

Reti di impresa



**ALCUNE DEFINIZIONI DI ECONOMIA
E GLI STUDI EMPIRICI
PER INQUADRARE LA QUESTIONE
DELLE RETI DI IMPRESA**

Reti di impresa



Intanto le reti non nascono nel 2009 ma sono sempre esistite, ora sono state normate perché è cambiato il mondo e dopo vedremo come:

- Nella sociologia anni '60;
- L'economia se ne occupa negli anni '80 (e anche in precedenza);
- Sono sempre esistiti consorzi, società consortili, ATI etc;
- Le imprese si sono sempre messe in rete per superare le incertezze economiche, le asimmetrie informative, le imperfezioni dei mercati e per rafforzare la propria posizione strategica, per partecipare ad appalti, per organizzare in comune fasi produttive etc;
- Le forme reticolari sono sempre state presenti nella distribuzione anche agli inizi degli anni del secolo scorso '900;
- Le collaborazioni tra imprese esistevano già nel diciannovesimo secolo;
- Poi la competizione cambia e diventa difficile (WTO di fine anni '90 etc);
- Aumenta la dimensione aziendale delle imprese e questo rende difficile alle imprese di poter competere (concentrazione industriale);
- Gli stati (Italia nel 2009 DL n. 5 – L. 33) si rendono conto che le imprese sono deboli per competere sui mercati nazionali e internazionali e agevolano la costituzione delle reti o forme di cooperazione per lo sviluppo della dimensione aziendale (Decisione 1639/2006/CE).

Reti di impresa



Un breve panorama giuridico delle reti di impresa

- Dalla introduzione nel nostro ordinamento del contratto di rete, ufficialmente nell'anno 2009 con la L. 9 aprile 2009 n.ro 33 di conversione del D.L 10 febbraio 2009 n.ro 5 cosiddetto “ Incentivi “, il nostro legislatore ha voluto rispondere o, meglio, adeguarsi , al progetto Europeo contenuto nella Comunicazione della Commissione Europea al Consiglio, al Parlamento Europeo , al Comitato economico e sociale e al Comitato delle regioni il 30 settembre 2008, intitolata (“ Think small first “) Uno small business act per l'Europa COM 2008 394 DEF/2,
- La Commissione, ha individuato 10 punti di sviluppo strategico per le PMI europee, al fine di renderle più competitive nei confronti di soggetti di dimensioni maggiori e dove, la collaborazione attraverso la aggregazione, è uno degli asset strategici di sviluppo di questa visione.
- È utile riportare di seguito i 10 punti dello SBA perché nel corso della trattazione emergerà **come, gli ambiti di riferimento dei settori di impiego e di sviluppo dello strumento “rete di impresa”** ma anche della normativa che ha visto nascere la legge di riforma della crisi di impresa, abbiano preso spunto da questa Comunicazione.

Reti di impresa



Un breve panorama giuridico delle reti di impresa

- Contratto flessibile i retisti potranno decidere se prevedere contestualmente un fondo patrimoniale comune e un Organo comune, uno solo di questi istituti oppure nessuno dei due, potranno valutare sulla opportunità di una denominazione unica e di una sede oppure no.
- Con la rete: “ più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere individualmente e collettivamente la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato e a tale fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme ed ambiti predeterminati attinenti all’esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell’oggetto della propria impresa” .
- Si tratta, con tutta evidenza, di un contratto con comunione di scopo, normalmente plurilaterale (ma potrà essere anche bilaterale) dove le obbligazioni nascenti dal contratto sono reciproche ma non corrispettive.
- Si tratta di un contratto associativo, con rilevanza esterna oppure interna a seconda della scelta del modello di rete più adeguato al raggiungimento dello scopo comune, rappresentato da un accrescimento della competitività e della capacità innovativa.

Reti di impresa



Un breve panorama giuridico delle reti di impresa

- Intanto possiamo dire che il contratto di rete si può costituire con atto pubblico o scrittura privata autenticata ed anche con atto firmato digitalmente (art 25 DLGS 7 marzo 2005 n.ro 82), ai fini della iscrizione nel registro imprese. Il contratto potrà anche essere sottoscritto per scrittura privata semplice per poi essere ripetuto formalmente ai fini dell'iscrizione nel registro imprese oppure come nel caso di contratto di rete tra soggetti che non hanno una posizione presso il registro imprese, come i professionisti.
- La forma del contratto di rete è normalmente “aperta”, ciò significa che vi potranno anche aderire, in un momento successivo, altri imprenditori e le modalità di detta adesione saranno disciplinate nel contratto e rimesse alle scelte dell'Organo di gestione della rete, se esistente, o, in assenza, da tutti gli originari retisti.

Reti di impresa



Un breve panorama giuridico delle reti di impresa

- Gli elementi obbligatori sono elencati al punto 2) del comma 4 ter della L. 33/09: la individuazione dei soggetti che partecipano alla costituzione della rete con i relativi dati; la indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate con gli stessi per la misurazione di tali obiettivi, la definizione di un programma di rete che contenga la enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante, la durata del contratto e le modalità di adesione di altri imprenditori, le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di carattere comune, che non rientri nei poteri di gestione dell'Organo comune, se istituito, e le regole per la modificabilità del programma comune qualora si sia stabilito che ciò avvenga a maggioranza.
- Fondo patrimoniale comune; qualora venga istituito, ne conseguirà la indicazione della misura e dei criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo medesimo e le regole di gestione, oltre a ciò, si dovrà indicare in contratto anche la denominazione e la sede.
- L'altro elemento facoltativo è rappresentato dalla costituzione dell'Organo comune. In questo caso, occorrerà indicare il soggetto o i soggetti scelti per ricoprire detto incarico per la esecuzione del contratto o di una o più parti dello stesso, i poteri di gestione e di rappresentanza che gli vengono attribuiti.

Reti di impresa



Un breve panorama giuridico delle reti di impresa

- Si parla di rete “organizzazione “o “associativa”, “strutturata” o “pesante “, qualora siano previsti il fondo comune e l’organo di gestione
- Si avrà la rete soggetto con la presenza del fondo comune e dell’organo di gestione e la iscrizione nel registro imprese.
- Non dimentichiamo che il contratto di rete è stato pensato dal legislatore per supportare la attività economica delle PMI e, quindi, per offrire uno strumento operativo adeguato alle esigenze del mercato e pro-competitivo, per cui gli aspetti da valutare, al di là delle considerazioni di teoria del diritto, sono, appunto di carattere concreto.
- Nel caso di rete-contratto, priva di fondo comune e di organo di gestione, le obbligazioni vengono assunte da chi agisce per conto della rete (e/o anche in nome della stessa) sulla base di un contratto di mandato. Qualora sia presente il fondo comune ma non l’organo di gestione, lo stesso fa capo ai retisti collettivamente, mantenendo, tuttavia, la caratteristica di patrimonio separato.
- Nel caso in cui sia previsto, L’Organo di gestione assume la rappresentanza esterna della rete o anche di singoli partecipanti alla rete. E’, quindi, dotato di un potere generale di rappresentanza, che non si limita alla esecuzione dei deliberati della rete, e che dovrà essere ben delineato nel contratto al momento della descrizione delle attribuzioni che gli vengono conferite.
- Qualora siano presenti il fondo comune e l’organo di gestione, a prescindere dalla acquisita soggettività della rete, la norma prevede che per le obbligazioni contratte da quest’ultimo in relazione al programma di rete, *in ogni caso* i terzi possano fare valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune.

Reti di impresa



Gli investimenti costosi in intelligenza artificiale spiazzeranno i piccoli studi.

La società americana LawGeex ha contrapposto un algoritmo basato **sull'intelligenza artificiale** al lavoro di **20 avvocati** con decenni di esperienza in diritto societario, in forza a società come Goldman Sachs, Cisco, **Alston & Bird** e **K&L Gates**. L'obiettivo era **individuare nel minor tempo possibile, con un sufficiente livello di accuratezza, le possibili falle inserite in cinque contratti legali coperti da stringenti accordi di riservatezza (NDA)**, fondamentali nella maggior parte degli accordi commerciali tra aziende. L'intelligenza artificiale dell'algoritmo sviluppato da **LawGeex sarebbe riuscita a raggiungere un tasso di accuratezza del 94%** medio, **superiore a quello degli avvocati inchiodati in media ad un tasso dell'85%**. Gli avvocati in carne ed ossa, inoltre, avrebbero impiegato in **media 92 minuti** per individuare norme potenzialmente invalidanti per la validità legale dei 5 contratti, rispetto ai **26 secondi impiegati all'intelligenza artificiale**. L'avvocato più rapido avrebbe comunque impiegato 51 minuti nell'individuare le falle inserite ad hoc nei contratti, mentre all'avvocato meno "efficiente" sarebbero serviti ben 156 minuti (fonte Corriere della Sera).

Reti di impresa



A livello di microeconomia esistono due (**anzi tre**) economie di scala.

- 1) Economie di scala interne;
- 2) Economie di scala esterne;
- 3) Economie di scala di rete. Che sono simili a quelle esterne ma non richiedono prossimità geografica.

Tutte le economie di tipo 1 e 2 garantiscono la **riduzione dei costi medi** secondo la scala di produzione (interna per quelle di numero 1 dovuta alla crescita della quantità prodotta poiché diminuiscono i costi fissi) o per sinergie esterne (quelle di tipo 2, classicamente dovute ai distretti). Quelle di rete sono simili a quelle del tipo 2 anche se non collegate alla prossimità che riguardano i distretti.

Quindi appartenere ad una rete può garantire riduzione dei costi (soprattutto in certe tipologie di reti, non in tutte) e consentire vantaggi simili in termini di efficienza e di gestione economica del business.

Reti di impresa



Una breve prospettiva economica

Le innovazioni tecnologiche abilitanti di prodotto e/o di processo possono avere cinque conseguenze: 1 l'aumento della produttività indotta dalla tecnologia può portare ad una riduzione dei costi e quindi a maggiore efficienza o a un incremento dell'offerta, 2 l'accumulazione della tecnologia porta a rendimenti di scala crescenti e quindi ad una **3 crescita dei profitti e della dimensione aziendale** e quindi alla **4 concorrenza oligopolistica su molti mercati** e **5 alla concentrazione dell'impresie nei settori più strategici e profittevoli.**

Il sistema economico che potremmo ritrovarci, dopo la rivoluzione tecnologica in atto, porterà alcune imprese a **produrre beni e servizi con costi marginali molto bassi** (soprattutto su volumi considerevoli ed in ipotesi di oligopolio) con formazione appunto di **oligopoli** che nei settori economici più rilevanti lasceranno **POCO POSTO PER I PICCOLI imprenditori e piccoli studi professionali** se non nella sub fornitura (che può costituire però un abbraccio fatale e letale).

Reti di impresa



Le tendenze in atto: prima del conflitto

La tecnologia ↑ produttività e crea eccesso di produzione e (**sovraproduzione** si riscontra in moltissimi settori);



forte concorrenza



diminuzione dei prezzi



diminuzione del saggio del profitto per piccoli operatori,

quindi per mantenere alti i profitti occorre **puntare sulla massa dei profitti** (somma dei margini e quindi dei profitti unitari)

per avere aumento della massa dei profitti serve aumento

della dimensione delle aziende e degli studi professionali. L'aumento di dimensione crea la possibilità di fare investimenti in tecnologie abilitanti e questo rinforza ancor di più la crescita delle imprese che faranno più profitti e più investimenti (processo che si autoalimenta).

Reti di impresa



Le possibili risposte:

- specializzazione lavorativa, innovazione di processo e prodotto;
- fusioni tra imprese (studi);
- **reti/collaborazioni tra imprese (studi) Reti compaiono nella sociologia negli anni '60 e in economia negli anni '80;**
- dotarsi di tecnologia e di metodi organizzativi che rinforzano la specializzazione lavorativa e culturale (più facile da farsi in imprese e studi grandi **o organizzati in rete**).

Reti di impresa



Le reti di impresa cosa condividere esempi:

- 1) Attività di ricerca e sviluppo per settori comuni;**
 - 2) Attività commerciali di crescita e penetrazione di mercati esteri;**
 - 3) Investimenti** in immobilizzazioni per uso comune di macchinari, **software**, e simili in reti orizzontali;
 - 4) Accesso al credito per finanziare i progetti di cui al punto 3 e migliorare il rating dell'impresa singola;**
 - 5) Approvvigionamento di materie prime e simili;**
 - 6) Gestione logistica o amministrativa comune;**
 - 7) Pubblicità e marketing.**
- Etc...**

Reti di impresa



La teoria del vantaggio competitivo: la crescita interna o esterna.

Citando Robert M. Grant o L. Capron **la decisione tra crescita interna o esterna** (fusioni, oppure contratti di acquisizione, oppure reti e alleanze):

- 1) **Se le risorse di cui l'impresa ha bisogno per svilupparsi sono elevate** è necessario che le cerchi all'esterno (fondi, venture capital, **reti di impresa**). Viceversa se le risorse sono poche allora la crescita può procedere con propri mezzi o con prestiti bancari o obbligazionari o incrementi di capitali;
- 2) In caso di crescita esterna un ruolo importante è svolto dalla **relazione e dalla fiducia** tra i contraenti (le imprese in rete);
- 3) **La collaborazione nata attraverso un contratto di rete si può trasformare nel tempo in una fusione o compenetrazione delle due o più realtà che vi hanno preso parte.**

Reti di impresa



Lo studio dell'ISTAT sulle imprese di ottobre 2020: le PMI

Studio ISTAT cosa ci dice indirettamente sulla dimensione aziendale e sulle performance?:

Lo studio sostiene che circa il 60% del valore aggiunto nazionale è generato da imprese di grandi dimensioni che appartengono a gruppi di imprese.

Queste imprese organizzate in gruppi sono solo il 3,5% del totale delle imprese nazionali ma producono il 59.3% del valore aggiunto nazionale e danno lavoro (occupano) circa il 33% del totale degli addetti del settore privato.

La dimensione media delle imprese che appartengono a gruppi di imprese è di circa 38 addetti per impresa, mentre a livello complessivo (quindi usando come campione osservato l'intero universo delle imprese del paese) il numero medio di addetti per impresa è di circa 4 unità.

La produttività del lavoro (valore aggiunto diviso numero degli addetti) delle imprese osservate che appartengono a dei gruppi **è generalmente il doppio** di quella registrata dalle imprese indipendenti e di piccola dimensione.

Reti di impresa



Altra evidenza empirica gli studi internazionali: dal sito euractiv.com

Secondo una nuova indagine finanziata dall'UE, le grandi imprese contribuiscono in modo sproporzionato ai risultati economici di un paese rispetto a quelle più piccole.

Le aziende più grandi sono più produttive, pagano salari più alti, godono di profitti più elevati e hanno più successo sui mercati internazionali, ha affermato il rapporto di **European Firms in a Global Economy (EFIGE)**, un progetto finanziato dall'UE.

Pertanto, **i risultati economici di un paese possono essere collegati al suo numero di grandi società**, afferma l'indagine, condotta sotto la supervisione del think tank Bruegel con sede a Bruxelles.

Questa è una delle conclusioni della nuova relazione dell'EFIGE, Abbattere gli ostacoli alla crescita delle imprese in Europa. Il rapporto esplora sistematicamente l'interazione tra le caratteristiche dell'impresa e del paese attraverso un'indagine su circa 15.000 produttori in Austria, Francia, Germania, Ungheria, Italia, Spagna e Regno Unito.

Secondo l'EFIGE, le differenze nel profilo delle dimensioni delle imprese dei diversi paesi europei sono drammatiche. Le imprese spagnole e italiane sono, ad esempio, in media inferiori del 40 per cento a quelle tedesche per dimensioni.

Secondo gli autori della relazione, è importante comprendere le radici delle differenze in quanto sono "fondamentali per migliorare i risultati economici delle economie europee in ritardo di sviluppo".

La bassa dimensione media dell'impresa si traduce in una cronica mancanza di grandi imprese. In Spagna e in **Italia solo il 5% delle imprese manifatturiere ha più di 250 dipendenti**, contro un 11% molto più elevato in Germania. La dimensione media dell'impresa in Spagna e in Italia è, rispettivamente, di 49,3 e 42,7 dipendenti, contro i 76,4 in media in Germania.

Gli analisti dicono che le grandi aziende sono più innovative e più performanti.

Reti di impresa

La liquidità richiesta durante la crisi 2020/2021: le PMI

Studio Banca d'Italia: Gli effetti della pandemia sul fabbisogno di liquidità, sul bilancio e sulla rischiosità delle imprese. (Antonio de Socio, Simone Narizzano, Tommaso Orlando, Fabio Parlapiano, Giacomo Rodano, Enrico Sette e Gianluca Viggiano) del 13/11/2020. **LE PMI**

La quota di imprese con un fabbisogno di liquidità anche dopo gli interventi pubblici e l'accesso agli strumenti di credito garantito è assai più elevata tra le micro imprese¹¹ (Tavola 2). Ciò segnala che la situazione per le imprese non incluse nel campione, in gran parte di dimensione piccola, potrebbe risultare più grave di quella qui stimata.

Tav. 2 – Distribuzione per classi dimensionali delle imprese con fabbisogno di liquidità residuo non soddisfatto

Classe dimensionale	Imprese	Imprese illiquide	Fabbisogno finanziario	Quota % imprese illiquide
Micro	567.986	29.089	6,3	5,1
Piccole	129.033	2.511	3,5	1,9
Medie	26.204	481	2,4	1,8
Grandi	6.057	162	4,8	2,7
Totale	729.280	32.243	17,1	4,4

Fonte: elaborazioni su dati Cerved, Centrale dei Rischi, Inps, Mediocredito Centrale, SACE.

Note: il fabbisogno finanziario è stimato al netto dell'utilizzo delle disponibilità liquide (2018).

Reti di impresa



La dimensione aziendale in situazioni di crisi:

The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations di Alexander W. Bartika, Marianne Bertrandb, Zoe Cullenc, Edward L. Glaeserd, Michael Lucac, and Christopher Stantonc - Edited by Jose A. Scheinkman, [Columbia University](#), New York, NY, and approved June 23, 2020.

Per esplorare l'impatto economico della malattia da coronavirus 2019 (COVID-19) sulle piccole imprese, gli studiosi hanno condotto un sondaggio su oltre **5.800 piccole imprese tra il 28 marzo e il 4 aprile 2020**. Sono emersi diversi temi, tra cui.

- 1) Tra le aziende con più di 20 dipendenti, il 71% ha dichiarato di essere molto confidente o estremamente certo di sopravvivere fino a dicembre 2020;**
- 2) Le imprese con maggiore liquidità (liquidità di emergenza) hanno reagito meglio alla crisi e generalmente erano le imprese più grandi del campione.**

Le piccole imprese avevano meno spese mensili ma anche meno liquidità disponibile ed in genere erano meno sicure di sopravvivere a lungo in caso la pandemia fosse durata più di 8/10 mesi.

Reti di impresa



Cosa dice l'evidenza empirica?

Un documento pubblicato **dall'ISTAT** (**censimento febbraio del 2020 sulle imprese**) ci dice che in tema di innovazione tecnologica nel periodo triennale osservato (**2016-2018**) **le grandi imprese hanno avviato processi di sviluppo molto più diffusamente che le piccole.**

Quelle che hanno tentato processi innovativi sono:

- **il 73,9% delle imprese che avevano almeno 250 addetti (rispetto al campione osservato).**

Reti di impresa



I numeri e le previsioni dei ricercatori internazionali e degli istituti di ricerca fonte ILO, le tendenze future:

Le tecnologie digitali costose e potenti (algoritmi e software di apprendimento intelligenza artificiale) si tradurranno nella scomposizione dei lavori professionali e nella delocalizzazione delle mansioni dai paesi sviluppati a quelli in via di sviluppo. **Brown e Lauder (2013) prevedono un processo di “taylorismo digitale”.** Le imprese organizzeranno le funzioni strumentali in mansioni specializzate analogamente a quanto accadeva con il taylorismo nella produzione industriale. **La digitalizzazione permette la delocalizzazione di tali mansioni nei paesi in via di sviluppo per risparmiare costi e aumentare gli utili e rafforzare la propria posizione di forza e durata nel tempo.**

La contabilità e le attività fiscali si faranno in India o nei paesi dell'est Europa? In parte accade già in Albania. E sta accadendo anche per la revisione aziendale. Ma chi può fare questi processi? Chi ha capitale da impiegare. Le medio grandi strutture/aziende.

Reti di impresa



Le reti di impresa la letteratura economica che evidenzia le migliori performance:

Riguardo alla ricerca sulle performance delle aziende che aderiscono a reti di impresa è interessante leggere il report di novembre 2017 elaborato e diffuso dall'ISTAT, è importante leggere l'introduzione da cui poter ricavare alcune conferme ai discorsi teorici accennati nelle slide che tratteremo:

“Il sistema produttivo italiano sconta da anni una crescente difficoltà a far fronte ai cambiamenti competitivi occorsi a livello globale: da un lato, una concorrenza divenuta senza più (quasi) barriere geografiche e che sempre più si basa sulla conoscenza e sulla capacità di adattamento alle esigenze del cliente oltre che sul prezzo; dall'altro, una rivoluzione tecnologica digitale che non solo ha trasformato abitudini di consumo di miliardi di cittadini in tutto il mondo ma ha anche imposto un ripensamento radicale nel modo in cui le imprese generano e trattengono valore aggiunto al proprio interno. In entrambi i casi si tratta di sfide epocali che richiedono un forte e continuo investimento in innovazione, sia produttiva sia organizzativa.”

Reti di impresa

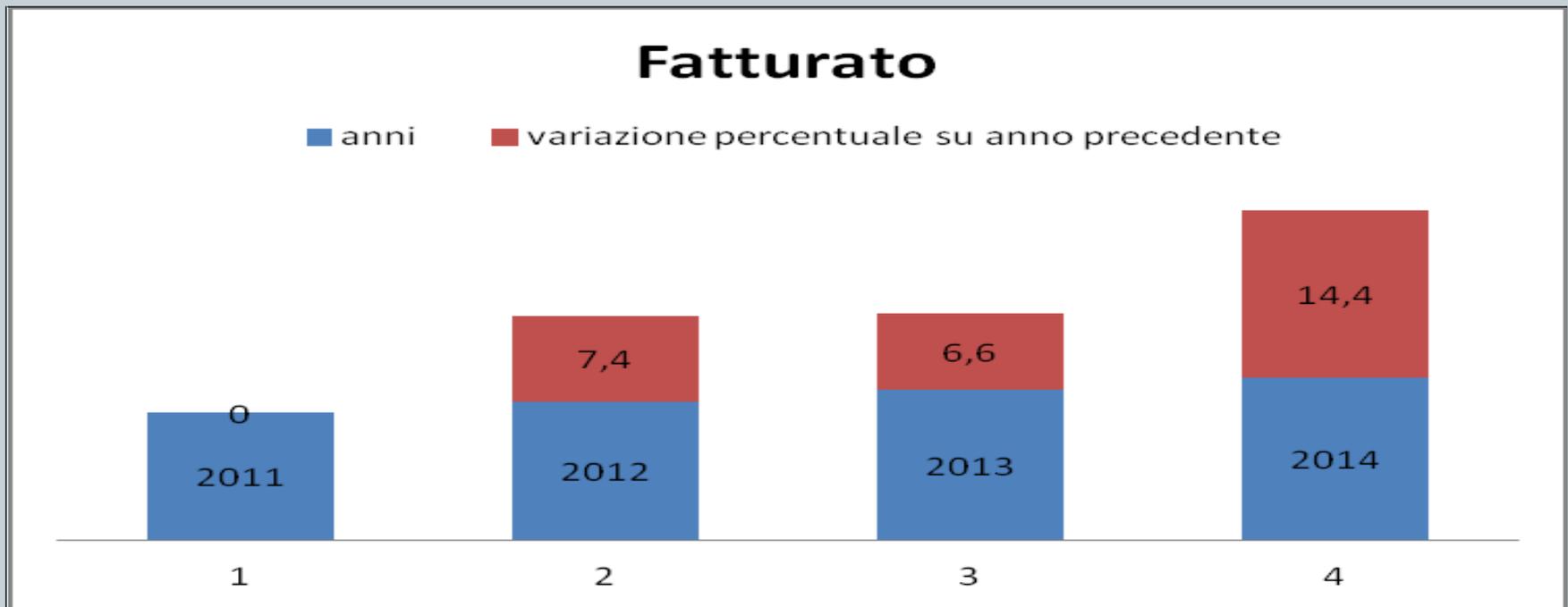


Le reti di impresa la ricerca ISTAT del 11/2017:

L'indagine economica si concentra sugli effetti **che l'adesione ad una rete può generare in termini di fatturato e di occupazione**; il procedimento tenta di isolare ed **escludere gli effetti cosiddetti di trend (ciclo economico)** e la diversa tipologia di settore produttivo, di tecnologia usata e di localizzazione geografica. **Il metodo confronta la performance delle imprese in rete con quella che le stesse imprese avrebbero conseguito operando in modo individuale.** Ma mentre il primo dato risulta dai dati reali, il secondo è frutto di una stima. L'approccio contro fattuale porta all'individuazione di un gruppo di imprese, che non hanno aderito a reti, ma che per varie caratteristiche sono molto simili alle imprese che sono in rete.

Reti di impresa

La crescita del fatturato delle reti osservate dall'ISTAT 2011-2015:



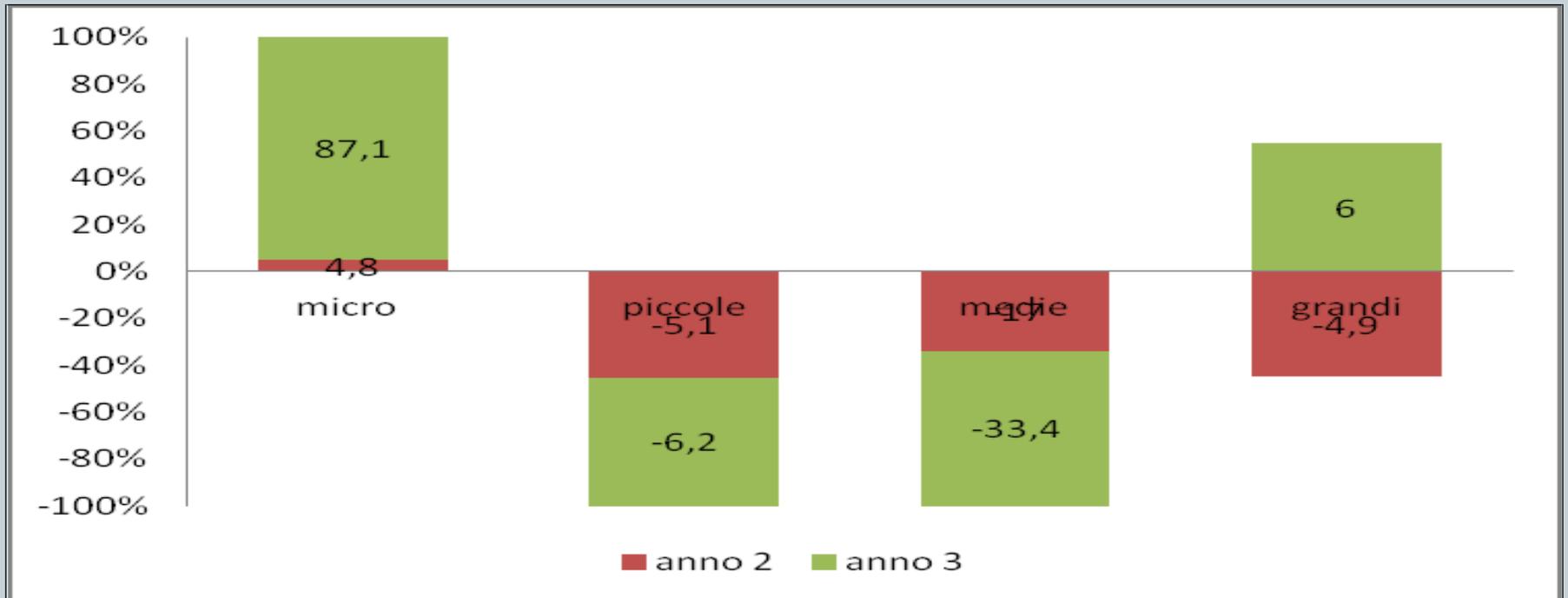
Il grafico che precede mostra la variazione percentuale del fatturato rispetto all'anno precedente; il primo anno 2011 viene riportato come anno zero (differenza tra imprese in rete e in imprese non in rete):

Reti di impresa



La crescita del fatturato delle reti quali imprese in rete ne hanno beneficiato di più:

Il grafico evidenzia che le imprese che hanno maggiormente beneficiato dell'adesione alla rete sono quelle micro che hanno registrato un incremento di quasi il 5% del fatturato nel secondo anno e addirittura dell'87% nel terzo (2014 rispetto al 2013).



Reti di impresa



Il progetto ERGON della Regione Lombardia: 2012/2013

Il **Programma ERGON** (Eccellenze Regionali a supporto della Governance e dell'Organizzazione dei Network di imprese) **ha rappresentato uno degli strumenti principali attraverso cui Regione Lombardia ha promosso l'aggregazione in rete sul proprio territorio.** Esso si è articolato **in due azioni**, una rivolta al **supporto all'aggregazione di rete** e una alle **attività di promozione e animazione delle reti stesse.** Regione Lombardia ha messo a bando, con ERGON - Azione 1, **quasi 20 milioni di Euro per favorire il processo di aggregazione delle micro, piccole e medie imprese (MPMI) lombarde,** sotto forma di contratti di rete, di consorzio o di gruppo cooperativo paritetico.

Al bando, sono state presentate 377 proposte che hanno coinvolto 1.547 soggetti imprenditoriali e **sono stati ammessi al cofinanziamento 82 progetti che hanno interessato 416 aziende.** **Le aziende che hanno partecipato a ERGON erano in maggioranza piccole imprese.**

Reti di impresa



Segue: Il progetto ERGON della Regione Lombardia - 2012/2013

I risultati osservati in seguito al finanziamento e allo sviluppo dei programmi di rete:

le performance delle aggregazioni e delle aziende che hanno scelto di cooperare con altre aziende si è rivelata positiva per tutte le reti finanziate. **Le aziende aggregate hanno trovato nella rete uno strumento efficace per favorire la crescita dimensionale e lo sviluppo: nel 44% dei casi ciò ha riguardato tutte le aziende.**

Il feedback è in maggioranza positivo anche per le reti non finanziate. L'impulso alla crescita ha effetti diretti sul versante economico: **3 volte su 4 l'impresa capofila delle reti finanziate registra incrementi positivi nei risultati economici (nelle non finanziate il dato riguarda 1 azienda capofila su 2).** **Il driver che guida i risultati economici positivi è la crescita del mercato (clienti, ordini, fatturato).**

Reti di impresa



I riscontri del 2° rapporto dell'Osservatorio nazionale sulle reti d'impresa realizzato da InfoCamere, RetImpresa e Dipartimento di Management dell'Università Ca' Foscari nel 2020.

Secondo l'Osservatorio, le reti costituiscono un modello di collaborazione in costante crescita per quanto riguarda i numeri: **6.657 reti** registrate in Italia a **fine 2020**, che coinvolgono **38.381 imprese**, **con un incremento del 13% (+757 reti) nell'ultimo anno**, diffuse in tutte le province italiane e che complessivamente occupano quasi **1 milione di addetti**, in gran parte assorbiti dalle aziende medio grandi (78%). **Dall'analisi qualitativa condotta su un campione di 1.633 imprese in rete**, operanti nei settori dei **servizi e dell'industria e artigianato** si evidenzia la **correlazione positiva tra l'appartenenza a una rete e la crescita e l'aumento di redditività** delle imprese che ne fanno parte. In particolare, **le imprese in rete** indagate mostrano **migliori risultati in termini di fatturato e valore della produzione (35% del campione)**, di **ROI (25% del campione)** e di **numero addetti (30% del campione)** nel triennio successivo all'ingresso nella compagine aggregativa.

Reti di impresa



Altra evidenza empirica gli studi internazionali:

Il ruolo della creazione di reti nella competitività delle imprese. Paper del 2009 di studiosi dell'Università di Madrid: Isabella Álvarez, Raquel Marín, Antonio Fonfría.

Abstract: Due forze principali caratterizzano oggi i sistemi di produzione: da un lato, la natura sempre più globale dei mercati e delle economie ha portato ad una crescente concorrenza e a una nuova divisione del lavoro più globale. Dall'altro, la maggiore complessità della tecnologia fa dell'innovazione un aspetto chiave della competitività delle imprese manifatturiere. La creazione di reti di cooperazione sembra essere importante in entrambi i processi. Il presente documento intende esaminare questi aspetti analizzando la competitività delle imprese in quattro diversi settori dell'industria manifatturiera: alimentare, chimico, elettronico e dei veicoli. I dati sono stati ricavati da un'indagine condotta specificamente a tal fine a livello aziendale in Spagna. I risultati dell'analisi empirica, basata sull'applicazione del Polytomous Logistic Universal Model (PLUM), confermano gli effetti positivi che la capacità di fare rete ha sulle prestazioni aziendali. In particolare, tra tutte le potenziali organizzazioni che lavorano come partner delle imprese, il documento mostra l'importanza della **1** cooperazione intra-impresa, delle **2** relazioni utente-produttore e della **3** cooperazione tra concorrenti.

Reti di impresa



Altra evidenza empirica gli studi internazionali:

Paper: Networking e prestazioni di nuove imprese: il ruolo ricoperto dal vantaggio competitivo.

Muhammad Anwar, Atiq your Rehman, Syed Zulfiqar Ali Shah, su Rivista Internazionale dei Mercati Emergenti - Data di pubblicazione dell'articolo: 29 novembre 2018.

Abstract: Lo scopo del presente documento è quello di studiare l'effetto dei diversi tipi di reti, vale a dire la creazione di reti commerciali, la creazione di reti finanziarie e la creazione di reti politiche, sulle prestazioni delle nuove iniziative e sulla misura in cui il vantaggio competitivo influenza il processo.

Progettazione/metodologia/approccio

I dati sono stati raccolti attraverso un questionario strutturato utilizzando **la dimensione del campione di 319 iniziative di nuova istituzione in Pakistan**, un'economia emergente. Le ipotesi sono state testate con modellazione di equazioni strutturali utilizzando AMOS 21.

I risultati dello studio indicano che la creazione di reti aziendali, la creazione di reti finanziarie e la creazione di reti politiche contribuiscono in modo significativo e positivo alle nuove imprese e al vantaggio competitivo.

I risultati mostrano anche che **il vantaggio competitivo è un forte mediatore tra il networking finanziario e le nuove prestazioni di venture, nonché tra il networking aziendale.**

Implicazioni pratiche: lo studio suggerisce che i proprietari e i gestori di nuove imprese dovrebbero dedicare notevoli sforzi allo sviluppo di tutti e tre i tipi di reti; in particolare, queste reti sono importanti per le imprese di nuova istituzione che operano nei mercati emergenti per accedere alle risorse e migliorare le prestazioni.

Reti di impresa



**Grazie per
l'attenzione**