

Appendice

Contratto di rete, questo s-conosciuto

L'essenziale è invisibile agli occhi.
Antoine de Saint-Exupery,
Il piccolo principe

1.1 Coesione tra economia e diritto per favorire innovazione e reti

Il ragionamento della *coesione* tra economia e diritto può sembrare ai più una sofisticazione o una complicazione difficile da comprendere¹. In realtà è estremamente utile per far capire, anzitutto, che i ragionamenti economici, specialmente quelli di natura microeconomica, vengono sicuramente prima di quelli giuridici e, secondariamente, che non è possibile favorire un sistema imprenditoriale competitivo se si sviluppano regole e norme avulse dalla realtà socioeconomica sottostante, che non tengono conto dei reali fabbisogni delle imprese. Si tratta di un ragionamento che in futuro interesserà sia il policy maker nazionale sia quello europeo o regionale. Pertanto, ritengo utile ribadire che le soluzioni normative dovrebbero essere finalmente compatibili con la realtà economica del territorio, che vive una trasformazione in cui molte microimprese sono in sofferenza ma che sancisce un superamento dell'apparato dell'era industriale fordista ancora tracciato nei manuali giuridici o in quelli economici.

La famosa locuzione latina *ubi societas ibi jus* serviva ad affermare che il segno di distinzione di ogni comunità organizzata è il diritto inteso come insieme di modalità e forme con cui si organizza un determinato contesto sociale. La formula evidenzia che società organizzata e ordinamento sono due facce della stessa medaglia ma

¹ Si veda Stefano Cappelletto, «L'interazione tra diritto ed economia» in Pierluigi Ciocca, Ignazio Musu (a cura di), *Economia per il diritto*, Torino, Bollati Boringhieri, 2006, pp.72-85.

poggiando sull'assunto per cui, sebbene il diritto non si interroghi sui principi sottostanti, è innegabile che vi sia una stretta dipendenza del diritto dalle strutture sociali, politiche, economiche della società che lo produce². Se il diritto o il suo interprete può, per assurdo, anche non farsi domande sulle sue fondamenta, tuttavia, il legislatore deve interrogarsi sul contesto socio-economico in cui opera. Talvolta usa il diritto per sancire la realtà esistente e talvolta per anticipare dei fenomeni socio-economici che sono evidenti solo *in nuce*. Il fenomeno delle reti non è un fenomeno totalmente nuovo ma l'assetto immaginato dal legislatore con il contratto di rete, disciplinato dalla legge 122/2010, serve proprio ad attestare un'esigenza diffusa delle imprese italiane: quella di competere con strumenti agili che consentano di conquistare nuovi mercati.

Come ho illustrato nella seconda idea faro, relativamente al superamento dell'industria fordista, possiamo dire che siamo in un'epoca di profonda transizione. Ritengo, insomma, che il passaggio da una società industriale a una società postindustriale debba farci riflettere sul fatto che anche il diritto commerciale possa non essere adeguato per la nostra era caratterizzata dall'avvento dell'informazione perché ha un impianto concepito per l'apparato imprenditoriale preesistente³. In verità, al diritto commerciale è stato attribuito sia il carattere della "specialità" sia quello dell'"universalità": il primo carattere è stato riferito alla dimensione infrastatale, la seconda a quella metanazionale, come capacità di espandersi, come diritto uniforme, oltre ogni confine nazionale⁴.

Tutti questi aspetti fanno riflettere sull'adeguatezza di questa branca del diritto a regolare nuove istanze provenienti dal contesto civile ed economico circostante. In questa fase storica, quindi, è opportuno non dimenticare le forti spinte propulsive in ambito economico e non trincerarsi dietro al fatto che il codice civile *ha*

² Si veda Pietro Rescigno, *Manuale del diritto privato italiano*, Napoli, Jovene Editore, 1997, pp. 15-16.

³ Su questa tematica si veda Ermanno Bocchini, *Diritto commerciale nella società dell'informazione*, Padova, CEDAM, 2011.

⁴ Si veda Francesco Galgano, *Lex mercatoria*, Bologna, il Mulino, 2001, pp. 19-20.

già tutto previsto per il funzionamento delle imprese, non perché sia un concetto tecnicamente errato ma non ce lo possiamo permettere per sostenere le imprese. Se è necessario, si devono anche cambiare le norme e si deve promuovere l'innovazione giuridica per il sistema imprenditoriale. Certamente non è mio intendimento sminuire la rilevanza delle regole per fare impresa, ciò non sarebbe logico specialmente per un paese di cultura latina come il nostro. Credo, però, che non ci si possa vantare del ruolo del diritto commerciale come "precondizione per l'avvento delle economie moderne" sminuendo, persino, il ruolo della fiducia⁵. Per due ragioni essenziali: la prima, molto evidente, è che il diritto commerciale non ha sempre garantito lo svolgimento legittimo delle attività imprenditoriali (non è neanche necessario citare scandali, falsificazioni e cose simili per essere compresi); la seconda è più sostanziale: il diritto non necessariamente diventa precondizione se non è compatibile con i nuovi assetti e la nuova competizione che vede sempre di più le imprese proiettate in rete in collaborazione con le realtà imprenditoriali o i consumatori sparsi per il mondo e lì non valgono sempre le regole del diritto commerciale. La fiducia, al contrario, diventa un nuovo fattore di successo, una fiducia legata anche all'etica. Nel momento in cui si inserisce un ordine di pagamento per l'acquisto di un televisore online, il tema della fiducia diventa pregnante: fiducia nel commerciante online che lo vende, nella società che gestisce la carta di credito e che mi deve garantire in caso di reclamo, della polizia postale che mi deve supportare in caso di denuncia per frode o truffa ecc. In tal caso possiamo dire che il diritto commerciale è precondizione? Con quali istituti giuridici? Semmai sarà necessario rivedere le regole, questo sì, non per scoraggiare o impedire il progresso che passa inevitabilmente per il commercio elettronico ma per supportare i molti commercianti online onesti che lo utilizzano. Qualcuno potrebbe arguire che la materia non è di diritto commerciale ma di diritto penale, effettivamente in parte è così. Ma appunto per questo, quale potrà essere il ruolo del diritto

⁵ Si veda Francesco Vella, *Capitalismo e finanza. Il futuro tra rischio e fiducia*, Bologna, il Mulino, 2011, p. 18.

to commerciale per le nuove imprese in rete (reti digitali ma anche reti fisiche)? Oppure, nel caso di una collaborazione commerciale tra imprese italiane e imprese cinesi si applicano le norme di diritto italiano o quelle di diritto cinese, considerando la diversità dei contesti?

La mancata coesione tra economia e diritto nell'ambito della microimpresa ha alimentato la "vulgata" classica sui temi dell'innovazione e dell'aggregazione:

- l'innovazione (meglio, la ricerca) si sviluppa con strumenti per le grandi industrie;
- la capitalizzazione delle imprese è fondamentale: piccolo non è bello;
- l'aggregazione deve essere realizzata con gli strumenti tradizionali (consorzio o diritto societario) per fare economie di scala oppure solo per ottimizzare le fasi delle rispettive Imprese.

Chiariti gli ambiti essenziali del ragionamento occorre ora evidenziare che l'esigenza di avvicinare economia e diritto serve a superare l'effetto *deterrenza* esercitato da alcuni istituti giuridici (diritto societario e Codice civile) che, nella loro completezza e rigidità, costituiscono un corpus ineludibile per chi oggi deve esercitare un'attività economica ma che non sempre si adattano a quel contesto fondato sull'economia della conoscenza in cui domina la piccola impresa che ambisce a stare in rete. Questo è il punto chiave.

L'impianto giuridico esistente molto spesso disincentiva l'innovazione delle PMI. Solamente una piccola percentuale di micro e piccole imprese si rivolge a centri esterni di ricerca per fare innovazione. Con gli strumenti adatti, invece, è possibile favorire il processo di collaborazione tra le imprese grazie all'aggregazione e all'innovazione, valorizzando le competenze distintive dei piccoli imprenditori pur mantenendoli come soggetti giuridicamente indipendenti. Questo è il motivo, come vedremo nel paragrafo successivo, per cui è nato il contratto di rete. In tal modo è possibile dimostrare che anche gli imprenditori che uniscono le forze possono competere al di fuori dei rigidi schemi del Codice civile.

La coesione tra economia e diritto può avere un impatto importante anche nei ragionamenti impostati dal legislatore. Nel biennio 2008/2009, nel pieno dell'esplosione della crisi economica, il governo si è impegnato per dare attuazione allo Small Business Act (SBA), il nuovo documento politico con cui l'Unione Europea ha lanciato il manifesto per le piccole e medie imprese con l'obiettivo di capovolgere l'approccio della politica economica. Ciò al fine di superare l'impianto che pretende, sia a livello comunitario sia nei singoli stati membri, di applicare ai piccoli le regole dei grandi: strategie competitive, gestione delle imprese, innovazione, accesso al credito solo per citare i principali dossier della strategia. Basti pensare allo slogan dello SBA "Think small first": prima si deve pensare in piccolo. La strada per una piena attuazione del documento è stata lunga ma foriera di sviluppi interessanti anche se, spesso, i limiti della visione precedente (di matrice fordista) si sono manifestati con tutta la loro virulenza. Il governo italiano ha promosso più tavoli su questo tema ma talvolta sono emerse proposte contraddittorie rispetto agli obiettivi dello SBA. Uno dei temi maggiormente dibattuti è stato quello del *venture capital* perché, si diceva, le imprese italiane sono poco capitalizzate e devono crescere dimensionalmente. L'esatto contrario del principio "Think small first". Il sistema si è, poi, perfettamente reso conto che il tema dell'accesso alla finanza è fondato ma non si può pensare di risolvere il tutto proponendo alle microimprese gli strumenti dei grandi. Nello stesso contesto, una seconda idea suggerita da alcuni esperti è stata quella della quotazione anche delle microimprese all'Alternative Investment Market (AIM). L'AIM è un parterre all'interno della Borsa italiana per la quotazione delle imprese di minori dimensioni. La quotazione è comunque di fatto non possibile per le microimprese ma, al di là di questo, si deve considerare che già la quotazione in Borsa italiana è complicata o non conveniente per le grandi industrie, figuriamoci per le microimprese. A oggi, tuttavia, dopo anni di impegno del sistema, all'AIM sono quotate meno di 20 società mentre alla Borsa di Londra sono più di un migliaio⁶.

⁶ Si vedano www.borsaitaliana.it; www.londonstockexchange.com.

Ciò dimostra che, nonostante gli investimenti siano fondamentali per implementare le politiche di innovazione in azienda, il ricorso a strumenti di capitalizzazione di questa natura non funziona per i milioni di piccole imprese presenti in Italia. Se il policy maker lo capisse forse non ci stupiremmo della complessa e difficile situazione italiana e saremmo impegnati nello sviluppo di strumenti più adeguati. I casi citati, fra i tanti che si registrano, dimostrano che l'obiettivo di far affluire mezzi finanziari alle piccole imprese è giusto, le soluzioni individuate errate e le normative promosse inutili o disattese.

Il legislatore, comunque, sta prendendo ora consapevolezza della necessità di favorire le norme di semplificazione per le società di capitali oppure di favorire l'accesso dei giovani all'attività imprenditoriale con la SRL da 1 euro⁷. Sarebbe opportuno, pertanto, derivare la forma di mercato dal comportamento delle imprese anziché costruire una teoria dell'impresa per ogni forma di mercato, abbandonando l'idea che le imprese seguano un comportamento parametrico⁸.

1.2 Il contratto di rete: le caratteristiche fondamentali

Si tratta, quindi, di una previsione normativa quasi "anglosassone" che andrà completata dalle imprese nel tempo anche grazie alla sperimentazione che ne farà tutto il sistema. Per comprendere questo passaggio chiave sarà utile illustrare i principi fondamentali del nuovo istituto giuridico affinché le imprese possano utilizzarlo e trarne vantaggi.

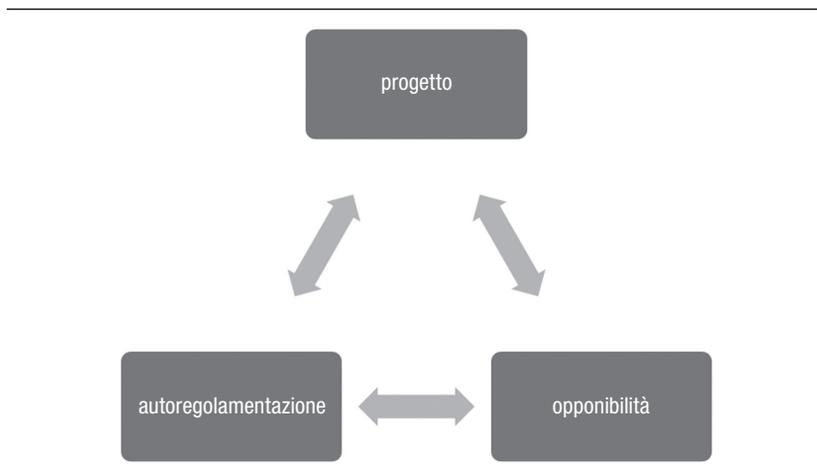
Il CDR poggia su tre principi fondamentali:

- il progetto;
- l'autoregolamentazione;
- l'opponibilità ai terzi.

⁷ Si veda Decreto legge 22 giugno 2012, n. 83.

⁸ Si veda Alessandro Roncaglia, *La ricchezza delle idee*, cit., p. 549.

Figura 1.1 I tre principi fondamentali del contratto di rete



Il primo dei principi, il *progetto*, significa che la costruzione del CDR sulla dimostrazione che, attraverso questo strumento, si può accrescere la capacità innovativa delle imprese partecipanti alla rete. Questa è la vera differenza rispetto agli strumenti preesistenti che si limitano a indicare, genericamente, gli scopi da perseguire: per esempio, nel caso di un consorzio o di una SRL, utilizzabili per fare aggregazione, il concetto che emerge è quello degli “obiettivi strategici” e non dei “risultati strategici”, secondo la differenza già evidenziata.

Il secondo principio del CDR è quello dell'*autoregolamentazione*. Come abbiamo visto, è il contratto l'essenza del CDR e le parti possono completare la disciplina base a loro piacimento. Questo non è un aspetto negativo ma assolutamente positivo. La pretesa di sostenere la laconicità normativa del CDR è propria di chi non ha compreso le sue finalità ma, specialmente, il fabbisogno economico delle imprese. Non sono le norme del Codice civile a prevedere una casistica completa come per gli altri strumenti aggregativi ma sono le parti in causa che possono inserire previsioni e regole più adeguate ai loro fabbisogni economici. Se le reti non sono una novità tra le imprese, il vero obiettivo del CDR è quello di consentire un'organizzazione non imposta da norme “eteronome” ma da nor-

me scelte e volute dalla parti anche per poter comporre e scomporre il diuturno puzzle della collaborazione nel tempo.

Il terzo principio del CDR è che, al contrario del contratto “normale” tra le imprese, si tratta di uno strumento *opponibile* ai terzi sul mercato. L’opponibilità è il principio in base al quale si risolvono i conflitti fra atti e consiste nella prevalenza del titolo contrattuale nei confronti di un altro titolo vantato dal terzo. L’articolo 1372 c.c., nel sancire che il contratto ha forza di legge tra le parti, rivela che questo è, per propria struttura, destinato a sortire effetti unicamente tra i soggetti che lo sottoscrivono, non potendo svolgere nei confronti dei terzi (vale a dire di coloro che non vi hanno preso parte), né effetti pregiudizievoli né effetti vantaggiosi. La legge 122/2010 prevede, a questo fine, che al CDR sia data pubblicità tramite la sua iscrizione presso il sistema camerale.

Il CDR introduce, quindi, due tipi di innovazione:

- innovazione nella declinazione *formale* e giuridica che le imprese devono favorire in sede di stipula del contratto di fronte al notaio o nei successivi atti di mantenimento;
- innovazione nel *processo* produttivo delle imprese che vi partecipano: uno degli elementi centrali del contratto di rete è il programma di rete per dimostrare la capacità innovativa delle imprese che si aggregano; siamo ben lungi dalla vecchia logica consortile dove le imprese prima andavano dal notaio per sottoscrivere uno statuto e dopo si riunivano per decidere quale fosse l’attività comune da svolgere nel consorzio.

In relazione al primo tipo di innovazione (formale e giuridica), è necessario rilevare che il legislatore ha voluto introdurre uno strumento nuovo lanciando alle imprese il messaggio per cui quando vogliono aggregarsi sono loro a decidere di dare contenuti concreti a una cornice predisposta nel sistema e da questo riconosciuta. Il CDR permette, quindi, l’utilizzo pieno dell’autonomia negoziale garantendo forme organizzative stabili simili alle società. Il CDR rappresenta, come è stato detto, una sorta di *ibrido* tra i due principali strumenti per la cooperazione imprenditoriale: il contratto e l’organizzazione strutturata. Il contratto di rete, in sostanza, con-

sente di attualizzare sia la dimensione contrattuale sia quella organizzativa della realtà economica ai fabbisogni della micro e piccola impresa. Gli strumenti tradizionali di aggregazione si sono rivelati, nel tempo, troppo ridondanti e sconvenienti per i micro e piccoli imprenditori e non hanno sortito effetti eclatanti nel nostro paese, compresa la crescita dimensionale del sistema produttivo, che non è più, tuttavia, obiettivo essenziale per via della “democratizzazione” degli strumenti di produzione, come si è già detto.

Proprio perché il CDR ha una natura ibrida, permette di superare la classica contrapposizione economica tra reti o aggregazioni “hard” e aggregazioni “soft”⁹. In quella dicotomia era l’aspetto giuridico a determinare la pesantezza dell’aggregazione. Nell’aggregazione “hard”, difatti, si utilizzavano strumenti come le fusioni tra imprese o la disciplina del “gruppo”; nell’aggregazione “soft” gli strumenti del diritto societario o i contratti. Ora non è più la forma giuridica a determinare anche la sostanza economica ma il contrario. Oggi, con il contratto di rete, sono le imprese che decidono come e quanto integrarsi: è, decisamente, un angolo di visuale differente rispetto a quello passato. Certo è che mentre le reti di imprese fra micro e piccole imprese tendono a divenire modelli per la crescita economica, le reti tra grandi industrie hanno una funzione regolativa e sono oggetto di limitazioni da parte della normativa sulla concorrenza¹⁰.

La normativa sul contratto di rete, pertanto, non è incompleta nel senso che non contiene tutte le previsioni di dettaglio ma prevede che siano gli imprenditori a stabilire le regole specificatamente adatte ai loro fabbisogni. La tesi del contratto di rete come *transstipico*¹¹, che travalica fino a poter ricomprendere parti normative di altri contratti e altre norme, rende molto bene l’idea. Mediante l’impiego di modelli contrattuali già esistenti, il CDR consente di

⁹ Si veda su questo aspetto Giancarlo Corò, Roberto Grandinetti, *Le strategie di crescita delle medie imprese*, Milano, Il Sole 24 Ore, 2007.

¹⁰ Si veda Fabrizio Cafaggi (a cura di), *Il contratto di rete. Commentario*, Bologna, il Mulino, 2009, p. 11.

¹¹ Si veda Fabrizio Cafaggi (a cura di), *Il contratto di rete. Commentario*, cit., pp. 22-25.

creare qualcosa che li supera, qualcosa di simile a un soggetto nuovo, che non è un soggetto ma che forse pensa di esserlo e comunque può comportarsi come tale, anzi meglio.

Dal momento che si tratta di uno strumento fortemente innovativo, occorre chiarire che non è possibile pretendere di ricondurlo ai meccanismi preesistenti. In sede di applicazione del CDR vi saranno alcune difficoltà pratiche da risolvere (profili tributari e contabili, studi di settore, rating finanziario ecc.). Il contratto di rete è uno strumento che potrà forse prestarsi a risolvere l'endemica difficoltà delle micro e piccole imprese italiane a collaborare tra loro nei più differenti contesti: nella *global cooperation*, nell'innovazione, nella tutela dei rapporti con i fornitori e i committenti, rispetto ai profili della proprietà industriale, nei rapporti con il credito bancario.

L'obiettivo sin qui esposto, consente anche di superare il modello di pura "cooperazione verticale", adottato spesso per un solo settore merceologico, o di "cooperazione gerarchica", come nell'esperienza della subfornitura. Occorre, invece, aprirsi al concetto di "cooperazione orizzontale" e all'idea dell'olone nel quale il bilanciamento tra imprese e rete libera la fantasia degli attuatori oltre gli schemi mentali precedenti.

L'articolo 42 della legge 122 del 2010 che ha istituito il contratto di rete, prevede che «con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato e a tal fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora a esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa. Il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo comune incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso».

La previsione secondo la quale al contratto di rete possono partecipare gli "imprenditori" può essere letta sia ai sensi dell'articolo 2082 del Codice civile (secondo cui è imprenditore colui che

esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione dello scambio di beni e servizi), oppure può essere interpretata in senso "atecnico" come sinonimo di "operatore economico". Se l'interpretazione fosse la prima, sarebbe preclusa la partecipazione dei professionisti al contratto di rete. Del resto, la questione è, oggi, meno pressante perché varie norme si sono succedute, nel tempo, per consentire la costituzione di strutture imprenditoriali e commerciali tra professionisti: per esempio le norme introdotte dalla legge 183/2011 (art. 10, comma 3, legge di stabilità), oppure il decreto 1/2012 (art. 9-bis, decreto Crescitalia e liberalizzazioni) oppure le norme speciali che permettono alle società di ingegneria di esercitare l'attività professionale in forma imprenditoriale (legge 183/1976, legge 17/1981).

La legge prevede due ipotesi di CDR: la *rete leggera* e la *rete piena*. La natura ibrida del contratto di rete, quindi, è perfettamente ripresa dal legislatore che ha previsto due specifiche fattispecie di contratto di rete:

- *rete leggera*, dove mancano sia il fondo patrimoniale sia l'organo comune;
- *rete piena*, dove vi sono sia il fondo patrimoniale sia l'organo comune.

Fra le imprese che stipulano un contratto di rete si crea una vera e propria interdipendenza. Questa interdipendenza si può sviluppare sia con una separazione che con una condivisione delle risorse. Il primo caso è quello della rete leggera: le imprese agiscono separatamente, con risorse e processi separati ma complementari. Si ha una forte dipendenza, ma una bassa interdipendenza. Il secondo caso è quello della rete pesante: i processi si basano su di un'unica risorsa comune (fondo patrimoniale) e l'interdipendenza è maggiore.

Nella rete leggera le imprese non hanno necessità di un'organizzazione complessa ma di un mero coordinamento operativo e contrattuale. La rete non incide pesantemente sul processo produttivo delle singole imprese. Ogni azienda mantiene una profonda autonomia sul proprio processo produttivo. La rete si sostanzia in un servizio reso alle aziende che vi partecipano e ha un elevato livel-

lo di esternalità rispetto alle singole aziende. Tale qualifica pare coerentemente spendibile perché siamo in presenza di una rete non soggettivizzata. L'organizzazione finanziaria di tale tipologia di rete è semplice ed è finalizzata alle attività previste per il raggiungimento degli obiettivi. Tale tipo di rete può essere diretta, a titolo esemplificativo, a permettere lo scambio di know-how tra le imprese, alla condivisione di informazioni tecniche di produzione, ad azioni di supporto alla commercializzazione (anche con un marchio collettivo). Il CDR potrebbe, quindi, anteporsi ai rapporti tra le imprese e tra queste e i clienti e i fornitori, inglobando automaticamente i riferimenti contrattuali e normativi inerenti le specifiche attività svolte. Il CDR potrebbe, inoltre, assumere una rilevanza giuridica non solo in relazione agli adempimenti normativi interessanti il settore o i settori coinvolti nella rete ma inglobare anche gli standard tecnici sulla base dei quali le imprese lavorano: disciplinari tecnici, marchi di qualità, norme tecniche; in tal modo il CDR potrebbe rappresentare la cornice giuridica in grado di evitare la stipula di specifici contratti, una sorta di contratto base per le imprese.

La rete piena prevede che le imprese sviluppino la loro attività con una maggiore integrazione economica con evidenti risvolti sul proprio processo produttivo. Siamo in presenza di una rete soggettivizzata, legata al meccanismo del fondo patrimoniale, nella quale non valgono solo i principi del mandato ma occorre parlare di rappresentanza organica, rispetto alla quale andranno costruite regole più articolate (se la rete ha un fondo e deve gestire risorse, altri le regole di funzionamento sono decisive). L'organizzazione finanziaria di tale tipologia di rete è più consistente ed è finalizzata allo sviluppo di investimenti. Tale tipo di rete può essere diretta, a titolo esemplificativo, a permettere lo sviluppo di progetti per l'innovazione di prodotto o di processo, le attività di internazionalizzazione, la gestione di strumenti della proprietà intellettuale, lo sviluppo di marchi di prodotto (di natura differente rispetto ai marchi collettivi). Un aspetto importante ai fini della opponibilità ai terzi è quello della previsione della sussistenza di un apposito fondo patrimoniale.

In relazione alle due fattispecie, il contratto di rete ha alcuni elementi essenziali (obbligatori) e alcuni facoltativi. Sia nella rete leggera sia in quella piena, sono presenti, ovviamente, quelli essenziali: scopo, programma, regole, durata, collaborazione. Nella rete piena vi sono anche quelli facoltativi: il fondo patrimoniale e l'organo comune (Fig. 1.2).

Figura 1.2 Ciclo di vita della grande industria



Un primo elemento di grande novità nella norma sul CDR è la previsione della fissazione, all'interno del contratto, dello *scopo* (gli obiettivi strategici) per dimostrare come le imprese possano accrescere, individualmente e collettivamente, la capacità innovativa propria e della rete sul mercato. È chiaro che l'attività delle imprese si svolge a partire dalle competenze distintive, di base, possedute dalle imprese che «a tal fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese». Questo significa che le imprese partono dalle proprie attività di base ma per andare

a svolgere attività comuni che devono, necessariamente, essere attività “altre” o nuove, anche non risultanti negli atti costitutivi delle imprese aderenti. Del resto, se si redige un programma comune, questo deve essere condiviso, per cui risponde a nuovi fabbisogni e strategie che da sola la singola impresa non poteva soddisfare. Qui, infatti, non si deve commettere l'errore di identificare la rete come pura somma delle singole imprese. La rete scatena qualcosa di più e di diverso rispetto ai singoli e anche la norma esprime chiaramente questo intento. Non si può, quindi, escludere che le stesse attività di base, nel medio periodo, possano perdere vigore strategico in presenza di mutamenti di mercato che inducono a considerare più vantaggiose, per le imprese interessate, altre attività economiche. In sostanza, lo spirito della norma è, solamente, quello di definire il perimetro di operatività entro il quale le imprese aderenti al contratto di rete esercitano specifiche attività economiche. Se non fosse così, le imprese appartenenti a settori differenti non avrebbero l'opportunità di crescere insieme anche se oggi la fabbricazione di certi prodotti o servizi richiede l'avvicinamento di differenti competenze, la complementarità degli attori, per competere velocemente sul mercato. Se, per esempio, in una rete è presente un'impresa alimentare, è evidente che questa continui a mantenere questa connotazione merceologica di base. Se, però, l'obiettivo della rete è quello di far collaborare imprese alimentari, meccaniche e ICT, è anche evidente che il prodotto che nasce dalla collaborazione in rete non sarà né solo meccanico né solo alimentare né solo informatico. La norma, del resto vuole che la rete accresca la capacità innovativa individuale e collettiva.

Il *programma di rete* costituisce uno degli elementi più importanti nella definizione del contratto poiché in esso si esplicita la *ratio* operativa e strategica che sostanzia la causa economica alla base dell'aggregazione tra i soggetti partecipanti. Nel programma di rete devono essere specificate le attività comuni e gli obiettivi strategici, l'utilizzo delle risorse impiegate, nonché l'individuazione di sistemi di misurazione dei risultati conseguiti. In questo senso è anche importante il riferimento ai «diritti e obblighi assunti da ciascuna impresa partecipante e alle modalità di realizzazione dello scopo comune», intendendo per queste ultime la coerenza rispet-

to agli impegni assunti. Il programma di rete costituisce, infatti, la piattaforma sulla quale si innesta il dialogo tra le imprese partecipanti, sia in fase di costituzione sia di esecuzione del contratto. In tal senso il programma di rete dovrebbe mantenere una sua flessibilità intrinseca in grado di assicurare nel tempo, tuttavia, la stabilità del rapporto tra le parti. Il programma sancisce, inequivocabilmente, l'esigenza di fare progettazione all'interno della rete per promuovere l'innovazione. Non può esistere contratto di rete se non vi è un progetto prima della formalizzazione davanti al notaio. In altri strumenti aggregativi (leggi consorzio o SRL), prima si formalizza la costituzione davanti al notaio e poi si stabilisce l'attività da svolgere.

L'articolo 42 della legge 122/2010 prevede non solamente la definizione di un programma di rete che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante ma anche *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 conferiti a tale organo. Si tratta di previsioni essenziali che dimostrano come il legislatore abbia inteso assegnare una piena autonomia alle imprese partecipanti alla rete non solo per quanto riguarda la fissazione degli scopi e degli obiettivi economici e strategici ma anche per la fissazione delle regole di funzionamento della struttura avviata dalle imprese. Il legislatore del 2010, con il contratto di rete, va oltre la stessa riforma del diritto societario del 2003 che pure voleva consentire forme di maggiore "libertà" delle imprese ma nell'ambito di schemi precostituiti e rigidi.

Per quanto concerne il periodo di validità del contratto si ritiene opportuna la previsione di un minimo di *durata* obbligatoria del contratto di rete, al fine di poter valutare, in un'ottica temporale minima e ragionevolmente congrua, la realizzazione degli obiettivi declinati nel programma di rete e quindi la sostenibilità del progetto aggregativo. Con riferimento alle modalità di adesione, da disciplinare all'interno del programma di rete, la scelta legislativa è orientata a prediligere una struttura contrattuale "aperta" che consenta l'adesione di nuovi soggetti in fase di esecuzione. Ciò appare, senza alcun dubbio, coerente con la dinamica che caratterizza il

mercato e le scelte strategiche dei singoli operatori. Le attività comuni poste alla base del contratto di rete possono interessare, infatti, soggetti diversi in relazione al proprio andamento economico con riferimento a diversi periodi. La durata rispetto al singolo partecipante, ovvero l'ipotesi del recesso, deve essere oggetto di una approfondita regolamentazione nell'atto costitutivo. Lo sviluppo del programma può richiedere lo stabile mantenimento della compagine organizzativa delle imprese originaria e scoraggiare le ipotesi di recesso con alcune penalità.

Le imprese facenti parte della rete, in relazione allo scopo che hanno sottoscritto, possono *collaborare* tra di loro secondo modalità abbastanza diversificate. La norma, pertanto, segna uno stacco notevole rispetto al consorzio: le imprese possono collaborare per scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica utilizzando sia le peculiarità della rete leggera sia quelle di quella piena.

Come abbiamo sopra specificato, solamente nel caso della rete piena ricorre l'obbligo della presenza del fondo patrimoniale e dell'organo comune. La previsione dell'istituzione di un *fondo patrimoniale comune* vuole conferire autonomia patrimoniale al contratto di rete ed esplicitare l'impegno organizzativo e finanziario a sostegno del progetto di aggregazione. La previsione del fondo patrimoniale, a una prima valutazione interpretativa, potrebbe apparire eccessivamente rigida rispetto alle esigenze di dialogo e di crescita reciproca insite nel tipo di contratto. In realtà la rete piena è una opzione aggiuntiva per le imprese che hanno fabbisogni finanziari più rilevanti.

In linea con questa finalità, appare stringente il richiamo alla disciplina patrimoniale del consorzio con rilevanza esterna di cui all'art. 2615 c.c. che prefigura una prospettiva di «autonomia patrimoniale perfetta» della rete. Per autonomia patrimoniale perfetta si intende la separazione del patrimonio sociale da quello personale dei soci. Esaminando, infatti, la fattispecie del fondo patrimoniale della rete alla luce delle disposizioni in materia consortile ne deriva che:

- per la durata del contratto di rete non sarà possibile chiedere la divisione del fondo e i creditori particolari della singola

impresa aderente non potranno far valere il proprio diritto sul fondo;

- per le obbligazioni assunte in nome del contratto di rete dall'organo comune che ne ha la rappresentanza, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo;
- per le obbligazioni assunte dall'organo comune per conto delle singole imprese aderenti al contratto di rete, queste ultime rispondono solidalmente col fondo patrimoniale. In caso di insolvenza nei rapporti tra le imprese il debito dell'insolvente si ripartisce tra tutte le imprese aderenti in proporzione delle quote.

La legge prevede¹² che al contratto di rete che decide di dotarsi del fondo patrimoniale (oltre che dell'organo comune) si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni degli artt. 2614 e 2615 del codice civile. È chiaro che l'inciso «in quanto compatibili» può essere letto in duplice maniera: “perché le disposizioni sono sicuramente compatibili” oppure nel senso che “la compatibilità va dimostrata volta per volta”. Anche in tale seconda ipotesi, nei casi in cui sia possibile dimostrare l'autonomia patrimoniale perfetta, ciò vorrebbe dire che la situazione del contratto di rete è addirittura identica a quella delle società di capitali. Ecco perché, sebbene alcuni adducano alla rete la mancanza di soggettività giuridica, sarebbe una contraddizione pensare che vi sia un'autonomia patrimoniale perfetta contestualmente alla mancanza di una soggettività giuridica (sul fatto che non sia necessaria la personalità giuridica, invece, non vi sono dubbi)¹³.

La tesi che nega la soggettività giuridica, pertanto, è priva di fondamento; eppure è molto sostenuta in ambienti “informati” della materia. L'interpretazione è in evoluzione anche in relazione ai

¹² Si veda art. 42, comma 4-ter lett. C, legge 122/2010.

¹³ Si veda Gianmaria Palmieri, «Profili generali del contratto di rete», in Associazione Italiana Politiche Industriali (a cura di), *Reti d'impresa: profili giuridici, finanziamento e rating. Il Contratto di Rete e le sue caratteristiche*, cit., pp. 3-15 dove si evidenzia chiaramente l'attribuzione della soggettività giuridica alla rete di imprese.

passi che piano piano sta facendo l'Agenzia delle Entrate che con i suoi pronunciamenti ha, di fatto, avallato l'errata interpretazione. Tale errata interpretazione ha determinato, sin dalle prime pronunce dell'Agenzia, la negazione della partita IVA e permesso l'attribuzione del codice fiscale solamente nell'ultima risoluzione¹⁴. Molti "commentatori" del CDR si affannano, quindi, ad asserire che la norma ha creato un'entità che non ha soggettività giuridica. È evidente la carenza concettuale di tali detrattori che intendono fare riferimento, probabilmente, alla personalità giuridica, confondendo i due concetti¹⁵. Il soggetto di diritto o soggetto giuridico o, secondo alcuni autori, la figura soggettiva è un essere o un'entità del mondo materiale che può essere parte di rapporti giuridici ed è quindi destinatario delle norme dello stesso ordinamento. La soggettività giuridica è correlata alla capacità giuridica intesa come idoneità a essere titolare di diritti e doveri o più in generale di situazioni giuridiche soggettive¹⁶. La personalità giuridica è un concetto diverso e più ampio rispetto a quello di soggettività giuridica e determina uno status specifico che viene concesso, non in automatico, ma nei casi in cui l'ordinamento ha deciso di intervenire secondo una determinata forma. Il Codice civile, per esempio, prevede con chiarezza che la personalità giuridica sia riconosciuta alle società di capitali e non dice nulla sulle società di persone, anche se le società di persone vengono normalmente trattate come centro autonomo d'imputazione di rapporti giuridici come se fossero persone giuridiche quando in realtà hanno solamente una soggettività giuridi-

¹⁴ Si veda Agenzia delle Entrate, Risoluzione 70/E, «Modalità di iscrizione all'Anagrafe tributaria delle "reti di imprese"», 30 giugno 2011.

¹⁵ Si veda Andrea Torrente, Piero Schlesinger, *Manuale di diritto privato*, Milano, Giuffrè, 1990, pp. 104-115.

¹⁶ Una forma di soggettività giuridica, seppur di grado minore, anche in quei casi in cui a un'entità è riconosciuta una certa autonomia patrimoniale ossia la separazione, anche se non completa, tra il patrimonio a essa riferibile e quello di altre entità. Non è invece essenziale alla soggettività giuridica la *capacità di agire*, intesa come idoneità di un soggetto giuridico a porre in essere atti giuridici validi. Possono esserci, infatti, soggetti di diritto privi di capacità di agire, sicché per essi gli atti giuridici devono essere posti in essere da altri soggetti (si pensi ai figli minorenni per i quali agiscono, di regola, i genitori).

ca. Dobbiamo, inoltre, considerare che le società di capitali hanno una personalità giuridica alla quale si ricollega un'autonomia patrimoniale perfetta (capitale sociale al riparo dalle eventuali azioni dei creditori particolari e capitale personale del socio al riparo dalle eventuali azioni dei creditori sociali) mentre le società di persone hanno una semplice soggettività giuridica alla quale si ricollega un'autonomia patrimoniale imperfetta (capitale sociale al riparo dalle eventuali azioni dei creditori particolari ma capitale del socio non al riparo dalle azioni dei creditori sociali). Il regime della responsabilità dimostra che le società di capitali sono persone giuridiche proprio perché c'è una totale distinzione dei loro beni e delle loro obbligazioni rispetto a quelle dei soci; stessa cosa non si può dire per le società di persone dove abbiamo visto che il socio risponde per i debiti sociali, quindi manca un vero e proprio soggetto autonomo, se non in casi particolari.

Se qualcuno avesse dubbi sulla separazione dei beni personali da quelli di rete dovrebbe considerare quanto segue. Anzitutto è previsto che vi sia un conferimento alla rete di risorse, contributi e beni. A questo proposito è necessario introdurre la differenza tra la società e la comunione. I beni che sono oggetto di comunione non hanno nessuna specifica destinazione e possono essere liberamente utilizzati dagli interessati comproprietari. Nella società, invece, i beni conferiti sono soggetti a un vincolo di destinazione perché possono essere usati solo per l'esercizio in comune dell'attività sociale. Allora ci si deve chiedere, per dirimere la questione, se, rispetto ai beni conferiti in rete e finalizzati a sviluppare un determinato progetto, il singolo possa farci quello che vuole o debba attenersi alle specifiche progettuali. Appare evidente che vale la seconda ipotesi a confermare che l'autonomia patrimoniale perfetta della rete è possibile anche se la norma lascia spazi interpretativi che saranno colmati dai casi concreti perché lo spirito iniziale di questa materia è sempre quello di lasciare gli imprenditori liberi di sperimentare.

La norma prevede, come ulteriore elemento facoltativo, la nomina di un *organo comune* incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso. L'organo comune, salvo che sia diversamente disposto, è deputato a dare esecuzione al contratto, ovvero è tenuto ad assicurare l'esplicazione degli effetti verso l'esterno. Come si può evin-

cere dalla elencazione dei poteri attribuiti all'organo comune, questo è incaricato di dare esecuzione al contratto, ovvero, dare piena efficacia operativa all'azione di rete che costituisce in chiave dinamica la sostanza contrattuale atta a regolare le relazioni intercorrenti tra le imprese aderenti, in una logica di collaborazione e condivisione delle finalità insite nel programma di rete.

Al di là di tutte le appassionante discussioni sul contratto di rete, una cosa è certa: il legislatore ha ottenuto l'effetto di aprire una strada, una prospettiva di sviluppo e non di tracciare un recinto chiuso in cui le imprese devono operare. Ecco perché le interpretazioni diversificate non potranno che fare bene al contratto di rete come dimostra il numero sempre più elevato di contratti di rete registrati al 2 giugno 2012: 362 contratti per un totale di 1825 imprese coinvolte (fonte Unioncamere). Nella tabella sottostante, la distribuzione dei contratti di rete per ogni regione (Tab. 1.1).

Tabella 1.1 Diffusione dei contratti di rete nella varie regioni

Regione	2010-11	2012	Totale	Variazione %
Abruzzo	48	6	54	12,5
Basilicata	49	0	49	0,0
Calabria	24	0	24	0,0
Campania	52	2	54	3,8
Emilia Romagna	179	14	193	7,8
Friuli Venezia Giulia	49	9	58	18,4
Lazio	77	22	99	28,6
Liguria	19	1	20	5,3
Lombardia	211	209	420	99,1
Marche	81	12	93	14,8
Molise	3	1	4	33,3
Piemonte	60	26	86	43,3
Puglia	79	11	90	13,9
Sardegna	48	0	48	0,0
Sicilia	15	1	16	6,7
Toscana	219	83	302	37,9
Trentino Alto Adige	18	0	18	0,0
Umbria	11	2	13	18,2
Veneto	103	56	159	54,4
Totale	1345	455	1800	33,8

Fonte Ministero dello Sviluppo Economico, maggio 2012

1.3 Incentivazione e finanza per le reti di imprese

Non passa giorno in cui non si discuta della stretta creditizia delle banche che attanaglia le imprese. La questione è, da anni, cruciale nella discussione generale su come debbano essere incentivate le imprese che innovano, ma è aggravata dalla crisi economica dell'ultimo lustro. Il contesto di mercato è decisamente difficile, al punto che molte aziende hanno subito negli ultimi tre anni significative contrazioni di fatturato e redditività. Una situazione che ha reso più difficile l'accesso al mercato dei capitali (sia di debito sia di rischio), mentre la richiesta di garanzie resta una prassi molto diffusa fra le banche, soprattutto nei confronti delle aziende più piccole o a conduzione familiare. Ecco allora che la priorità per il 75% delle aziende è diventata quella di giocare a perimetro costante: difesa delle quote di mercato o crescita organica. Chi pensa a un rafforzamento patrimoniale, qualora ne abbia la capacità, ha, come prima scelta, quella di ricapitalizzare con risorse proprie, salvo aprire il capitale a terzi, ma solo come ultima ratio¹⁷.

Le forme di incentivazione (o finanziamento) dell'attività innovativa possono essere sia di natura pubblica che privata. Finanziare l'innovazione, tuttavia, non è sempre agevole anche perché può non essere facile "individuare" in che cosa l'innovazione consista: per le caratteristiche progettuali o per la ritrosia degli imprenditori a esternare le varie attività necessarie.

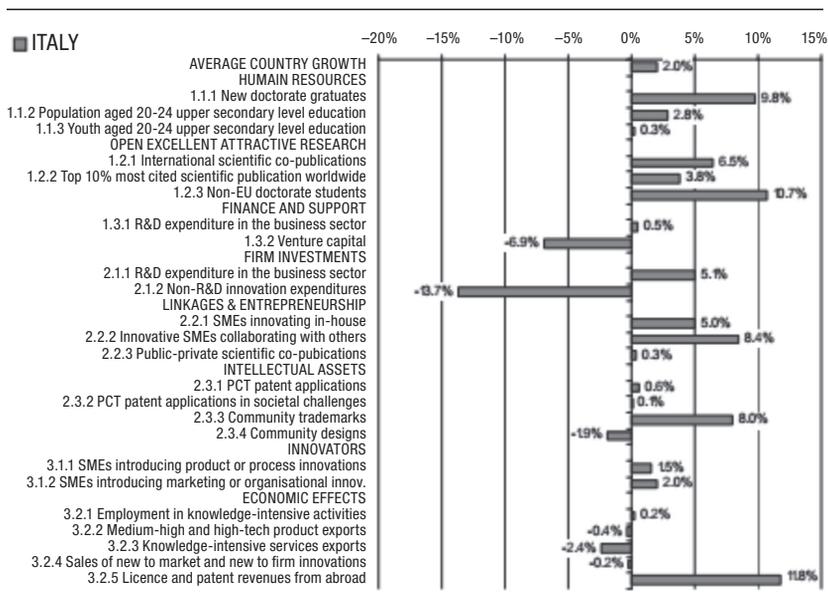
Per ciò che concerne il *finanziamento pubblico*, le risorse messe a disposizione dallo stato, si deve subito evidenziare un rilievo critico; in Italia sarebbero poche e al di sotto di quello che fanno altri paesi: lo 0,06 del PIL in Italia a fronte dello 0,09 della media UE e dello 0,09 della Germania, lo 0,11 della Francia e lo 0,13 della Spagna. Insomma arriviamo buoni ultimi. Ma, a parte le quantità, la domanda è: qualitativamente i nostri soldi sono spesi bene? I meccanismi per incentivare le imprese sono quelli giusti?

¹⁷ Si veda Comitato Tecnico Corporate Finance ANDAF, SDA Bocconi, *Le aziende e l'accesso al mercato dei capitali*, gennaio 2012 (www.andaf.it/it/leggiEve.aspx?idEvento=615).

Tutti convengono¹⁸ che gli interventi realizzati in Italia hanno dato, sino a ora, dei risultati modesti. Le principali difficoltà riscontrabili rispetto alla tematica dell'incentivazione pubblica sono le seguenti:

- lo scarso legame tra imprese ed enti di ricerca che sono spesso autoreferenziali (si veda il problema cosiddetto del linkage, Figura 1.3, secondo lo European Innovation Scoreboard¹⁹, dove l'Italia registra la peggiore performance);
- la frammentazione degli strumenti di incentivazione;

Figura 1.3 Performance dell'italia innovazione e ricerca



Fonte: UE, european innovation scoreboard

¹⁸ Si veda Banca d'Italia, «Il gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi», Questioni di economia e finanza, n. 121, aprile 2012 (www.bancaditalia.it/pubblicazioni/econo/quest_ecofin_2/QF_121), pp. 22-27.

¹⁹ Si veda European Commission, *Innovation Union Scoreboard 2011*, gennaio 2012 (ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2011_en.pdf).

- la scarsa certezza del funzionamento pratico dei meccanismi di finanziamento o il blocco delle risorse anche se per ragioni di tenuta del bilancio dello stato (illuminante al riguardo la lentezza che ha caratterizzato il programma del Governo Industria 2015).

Proprio per ovviare agli inconvenienti suddetti si deve puntare a favorire forme di progettazione condivisa e reticolare tra le imprese nell'ottica della wide innovation illustrata nel Paragrafo 4.2. In tal senso l'esperienza di Industria 2015, il programma di incentivazione dell'innovazione a cura del Ministero dello Sviluppo economico, è stata sicuramente positiva perché si basava proprio sul ragionamento dell'aggregazione come presupposto progettuale.

Visto che siamo in un mondo tanto complicato e imprevedibile da rendere inutili, o addirittura nocive, le formule preconfezionate imposte dall'alto, sarebbe auspicabile far emergere dal basso le ipotesi di innovazione che riguardano il tessuto produttivo diffuso facendo leva sulla wide innovation. In passato si sono finanziati interventi che non favorivano una vera innovazione nelle imprese ma mere attività di updating degli strumenti materiali presenti nell'impresa o, peggio ancora, forme di sostentamento di imprese industriali per nulla interessate a dare valore aggiunto alla propria produzione: la legge 488 del 1992 è un po' l'emblema di questo tipo di approccio.

È auspicabile, pertanto, che il finanziamento dell'innovazione possa arrivare a essere fondato su reali operazioni di "progettazione" nelle varie accezioni superando anche gli strumenti automatici che celano operazioni non sempre cristalline, come per esempio il credito di imposta per ricerca e sviluppo. E il CDR è un ottimo strumento per dimostrare che ciò è possibile.

D'altro canto le microimprese che vanno in rete non hanno bisogno solamente di risorse economiche finanziarie ma anche di altre forme di agevolazione che non determinano un esborso di risorse per lo stato ma che garantiscono un vantaggio finanziario alle imprese. Insomma non "danaro ma opere di bene" come direbbe qualcuno e come si potrebbe ottenere dall'attuazione del comma 2 dell'art. 42 legge 122/2010 che prevede altre agevolazioni per le re-

ti: amministrative, fiscali oltre che finanziarie. Paradossalmente, le imprese che si aggregano in rete potrebbero anche avere un minore fabbisogno finanziario. Ciò perché progettando insieme un nuovo business, ottimizzano le singole attività produttive e condividono la conoscenza.

In relazione alla rilevanza che ha l'innovazione, specialmente nella microimpresa, dobbiamo capire come questa debba essere finanziata. Considerato che la ricerca non ha come fondamento la competizione sul mercato, pur essendo finalizzabile a questo obiettivo, mentre l'innovazione sì, sarebbe anche legittimo immaginare una sorta di riequilibrio delle risorse del sistema che vengono appunto dai contribuenti e indirizzare meglio le attività verso comportamenti che dovrebbero prima o poi rendere in termini di maggiore occupazione per il paese, livello economico generale ma specialmente fatturato per le imprese. E specialmente ora che si tende a gestire in maniera più accorta il bilancio pubblico. La ricerca che viene pagata dallo stato, in ogni caso, è utilizzata da grandi imprese, specialmente multinazionali, quindi anche qui vi sarebbe da pretendere un meccanismo di condivisione con i cittadini sugli impieghi delle risorse visto che i risultati avvantaggiano queste multinazionali. I risultati della ricerca, per esempio, sono venduti dalle imprese di armamenti, automobilistiche, energetiche o farmaceutiche? E in tale ultima ipotesi, da quali imprese e per quali farmaci o dispositivi medici? Anche perché viene il legittimo dubbio che in questo modo i prodotti che alla fine vengono venduti da queste imprese siano pagati due volte o quasi dai contribuenti (prima sotto forma di ricerca e poi in sede di acquisto del prodotto finale). Questo ragionamento non ha finalità politiche ma vuole, soltanto, sottolineare che nell'epoca di grandi trasformazioni che stiamo vivendo si dovrebbe puntare su forme di sostegno all'innovazione che dia ritorni che servono anche al bilancio dello stato e poi che l'impianto tradizionale non facilita la diffusione né dell'open innovation né della wide innovation. Meglio sarebbe, allora, che i soldi pubblici per la ricerca fossero destinati esclusivamente a quegli organismi scientifici del territorio che sono veramente aperti e collaborativi con le imprese e che non puntano ad attività auto-

referenziali o di conservazione dei meccanismi del capitalismo fordista²⁰.

Si deve, inoltre, considerare che una cosa è la politica per lo sviluppo economico, altra cosa la politica dell'innovazione e della ricerca, che sono anche ascrivibili alla potestà legislativa concorrente. Ma ha un senso mantenere una competenza delle regioni o andrebbe rivista? Vi sono, per esempio, normative regionali che incentivano le reti, ma a certe condizioni: in un'ipotesi le reti e le imprese devono appartenere solo alla regione che finanzia; in una seconda ipotesi si finanziano anche imprese di altre regioni; in una terza ipotesi è possibile finanziare anche imprese extraregionali a patto che vi sia reciprocità. Tutto ciò ha un senso? Immaginiamo la rilevanza che potrebbe avere un centro di ricerca (per esempio il Politecnico di Milano) sul tema del design per l'innovazione. Potrebbe essere utile far finanziare un progetto del politecnico in un'altra regione ma se in questa vi sono limiti per imprese extraregionali, il Politecnico non potrebbe coinvolgere imprese lombarde. Tutto ciò ha un senso visto che parliamo di reti transterritoriali e transmerceologiche? Sarebbe, invece auspicabile riassegnare un ruolo allo stato centrale che potrebbe aggiungere risorse proprie ai progetti più innovativi in termini di idea progettuale, coinvolgendo i territori e affiancandosi a finanziamenti già programmati nelle singole regioni.

In alcune regioni, inoltre, viene sviluppato un modello accentrato di agevolazione dell'innovazione che non va assolutamente bene per le microimprese perché è dirigistico e impone dei limiti merceologici e contenutistici proprio quando, nel caos, occorre far partire dal basso le istanze di innovazione. La Regione Piemonte, per esempio, con i "poli di innovazione"²¹ ha individuato 12 domini tecnologici in considerazione delle presunte vocazioni di ciascun territorio, declinandoli nei settori strategici dell'economia piemontese.

²⁰ Non sono mancate, in tal senso, proposte di legge parlamentari, in particolare la 680/2008 al Senato che, seguendo lo schema americano del cosiddetto SBIR (Small Business Innovation Research), ha tentato di mettere in connessione il mondo della ricerca con il fabbisogno dei piccoli.

²¹ Si veda www.regione.piemonte.it/innovazione/poli-di-innovazione.html.

tese: ICT, agroalimentare, creatività digitale e multimedialità, chimica sostenibile, energie rinnovabili e biocombustibili, architettura sostenibile e idrogeno, impiantistica, sistemi e componentistica per le energie rinnovabili, mecatronica e sistemi avanzati di produzione, energie rinnovabili e mini hydro, tessile, biotecnologie e biomedicale e nuovi materiali. La stessa situazione è presente anche nei poli di innovazione della Toscana²². Si tratta di soggetti che stimolano l'attività innovativa di raggruppamenti di imprese, start-up innovatrici di un particolare settore o regione, in organica relazione con enti di ricerca e università e organismi finanziatori ovvero come aggregazioni territoriali tra imprese, università, centri di ricerca ed enti pubblici e loro catalizzatori. Il meccanismo di collaborazione fra queste soggetti è in sé anche positivo ma deve svilupparsi tramite una Tecnorete regionale per il trasferimento tecnologico costituita da soli 30 soggetti aventi la caratteristica comune di qualificarsi come soggetti pubblici o misto pubblico-privati. I soggetti della Tecnorete sono poi "forzatamente" stati costretti ad aggregarsi in 12 Poli d'innovazione; i Poli d'innovazione sono poi a loro volta sempre più o meno forzatamente confluiti in 5 distretti tecnologici e per alimentare l'attività dei Poli è stata prevista una discutibile premialità per le imprese che accedono ai benefici del bando "Servizi qualificati" spiazzando la concorrenza dei servizi offerti da altri soggetti.

Dal punto di vista del *finanziamento privato*, il sistema registra ulteriori difficoltà a incidere nello sviluppo delle imprese. Un interessante studio della Banca d'Italia rileva come, anche dal punto di vista dell'analisi teorica²³, il finanziamento dell'innovazione dovrebbe essere fondato sul capitale azionario piuttosto che sul debito. Oltre alle difficoltà che le imprese incontrano nell'offrire garanzie reali agli intermediari bancari, l'indebitamento risulterebbe poco adatto a causa dei problemi di azzardo morale e della più elevata rischiosità dell'attività innovativa. Chi offre capitale di debito,

²² Si veda www.sviluppo.toscana.it/poli.

²³ Si veda Banca d'Italia, «Il gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi», cit., pp. 18-20.

come le banche, non rappresenterebbe l'interlocutore più adatto a finanziare l'innovazione.

L'approccio teorico rappresentato dalla Banca d'Italia è formalmente corretto e condivisibile ma è necessario considerare che:

- le microimprese sono spesso costrette a finanziarsi da sole l'innovazione;
- non possono facilmente utilizzare strumenti come il private equity, il venture capital o la quotazione in borsa;
- vanno sostenute nella progettazione e promozione della wide innovation.

In tal senso, è molto interessante il lavoro che stanno sviluppando le banche italiane sullo strumento del contratto di rete. Si tratta di formule e soluzioni che, tendenzialmente, portano verso il concetto di *rating di rete*, anche se ora non vi è un rating pieno della rete ma solamente una differente valutazione – più favorevole – del merito creditizio delle imprese in rete: una premialità per le imprese che sono in rete²⁴.

Grazie al concetto inedito per cui l'innovazione non significa solamente sostituire un macchinario, la progettazione prevista dalla legge 122/2010 come fondamento del CDR potrà permettere nel tempo una sperimentazione per costruire una finanza per le reti di imprese mutuando anche dalle formule esistenti del private equity e del venture capital.

Attualmente le banche finanziano le imprese su tre parametri essenziali: l'attività storica dell'impresa, l'andamento economico e il bilancio, la progettazione. In termini numerici, i due primi ambiti hanno una percentuale di rilevanza maggiore mentre la progettazione ha ancora uno scarso valore. Gli approfondimenti e i prodotti che le banche stanno studiando per le reti (come per esempio il bond di UniCredit) sono una nuova forma di attenzione verso le reti ma l'auspicio delle imprese è anche di poter ottenere una nuova

²⁴ Si veda Giacomo De Laurentis, «I rating delle reti di imprese», in Associazione Italiana Politiche Industriali (a cura di), *Reti d'impresa: profili giuridici, finanziamento e rating. Il Contratto di Rete e le sue caratteristiche*, cit., pp. 175-197.

e migliore valutazione del merito creditizio in virtù della parte progettuale. Nel tempo, insomma, si potrà anche delineare un nuovo strumento misto che possa incrociare capitale di rischio e capitale di debito sulle attività delle reti valorizzando l'idea della finanza mezzanina²⁵ che anche in chiave temporale possa andare incontro alle nuove esigenze delle reti che progettano: ottenere subito quanto è necessario per avviare la rete e personalizzare l'intervento finanziario a seconda dello stadio di sviluppo della rete e dei suoi fabbisogni.

Le imprese che innovano, infatti, vivono normalmente tre fasi:

- quella iniziale di definizione della fattibilità operativa del progetto di impresa: qui è utile la fornitura di una forma di capitale detto *seed*;
- quella della start-up dell'impresa per l'implementazione del progetto e l'effettivo avvio delle attività;
- quella finanziaria: i fondi destinati alla crescita e all'espansione delle imprese che hanno dimostrato il successo dell'idea imprenditoriale sul mercato.

La realtà delle reti di impresa è finora complessivamente sfuggita al mondo bancario, atteso che nei principi Accordo sui requisiti minimi di capitale (Basilea 2) Basilea 2; la valutazione del merito di credito viene calcolata dalle banche soprattutto sulla base dei bilanci delle singole aziende, mentre non vengono prese in considerazione le complesse relazioni che l'impresa presenta con il tessuto produttivo in cui si trova inserita.

Il finanziamento delle reti che fanno innovazione è, in ogni caso, un fronte nuovo che potrà essere meglio sviluppato in futuro secondo l'evoluzione che avrà la dimensione reticolare. Al momento l'interdipendenza delle varie imprese che fanno parte della rete, costituisce la garanzia per il miglioramento del merito di credito dei

²⁵ Anche a livello europeo il tema è oggetto di approfondimento e valutazione: si veda Commissione Europea, *Financing Innovation and SMEs* (ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/swd_financing_innovation.pdf).

singoli. In prospettiva si potrà arrivare a un sistema di rating che valuti la rete nel suo insieme e da intendere non come mera somma dei rating individuali, ma come valutazione legata anche al progetto e non solo al veicolo progettuale, per quanto innovativo²⁶.

Al momento, tuttavia, le imprese di minori dimensioni aggregate in reti, nella misura in cui le banche riusciranno a valutarne il sistema relazionale, potranno beneficiare di migliori condizioni di accesso al credito soprattutto se l'organizzazione reticolare è stabile e pianificata. In particolare, nel caso in cui, come è stato prospettato, le banche dovessero valutare il sistema delle relazioni, per le imprese partecipanti a una rete si potrebbero configurare condizioni meno onerose di finanziamento, vantaggio difficilmente acquisibile nel caso la richiesta di credito fosse presentata, a parità di condizioni, da imprese autonome e indipendenti.

Un significativo esempio di come la corretta pianificazione della rete sia oggetto di interessanti sviluppi di tipo finanziario, è rappresentato dalla rete CHIMERA (Chimera Business Architect), una business development company che ha la missione di «sviluppare idee imprenditoriali nel settore ambientale e delle infrastrutture e la creazione di valore per gli investitori, con l'obiettivo di essere partner di privati ed enti pubblici e di fungere da polo aggregante tra gli attori della filiera assistendoli per lo sviluppo di progetti e investimenti»²⁷. La rete di imprese nasce per coordinare attività che le imprese non possono fare da sole; la condivisione e la collaborazione attiva possono garantire la capacità di favorire lo sviluppo finanziario sia della rete sia dei suoi clienti.

Molta dell'attenzione del dibattito pubblico sulle reti d'impresa si è concentrata su quanto le banche possano riconoscere effettivamente questa nuova architettura organizzativa: si rileva, infatti, che la rete, sebbene sia un'intesa definita contrattualmente, non preveda una personalità giuridica o un soggetto che faccia le ve-

²⁶ Si veda *Rapporto sull'innovazione 2011* di COTEC (Fondazione per l'Innovazione Tecnologica) (www.cotec.it/it/2012/03/rapporto-sullinnovazione-2011/).

²⁷ www.chimeraba.it

ci dell'impresa nel rapporto con le banche. Conseguentemente, ci si chiede quanto possa valere tale legame, laddove il credito venga erogato alle singole imprese e non alla rete come soggettività giuridica a sé stante e garante di tutti²⁸.

²⁸ Per una ricostruzione completa sul rating di rete si veda Giacomo De Laurentis, «I rating delle reti di imprese», cit., pp. 175-197. Si veda anche Rapporto UniCredit 2011-12, *Le aggregazioni di rete: modello vincente per la sostenibilità e lo sviluppo*, pp. 80-81 (www.unicredit.it/content/dam/unicredit/chisiamo/Superindice/IMPRESA/RAPPORTO_PI.PDF).