

CAMERA DEI DEPUTATI
X Commissione
(Attività produttive, commercio e turismo)

**Audizione nell'ambito della discussione della
Risoluzione Taranto n. 7-00574 riguardante la
valorizzazione dei contratti di rete**

5 maggio 2015

INDICE

1. Premessa
2. Il finanziamento delle reti d'impresa
3. Proposte per lo sviluppo delle reti
 - 3.1 Contratto di rete
 - 3.2 Fondo comune
4. Normativa regionale e incentivi pubblici
5. Informazioni sulla *performance* delle reti

1. Premessa

Illustre Presidente, Onorevoli deputati,

in primo luogo, ringrazio vivamente a nome dell'ABI, del suo Presidente Antonio Patuelli e del Direttore Generale Giovanni Sabatini, per essere stati chiamati ad esprimere le nostre valutazioni sulla Risoluzione Taranto riguardante la valorizzazione dei contratti di rete.

L'Associazione Bancaria Italiana ritiene che sia stato un passo importante l'introduzione del contratto di rete nel nostro ordinamento. Tale istituto consente infatti alle imprese di aggregarsi per la realizzazione di specifici obiettivi di produzione, innovazione, commercializzazione o di messa in comune di servizi, senza perdere la propria individualità e autonomia aziendale.

Per le imprese aderenti, tale forma di aggregazione può rappresentare una prima sperimentazione di lavoro comune su specifici obiettivi, che potrà eventualmente evolvere verso forme di collaborazione più strutturate, e comunque in grado di superare il limite dimensionale tipico delle aziende italiane.

Il contratto di rete si aggiunge al novero dei variegati strumenti aggregativi già conosciuti nell'ordinamento italiano ed europeo (come, ad esempio, i distretti, i consorzi, le *join-venture*, le ATI, i GEIE) e si caratterizza per il suo intrinseco "valore aggiunto"¹.

La duttilità dello strumento consente tra l'altro di articolare la rete anche su basi geografiche che vanno fuori dai confini nazionali, favorendo il processo di internazionalizzazione delle piccole medie imprese, che avrebbero maggiori difficoltà a realizzare forme di integrazione più "spinte" con soggetti esteri.

L'appartenenza ad una rete è quindi, almeno in linea teorica, un elemento di valutazione positiva per le imprese aderenti, anche se le poche informazioni statistiche oggi disponibili non consentono di confermare, in assoluto, tale principio e, in particolare, la misura dell'eventuale vantaggio ottenibile.

Dai dati del V° Osservatorio Intesa Sanpaolo- Mediocredito Italiano sulle reti d'impresa emerge che il calo del fatturato delle imprese che erano già in rete nel 2011, rispetto a quelle che non lo erano, è stato solo marginalmente inferiore (-3,6% vs. -4,9%). Ciò potrebbe peraltro essere dovuto, come giustamente osservato nel Rapporto, dal fatto che i contratti di rete sono spesso orientati su strategie di medio-lungo termine, come

¹ In tal senso si esprime l'Occasional Paper della Banca d'Italia "Le reti di impresa" di C. Bentivoglio, F. Quintiliani e D. Sabbatini. Febbraio 2013, pag. 17.

innovazione e internazionalizzazione. Inoltre, è molto probabile che, almeno inizialmente, l'incidenza del giro d'affari attivato dal contratto di rete sia in generale relativamente contenuta.

Sul fronte reddituale, invece, i riscontri sono maggiormente visibili, con una tenuta maggiore per le imprese coinvolte in rete che in termini di EBITDA *margin* hanno guadagnato 2 decimi di punto percentuale (salendo al 7,9% nel 2013, dal 7,7% del 2011) rispetto ai 2 decimi persi dalle altre imprese (da 7,8% a 7,6%). I risultati migliori delle imprese in rete potrebbero però essere dovuti al fatto che le imprese che partecipano alle reti, per loro natura, sono già imprese di qualità superiore che comunque, anche senza essere entrati in forme aggregative, avrebbero performato meglio rispetto alla media.

Nei seguenti paragrafi si affronta la questione del finanziamento delle reti d'impresa, dando conto dell'attuale operatività delle banche in materia, e si riportano una serie di valutazioni e proposte su alcune questioni rilevanti per lo sviluppo delle reti, di più diretto interesse per il settore bancario, che sono anche oggetto della Risoluzione n. 7/00574.

2. Il finanziamento delle reti d'impresa

Le banche riconoscono la valenza positiva per un'impresa di operare all'interno di una rete, prevedendo per esse sia prodotti specifici, che migliori condizioni di finanziamento.

Da una prima indagine condotta presso i principali gruppi bancari, è emersa una disponibilità generalizzata, all'interno dell'offerta commerciale di ciascuna banca, di prodotti finanziari specificamente destinati alle imprese che avviano forme di collaborazione mediante la sottoscrizione di un contratto di rete.

I prodotti di finanziamento si rivolgono, in particolare, alle imprese aderenti ad una rete.

Dal punto di vista delle condizioni economiche del finanziamento, le banche riconoscono, di norma, una riduzione del tasso d'interesse altrimenti applicato all'impresa sulla base del proprio "rating", attivando un processo di "override"; cioè una correzione "manuale" di tale valutazione, in funzione del potenziale vantaggio economico ottenibile dall'impresa mediante la partecipazione al contratto di rete.

In aggiunta alla normale valutazione del merito di credito dell'impresa, le banche fanno quindi una specifica valutazione sulla qualità della rete di appartenenza verificando, in particolare, i seguenti elementi:

- i. la solidità legale del contratto di rete, il disegno organizzativo e la *governance*, nonché la coerenza di tali elementi con gli obiettivi di rete;
- ii. la credibilità e l'adeguatezza del *business plan* ai fini del raggiungimento degli obiettivi proposti;
- iii. gli effettivi vantaggi per le imprese aderenti in termini, ad esempio, di aumento del fatturato, di riduzione dei costi operativi o di maggiore R&D.

Le banche, ai fini della realizzazione delle operazioni di finanziamento in discorso, possono utilizzare anche fonti di provvista specifiche messe a disposizione dalla Banca Europea degli Investimenti o dalla Cassa Depositi e Prestiti, al fine di rendere ancora più appetibile la propria offerta commerciale.

Al riguardo, la CDP ha recentemente messo a disposizione del settore bancario un plafond di 500 milioni di Euro che, a sua volta, utilizza risorse BEI, che consente alle banche di formulare un'offerta commerciale particolarmente interessante per le imprese appartenenti a reti.

Il pacchetto finanziario offerto dalle banche sulle operazioni in discorso si completa con la copertura del Fondo di garanzia per le PMI, che le banche possono acquisire per l'80% del finanziamento a un costo, su tutto il territorio nazionale, pari a zero. Tale garanzia consente alla banca di azzerare il rischio di credito sulla quota di esposizione garantita, ai fini del calcolo del capitale regolamentare, con rilevanti vantaggi per il soggetto finanziato in termini di accesso al credito e relative condizioni economiche.

Alcune delle banche oggetto dell'indagine ABI hanno anche segnalato la presenza, all'interno della propria offerta commerciale, di un prodotto di conto corrente (su base attiva) specificamente destinato alla rete; in altre parole, un conto unico sul quale le imprese riunite in rete possono far veicolare i flussi finanziari relativi all'attività della stessa.

Di norma, non sono invece previsti prodotti di finanziamento destinati alla rete quale soggetto giuridico autonomo, per cui peraltro al momento le banche non si registrano una effettiva domanda.

La mancanza di domanda per un prodotto di questo tipo si spiega peraltro con la considerazione che attualmente la maggior parte delle reti sono "reti-contratto", senza personalità giuridica, che non hanno necessariamente la finalità di realizzare investimenti comuni quanto piuttosto per condividere *know-how* o partecipare a bandi di gara.

I fondi comuni delle reti che sono invece costituite nella forma di "reti-soggetto" risultano nella maggior parte dei casi molto modesti rispetto al giro d'affari e alla dotazione patrimoniale complessiva delle imprese aggregate, per cui vi sarà sempre convenienza per queste ultime ad

acquisire autonomamente il finanziamento, peraltro a condizioni di favore per le ragioni sopra descritte.

Va d'altra parte considerato che, su un finanziamento erogato in favore di una rete-soggetto, sarebbe più difficile per la banca l'acquisizione delle garanzie che essa acquisisce nella sua normale operatività. In particolare, non sarebbe possibile ottenere la copertura del Fondo di Garanzia per le PMI.

Sullo sfondo, c'è la questione – che verrà ripresa più avanti in questo documento - che non esistono modelli di rating delle reti-soggetto, che consentano una corretta valutazione del rischio di credito di questi soggetti da parte delle banche.

L'attenzione dell'ABI, e del settore bancario in generale, per il fenomeno delle reti d'impresa è testimoniata anche dal fatto che, nell'ambito dell'ultimo accordo sul credito in favore delle PMI (Accordo per il Credito 2015), sottoscritto con le Associazioni d'impresa lo scorso 31 marzo, è stata specificamente prevista la possibilità che le operazioni di finanziamento dei progetti imprenditoriali di investimento (per le quali sono previste condizioni di finanziamento particolarmente vantaggiose e uno specifico plafond finanziario) possano essere realizzate anche in favore di imprese appartenenti a reti o altre forme aggregative.

3. Proposte per lo sviluppo delle reti

L'istituto giuridico del contratto di rete è ancora giovane, essendo stato introdotto nel nostro ordinamento solo nel 2009 e riguarda, sempre secondo i dati del V° Osservatorio Intesa San Paolo- Mediocredito Italiano sulle reti di impresa, circa lo 0,18% delle imprese italiane.

Tale fenomeno ha d'altra parte attirato un forte interesse da parte di Istituzioni e operatori di mercato, evidenziando una crescita importante nei pochi anni di vita: a fine ottobre 2014, risultavano registrate presso le Camere di Commercio 1.770 contratti di rete, che coinvolgevano 9.129 imprese. Nel 2013, in ogni trimestre sono entrate mediamente in rete 891 imprese; nei primi nove mesi del 2014, tale numero si è attestato a 793.

Lo sviluppo del fenomeno è stato accompagnato dall'evoluzione normativa; la disciplina sul contratto di rete ha subito una serie di modifiche e integrazioni che hanno progressivamente ampliato le possibilità operative di tali forme di aggregazione e aggiustato il tiro rispetto all'esperienza maturata.

A questo punto, può essere rilevante stabilizzare il quadro normativo e favorire l'ulteriore sviluppo delle reti di impresa, soprattutto dal punto di

vista qualitativo, attraverso interventi mirati anche mediante iniziative di mercato.

3.1. Contratto di rete

Il contratto di rete, così come previsto dall'articolo 3, comma 4-ter, del DL n. 5/2009, convertito con modificazioni dalla legge n. 9/2009, e successivamente integrato e ulteriormente modificato, è uno strumento molto flessibile che si adatta alle diverse esigenze delle imprese promotrici. Tale flessibilità rappresenta un valore da non perdere, soprattutto nell'attuale fase di sviluppo del fenomeno, nella quale non si è ancora consolidato un modello prevalente.

D'altra parte, l'ampia flessibilità può rappresentare un elemento di difficoltà di valutazione per i soggetti terzi, in particolare i finanziatori, che entrano in rapporto con la rete. Le diverse modalità di configurazione della rete determinano infatti gradi diversi di stabilità del vincolo di aggregazione e di responsabilità delle imprese aderenti, che necessariamente richiedono un'analisi specifica con conseguenti tempi e costi maggiori di valutazione.

In relazione a quanto sopra, potrebbe avere senso prevedere, anche attraverso la definizione di specifici accordi inter-associativi, una tipizzazione delle diverse tipologie di rete, in funzione di set minimi di requisiti/contenuti legali e operativi, rilevanti per i soggetti terzi che entrano in rapporto con le reti.

La tipizzazione in discorso avrebbe il pregio – come autorevolmente sostenuto² - di meglio definire aspetti essenziali anche in riferimento ai rapporti e alla tutela degli interessi dei terzi, quali ad esempio:

- la definizione dei meccanismi con cui sono adottate le decisioni gestionali;
- i presidi per risolvere possibili conflitti di interesse;
- i meccanismi per la stabilizzazione della relativa composizione e *governance*;
- l'adeguatezza della relativa dotazione patrimoniale;
- il regime di responsabilità in grado di garantire certezza ai terzi che entrano in contatto con le imprese retiste e la stessa rete.

In quest'ottica, l'ABI è disponibile – per quanto riguarda in particolare il tema dell'accesso al credito - a partecipare ad uno specifico tavolo di lavoro in materia, al fine di individuare gli elementi importanti da tipizzare per le diverse configurazioni di aggregazione, nell'ambito del contratto di rete e dei documenti ad esso connessi (es. *business plan*), nella logica comunque di mantenere flessibilità per lo strumento.

² Op. cit. pag. 16

3.2. Fondo comune

Il fondo comune è lo strumento attraverso il quale la rete acquisisce soggettività giuridica e può quindi assumere responsabilità nei confronti di terzi, con i vantaggi che ne conseguono, ad esempio, per quanto riguarda la possibilità di partecipazione a bandi di gara pubblici.

Tale fondo rappresenta l'unico elemento sul quale i terzi possono far valere i propri diritti in relazione alle obbligazioni contratte dall'organo comune per il perseguimento del programma di rete.

Dal punto di vista del finanziatore tale vincolo rappresenta evidentemente un punto di attenzione ed un limite alla possibilità di finanziare direttamente la "rete-soggetto": la dimensione del fondo comune diventa in questo modo il parametro principale sul quale la banca potrà valutare l'affidamento concedibile; senza garanzie rilasciate dalle singole imprese aderenti, saranno necessariamente posti in secondo piano la qualità del programma di rete e gli obiettivi che esso intende raggiungere a vantaggio di queste ultime. Infatti, in questo modello, si realizzerebbe un meccanismo perverso per cui i costi di finanziamento rimarrebbero in capo alla "rete-soggetto" e i vantaggi derivanti dall'attività della rete verrebbero invece assorbiti dalle singole imprese ad essa aderenti.

Se l'obiettivo è quello di favorire la possibilità che la "rete-soggetto" ottenga direttamente il credito bancario ai fini della realizzazione dei propri obiettivi imprenditoriali – in aggiunta all'ipotesi che destinatarie del finanziamento siano le singole imprese aderenti, secondo lo schema oggi assolutamente prevalente - occorre ragionare su un modello operativo sostanzialmente diverso, che riconosca e, in qualche misura, favorisca la possibilità che le imprese aderenti assumano specifici impegni in relazione alle obbligazioni della rete di appartenenza; eventualmente anche attraverso l'obbligo di cessione al fondo comune di parte dei ricavi da esse realizzati per effetto dell'attività della rete. Ciò consentirebbe alle banche di effettuare la valutazione del merito creditizio relativo al finanziamento della rete, secondo tecniche proprie del *project financing*, ponendo particolare enfasi sul progetto portato avanti dalla rete.

Sullo sfondo rimarrebbe poi la questione della disponibilità di garanzie pubbliche-private sui finanziamenti erogati alle "reti-soggetto" di cui si è già accennato in precedenza. Al riguardo, è necessaria una valutazione sull'opportunità di consentire un accesso diretto al Fondo di Garanzia per le PMI anche da parte delle reti-soggetto, attraverso opportune modifiche normativo-regolamentari.

4. Normativa regionale e incentivi pubblici

La rete d'impresa è un concetto nuovo, più ampio, che va oltre i tradizionali distretti produttivi; per sua natura le reti d'impresa non sono legate necessariamente al territorio ma mettono insieme soggetti funzionali alla realizzazione di un obiettivo che possono essere dispersi sul territorio, potenzialmente anche all'estero.

In relazione a quanto sopra, è fondamentale che le politiche di sostegno delle reti d'impresa elaborate a livello locale siano elaborate in stretto coordinamento con lo Stato centrale, al fine di evitare che un fenomeno trans-territoriale sia disciplinato con criteri differenziati a livello locale, andando a incidere impropriamente sulle modalità di sviluppo e formazione delle reti.

Appare inoltre rilevante che gli incentivi pubblici, diversamente da quanto spesso accade oggi, non siano polverizzati sulle esistenti reti d'impresa ma concentrati su quelle che effettivamente perseguono degli obiettivi di sviluppo, coerenti con le politiche pubbliche.

5. Informazioni sulla performance delle reti

L'estrema flessibilità dello strumento del contratto di rete, e della suo effettivo utilizzo, rende necessario che le informazioni raccolte a fini statistici abbiano un'adeguata differenziazione in base alle diverse fattispecie, anche secondo quanto illustrato nei paragrafi precedenti.

Tale passaggio è prodromico allo sviluppo di tutte le eventuali successive iniziative di raccolta dati, fondamentali per una migliore valutazione delle reti, anche ai fini della determinazione delle condizioni di accesso al credito. L'obiettivo di una migliore e più corretta valutazione delle reti passa infatti attraverso lo sviluppo di una base statistica sul fenomeno, sufficientemente ampia e comprensiva di informazioni sulla performance delle stesse, in termini di vantaggi prodotti per le imprese aderenti, che consenta in prospettiva l'eventuale elaborazione di strumenti di scoring/rating affidabili specifici per la determinazione del valore aggiunto della rete.

È quindi cruciale sviluppare ulteriormente le basi dati esistenti, eventualmente anche attraverso un'iniziativa pubblica che possa servire da *benchmark* rispetto ad iniziative di mercato.