

Oltre 15 mila aziende hanno scelto di unirsi e crescere in competitività

Più di 15 mila, 15.704 per l'esattezza, sono le aziende coinvolte nei contratti di rete attivati da Nord a Sud dello stivale. Un dato crescente (dal 2009 a oggi si contano 3.114 esperienze, secondo quanto riportato nel registro imprese dedicato aggiornato alla data del 3 ottobre) che conferma che la favola del «piccolo è bello», o per dirla alla Seth Godin «small is new big», è stata ampiamente superata dalla consapevolezza degli imprenditori italiani che fare rete è importante. Indispensabile. Talvolta una necessità. Soprattutto per gli imprenditori, piccoli e piccolissimi, dei quali il nostro Paese è costellato, che vogliono perseguire obiettivi e risultati difficili da ottenere individualmente. Tanto più se pensiamo alla produzione del made in Italy (dal fashion al food) oppure ad alcuni settori merceologici (come edilizia e servizi alla persona) nei quali la dimensione aziendale e la proposta «frammentata» creano dispersione e non portano a un'offerta organica sul mercato. Gap colmabili strutturando un contratto di rete tra le imprese che può invece aumentare la competitività, «consentendo alle imprese di guardare alla crisi come un'opportunità e di presentarsi sul mercato con un'offerta a 360°, ben più ampia dei servizi che un imprenditore può offrire singolarmente», come afferma Giuseppe Vivace, segretario della Cna lombarda che opera nella regione italiana in testa per numero di imprese che hanno stipulato un contratto di rete (2.647). «Basti pensare all'edilizia e a quanti, grazie all'attivazione di una rete, riescono a posizionarsi sul mercato non come semplice piastrellista, imbianchino, idraulico e così via, ma con un pacchetto completo di servizi e a un costo anche più vantaggioso».

Dal punto di vista economico, le reti di impresa sono una libera aggregazione tra imprese con l'obiettivo di crescere in competitività e innovazione. Sul piano giuridico, sono forme di coordinamento di natura contrattuale tra aziende, in par-

ticolare pmi che vogliono avere maggiore forza sul mercato senza doversi fondere o passare sotto il controllo di un unico soggetto. Acquistano forza e potere contrattuale lasciando a ogni impresa la totale indipendenza. Da un

lato l'impresa continua nella propria attività, dall'altro opera nell'ambito di un programma di rete che punta a raggiungere obiettivi condivisi e prestabiliti. Irrilevante che si tratti di un programma di rete «verticale», che aggrega aziende che condividono interessi legati alla intera filiera produttiva, oppure «orizzontale», con piccole aziende alla pari che si uniscono per superare l'ostacolo del basso potere di negoziazione o per offrire ai clienti un'offerta più strutturata.

A introdurre il contratto di rete tra imprese nel nostro ordinamento è stato il decreto incentivi di cui alla legge n. 33/2009. La legge Sviluppo 2009 n. 99 ne ha poi esteso l'ambito di applicazione a tutte le organizzazioni imprenditoriali (non più solo spa) e ha attribuito alla rete autonomia patrimoniale perfetta. In linea di principio, il contratto di rete è uno strumento facile da applicare. Requisiti indispensabili sono la presenza di almeno due imprenditori partecipanti (anzi, più la rete è piccola e più sembra funzionare, perché è più semplice coordinarla); l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti; la definizione di un programma di rete con diritti e obblighi assunti da ciascun partecipante e le modalità di realizzazione dello scopo comune; la durata del contratto; le modalità di adesione di altri imprenditori; le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune (che non rientri, quando è stato istituito un organo comune, nei poteri di gestione a quest'ultimo conferiti).

Le imprese scelgono la formula del contratto di rete per vantare un miglior posizionamento strategico in termini di mercato, accesso al credito, brevetti, investimenti esteri e certificazioni di qualità. Non solo. Tra i vantaggi c'è la possibilità di beneficiare di una speciale disciplina fiscale agevolata: un differimento dell'imposta che non opera ai fini Irap.

Le imprese per regione

Regione	N. imprese
ABRUZZO	809
BASILICATA	189
CALABRIA	399
CAMPANIA	858
EMILIA-ROMAGNA	1.534
FRIULI-VENEZIA GIULIA	693
LAZIO	1.355
LIGURIA	506
LOMBARDIA	2.659
MARCHE	507
MOLISE	40
PIEMONTE	812
PUGLIA	957
SARDEGNA	424
SICILIA	343
TOSCANA	1.561
TRENTINO-ALTO ADIGE	282
UMBRIA	331
VALLE D'OSTA	32
VENETO	1.413
TOTALE IMPRESE COINVOLTE	15.704

Aggiornamento al 3/10/2016 - Fonte: InfoCamere