

Una rete per crescere



I contratti di rete vanno ad arricchire gli strumenti a disposizione dell'imprenditore per il balzo dimensionale da condurre in partnership con altre aziende.

Un cambiamento di cultura d'impresa che in Emilia-Romagna comincia a prendere piede

Con oltre 400.000 imprese (circa dieci imprese ogni 100 abitanti) l'Emilia-Romagna è una regione ad alta densità imprenditoriale. È un dato conosciuto da tempo, che da sempre caratterizza il modello emiliano (la giustamente famosa «pluralità dei protagonisti»). Confrontiamo ora questo dato con uno più nuovo, nel senso che ha fatto il suo ingresso più di recente nel dibattito economico: quello sui «contratti di rete», una fattispecie giuridica entrata nell'ordinamento italiano da due-tre anni.

RetImpresa, un'organizzazione del sistema Confindustria, rileva che nel luglio scorso «le imprese dell'Emilia-Romagna coinvolte in contratti di rete erano in tutto 219; risultavano poi registrati 68 contratti di rete con la partecipazione di almeno un'impresa dell'Emilia-Romagna, di cui 26 uniregionali e 42 multiregionali». Allargando lo sguardo al panorama nazionale, sempre dalla banca dati di RetImprese apprendiamo che nel luglio 2012 «risultavano coinvolte 2.136 imprese grazie ai 412 contratti di rete in quel momento sottoscritti». Sul numero totale di imprese coinvolte nel Paese, l'incidenza dell'Emilia-Romagna era dunque pari al 10,2 per cento (219 su 2.136), sopravanzata però da Lombardia (449 imprese) e Toscana (368).

Stabilita la classifica, conviene ora domandarsi: sono molte o sono poche le imprese coinvolte? Mai come questa volta è d'obbligo scomodare il classico «dipende». Da un lato, è sì vero che parliamo di meno dell'1 per cento del totale delle imprese ma, dall'altro, è altrettanto vero che una tendenza è in atto e va rafforzandosi. Si pensi che i già citati 412 contratti dell'ultima rilevazione erano (solo) 25 alla fine del 2010, saliti a ben 214 l'anno successivo (fine 2011), per poi raddoppiare nel primo semestre dell'anno che sta per chiudersi.

Non è esagerato, crediamo, parlare di un vero e proprio boom dei contratti di rete in tutta Italia e, soprattutto, nelle regioni del centro nord, fra cui la nostra. Vi sono reti piccole (da due o tre imprese), medie (fra quattro e nove imprese) e grandi (dieci e più imprese). Si dà vita a reti sia nei servizi e nella consulenza, sia nell'edili-



Sapranno i contratti di rete rappresentare i distretti industriali del XXI secolo?

zia e nell'attività manifatturiera (meccanica, alimentare, moda e molto altro). È un mutamento di attitudine significativo per una classe imprenditoriale, vista sia a livello nazionale sia regionale, alla quale sono riconosciuti molti meriti ma anche un grande limite: l'eccessivo individualismo, che si è storicamente tradotto in dimensioni d'impresa troppo piccole. Nell'industria italiana la questione dimensionale è irrisolta da molti decenni, e un'ampia evidenza empirica dimostra come l'eccessiva frammentazione sia fra le cause dell'insufficiente crescita della produttività.

I distretti industriali degli inizi rappresentarono, in specie qui dalle nostre parti, un virtuoso esempio di collaborazione per così dire «implicita» fra le imprese; parallelamente si affermava il ruolo dei consorzi, delle associazioni temporanee di imprese (Ati) e delle joint-venture. Quando, in tempi a noi più vicini, i distretti hanno cambiato volto, la leadership è andata alle medie imprese, che, nate piccole, sono cresciute traendo profitto dall'allargamento dei mercati. Oggi, i contratti di rete vanno ad arricchire la strumentazione di cui l'imprenditore può disporre per il balzo dimensionale da condurre in porto in partnership con altri imprenditori. In aree sempre più sensibili come la ricerca e sviluppo e l'internazionalizzazione sui nuovi mercati, gli elevati costi fissi sono sovente fuori dalla portata delle nostre pmi.

Le recenti novità legislative (il decreto legge 83/2012 stabilisce che la rete può acquisire «soggettività giuridica») e le prospettive che si aprono in termini di «bancabilità delle reti» (ivi compresa l'assegnazione di un «rating di rete»), sono altri due elementi che fanno ben sperare.

Un fatto è certo: per competere nel mondo d'oggi, servono spalle più robuste.