascuno degli anni 2012 e 2013, con ripartizione proporzionale in caso di richieste superiori agli stanziamenti⁴¹. In conseguenza di tali limiti le richieste di sospensione presentate dalle imprese italiane per il primo periodo di applicazione sono state accolte per un ammontare pari al 75 per cento degli utili accantonati⁴².

L'efficacia di tali incentivi, tuttavia, potrebbe non essere sfruttata pienamente per due ordini di ragioni: a) si inseriscono all'interno di un quadro composito in cui sussistono, soprattutto a livello regionale, una pluralità di schemi di incentivo delle reti⁴³; b) sono rivolti a tutti i contratti di rete asseverati senza differenziare in base alle caratteristiche dei progetti e delle reti. Alcuni pacchetti di incentivo regionali, invece, condizionano il finanziamento non allo schema giuridico utilizzato (aperto anche a forme giuridiche diverse dai contratti di rete), ma alle caratteristiche delle imprese o degli investimenti che si vogliono realizzare⁴⁴.

4.3 Rapporti con altre figure

Al fine di valutare l'utilità del contratto di rete, che si è inserito all'interno di un sistema che prevede una pluralità di schemi giuridici per realizzare forme di coordinamento tra imprese, è necessario evidenziare le differenze e, in particolare, il "valore aggiunto" del contratto di rete.

Sotto tale profilo occorre distinguere, a seguito dei chiarimenti introdotti dal d.l. n. 83/2012, tra contratti di rete privi di soggettività giuridica e contratti di rete entificati^{45,46}.

³⁹ Previa asseverazione da parte degli organismi abilitati (in via regolamentare sono state abilitate le Confederazioni di rappresentanza datoriale rappresentative a livello nazionale presenti nel Cnel).

⁴⁰ Ai sensi dell'art. 42, d.l. n. 78/2010 gli utili accantonati "concorrono alla formazione del reddito nell'esercizio in cui la riserva è utilizzata per scopi diversi dalla copertura di perdite di esercizio ovvero in cui viene meno l'adesione al contratto di rete".

⁴¹ Agenzia delle Entrate, circolare 15/e 14 aprile 2011, *Articolo 42, decreto-legge 31 maggio 2010, n. 78, conv. con modificazioni dalla legge 30 luglio 2010, n. 122 – Reti di imprese*; Agenzia delle entrate, risoluzione 89/e del 12 settembre 2010; Commissione europea, decisione C(2010)8939 del 26 gennaio 2011; decreto Ministro dell'Economia e delle finanze del 25 febbraio 2011, concernente i requisiti degli organismi abilitati al rilascio delle asseverazioni.

⁴² Derivante dal rapporto tra stanziamento per il 2010 (20 mln.) e richieste totali (26 mln.). Agenzia delle entrate, Protocollo n. 2011/81521.

⁴³ Si confronti a titolo di esempio il bando della Regione Emilia-Romagna, con scadenza il 30 aprile 2010. Per ulteriori informazioni sui bandi regionali v. Unioncamere (2011).

⁴⁴ Vedi il bando della Regione Emilia-Romagna.

⁴⁵ In passato, invece, era dibattuta la questione circa la natura del contratto di rete. Secondo un primo orientamento esso avrebbe costituito un tipo nuovo di schema giuridico per il coordinamento delle imprese che, ove dotato di un fondo patrimoniale poteva configurarsi quale soggetto distinto dalle imprese aderenti, dotato di autonomia patrimoniale. Cfr.: Palmieri (2011), p. 11 ss.. Secondo altri, invece, esso non si sarebbe potuto configurare come soggetto giuridico distinto. In tal senso cfr.: Mal Toni, Spada (2011), p. 2 ss.; Agenzia delle entrate, Circ. n. 4/E del 15.02.2011. Secondo altri, invece, il contratto di rete avente ad oggetto un'attività economica sarebbe stato riconducibile alla comunione di impresa, al consorzio o alla società consortile, a seconda del regime di responsabilità patrimoniale. Cfr.: Santagata (2011), p. 334.

⁴⁶ Molto discussa è stata anche la questione del rapporto tra questa figura e gli schemi giuridici preesistenti: secondo una prima linea interpretativa il contratto di rete non avrebbe rappresentato un tipo nuovo ma sarebbe stato assimilabile al consorzio. In tal senso cfr.: Corapi (2009), p. 174 s. Per altri il contratto di rete sarebbe stata una figura trans-tipica, collocabile tra la disciplina generale e quella del singolo tipo, in modo da poter regolare schemi contrattuali già esistenti per la regolazione del coordinamento o da poter introdurre un nuovo tipo contrattuale. Cfr. Cafaggi (2010), p. 1143 ss.

Il contratto di rete privo di soggettività giuridica (confrontato con i modelli di rete basati su forme contrattuali), potrebbe avere il seguente valore aggiunto: a) svolgere il ruolo di contratto-quadro rispetto alla stipulazione dei contratti esecutivi con cui gestire i nodi della rete (di fornitura, di distribuzione, di licenza di marchio, brevetto, *know-how*, o *franchising*, ecc.)⁴⁷; b) consentire la partecipazione a gare di appalto secondo la disciplina prevista per i raggruppamenti temporanei d'impresе; c) in presenza di un fondo patrimoniale potrebbe consentire l'esercizio di un'attività commerciale, beneficiando del regime di responsabilità limitata, senza rendere necessaria la costituzione di una società.

Rispetto alle forme tradizionali di coordinamento entificate, il contratto di rete munito di soggettività giuridica, offrirebbe maggiore flessibilità. Rispetto ai consorzi con attività esterna il contratto di rete non avrebbe il limite dello scopo mutualistico, finalizzato prevalentemente ad ottenere una riduzione di costi, ma sarebbe utilizzabile anche per lo sviluppo di forme di cooperazione stabili per l'esercizio di imprese comuni con lo scopo di produrre utili e di operare prevalentemente nei confronti dei terzi, garantendo al contempo l'autonomia delle imprese connesse⁴⁸. Esso supererebbe, al contempo, alcune rigidità insite nell'utilizzo degli schemi societari al fine di costituire enti autonomi titolari dell'attività economica esercitata⁴⁹, lasciando agli imprenditori aderenti ampia flessibilità nel disciplinare il profilo organizzativo e patrimoniale.

In conclusione, lo strumento in esame sarebbe utile in quanto avrebbe l'effetto di rimuovere alcuni ostacoli ancora vigenti negli strumenti tradizionali, pur non essendo agevole quantificare la rilevanza di queste rigidità come possibili disincentivi degli operatori a dar vita a forme di coordinamento.

Restano, peraltro, alcune possibili aree di miglioramento: a) l'impossibilità di partecipazione al contratto di soggetti istituzionali, come ad es. le università⁵⁰, su cui invece la disciplina sui consorzi è più permissiva; b) l'ampia indeterminatezza⁵¹ della regolazione legislativa, che se da un lato garantisce flessibilità, dall'altro aumenta i costi di transazione degli operatori per valutare la serietà e l'adeguatezza dell'assetto regolamentare concretamente prescelto dalle parti, problema solo in parte compensato dalla previsione di un'asseverazione delle associazioni di categoria. Benefici deriverebbero da un'attività di standardizzazione non vincolante.

4.4 La finanziabilità dei contratti di rete

Un altro profilo per valutare l'utilità del contratto di rete è rappresentato dal suo possibile ruolo nell'agevolare l'accesso al credito, per la possibile riduzione dei costi transattivi degli aderenti. Sotto tale profilo l'importanza dell'adesione ad una rete dipende dalla rilevanza del progetto comune e dalle sue ricadute sul merito creditizio delle singole imprese, valutabile in particolare con criteri di tipo *judgmental*⁵².

Un possibile profilo di criticità del contratto di rete è rappresentato dall'indeterminatezza che ne caratterizza la disciplina, sotto il profilo delle caratteristiche patrimoniali e organizzative, rimes-

⁴⁷ Iamiceli (2009b), p. 22.

⁴⁸ Palmieri (2011), 11 ss.; Scognamiglio, Tripputi (2011), p. 41. *Contra*: Maltoni (2011), p. 68.

⁴⁹ Come anticipato *supra*, anche la s.r.l. che meglio si presta a regolare il coordinamento tra imprese presenta alcune limitazioni.

⁵⁰ Maltoni, Spada (2011), p. 4. *Contra*: Santagata R. (2011), p. 338 ss.

⁵¹ Sono apprezzabili le iniziative volte a chiarificare le incertezze interpretative poste dalla legislazione, come l'emanazione delle *Linee Guida per i contratti di rete* (Bernini E., Bevilacqua et al., 2012).

⁵² Per un'analisi sulla valutazione del merito creditizio della rete e delle imprese in rete, si veda De Laurentis (2011), p. 175 ss.

se totalmente all'autonomia privata. Sono evidenti le incertezze per i terzi che entrino in contatto con la rete, e segnatamente per i finanziatori, relativamente all'adeguatezza e all'affidabilità dei singoli contratti conclusi. Un possibile strumento, al fine di orientare l'autonomia privata verso modelli regolamentari efficienti senza comprometterne la necessaria flessibilità, potrebbe essere l'elaborazione di contratti tipo o di standard contrattuali⁵³ che contengano una disciplina degli aspetti organizzativi e patrimoniali coerenti con le finalità di volta in volta perseguite. Al fine di ridurre i costi transattivi per le imprese un ruolo specifico nella standardizzazione potrebbe essere svolta dalle associazioni di categoria.

5. Prime applicazioni del contratto di rete

L'analisi delle caratteristiche dei contratti di rete e delle imprese aderenti è stata effettuata sulla base di un dataset prodotto da Confindustria-RetImpresa che include tutti i contratti di rete esistenti in Italia al 5 dicembre 2011.

Il contratto di rete è stato utilizzato sin dalla sua introduzione. Un rapido aumento del numero di contratti stipulati si è registrato fra giugno e settembre 2011 (con l'approssimarsi della scadenza per usufruire delle agevolazioni previste per il 2011). A fine agosto 2011, circa due anni dopo la loro introduzione, erano stati siglati 118 contratti di rete (il doppio rispetto al dato dell'inizio di giugno 2011); all'inizio di dicembre i contratti di rete erano 214 e coinvolgevano 1.065 imprese, 15 delle quali aderivano a due diversi contratti (tav. 1). Le imprese firmatarie rappresentano una quota molto piccola dell'intero universo delle imprese italiane.

Le caratteristiche salienti delle reti possono così sintetizzarsi:

- a) Ampia varietà dei settori interessati. Le reti si caratterizzano per una notevole varietà dei settori di attività delle imprese coinvolte: si riscontrano reti che aggregano aziende del comparto turistico, energetico, agroalimentare, ecc.
- b) Incidenza delle imprese di piccolissime dimensioni molto inferiore a quella media italiana: in base agli ultimi dati disponibili sugli addetti, relativi alla fine di agosto 2011, il 39,2 per cento delle imprese in rete ne ha meno di 10, il 19,4 rientra nella classe 10-19 addetti, il 14,4 nella classe 20-49 e il 12 per cento ha almeno 50 addetti⁵⁴. Nella media italiana le rispettive percentuali sono 95,1, 3,1, 1,2 e 0,6⁵⁵.
- c) Adesione media di 5 imprese: oltre tre quarti dei contratti di rete coinvolgono fino a 5 imprese, il 21 per cento ne annovera tra 6 e 15. La dimensione media è di cinque imprese per rete (tav. 2). L'effetto aggregativo del contratto di rete cresce con la dimensione del territorio (numero di regioni coinvolte).
- d) Prossimità territoriale. Un elemento di novità rispetto all'esperienza dei distretti industriali è che in molti casi le reti includono anche imprese localizzate in aree molto distanti⁵⁶. La distanza fra i comuni in cui sono insediate imprese appartenenti a una stessa rete è in media di circa 68 km (23 se si considera la mediana), a fronte di 11 km per i comuni appartenenti a uno stesso distretto in-

⁵³ De Laurentis (2011), p. 31, 197. L'autore mette in luce la rilevanza della tipizzazione delle reti come fattore di riduzione dei costi di analisi per le banche, prodotti dall'eccessiva indeterminatezza e possibilità di differenziazione del contratto di rete.

⁵⁴ Per 86 imprese (15 per cento) non erano disponibili dati sulla classe di addetti di appartenenza.

⁵⁵ Dati Asia imprese 2010 riferiti al settore privato non agricolo.

⁵⁶ Ad esempio, DicoNet include un'impresa della provincia di Trento assieme a imprese del bolognese; Olonetwork companies include imprese del modenese e delle province di Pisa e Pesaro-Urbino; MecNet è composta da imprese delle province di Udine, Brescia, Napoli e Milano.

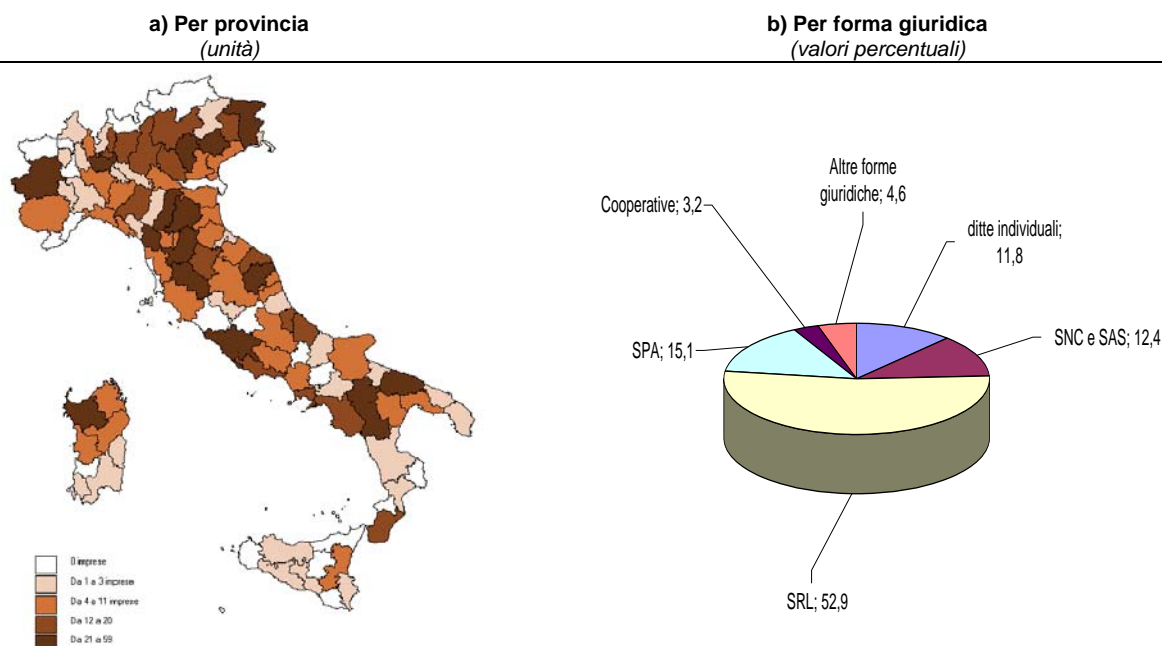
dustriale, come definito dall'Istat (10 se si considera la mediana)⁵⁷.

- e) Presenza in taluni casi di rapporti precedenti consolidati tra le imprese aderenti. Ne sono esempi le reti RaceBo, DicoNet, Five for Foundry⁵⁸.
- f) Ampia prevalenza di imprese appartenenti a uno stesso settore all'interno di una stessa rete. Non mancano, tuttavia, casi in cui in una stessa rete siano presenti imprese settorialmente eterogenee.
- g) Localizzazione prevalente nel Centro e nel Nord Est, minoritaria nel Nord Ovest. L'incidenza delle imprese in rete è del 28,6, 27,9 e 17,2 per cento, rispettivamente; nel Mezzogiorno si colloca intorno al 26,3 per cento. Se si confronta questa distribuzione con quella dell'universo Asia-Istat delle imprese del settore privato non agricolo per macroarea, si ottiene un indicatore di intensità relativa in base al quale il Centro e il Nord Est presentano una maggiore "specializzazione" in imprese in rete rispetto al Mezzogiorno e al Nord Ovest. Il fenomeno delle reti interessa 19 regioni e 90 province (fig. 1a). Con 184 imprese, la Toscana è la regione con il maggior numero di aderenti a contratti di rete; il dato include ben 55 gestori di stabilimenti balneari della provincia di Lucca aderenti alla Rete imprese balneari Viareggio e 29 aziende agricole o consorzi agrari che hanno formato la Rete della pasta dei coltivatori toscani. In Emilia-Romagna, la seconda regione per numerosità di aderenti a reti (144 aziende, di cui 58 in provincia di Bologna), hanno sede 6 delle 15 imprese che hanno stipulato due contratti e che hanno come oggetto prevalente la ricerca e lo sviluppo. Una delle prime applicazioni sulla quale si hanno informazioni è RaceBo, siglato a Bologna il 29 aprile 2010 fra 11 imprese della "motor valley" emiliana, subfornitrici nel settore dell'automotive. Le imprese partecipanti avevano all'epoca circa 600 dipendenti e un fatturato aggregato di 90 milioni di euro. RaceBo ha come obiettivo la creazione di un'interfaccia unica fra le imprese della rete e i grandi clienti. Fra le scelte strategiche vi è quella di delegare agli organi della rete le decisioni sulla riduzione dei costi e sulla ripartizione dei margini dei singoli aderenti.
- h) Prevalenza delle società a responsabilità limitata, che rappresentano quasi il 53 per cento del complessivo numero di imprese firmatarie di un contratto di rete (fig. 1b). Le società per azioni sono il 15 per cento, mentre un quarto delle imprese sono ditte individuali o società di persone. Nell'universo Asia 2010 sono molto meno diffuse sia le srl sia le spa (16,3 e 0,8 per cento, rispettivamente). Ciò potrebbe suggerire che la stipula di un contratto di rete sia in qualche misura correlata con una dimensione minima della capitalizzazione dell'impresa o con una elevata autonomia della stessa dal patrimonio personale dell'imprenditore. Esistono rilevanti differenze a livello territoriale circa l'articolazione per forma giuridica delle imprese aderenti a reti: ad esempio quasi la metà delle imprese di rete toscane sono ditte individuali o società di persone mentre i tre quarti di quelle dell'Emilia-Romagna sono srl o spa.

⁵⁷ Le distanze fra i comuni sono state calcolate sulla base delle coordinate del centroide di ciascun comune.

⁵⁸ Cfr. "PMI meccaniche in rete: Bologna fa da apripista", *Il Sole 24 Ore*, 7 maggio 2010, p.3; "La riscossa parte dalle reti", *Il Sole 24 Ore*, 29 giugno 2010, p.1 dello speciale sull'Emilia-Romagna. "Nasce una rete per fare «massa critica»", *Il Sole 24 Ore*, 27 aprile 2011, p. 23.

Distribuzione delle imprese in rete (1)



Fonte: elaborazioni su dati Confindustria-RetImpresa.

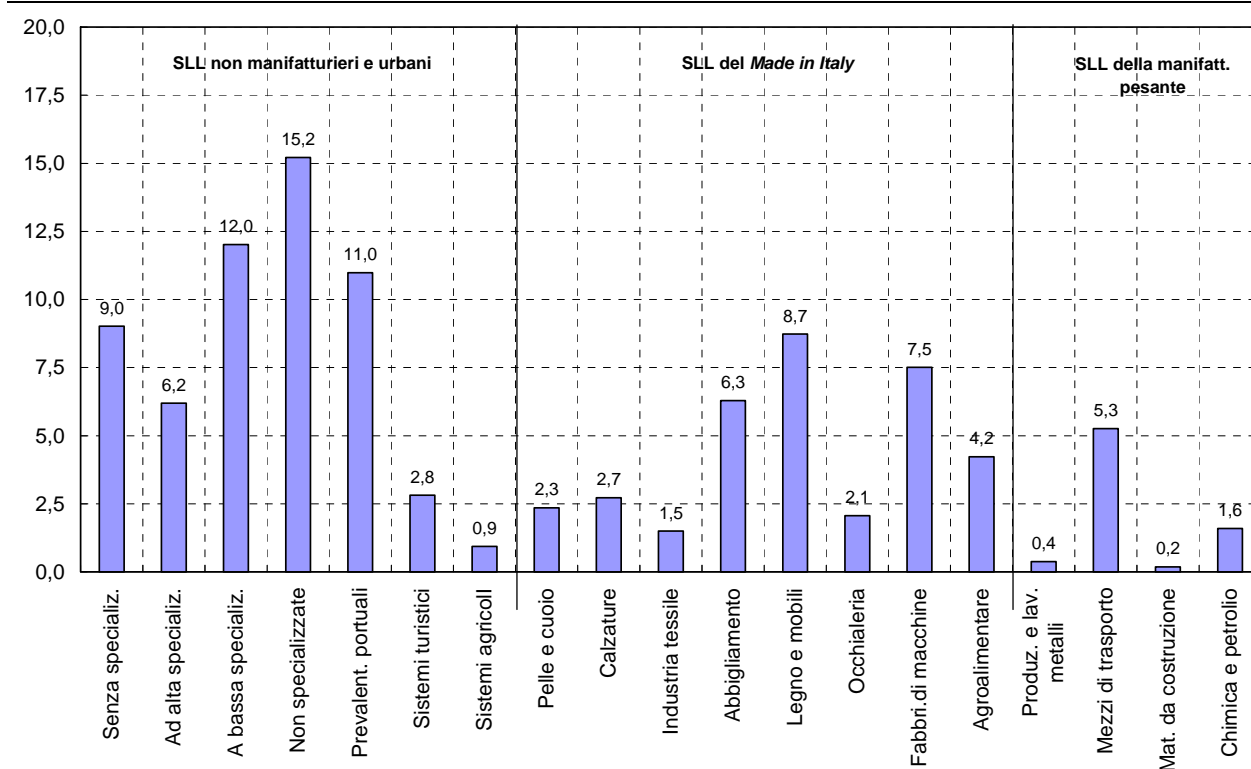
(1) Dati al 5 dicembre 2011. – (2) Le “altre forme giuridiche” includono: società semplici, consorzi, società consortili, fondazioni, associazioni e ONLUS.

i) Oltre il 48 per cento dei contratti di rete è stato siglato da imprese con sede legale in sistemi locali del lavoro (SLL) classificati dall’Istat come aree urbane, che in circa la metà dei casi risultano essere non specializzate o a bassa specializzazione (fig. 2). Poco più di un terzo delle imprese di rete fa invece parte di SLL del *made in Italy*, ossia con specializzazioni produttive che vanno dal tessile alla produzione di oggetti in pelle, dai mobili ai prodotti meccanici e agli strumenti di precisione. Fra queste, il 13 per cento fa parte di SLL specializzati nel sistema moda, il 9 in quelli dei comparti del legno e mobilio e il 7,5 in aree specializzate nella fabbricazione di macchine. Solo il 7 per cento è attivo in SLL della manifattura pesante.

I contratti in vigore hanno una grande varietà di obiettivi, che comprendono la condivisione di varie tipologie di servizi (tipicamente a valle della produzione) e di informazioni, lo svolgimento di attività di ricerca e sviluppo, l’offerta in forma aggregata prodotti della stessa filiera.

A fini di sintesi, i diversi obiettivi sono stati classificati in tre principali gruppi. Un primo gruppo di reti (reti di filiera) riunisce imprese che operano singole lavorazioni distinte lungo una filiera. In questo caso le motivazioni per la partecipazione a una rete riflettono il desiderio di ottenere una maggiore integrazione nell’offerta a grandi clienti finali in termini di tempi di consegna e compatibilità tecnologica dei prodotti. Un secondo gruppo di reti (reti orizzontali) opera sulla stessa tipologia di prodotto. In questo caso gli obiettivi delle reti vanno dal rafforzamento della propria posizione sul mercato finale mediante l’offerta ai clienti di una gamma più ampia di prodotti (anche mediante l’utilizzo di un marchio comune), alla condivisione di alcuni servizi quali la commercializzazione, il trasporto, ecc., allo svolgimento in comune di alcune fasi “a monte”. Infine, un terzo gruppo è stato classificato “di ricerca e sviluppo” (reti di R&D) quando tale attività risulta il principale obiettivo della rete.

Numero di imprese per tipologia di area di localizzazione (1) (2)
(quote percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Confindustria-RetImpresa e Istat.

(1) Numero di imprese per provincia alla data del 5 dicembre 2011. – (2) Secondo la classificazione per cluster effettuata dall'Istat, i sistemi locali del lavoro vengono suddivisi in 4 classi principali: i) SLL senza specializzazione; ii) SLL non manifatturieri, in cui si annoverano quattro tipi di aree urbane (ad alta specializzazione, a bassa specializzazione, non specializzate e prevalentemente portuali); iii) SLL del *Made in Italy* con specializzazioni nelle attività di: pelle e cuoio, calzaturiero, tessile, abbigliamento, legno e mobili, occhialeria, fabbricazione di macchine e agroalimentare; iv) SLL della manifattura pesante, che comprendono quelli con specializzazione metallurgica, nei mezzi di trasporto, nei materiali da costruzione e nella petrolchimica. Per ulteriori informazioni si veda Istat (2007, pp. 127 e ss.).

In base alla tripartizione adottata, il 44,6 per cento delle imprese è inclusa in reti orizzontali, mentre il 29,8 fa parte di reti di filiera; oltre un quarto infine partecipa a reti di ricerca e sviluppo (tav. 2).

Rispetto ai primi due tipi di contratti di rete, quelli di R&D tendono a caratterizzarsi per coinvolgere più frequentemente imprese appartenenti a regioni diverse (47 per cento, rispetto al 46 e 26 per quelle di filiera e orizzontali, rispettivamente). Inoltre quelli di filiera tendono ad essere stipulati da imprese più piccole rispetto a quelli delle altre due categorie.

6. Le imprese in rete sono diverse dalle altre?

Una valutazione dell'efficacia del contratto di rete richiede la costruzione di un campione di controllo di imprese, che potrebbe comprendere unità produttive che aderiscono ad altri tipi di aggregazioni formali (consorzi, distretti tecnologici, ecc.), oppure semplicemente imprese non aderenti a contratti di rete.

L'individuazione di un valido campione di controllo, nel caso delle reti, risulta difficoltosa. Nel primo caso vi possono essere sovrapposizioni fra due campioni perché la stessa impresa potrebbe far parte sia di una rete sia di un'altra forma di aggregazione. Anche la seconda opzione presenta alcuni problemi legati all'esistenza concreta di molte reti informali (i distretti senza il riconoscimento giuridico, ad esempio, ma anche miriadi di forme di *partnership* non istituzionalizzate). Al di là

di queste difficoltà, il principale ostacolo a un esame controfattuale dell'efficacia dei contratti di rete è rappresentato al momento dal fatto che le reti di impresa hanno una vita breve: la prima rete è nata nel marzo 2010.

Non sono ancora disponibili dati che consentano di misurare le *performance* delle imprese che hanno aderito a contratti di rete. Sebbene non sia ancora possibile effettuare verifiche *ex post* sugli effetti del contratto di rete per i partecipanti, si possono tuttavia analizzare *ex ante* le caratteristiche delle imprese che li hanno stipulati e confrontarle con quelle che non hanno dato vita a tali contratti. Questa analisi fornisce indicazioni sui fattori che possono indurre un'impresa ad aderire a un contratto di rete e può offrire primi spunti di riflessione. Ad esempio, il contratto di rete attrae le imprese che sono già più grandi della media o più dinamiche? Oppure viene scelto da imprese piccole ma con elevate prospettive di profitto? In altre parole, questo tipo di analisi permette di valutare se sia presente qualche forma di *self-selection* delle imprese in rete che influenza la probabilità di aderire a una rete.

L'analisi empirica che segue è stata effettuata incrociando le informazioni disponibili sulle reti e le imprese aderenti, di fonte Confindustria-RetImpresa e aggiornati al 5 dicembre 2011, con quelle sui bilanci da Cerved, che includono un ampio sottoinsieme dell'universo delle società di capitale. Ciò implica che i dati utilizzati contengono una parte delle imprese con contratti di rete, variabile a seconda dell'anno considerato. I dati di bilancio utilizzati sono relativi al periodo 2005-10.

Si presentano alcune evidenze empiriche sulle principali caratteristiche delle imprese che hanno stipulato un contratto di rete (nel seguito definite "imprese in rete") e delle altre, scelte prendendo in considerazione aziende che operavano negli stessi settori e nelle stesse province delle aderenti a reti. Le tavole 3 e 4 mostrano alcune statistiche descrittive relative alla distribuzione delle variabili di performance delle imprese in rete e non, mentre le tavole 5-7 riportano i risultati di alcune stime probit con le quali si vuole verificare in che modo la probabilità di entrare in un contratto di rete sia correlata con le caratteristiche osservate *ex ante* delle imprese (dimensione, costo del lavoro, redditività, età), includendo anche controlli sulla localizzazione e sul settore di attività delle stesse.

Dai dati di bilancio di Cerved emerge che le imprese che hanno stipulato almeno un contratto di rete erano nel 2010 più grandi delle altre: il fatturato mediano delle imprese in rete si attestava intorno ai 2,3 milioni di euro (tav. 4); l'attivo mediano era pari a 2,7 milioni (366 e 514 mila, rispettivamente, per le imprese non in rete). Le imprese aderenti a contratti di rete risultavano inoltre nel 2010 più mature del gruppo di confronto, con un'età mediana pari a 12 anni, a fronte di 9). La maggiore dimensione e maturità delle imprese in rete rispetto alle altre caratterizzava tutti i quartili della distribuzione degli attivi di bilancio (tav. 4). Le imprese che hanno stipulato un contratto di rete risultavano anche maggiormente dinamiche rispetto alle altre: il tasso di crescita del fatturato nel periodo 2005-10 e l'incidenza degli investimenti materiali effettuati tra il 2009 e il 2010 sul valore delle vendite del 2010 risultano più elevati per il primo gruppo di imprese per tutti i quartili considerati.

Risultati meno netti emergono invece con riguardo al grado di indebitamento e alla redditività delle imprese. Per le imprese di maggiori dimensioni (con un attivo superiore al terzo quartile) aderenti a contratti di rete, l'incidenza del margine operativo lordo (MOL) sul valore delle vendite era pari al 6,2 per cento, circa due punti percentuali in meno rispetto al corrispondente dato per le imprese non in rete. D'altro lato, le imprese in rete più grandi erano lievemente meno indebitate di quelle di analoga dimensione non aderenti a contratti di rete, al contrario di quanto osservato per le imprese più piccole, in cui era vera la situazione opposta.

Queste evidenze descrittive suggeriscono che l'adesione o meno a un contratto di rete è, *ceteris paribus*, positivamente correlata alla dimensione, all'età e al dinamismo delle imprese, mentre risulta meno chiara la relazione tra la decisione di entrare in un contratto di rete e il grado di indebi-

tamento e la redditività delle aziende.

Tali relazioni vengono sottoposte a verifica attraverso alcune stime probit. La probabilità di far parte di una rete è messa in relazione ad alcune caratteristiche delle imprese nell'anno iniziale del periodo preso come riferimento (il 2005): la dimensione dell'impresa (misurata alternativamente dall'attivo di bilancio, dal fatturato e dal valore aggiunto), il leverage, il risultato netto d'esercizio in rapporto all'attivo di bilancio (ROA), l'età e il suo quadrato, dove quest'ultimo termine è introdotto per cogliere eventuali non linearità nella relazione tra l'età e la probabilità oggetto di analisi. Inoltre si considerano tra le esplicative i tassi di crescita 2005-10 delle variabili dimensionali⁵⁹. Per tenere conto di effetti comuni derivanti dal settore di appartenenza e dalla localizzazione geografica delle imprese e che possono condizionare i risultati delle stime, si introducono controlli settoriali (codici a 2 cifre ricavati dalla nomenclatura Ateco 2007) e regionali⁶⁰. Gli errori standard presentati sono robusti e clusterizzati per rete.

I risultati della regressione [1] nella tavola 5 confermano che la probabilità che un'impresa entri in un contratto di rete è positivamente correlata sia con la dimensione (il logaritmo dell'attivo di bilancio nella [1]) sia con la dinamicità dell'impresa (il tasso di crescita di questa variabile); entrambi i risultati presentano una elevata significatività statistica. La redditività netta delle imprese, normalizzata per la dimensione del loro attivo di bilancio, risulta invece negativamente correlata con la probabilità di stipulare un contratto di rete, sebbene il grado di significatività statistica non sia elevato. Non sono per contro significative le correlazioni tra la variabile dipendente e l'indebitamento e l'età delle imprese⁶¹. I risultati di questa regressione sono stati sottoposti a un esame di robustezza rimpiazzando la variabile dimensionale e quella relativa alla dinamicità delle imprese utilizzate nella prima stima rispettivamente con il logaritmo del fatturato nell'anno iniziale e con il tasso di crescita di questa variabile per il periodo 2005-10 (stima [2]); nella stima [3] si utilizzano in alternativa il logaritmo del valore aggiunto e il suo tasso di espansione. In entrambi i casi si conferma la relazione positiva emersa nella regressione [1]: la probabilità che un'impresa entri in un contratto di rete è positivamente legata alla sua dimensione e alla sua dinamicità e negativamente correlata con la sua redditività netta; per quest'ultima grandezza la significatività statistica aumenta nelle ulteriori due stime rispetto a quanto riportato nella regressione [1].

Quale ulteriore test di robustezza dei risultati, le stime vengono replicate raggruppando i comparti del manifatturiero in 4 gruppi basati sulla classificazione OCSE per contenuto tecnologico dei prodotti (alto, medio alto, medio basso e basso; cfr. OCSE, 2007) e quelli dei servizi in 2 gruppi⁶²; i restanti comparti vengono inseriti in una classe residuale. Le regioni vengono invece raggruppate nelle tradizionali ripartizioni geografiche (Nord Ovest, Nord Est, Centro e Mezzogiorno). In tale modo risulta più agevole verificare il legame tra il settore e l'area di appartenenza e la variabile dipendente (tav. 6).

Complessivamente, nelle stime [4]-[6] i risultati ottenuti in precedenza sono confermati: la probabilità di entrare in una rete è correlata positivamente con la dimensione delle imprese e la loro dinamicità (indipendentemente dalle rispettive misure utilizzate) e negativamente con la loro redditività netta (solo nelle stime [5] e [6], con elevata significatività). Con riferimento ai settori, emerge che, rispetto al corrispondente benchmark (imprese che operano in comparti a contenuto tecnologi-

⁵⁹ La scelta dei regressori è stata preceduta da un'analisi delle rispettive correlazioni.

⁶⁰ Per ragioni di semplicità, non si riportano i valori dei coefficienti e dei corrispondenti errori standard per le *dummies* settoriali e quelle regionali.

⁶¹ Sono state anche effettuate stime che includevano, oltre alle variabili richiamate nel testo, anche il costo del lavoro in rapporto al valore aggiunto. In tutte le regressioni il coefficiente stimato di questa variabile non risulta mai significativo. Il dato potrebbe peraltro risentire dell'elevato numero di osservazioni con dato mancante.

⁶² Il primo gruppo include i servizi alle imprese, il secondo quelli distributivi e alla persona.

co elevato), quelle con produzioni manifatturiere a basso contenuto tecnologico e quelle che operano nei comparti del terziario sono significativamente meno presenti tra le imprese di rete rispetto al gruppo di confronto. Emergono inoltre relazioni positive e significative fra la probabilità di entrare in rete e l'area in cui sono localizzate le imprese: rispetto al benchmark (imprese ubicate nel Nord Ovest), le imprese del Nord Est e del Mezzogiorno mostrano una maggiore propensione all'aggregazione in rete.

La tavola 7 arricchisce l'insieme di controlli di robustezza, aggiungendo alle variabili considerate nelle stime [4]-[6] i termini di interazione tra settori e aree geografiche di localizzazione delle imprese (regressioni [7]-[9]). Anche in questo caso si conferma il legame positivo tra la probabilità di stipulare un contratto di rete e la dimensione e la dinamicità delle imprese e quello negativo con la redditività netta⁶³.

La correlazione positiva tra la variabile dipendente e la dimensione sembra indicare che l'adesione a una rete richieda una dimensione minima operativa che determini la presenza di alcuni asset aziendali da mettere in comune con altre imprese. L'adesione alla rete non sembra una soluzione a vincoli finanziari: il grado di indebitamento non risulta infatti una discriminante tra le imprese in rete e le altre. Viceversa risultati positivi in termini di crescita di medio periodo potrebbero rappresentare una preconditione per essere scelti come partner in progetti di rete.

I risultati ottenuti inducono a trarre due tipi di conclusioni. In primo luogo, esistono significative differenze tra le imprese che aderiscono a contratti di rete e quelle che *non* aderiscono a reti: le prime tendono a essere più grandi, più dinamiche, meno giovani e con livelli di redditività netta inferiori. In secondo luogo le imprese in rete tendono a essere meno presenti in settori manifatturieri a basso contenuto tecnologico o nel terziario.

7. Conclusioni

In un sistema produttivo composto in larga parte da piccole imprese, gli strumenti volti a favorire le aggregazioni dimensionali meritano di essere esaminati con attenzione, perché potrebbero rivelarsi utili per accrescere la produttività e la competitività.

Gli incentivi fiscali possono fornire un contributo, ma vanno, tuttavia, definiti in modo da attenuare il rischio di introdurre distorsioni nel funzionamento dei meccanismi di mercato.

Sotto questo profilo i possibili effetti positivi derivanti dallo schema di incentivi previsto a favore del contratto di rete, accompagnato da un'asseverazione delle associazioni di categoria, vanno esaminati in relazione ai potenziali svantaggi. Occorre infatti considerare che gli incentivi specificamente orientati alle imprese che creano un "contratto di rete" innalzano il costo opportunità di altre forme di coordinamento (quali il consorzio con attività esterna o la società), che in taluni casi potrebbero essere più rispondenti agli obiettivi e alle esigenze specifiche delle imprese stesse. La valutazione in merito all'adeguatezza degli strumenti rispetto agli obiettivi è resa ancor più complessa dalla coesistenza di una pluralità di incentivi decisi a vari livelli di governo e con vincoli e benefici di varia entità, che possono stimolare, direttamente o indirettamente, le forme più varie di aggregazioni fra imprese (e parallelamente disincentivarne altre). Sarebbe inoltre opportuno valutare in che misura il contratto di rete favorisca successive fusioni fra imprese o se invece venga prevalentemente utilizzato in alternativa alla crescita dimensionale. Se gli ostacoli alla crescita dimensionale di un'impresa non riguardano tanto l'individuazione di un partner giusto, quanto la convenien-

⁶³ Gli effetti di interazione fra aree e settori non sono risultati quasi mai significativi. Quale ulteriore prova di robustezza, tutte le regressioni probit sono state replicate stimando modelli logit, che confermano i risultati ottenuti, rispettando la regola empirica secondo cui i coefficienti dei modelli logit sono circa 1,6 volte più grandi di quelli stimati con i probit (cfr. Cameron, Trivedi, 2005).

za ad aprire l'azienda a partner extra-familiari, la politica di incentivazione alla creazione di reti risulterebbe inefficace. Va infine tenuto presente che gli incentivi fiscali alla costituzione dei contratti di rete riducono il costo opportunità associato al mantenimento della piccola dimensione.

È ancora difficile valutare le misure introdotte dal 2009 sul contratto di rete, sia dal punto di vista dell'adeguatezza dello strumento normativo rispetto agli obiettivi, sia dal punto di vista fattuale dei risultati conseguiti con le reti.

Sotto il primo profilo, i recenti interventi regolamentari hanno contribuito a chiarire alcune questioni interpretative, sorte a seguito dell'introduzione dello strumento, definendo un assetto normativo in grado di fornire agli aderenti schemi flessibili in grado di rimuovere i limiti percepiti nelle altre forme giuridiche di coordinamento fino ad oggi utilizzabili. Restano, peraltro, importanti profili di miglioramento.

- a) Gli ampi margini di flessibilità dello strumento del contratto di rete rispetto alle specifiche esigenze di coordinamento delle imprese, se da un lato assicurano grande adattabilità dello strumento giuridico, dall'altra danno luogo a un'elevata indeterminatezza circa la disciplina degli aspetti organizzativi, dei diritti patrimoniali e di voce degli aderenti, rimessa totalmente all'autonomia privata, con conseguente incertezza per i terzi che entrino in contatto con la rete circa l'adeguatezza e l'affidabilità dei singoli contratti conclusi. La presenza di uno schema regolamentare adeguato costituisce, in particolare, un requisito fondamentale per ottenere finanziamenti finalizzati a promuovere l'iniziativa congiunta. Appare utile, dunque, al fine di orientare l'autonomia privata verso modelli regolamentari più efficienti, l'elaborazione di modelli contrattuali non vincolanti che contengano una disciplina degli aspetti organizzativi e patrimoniali coerenti con le finalità di volta in volta perseguite. Al fine di ridurre i costi transattivi per le imprese, un ruolo specifico nella standardizzazione potrebbe essere svolta dalle associazioni di categoria.
- b) Utile sarebbe, inoltre, prevedere la possibilità di coinvolgere nel contratto le Università, al fine soprattutto di stimolare processi di innovazione, promuovere lo sviluppo di forme di coordinamento finalizzate a diffondere *know-how*, sviluppare brevetti e valorizzarne l'applicazione industriale⁶⁴.

Dal punto di vista empirico, i contratti di rete non hanno finora rappresentato un segno di discontinuità con le tradizionali modalità di interazione fra imprese. Il numero è ancora contenuto rispetto all'universo delle imprese italiane (segnalando comunque la presenza di costi di coordinamento), rappresentano spesso una tappa di consolidamento di relazioni precedenti, si concentrano in regioni in cui erano già attivi i distretti industriali informali di stampo marshalliano.

I dati mostrano che le imprese che aderiscono alle reti tendono a essere più grandi delle altre, suggerendo da un lato che la rete presenta difficoltà nel risolvere i problemi derivanti dalla piccola dimensione e dall'altro che è necessaria una dotazione minima di risorse da mettere in comune affinché la rete possa operare correttamente. L'adesione alla rete non sembra finora avere costituito una soluzione a vincoli finanziari. Il grado di indebitamento non risulta una discriminante tra le imprese in rete e le altre. L'analisi empirica mostra inoltre che risultati positivi in termini di crescita di medio periodo sembrano rappresentare una preconditione per essere scelti come partner in progetti di rete.

Emergono comunque alcuni segnali di cambiamento, legati ad esempio alla multiterritorialità di una quota significativa delle reti. Un segnale positivo proviene dalla significativa presenza fra le reti di quelle con obiettivi di ricerca e sviluppo, che indicherebbe la consapevolezza da parte delle imprese che la piccola dimensione rappresenta un limite importante all'innovazione.

⁶⁴ Cfr. Patriarca (2011), p. 95.

Riferimenti bibliografici

- Altobelli C., Carnazza P. (2011), *Nuove configurazioni distrettuali e reti di impresa: le strategie per rafforzare la competitività*, in Zazzaro (2011).
- AIP (2008), *Reti di impresa oltre i distretti. Nuove forme di organizzazione produttiva, di coordinamento e di assetto giuridico*, Milano, ed. Il Sole 24 Ore.
- _____ (2009), *Fare reti d'impresa. Dai nodi distrettuali alle maglie lunghe: una nuova dimensione per competere*, Milano, ed. Il Sole 24 Ore.
- _____ (a cura di) (2011), *Reti d'impresa: profili giuridici, finanziamento e rating*, Milano, ed. Il Sole 24 ore.
- Aumann R., Drèze J. (1974), "Cooperative Games with Coalition Structures", in *International Journal of Game Theory*, vol. 3, n. 4, pp. 217-237.
- Barca F. (1984), *Imprese senza padrone*, Bari, Laterza.
- Bellandi M., Caloffi A., Toccafondi D. (2010), "Riaggiustamento delle reti distrettuali e differenziazione dei percorsi di reazione alla crisi di mercato", in Zazzaro A. (2011b).
- Belleflamme P., Bloch F. (2004), "Market Sharing Agreements and Collusive Networks", in *International Economic Review*, vol. 45, n. 2, pp. 387-411.
- Bernini E., Bevilacqua G. et al. (2012), *Linee Guida per i contratti di rete*, RetImpresa e Comitato interregionale dei consigli notarili delle Tre Venezie, nel sito www.retimpresa.it.
- Brandolini A. e Bugamelli M. (a cura di) (2009), "Rapporto sulle tendenze del sistema produttivo italiano", in *Questioni di economia e finanza*, n. 45, aprile.
- Cafaggi F., Iamiceli P. (2007), "Reti di imprese e modelli di governo inter-imprenditoriale: analisi comparativa e prospettive di approfondimento", in Cafaggi F., Iamiceli P. (a cura di), *Reti di imprese tra crescita ed innovazione organizzativa*, Bologna, Il Mulino.
- Cafaggi F. (2007), "Reti di imprese: lungo il sentieri di una ricerca", in Cafaggi F., Iamiceli P. (a cura di), *Reti di imprese tra crescita ed innovazione organizzativa*, Bologna, Il Mulino, pp. 279-331.
- _____ (2010), *Contractual Networks and the Small Business Act: Towards European Principles*, reperibile sul sito www.ssrn.com.
- _____ (2011), *Contractual Networks, Inter-Firm Cooperation and Economic Growth*, Cheltenham, Edwar Elgar.
- Cameron A. C., Trivedi P.K. (2005), *Microeconometrics: Methods and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Coase R.H. (1937), "The Nature of the Firm", in *Economica*, vol. 4, n. 16, pp.386-405.
- Corapi D. (2009), "Dal consorzio al contratto di rete", in Iamiceli P. (2009a), pp. 167-176.
- De Laurentis G. (2011a), "Il finanziamento delle reti d'impresa", in AIP (2011), pp. 17-68.
- _____ (2011b), "I rating delle reti d'impresa", in AIP (2011), pp. 175-197.
- Ghatak M. (2000), "Screening by the Company You Keep: Joint Liability Lending and the Peer Selection Effect", in *The Economic Journal*, 110, pp. 601-631.
- Giannola A. (2011), "Reti, distretti, filiere. Le problematiche fondamentali dello sviluppo italiano", in Zazzaro (2011b).
- Grossman S., Hart O. (1986), "The Costs and the Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", in *Journal of Political Economy*, vol. 94, n. 4, pp.691-719.
- Hart O., Moore J. (1988), "Incomplete Contracts and Renegotiation", in *Econometrics*, 56, pp. 755-786.

- Hart O., Moore J. (1990), "Property rights and the Nature of the Firm", in *Journal of Political Economy*, vol. 98, n. 6, pp. 1119-1158.
- Iamiceli P. (a cura di) (2009a), *Le reti di imprese e i contratti di rete*, Torino, Giappichelli
- Iamiceli P. (2009b), *Dalle reti di imprese al contratto di rete*, in Iamiceli P. (2009a), pp. 1-43.
- Iannaccone M.N. (2011), "Il Contratto di Rete e il ruolo del notaio", in AIP (2011), pp. 122-139.
- Istat (2007), *Rapporto annuale: La situazione del Paese nel 2006*, Roma.
- Jackson M.O. (2010), *Social and Economic Networks*, Princeton, Princeton University Press.
- Lerner J., Strojwas M., Tirole J. (2007), "The Design of Patent Pools: the Determinants of Licensing Rules", in *RAND Journal of Economics*, vol. 38, n. 3, pp. 610-625.
- Lomi A. (1991), *Reti organizzative: teoria, tecnica e applicazioni*, Bologna, Il Mulino.
- Maltoni M. (2011), "Il contratto di rete. Prime considerazioni alla luce della novella di cui alla L. n. 122 del 2010", in *Notariato*, vol. 17, pp. 64-76.
- Maltoni M., Spada P. (2011), "Il Contratto di Rete", Consiglio Nazionale del notariato, Studio n. 1-2011/i.
- Marinucci M. (2012), "A primer on R&D cooperation among firms", Banca d'Italia, mimeo.
- Marinucci M., Vergote W. (2011), "Endogenous Network Formation in Patent Contests and Its Role as a Barrier to Entry", in *Journal of Industrial Economics*, vol. 59, n. 4, pp. 529-551.
- Menàrd C. (2004), "The Economics of Hybrid Organizations", in *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160, pp. 345- 376.
- Miceli V. (2010), "Technological Districts: Policy Criteria and Regional Industrial Features in Italy", in *Economia Politica*, XXVII (1), April, pp.147-74.
- Ministero dello Sviluppo economico (2010), *Le iniziative a sostegno delle PMI in Italia e nell'Europa a 27*, Roma.
- Mosco G. (2010), "Frammenti ricostruttivi tra imprese e sistema delle reti", in *Giurisprudenza commerciale*, vol. 37, pp. 839-863.
- Myerson R.B. (1991), *Game Theory: Analysis of Conflict*, Harvard, Harvard University Press.
- Nicoletti P.A. (2009), *Una legge per i distretti*, Milano, Franco Angeli.
- OCSE (2001), *Enhancing SME Competitiveness: The OECD Bologna Ministerial Conference*, Paris.
- _____ (2007), *Science, Technology and Industry Scoreboard*, Paris.
- Olson M. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard, Harvard University Press.
- Osti C. (2009), "I limiti posti dalla concorrenza al coordinamento di imprese", in Iamiceli P. (2009a), pp. 133-150.
- Palmieri D. (2011a), "Introduzione", in AIP (2011), pp. XV-XX.
- Palmieri D. (2011b), "Profili generali del Contratto di Rete", in AIP, (2011), pp. 3-15.
- Patriarca C. (2011), "La 'costituzione' delle reti d'impresa", in AIP (2011), pp. 89-119.
- Perlinger P. (2009), "Reti e contratti tra imprese tra cooperazione e concorrenza", in Iamiceli P. (2009a), pp. 1-43.
- Powell W.W., Giannella E. (2010), "Collective Invention and Inventor Networks", in Hall B.H. (a cura di), *Handbook of the economics of innovation*, Amsterdam, Elsevier, pp. 575-605.
- Sabbatini D. (2010), *Il contratto di rete (d.l. n. 5/2009): prime valutazioni*, Banca d'Italia, mimeo.
- Santagata R. (2011), *Il contratto di rete fra (comunione di) impresa e società (consortile)*, *Rivista di Diritto Civile* (2011), vol. 57, pp. 323-361.
- Scognamiglio G., Tripputi E. M. (2011), "Il contratto di Rete per l'esercizio di attività comune: pro-

- fili patrimoniali e organizzativi”, in AIP (2011), pp. 37-68.
- Soda G. (1998), *Reti di impresa*, Roma, Carocci.
- Rullani E. (2010), “L’economia delle reti: l’evoluzione del capitalismo di piccola impresa e del ‘Made in Italy’”, in *Economia e politica industriale*, vol. 37, n. 4, pp. 141–165.
- Teece D.J. (2010), “Technological Innovation and the Theory of the Firm: the Role of Enterprise-Level Knowledge, Complementarities and (Dynamic) Capabilities”, in Hall B.H. (a cura di), *Handbook of the economics of innovation*, Amsterdam, Elsevier, pp. 679-730.
- Unioncamere (2011), *Reti d’impresa*.
- Villa G. (2009), “Il coordinamento interimprenditoriale nella prospettiva del contratto plurilaterale”, in Iamiceli P. (2009a), pp.103 ss..
- Williamson O.E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, Free Press.
- _____ (1989), “Transaction Costs Economics”, in Schmalensee R., Wiling R. (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, vol. 1, Elsevier, Amsterdam, pp. 135-178.
- Zazzaro A. (2011a), *Introduzione*, in Zazzaro (2011b), pp. 9-20.
- _____ (2011b) (a cura di), *Reti d’imprese e territorio*, Bologna, Il Mulino.

Tavole

Tavola 1

Numero di imprese con almeno un contratto di rete per regione (1)

(unità e valori percentuali)

RIPARTIZIONI TERRITORIALI E REGIONI	Numero di imprese con contratto di rete	Distribuzione %	Numero di imprese presenti in Cerved (2)	Copertura del campione (3)
Nord Ovest	183	17,2	133	72,7
Piemonte	55	5,2	36	65,5
Valle d'Aosta	0	0,0	0	-
Lombardia (4)	117	11,0	89	76,1
Liguria	11	1,0	8	72,7
Nord Est	297	27,9	221	74,4
Trentino-Alto Adige (4)	17	1,6	11	64,7
Veneto (4)	94	8,8	72	76,6
Friuli-Venezia Giulia	42	3,9	33	78,6
Emilia-Romagna (4)	144	13,5	105	72,9
Centro	305	28,6	136	44,6
Toscana	184	17,3	63	34,2
Umbria	9	0,8	8	88,9
Marche	65	6,1	38	58,5
Lazio (4)	47	4,4	27	57,4
Mezzogiorno	280	26,3	146	52,1
Abruzzo	41	3,8	26	63,4
Molise	3	0,3	1	33,3
Campania	43	4,0	27	62,8
Puglia (4)	75	7,0	53	70,7
Basilicata	34	3,2	20	58,8
Calabria	21	2,0	6	28,6
Sicilia	15	1,4	12	80,0
Sardegna	48	4,5	1	2,1
Totale Italia (4)	1.065	100,0	636	59,7

Fonte: Confindustria-RetImpresa e Cerved.

(1) Dati aggiornati al 5 dicembre 2011. - (2) Numero di imprese che hanno stipulato almeno un contratto di rete presenti nella banca dati Cerved. Informazione riferita al 2010. - (3) Rapporto percentuale tra il numero di imprese presenti in Cerved e il numero totale di imprese con almeno un contratto di rete per regione. - (4) Tra le imprese con contratto di rete ve ne sono complessivamente 15 che hanno stipulato due contratti di reti ciascuna. In particolare 6 di queste imprese sono ubicate in Emilia-Romagna, 3 in Veneto, 2 in Lombardia e Lazio, 1 in Trentino-Alto Adige e in Puglia.

Tavola 2

Contratti e imprese di rete per tipologia del contratto (1)
(unità e migliaia di euro)

SCOPI DEI CONTRATTO	Numero di contratti	Numero di imprese (2)	di cui: <i>localizzate nella stessa regione</i>		Numero di imprese in Cerved (4)	Attivo di bilancio mediano (4) (5)	Fatturato mediano (4) (5)
			Numerosità	Incid. % (3)			
Filiera	49	322	175	54,3	195	1.537	1.494
Orizzontali	102	482	355	73,7	241	3.582	2.582
Ricerca e sviluppo	63	276	146	52,9	200	3.127	3.209
Totale	214	1.080	676	62,6	636	2.708	2.275

Fonte: elaborazioni su dati Confindustria-RetImpresa e Cerved.

(1) Dati aggiornati al 5 dicembre 2011. – (2) Numero di imprese presente per ciascun contratto di rete stipulato rientrante nelle classi considerate. Le imprese che hanno stipulato due contratti di rete, quasi tutti aventi per scopo la ricerca e lo sviluppo, sono pertanto contate due volte. – (3) Rapporto percentuale tra il numero di imprese localizzato nella stessa regione e il numero complessivo di imprese per ciascun tipo di rete. – (4) Dati riferiti al 2010. – (5) Valore mediano delle distribuzioni delle grandezze riportate riferito al 2010 per le imprese censite in Cerved.

Tavola 3

Valori tipici della distribuzione di alcune variabili di performance delle imprese in rete e non - 2010
(unità, anni, migliaia di euro e e valori percentuali)

VALORI TIPICI	Età (1)	Attivo di bilancio (2)	Leverage (3)	Fatturato (2)	MOL/ Fatturato (3)	Crescita del fatturato 2005-10	Investimenti materiali/ fatturato (4)
Imprese con contratti di rete							
I quartile	6	826	1,5	758	3,9	-0,1	0,4
Mediana	12	2.708	3,7	2.275	7,9	4,7	1,4
III quartile	24	8.695	7,8	8.703	13,5	12,1	4,6
Imprese senza contratti di rete							
I quartile	4	155	0,6	103	2,6	-7,0	0,0
Mediana	9	514	2,8	366	8,9	1,0	0,9
III quartile	18	1.619	9,9	1.220	22,3	8,7	3,6

Fonte: elaborazioni su dati Confindustria-RetImpresa e Cerved.

(1) Età, espressa in anni, dalla data di fondazione dell'impresa al 2010. – (2) In migliaia di euro. – (3) Valori percentuali. – (4) Variazioni 2009-10 delle immobilizzazioni materiali, al netto degli ammortamenti in rapporto al fatturato nel 2010.

Tavola 4

Caratteristiche delle imprese con e senza contratti di rete per classe dimensionale - 2010 (1)
(unità, anni, migliaia di euro e e valori percentuali)

CLASSI DIMENSIONALI (2)	Età (3)	Attivo di bilancio (4)	Leverage (5)	Fatturato (4)	MOL/ Fatturato (5)	Crescita del fatturato 2005-10	Investimenti materiali/ fatturato (6)
Imprese con contratti di rete							
Inferiore al I quartile	7	330	4,3	393	9,6	6,3	1,1
I quartile-mediana	10	1.431	4,5	1.353	9,3	5,1	1,0
Mediana - III quartile	17	5.186	3,4	4.669	7,8	5,1	1,5
Superiore al III quartile	23	19.574	3,1	18.953	6,2	2,2	1,9
Valore mediano generale	12	2.708	3,7	2.275	7,9	4,7	1,4
Imprese senza contratti di rete							
Inferiore al I quartile	5	61	0,9	79	10,1	4,0	0,8
I quartile - mediana	7	295	3,6	280	9,3	1,5	0,8
Mediana - III quartile	9	887	4,9	663	8,6	0,5	0,8
Superiore al III quartile	15	3.709	3,7	2.250	8,3	0,2	1,0
Valore mediano generale	9	514	2,8	366	8,9	1,0	0,9

Fonte: elaborazioni su dati Confindustria-RetImpresa e Cerved.

(1) Valori mediiani di ciascuna classe dimensionale. – (2) Le classi di attivo sono definite sulla base dei quartili della distribuzione degli attivi di bilancio delle imprese nel 2010, riportati nella precedente tavola 3, colonna 3. I valori mediiani riferiti a ciascuna caratteristica esaminata vanno letti in funzione delle classi di attivo in cui le imprese sono classificate: per cui, ad esempio, l'età mediana di un'impresa in rete che ha un attivo di bilancio inferiore al primo quartile dell'attivo di bilancio al 2010 è pari a 7 anni, ecc. – (3) Età, espressa in anni, dalla data di fondazione dell'impresa al 2010. – (4) In migliaia di euro. – (5) Valori percentuali. – (6) Variazioni 2009-10 delle immobilizzazioni materiali al netto degli ammortamenti, in rapporto al fatturato nel 2010.

Probabilità che un'impresa stipuli un contratto di rete – 2005-2010

(stime probit con controlli regionali e settoriali)

VARIABILI	[1]		[2]		[3]	
	Coeff.	Errore standard	Coeff.	Errore standard	Coeff.	Errore standard
costante	-3,801	0,358 ***	-3,827	0,357 ***	-3,829	0,355 ***
log. attivo di bilancio 2005	0,176	0,024 ***	-	-	-	-
crescita attivo 2005-10	0,239	0,033 ***	-	-	-	-
log. fatturato 2005	-	-	0,175	0,024 ***	-	-
crescita fatturato 2005-10	-	-	0,236	0,035 ***	-	-
log. valore agg. 2005	-	-	-	-	0,182	0,025 ***
crescita val. agg. 2005-10	-	-	-	-	0,190	0,032 ***
leverage 2005	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
ROA 2005	-0,012	0,007 *	-0,056	0,012 ***	-0,048	0,011 **
età	0,000	0,004	0,002	0,004	-0,001	0,004
età ²	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Dummies						
settori (Ateco 2007 2 cifre)	sì		sì		sì	
regioni	sì		sì		sì	
Pseudo R ²	0,164		0,157		0,154	
Numero di osservazioni	316.245		255.753		259.784	

Fonte: elaborazioni su dati Confindustria-RetImpresa e Cerved. Altri controlli: dummies per due grandi imprese

Variabile dipendente: probabilità che un'impresa aderisca a un contratto di rete.

Errori standard robusti e clusterizzati per rete. Le imprese che non hanno stipulato alcun contratto di rete sono state incluse in uno specifico cluster. (***) significativo all'1 per cento; (**) significativo al 5 per cento; (*) significativo al 10 per cento.

Probabilità che un'impresa stipuli un contratto di rete – 2005-2010

(stime probit con controlli per aggregazioni di settori e per aree territoriali)

VARIABILI	[4]		[5]		[6]	
	Coeff.	Errore standard	Coeff.	Errore standard	Coeff.	Errore standard
costante	-3,977	0,276 ***	-4,236	0,245 ***	-4,029	0,267 ***
log. attivo di bilancio 2005	0,151	0,022 ***	-	-	-	-
crescita attivo 2005-10	0,204	0,027 ***	-	-	-	-
log. fatturato 2005	-	-	0,184	0,025 ***	-	-
crescita fatturato 2005-10	-	-	0,230	0,033 ***	-	-
log. valore agg. 2005	-	-	-	-	0,182	0,025 ***
crescita val. agg. 2005-10	-	-	-	-	0,097	0,025 ***
leverage 2005	0,000	0,000 **	0,000	0,000	0,000	0,000 *
ROA 2005	-0,006	0,013	-0,046	0,012 ***	-0,040	0,010 ***
età	0,000	0,004	0,000	0,004	-0,004	0,004
età ²	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Controlli						
set. manif. high-medium tech	-0,101	0,121	-0,113	0,124	-0,113	0,124
set. manif. low-medium tech	-0,017	0,139	0,005	0,141	-0,018	0,142
set. manif. low tech	-0,297	0,139 **	-0,295	0,142 **	-0,285	0,141 **
set. servizi alle imprese	-0,426	0,123 ***	-0,140	0,125	-0,271	0,125 **
set. servizi distr. e alla pers.	-0,655	0,143 ***	-0,722	0,149 ***	-0,642	0,141 ***
altri settori	-0,615	0,143 ***	-0,467	0,143 ***	-0,521	0,144 ***
Nord Est	0,316	0,086 ***	0,334	0,089 ***	0,327	0,088 ***
Centro	0,218	0,087 **	0,252	0,091 **	0,245	0,090 ***
Mezzogiorno	0,354	0,093 ***	0,425	0,099 ***	0,398	0,096 ***
Pseudo R ²	0,101		0,119		0,101	
Numero di osservazioni	329.266		264.786		268.800	

Fonte: elaborazioni su dati Confindustria-RetImpresa e Cerved. Altri controlli: dummies per due grandi imprese

Variabile dipendente: probabilità che un'impresa aderisca a un contratto di rete.

Errori standard robusti e clusterizzati per rete. Le imprese che non hanno stipulato alcun contratto di rete sono state incluse in uno specifico cluster. (***) significativo all'1 per cento; (**) significativo al 5 per cento; (*) significativo al 10 per cento.

Probabilità che un'impresa stipuli un contratto di rete – 2005-2010

(stime probit con controlli per aggregazioni di settori, aree territoriali e interazione tra settori e aree)

VARIABILI	[7]		[8]		[9]	
	Coeff.	Errore standard	Coeff.	Errore standard	Coeff.	Errore standard
costante	-4,212	0,324 ***	-4,484	0,305 ***	-4,268	0,322 ***
log. attivo di bilancio 2005	0,153	0,022 ***	-		-	
crescita attivo 2005-10	0,204	0,027 ***	-		-	
log. fatturato 2005	-		0,185	0,025 ***	-	
crescita fatturato 2005-10	-		0,230	0,033 ***	-	
log. valore agg. 2005	-		-		0,183	0,025 ***
crescita val. agg. 2005-10	-		-		0,102	0,025 ***
leverage 2005	0,000	0,000 **	0,000	0,000	0,000	0,000
ROA 2005	-0,008	0,011	-0,046	0,012 ***	-0,040	0,009 ***
età	-0,001	0,004	0,000	0,004	-0,004	0,004
età ²	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Controlli						
set. manif. high-medium tech	0,096	0,239	0,103	0,245	0,103	0,244
set. manif. low-medium tech	0,241	0,278	0,273	0,283	0,249	0,283
set. manif. low tech	-0,172	0,265	-0,147	0,270	-0,163	0,266
set. servizi alle imprese	-0,258	0,230	0,024	0,235	-0,106	0,241
set. servizi distr. e alla pers.	-0,215	0,267	-0,254	0,272	-0,228	0,264
altri settori	-0,287	0,266	-0,108	0,274	-0,174	0,272
Nord Est	0,790	0,255 ***	0,813	0,264 ***	0,795	0,261 ***
Centro	0,283	0,255	0,315	0,269	0,306	0,268
Mezzogiorno	0,526	0,346	0,679	0,367 *	0,611	0,358 *
interazioni settori*aree	sì		sì		sì	
Pseudo R ²	0,108		0,125		0,107	
Numero di osservazioni	329.266		264.786		268.800	

Fonte: elaborazioni su dati Confindustria-RetImpresa e Cerved. Altri controlli: dummies per due grandi imprese

Variabile dipendente: probabilità che un'impresa aderisca a un contratto di rete.

Errori standard robusti e clusterizzati per ripartizione geografica. (***) significativo all'1 per cento; (**) significativo al 5 per cento; (*) significativo al 10 per cento.