



CONTRATTI DI RETE | UNO STRUMENTO CHE CREA FILIERA

## PMI IN CORDATA PER COMPETERE

Lontane dalle più impegnative fusioni o acquisizioni, le piccole e medie aziende finora rivali siglano alleanze, con l'obiettivo di accrescere la propria capacità innovativa e la competitività sui mercati. Impennata di accordi: 11 in sei mesi, dal Veneto alla Basilicata

DI KETTY AREDDIA

**I**l primo accordo è stato siglato lo scorso maggio a Bologna fra una decina di piccole e medie imprese della Motor Valley emiliana, tutte fornitrici delle case di automotive, esperte di trattamenti dei metalli, carpenteria metallica, componentistica, verniciatura. Sotto un unico mar-

chio, RaceBo, le undici Pmi sostenute da Unindustria Bologna, hanno messo da parte le rivalità e hanno siglato un contratto di rete per creare una filiera e fornire prodotti finiti e non singoli pezzi da assemblare. Solo facendo cordata, e sommando 600 addetti e 900 milioni di fatturato compless-

sivo, sono sopravvissute alla crisi del settore e allo spauracchio della delocalizzazione.

La firma del notaio, l'iscrizione al Registro delle imprese, la costituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina del Cda sono stati i passi formali di un'intesa rara nel mondo delle piccole e medie imprese generalmente individualiste e molto gelose di know-how, processi e business.

La coesione fra aziende, promossa dalla Legge Sviluppo (n. 33/2009 e modifiche) che ha come obiettivo l'incentivazione allo sviluppo di industrie in crisi, aveva da principio trovato scettici anche i consulenti economici e legali. Valli a convincere, i piccoli imprenditori, abituati ad alzare muri attorno al proprio raggio d'affari e alla famiglia. Ma questi dubbi sono stati smentiti dai fatti, visto che soprattutto negli ultimi sei mesi, lungo lo Stivale, sono stati siglati 11 contratti di rete, tra Lombardia, Emilia Romagna, Veneto, Abruzzo e

Basilicata.

L'ultimo è stato concluso da 18 imprese venete, per riuscire a certificare la sicurezza alimentare dei funghi porcini e lottare contro l'importazione dalla Cina di *Boletus Edulis* di bassissima lega e pieni di larve.

In effetti, la ricompensa stabilita dalla legge per lo sforzo di solidarietà è allettante, come spiega **Franco Casarano**, partner di Lexjus Sinacta, che sta lavorando insieme a Federmacchine (Confindustria) alla divulgazione dello strumento nel settore manifatturiero e delle macchine utensili: «Innanzitutto il contratto di rete ha neutralità fiscale. Viene garantita una detassazione temporanea rispetto a tutti gli investimenti che vengono fatti dalle imprese all'interno del patrimonio comune del contratto di rete, quindi favorisce l'innovazione. Inoltre, è molto flessibile, come accordo, ogni gruppo di imprese può costruirlo a seconda delle esigenze specifiche». La difficoltà di aggregare imprese concorrenti, poi, viene superata da una considerazione economica imprescindibile per chi vuole approdare nei mercati esteri: «Soprattutto ai fini dell'internazionalizzazione, unirsi diventa un must», continua Casarano. «Per perseguire questo obiettivo è importante seguire un programma

di rete, com'è stato predisposto dalla legge, in modo che tutti i soggetti trovino soddisfazione nell'ambito di una comune tabella di marcia. Il contratto, infatti, a differenza dei consorzi o dei distretti industriali, ha un limite cronologico». In realtà, sarebbe meglio che ad allearsi fossero imprese non concorrenti ma complementari, perché non è così semplice superare l'istinto all'individualismo.

«In Veneto, però, alcuni produttori in concorrenza hanno siglato un programma di rete per la costruzione di un outlet per lo smaltimento dell'invenduto di magazzino. In questo caso si sono dati un obiettivo comune», sottolinea il partner di Lexjus Sinacta.

L'eco positiva della rete è arrivata anche in Meridione e precisamente a Bari. «Nel territorio l'esigenza di aumentare competitività e capacità innovativa, come richiede la ratio legis, è molto sentita e stiamo cercando di divulgare il nuovo strumento», dichiara **Nicola Maria Metta**, socio dell'omonimo studio del capoluogo pugliese e membro del consiglio direttivo di Confapi (Confederazione delle Pmi). «Nello specifico, si sta studiando l'opportunità di mettere in rete, con piattaforme tecnologiche e di coordinamento, le strutture ricettive e di ristorazione di dimensioni minori, come agriturismi o piccoli ristoranti, per rispondere alle esigenze di centinaia di croceristi, che approdano al porto di Bari, e fare al tempo stesso concorrenza alle sale ricevimento e agli hotel più grandi, ma meno caratteristici». Inoltre, la Regione Puglia ha stanziato dei fondi per promuovere competitività e innovazione, richiedendo come caratteristica la rete di impresa. «Per penetrare mercati esteri può essere l'unica



Franco Casarano

soluzione, perché viene richiesto il prodotto finito», commenta Metta. «Sarebbe opportuno, ad esempio, che il produttore di grano si alleasse con l'industria della pasta e con quella addetta al confezionamento, spesso aziende a sé stanti. Solo le imprese che hanno una mentalità più evoluta riescono a superare il limite dell'individualismo, tenuto conto che, comunque, con il contratto di rete l'individualità e l'autonomia dell'azienda viene mantenuta».

Commercialista e legale lavorano a stretto contatto nella stipula di un contratto di rete, che è molto flessibile, quindi deve essere ben strutturato e necessita anche di valutazioni economiche alla base. Il costo di una consulenza dipende dal numero dei partecipanti e dal programma di rete. Si parte da 10-15mila euro per un contratto stipulato tra tre imprese, per arrivare a circa 50mila per i programmi di rete più strutturati.

«Bisogna anche considerare i costi del notaio, perché l'atto è pubblico e le firme devono essere autenticate», spiega ancora Metta. «Inoltre, è necessaria la figura di un project manager che gestisca i flussi di comunicazione e spinga il processo da un soggetto all'altro. Ai legali, infine, è richiesta anche una competenza nel settore dei marchi e dei brevetti». ■



Nicola Maria Metta