

COMUNICATO STAMPA

RETI D'IMPRESA: PER CHI ADERISCE CRESCONO ADDETTI E FATTURATO

Roma, 20 novembre. Presentato il volume “Gli effetti del contratto di rete sulla performance delle imprese” realizzato da Istat e Centro Studi Confindustria con la collaborazione di RetImpresa (l’Agenzia di Confindustria per le reti d’impresa).

A sette anni di distanza dalla loro introduzione, i contratti di Rete continuano a diffondersi con grande rapidità all’interno del tessuto produttivo italiano. Al 30 giugno 2017 (ultimo dato disponibile alla chiusura del volume) si contano quasi 4mila contratti di Rete, che coinvolgono più di 19mila imprese.

La rapida crescita delle adesioni ha portato il fenomeno ad avere ormai rilevanza macroeconomica: nel 2015 le imprese in Rete impiegavano 372mila addetti, generavano 89 miliardi di euro di fatturato e 20 miliardi di euro di valore aggiunto¹. L’evoluzione sembra poi sempre meno legata agli incentivi fiscali alla stipula di nuovi contratti di Rete che pure avevano accompagnato (in misura peraltro progressivamente meno intensa) i primi anni di vita dello strumento.

Tra il 2011 e il 2015 il contratto di Rete ha avuto un impatto positivo e significativo sulla performance delle imprese che vi hanno aderito, in un contesto caratterizzato da una profonda recessione e da una consistente riduzione della base produttiva del Paese. Il vantaggio per chi è entrato in Rete, va ricordato, non si è manifestato – in media - in un aumento del fatturato o dell’occupazione delle imprese in Rete bensì in un calo meno marcato di quanto sarebbe accaduto in assenza della Rete. In altri termini, il contratto di Rete ha contribuito a difendere fatturato e occupazione durante la più grave crisi economica degli ultimi 60 anni.

Il volume rivela che in generale la differenza nella dinamica di addetti e fatturato, tra le imprese che hanno aderito a un contratto di Rete e quelle che non lo hanno fatto, è **positiva e crescente nel tempo**, al netto di altri fattori macro e microeconomici in grado di condizionare la performance aziendale. A distanza di un anno dall’entrata in Rete, il vantaggio in termini di variazione di addetti dell’impresa è stato in media pari a +5,2 punti percentuali; +8,1 p.p. dopo due anni; +11,2 p.p. dopo tre anni. L’impatto sulla dinamica del fatturato è altrettanto rilevante: per chi si è aggregato si registrano +7,4 p.p. dopo un anno dall’ingresso in Rete, +6,6 p.p. dopo due anni, +14,4 p.p. dopo tre anni.

La Rete ha avuto un impatto positivo e crescente per manifattura, commercio e servizi, dal punto di vista settoriale; soprattutto al Centro e al Nord dal punto di vista territoriale. Del contratto di Rete hanno beneficiato le micro, le piccole e le grandi imprese; per le medie l’effetto è stato significativamente minore.

Infine, dall’analisi emerge che il pieno sfruttamento dei vantaggi dell’adesione a una Rete ha richiesto alle imprese di raggiungere - prima di aggregarsi - livelli non trascurabili di efficienza produttiva.

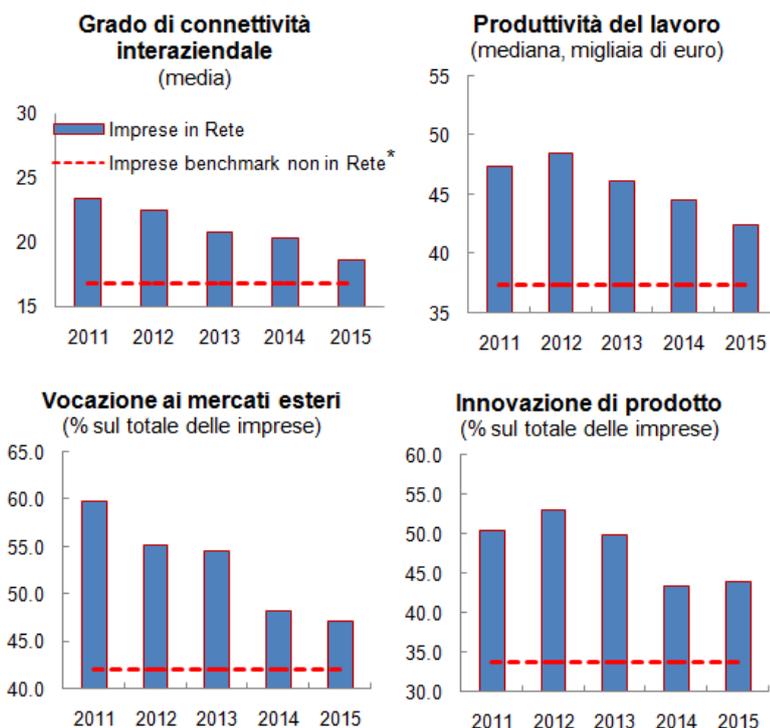
La trasversalità degli effetti a livello settoriale, geografico e di dimensione registrati sulle imprese coinvolte, pur con alcune rilevanti eccezioni, configura pienamente il contratto di Rete come strumento di politica industriale orizzontale a sostegno del sistema produttivo italiano.

¹ Il dato non include le imprese individuali, quelle del comparto agricolo, delle attività finanziarie, nonché delle unità di amministrazione pubblica e le attività di organizzazioni associative. Inoltre, l’informazione è circoscritta alle sole Reti prive di soggettività giuridica.

Capitolo 1. Le ragioni di questo progetto di ricerca

- Una dimensione media molto ridotta e il limitato coordinamento degli investimenti nelle catene del valore espongono il sistema produttivo italiano a tre fattori di debolezza che finiscono per minarne lo sviluppo: i) una ridotta capacità di generare (all'interno) e attrarre (dall'esterno) risorse finanziarie e umane adeguate a supportare gli investimenti in nuove tecnologie e le strategie di espansione delle attività; ii) una ridotta efficienza produttiva dovuta alla debolezza delle economie di scala sia interne sia soprattutto esterne alle imprese, riconducibili ad esempio alle relazioni di filiera; iii) una ridotta capacità di diversificazione della produzione e delle fonti di finanziamento, che espone maggiormente le imprese agli effetti negativi di shock economici e finanziari, come mostrato drammaticamente dalla recente crisi economica.
- Per superare questi vincoli strutturali, nel 2009 all'interno dell'ordinamento giuridico è stato introdotto il contratto di Rete, uno strumento esplicitamente orientato a progetti d'investimento condivisi tra più soggetti imprenditoriali e finalizzati ad accrescere la capacità competitiva dei contraenti. A differenza di altri precedenti schemi giuridici di questo tipo (ad es. i consorzi, i contratti bilaterali collegati, le joint-venture), il contratto di Rete lascia alle parti ampia autonomia decisionale nella definizione dei contenuti del progetto e delle regole che ne disciplinano il funzionamento, senza imporre la costituzione di un soggetto giuridico autonomo rispetto ai contraenti. Ciascuna impresa mantiene, così, la propria identità e autonomia gestionale, salvo la necessità di coordinarsi con gli altri contraenti nella realizzazione del programma di Rete.
- La rilevanza assunta dal contratto di Rete è stata alla base dell'impegno di ricerca assunto dal Centro Studi Confindustria (CSC) e dall'Istat nel corso del 2014, con il contributo tecnico e organizzativo di RetImpresa. I primi risultati della collaborazione, presentati il 31 marzo 2016, hanno fornito una mappa delle principali caratteristiche delle Reti – in termini di estensione geografica, dimensioni delle aggregazioni, composizione settoriale – e hanno delineato l'“**identikit di chi si aggrega**”: si tratta di imprese che prima di stipulare i contratti (2011) erano piccole ma non piccolissime (circa l'88% aveva meno di 50 addetti), più produttive (di circa il 50%), più propense a innovare e a internazionalizzarsi e con relazioni produttive di filiera più intense rispetto a unità analoghe ma non in Rete.
- Nel corso degli anni, inoltre, a riflesso del progressivo diffondersi del contratto di Rete nel sistema produttivo italiano, il profilo medio delle imprese in Rete è cambiato, avvicinandosi a quello dell'impresa “media” italiana.

Figura 1.1 - Con gli anni diventa sempre meno “eccezionale” l'identikit di chi entra in Rete
(Valori espressi al 2011, indipendentemente dall'anno di ingresso in Rete)



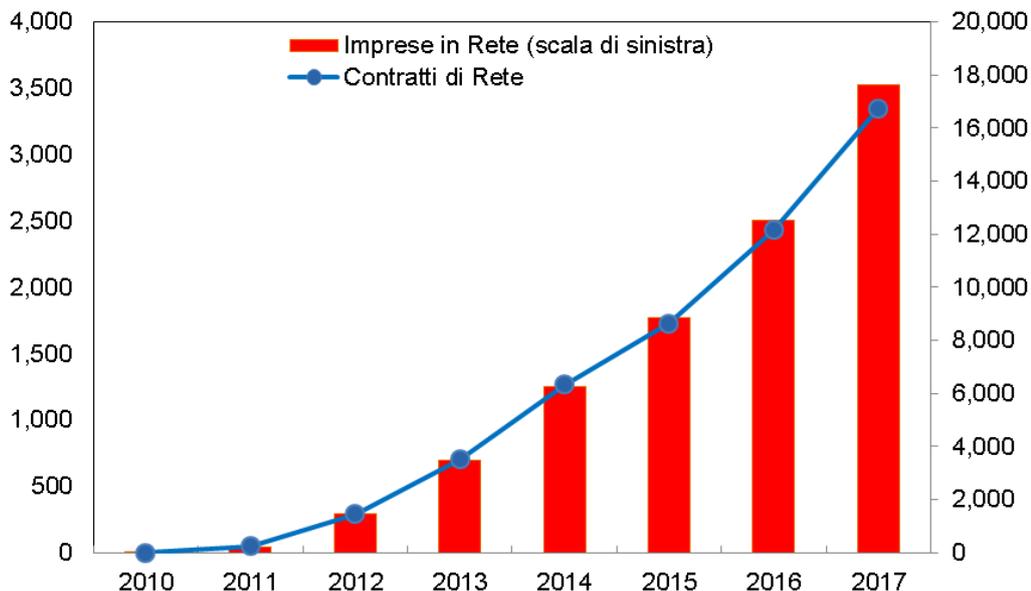
(*) imprese equivalenti per settore di appartenenza, dimensione e localizzazione della sede legale. Fonte: CSC-Istat (2016).

Capitolo 2. Reti sempre più pervasive

- Nell'ultimo anno si sono registrati valori record sia nel numero di contratti stipulati sia in quello di imprese coinvolte: tra giugno 2016 e giugno 2017 (ultimo dato disponibile alla data di chiusura del presente lavoro) si sono contate 917 nuove Reti – contro le 703 nei dodici mesi precedenti e una media di 550 nell'arco di sette anni – e 5.097 soggetti contraenti, a fronte di 3.643 nei dodici mesi precedenti e una media di lungo periodo di 2.896.
- La rapida crescita delle adesioni ha portato il fenomeno ad avere ormai rilevanza macroeconomica: nel 2015 le imprese in Rete impiegavano 372mila addetti, generavano 89 miliardi di euro di fatturato e 20 miliardi di euro di valore aggiunto.² L'evoluzione sembra poi sempre meno legata agli incentivi fiscali alla stipula di nuovi contratti di Rete che pure avevano accompagnato (in misura peraltro progressivamente meno intensa) i primi anni di vita dello strumento. Questo vale sia nel caso dei contributi corrisposti dallo Stato centrale sia di quelli provenienti da bandi regionali.
- I contratti di rete hanno una evidente trasversalità settoriale: in oltre otto casi su dieci all'interno della stessa Rete si trovano imprese appartenenti a comparti produttivi diversi. In particolare risulta elevata l'incidenza delle imprese manifatturiere (12,3% sul totale delle imprese in Rete, il triplo rispetto al peso delle imprese manifatturiere sul totale economia; nel caso della meccanica il peso nelle reti è quattro volte superiore). Al contrario, le imprese del commercio appaiono sottorappresentate nelle reti rispetto alla loro incidenza nell'economia (9,6% a fronte del 18,9%).
- Riguardo l'estensione geografica, l'incidenza del contratto di rete è elevata soprattutto in Toscana (le imprese toscane sono il 9,3% del totale in Rete contro il 6,7% del totale nell'economia), in Emilia-Romagna (9,2% contro 6,5%), nel Friuli-Venezia Giulia (5,7% contro 1,8%) e in Abruzzo (5,4% contro 2,8%). Al contrario, le Reti non sembrano essere penetrate ancora in misura elevata in Sicilia (2,6% contro 8,1%), in Puglia (5,4% contro 8,8%) e in Piemonte (4,7% contro 6,7%).
- L'utilizzo della Network analysis consente di approfondire lo studio della trasversalità settoriale e geografica delle Reti. Sul piano settoriale si individuano tre cluster: quello dell'impiantistica industriale, quello dell'agroalimentare e quello del terziario avanzato. Il primo copre da monte a valle tutte le fasi della catena del valore, dalla fornitura delle componenti meccaniche, alle apparecchiature elettriche ed elettroniche, alla ricerca scientifica, alla progettazione e il collaudo, fino alle opere edili. Il cluster dell'agroalimentare si ripartisce a sua volta in tre sottofilieri: quella del commercio all'ingrosso, quella della vendita diretta al dettaglio e quella orientata alle attività di ristorazione, che si avvale, tra gli altri, dei servizi turistici. Nel cluster del terziario avanzato, infine, spiccano i servizi di direzione aziendale e consulenza gestionale, le attività professionali, i servizi informatici, di pubblicità e ricerche di mercato. Alcuni settori risaltano per avere legami anche al di fuori del proprio *cluster*. È il caso ad esempio delle attività di R&S, che pur appartenendo al cluster dell'impiantistica hanno strette connessioni con i servizi informatici e di direzione aziendale e consulenza gestionale.
- Sul piano geografico, invece, il profilo delle imprese in Rete è meno eterogeneo, poiché circa il 50% dei contratti coinvolge soggetti appartenenti ad una stessa provincia. È comunque possibile individuare quattro *cluster* inter-provinciali: due dai confini regionali (Lombardia e Toscana) e due di dimensione nazionale; uno di questi ultimi gravita intorno a Roma e si estende dalla Liguria alla maggior parte delle province del Centro e Sud Italia, mentre l'altro copre dal Triveneto a Torino, abbracciando anche l'Emilia-Romagna e parte della Puglia.

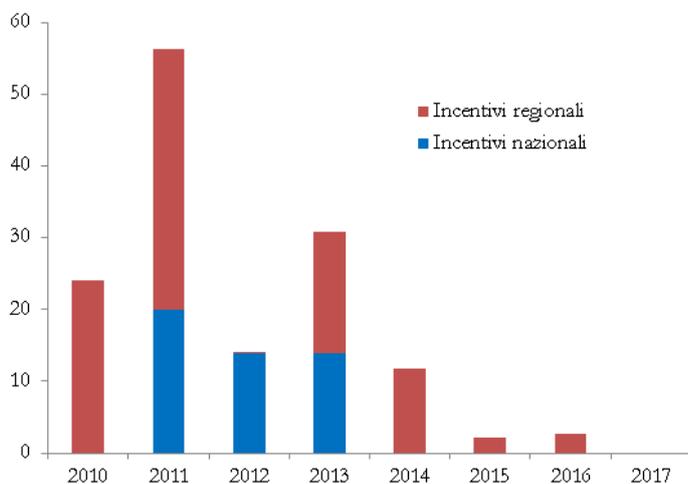
² Il dato non include le imprese individuali, quelle del comparto agricolo, delle attività finanziarie, nonché delle unità di amministrazione pubblica e le attività di organizzazioni associative.

Figura 2.1 - In accelerazione la penetrazione delle Reti
(Valori cumulati a giugno di ogni anno, Reti senza soggettività giuridica)



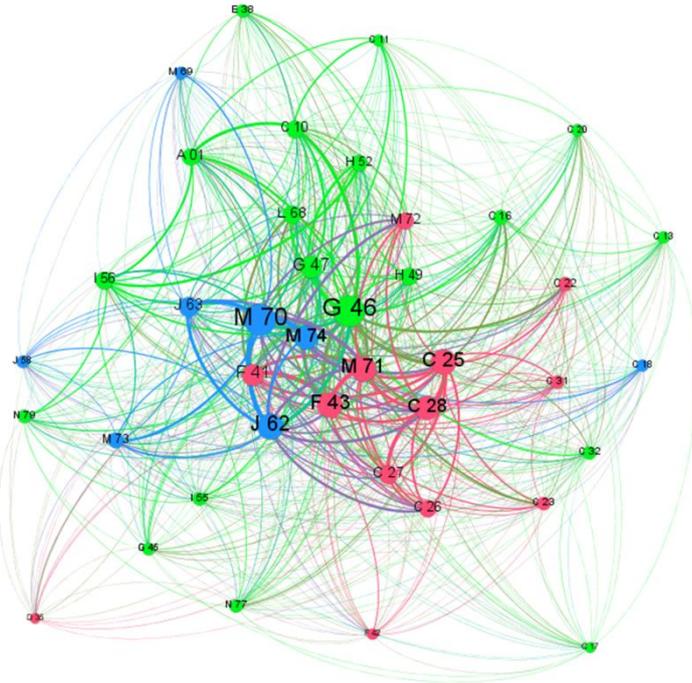
Fonte: elaborazioni su dati Infocamere.

Figura 2.B.1 - Azzerati gli incentivi alle Reti
(Fondi stanziati in milioni di euro distinti per natura dell'incentivo)



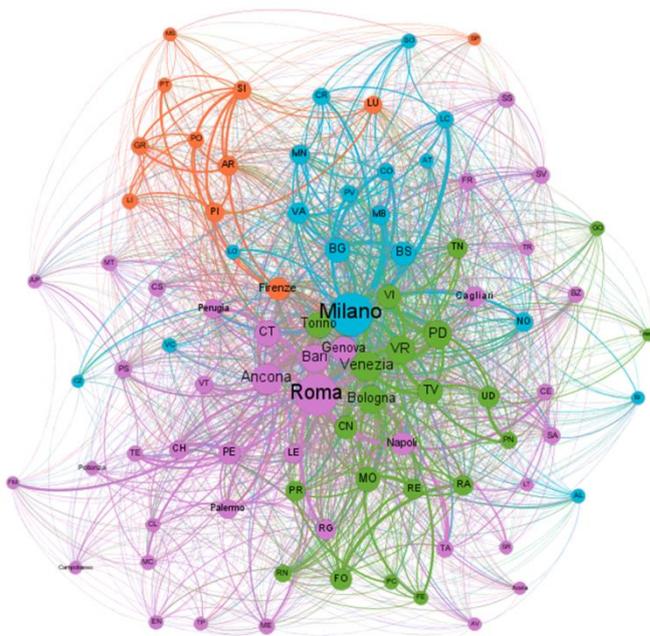
Fonte: elaborazioni su dati tratti da RetImpresa, Conferenza delle Regioni e GFinance (2017).

Figura 2.2 - Impiantistica, agroalimentare e terziario avanzato le principali filiere in Rete
(Legami intersettoriali e peso relativo nelle Reti, dato riferito al periodo Gen.2010-Giu.2017, codici ATECO)



Nota: i diversi *cluster* settoriali. La posizione di ciascun settore riflette la sua centralità all'interno delle connessioni inter-settoriali. La dimensione del cerchio è proporzionale al numero di connessioni inter-settoriali, pesate per la loro frequenza sul totale delle connessioni. Legenda: In rosso: filiera dell'impiantistica industriale; in verde: filiera agroalimentare; in blu: filiera del terziario avanzato. L'elenco dei codici ATECO riportati nella figura è riportato nell'appendice B. Per i dettagli metodologici si rimanda all'appendice C.
Fonte: elaborazioni su dati Infocamere

Figura 2.3 - Il Nord e il Sud d'Italia insieme in Rete
(Legami intersettoriali e peso relativo nelle Reti, dato riferito al periodo Gen.2010-Giu.2017, codici ATECO)

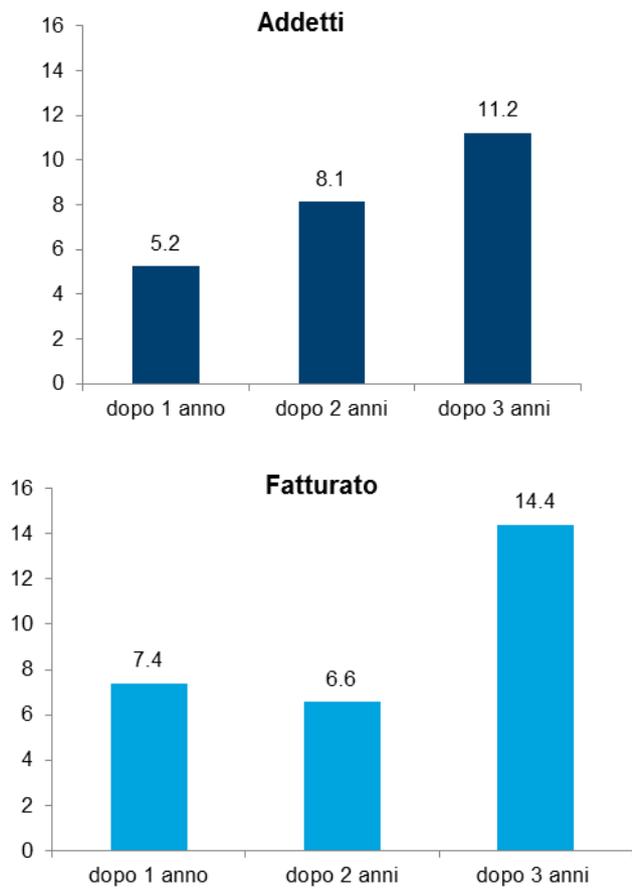


Nota: i diversi colori connotano diversi *cluster* geografici. La posizione di ciascuna provincia riflette la sua centralità all'interno delle connessioni inter-provinciali. La dimensione del cerchio è proporzionale al numero di connessioni inter-provinciali, pesate per la loro frequenza sul totale delle connessioni. Per i dettagli metodologici si rimanda all'appendice C.
Fonte: elaborazioni su dati Infocamere.

Capitolo 3. L'impatto della Rete sulla performance d'impresa

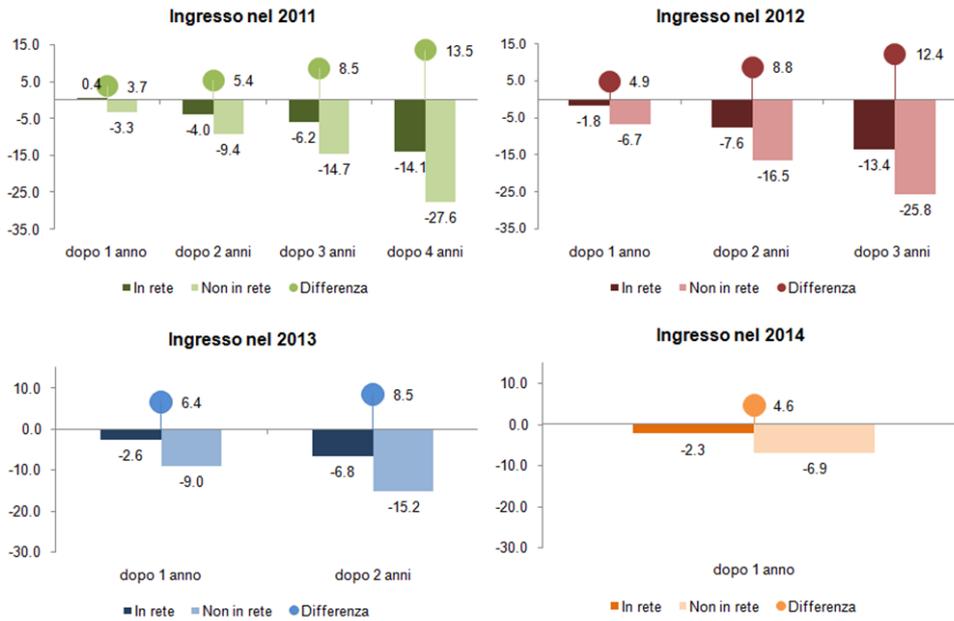
- Per misurare l'impatto del contratto di Rete sulla performance delle imprese che vi aderiscono, è stata adottata una metodologia sempre più diffusa e incoraggiata dagli organi di *policy evaluation* comunitari: l'**approccio "controfattuale"**, che consente di isolare gli effetti prodotti dall'adesione a una Rete escludendo l'influenza esercitata da altri fattori quali il ciclo economico, le dimensioni aziendali, la localizzazione geografica, la tecnologia produttiva, le differenze nell'accesso alle fonti di finanziamento, negli orientamenti strategici o nelle capacità gestionali. In questo modo è possibile rispondere all'interrogativo: "quale sarebbe stata la dinamica di addetti e fatturato delle imprese che hanno stipulato un contratto di Rete qualora non lo avessero fatto?"
- L'esercizio di valutazione, che ha potuto avvalersi delle nuove basi di microdati integrate recentemente sviluppate dall'Istat, rivela che in generale la differenza nella dinamica di addetti e fatturato, tra le imprese aderenti a un contratto di Rete e quelle non aderenti, è **positiva e crescente nel tempo**. Al netto di tutti gli altri fattori macro e microeconomici in grado di condizionare la performance aziendale, per chi ha aderito a una Rete il vantaggio in termini di variazione di addetti è in media pari a +5,2 punti percentuali dopo un anno, +8,1 p.p. dopo due anni, +11,2 p.p. dopo tre anni dall'entrata in Rete. L'impatto sulla dinamica del fatturato è altrettanto rilevante: per chi si aggrega si registrano +7,4 p.p. dopo un anno dall'ingresso in rete, +6,6 p.p. dopo due anni, +14,4 p.p. dopo tre anni.
- Il divario a favore di chi è entrato in Rete, va ricordato, non si è manifestato in un aumento assoluto del fatturato o dell'occupazione medi delle imprese in Rete, ma in una riduzione meno marcata rispetto a quanto sarebbe accaduto in assenza della rete. Questo a causa della lunga recessione (2011-2014) che ha caratterizzato il periodo coperto dall'analisi, durante la quale si è osservato un peggioramento *generalizzato* della performance delle imprese italiane. In altri termini, il contratto di Rete ha contribuito a difendere fatturato e occupazione durante una recessione di eccezionale durata e intensità.
- Inoltre l'impatto positivo della Rete sulla dinamica occupazionale è **generalmente aumentato nel tempo**: per chi è entrato nel 2011 il vantaggio della rete a due anni è +5,7 punti percentuali; per quelle entrate nel 2012 e nel 2013 il vantaggio a due anni dall'ingresso è di oltre 8,5 p.p.. La differenza a tre anni è passata da 8,9 a 12,4 p.p. rispettivamente per gli ingressi nel 2011 e 2012. Sul fatturato si ottengono effetti qualitativamente analoghi, nonostante la natura più mutevole di questa variabile rispetto agli addetti (+12,6 p.p. rispetto alle imprese non in Rete) e molto più contenuta il secondo anno (+5,7 p.p.).
- Questi risultati generali non escludono che l'impatto dei contratti di Rete si sia distribuito in modo eterogeneo all'interno del sistema produttivo e differisca a seconda degli specifici segmenti produttivi osservati. Ciò è molto rilevante dal punto di vista della *policy*, perché per determinare il potenziale effettivo dello strumento Rete come fattore di sviluppo economico occorre verificare non solo l'intensità media dell'effetto ma anche il grado di estensione dei benefici derivanti dall'aggregazione.
- I risultati mostrano che il contratto di Rete risponde alla finalità di supportare la crescita **dimensionale**, soprattutto delle imprese di minore dimensione: i benefici maggiori si osservano, in misura pressoché equivalente, per le unità micro e piccole (ma anche per le grandi), con un differenziale di aumento del fatturato che tra il primo e il terzo anno di rete passa da +12,6 a +24,7 p.p. rispetto all'assenza di rete. Anche sugli addetti il beneficio più ampio si ha per le imprese più piccole, con un vantaggio che tra il primo e il terzo anno passa da +10,2 a +15,7 p.p., e in quest'ultimo caso è equivalente a quello delle piccole e grandi unità. Per le medie imprese (50-249 addetti) l'effetto Rete è invece molto più contenuto, soprattutto sul fatturato.
- Sul piano **settoriale**, i contratti di Rete hanno avuto un impatto positivo e crescente per la manifattura, il commercio e i servizi, mentre sul piano **territoriale**, l'adesione a una Rete ha invece avuto un effetto positivo e crescente per le imprese del Nord-est e delle altre regioni del Centro-nord.
- Un risultato di grande rilievo è quello legato ai livelli iniziali di **efficienza produttiva** delle imprese entrate in Rete: per le unità meno produttive, l'effetto stimato dell'adesione a una Rete è negativo sia sul fatturato (fino a -50 p.p. a tre anni dall'ingresso in rete) sia sugli addetti (-25,2 p.p. dopo tre anni), mentre è positivo e crescente nel tempo per tutte le altre classi di efficienza. In altri termini, il pieno sfruttamento dei benefici dell'adesione a una Rete non dispensa dalla necessità di perseguire livelli adeguati di efficienza produttiva.
- Infine, i vantaggi del contratto di Rete risultano potenziati dall'utilizzo dei **benefici fiscali nazionali** fruiti nel triennio 2011-2013, sebbene questo effetto sembri scemare nel medio periodo rispetto alle imprese in Rete che non hanno fruito dei benefici fiscali. Anche per queste ultime, comunque, si conferma una performance economica migliore rispetto a quanto sarebbe loro accaduto qualora non si fossero aggregate in Rete: sul fatturato l'effetto a tre anni è stimato pari a +13,4 punti percentuali, sugli occupati a +10,4 p.p.

Figura 3.1 - Gli effetti positivi e crescenti dell'adesione alla Rete
(Punti percentuali di differenza nelle dinamiche temporali tra imprese in Rete e non in Rete*,
effetto medio calcolato per tutte le Reti costituite tra il 2011 e il 2014)



*: Le imprese non in Rete sono state individuate secondo la metodologia PSM descritta nel sottoparagrafo 3.1.
Fonte: elaborazioni su dati Infocamere e Istat.

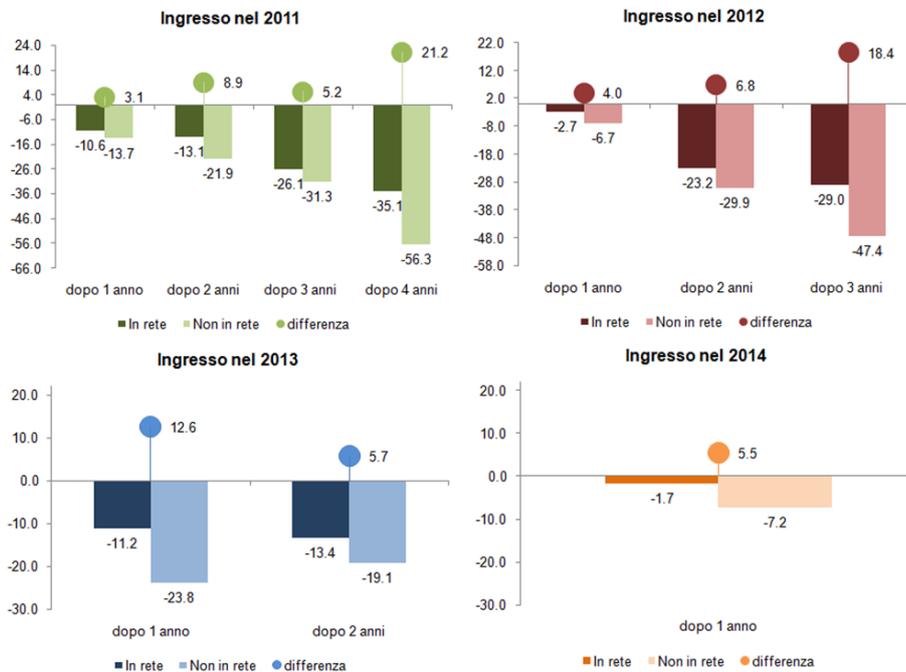
Figura 3.2 - I benefici accomunano “pionieri” delle Rete e follower. Sia sull’occupazione...
(Differenze % nelle dinamiche temporali tra imprese in Rete e non in Rete* per anno d’ingresso)



*. Le imprese non in Rete sono state individuate secondo la metodologia PSM descritta nel sottoparagrafo 3.1.
Fonte: elaborazioni su dati Infocamere e Istat.

Figura 3.3 - ... sia sul fatturato

(Differenze % nelle dinamiche temporali tra imprese in Rete e non in Rete* per anno d’ingresso)



*. Le imprese non in Rete sono state individuate secondo la metodologia PSM descritta nel sottoparagrafo 3.1.
Fonte: elaborazioni su dati Infocamere e Istat.

Tavola 3.2 - Effetto Rete positivo, tranne che per le imprese di dimensione media...

(Variazioni punti percentuali, dimensione in termini di addetti al 2011)

Effetto medio di Rete:	Fatturato dopo:			Addetti dopo:		
	1 anno	2 anni	3 anni	1 anno	2 anni	3 anni
per le micro imprese (benchmark)	12.6	13.2	24.7	10.2	16.0	15.7
differenziale per piccole	-5.6	-5.1	-6.2	-5.3	-8.3	-2.8
medie	-8.5	-17.0	-33.4	-6.9	-11.7	-13.0
grandi	-4.0	-4.9	6.0	-9.4	-11.5	-1.8

In neretto le stime significativamente diverse da zero, per livelli convenzionali di confidenza statistica.

Fonte: elaborazioni su dati Infocamere e Istat.

Tavola 3.3 - ... per quelle operanti nelle costruzioni ...

(Variazioni punti percentuali, macrosettori di appartenenza)

Effetto medio di Rete:	Fatturato dopo:			Addetti dopo:		
	1 anno	2 anni	3 anni	1 anno	2 anni	3 anni
nelle costruzioni (benchmark)	-1.7	-26.6	-37.5	-0.5	-12.6	-22.8
differenziale per manifattura	7.9	36.0	54.9	5.0	21.8	39.4
commercio	15.4	41.7	85.5	9.0	24.0	36.7
servizi	11.5	38.0	53.8	7.3	25.3	35.9

In neretto le stime significativamente diverse da zero, per livelli convenzionali di confidenza statistica.

Fonte: elaborazioni su dati Infocamere e Istat.

Tavola 3.4 - ... per quelle del Sud Italia ...

(Variazioni punti percentuali, macro-regioni)

Effetto medio di Rete:	Fatturato dopo:			Addetti dopo:		
	1 anno	2 anni	3 anni	1 anno	2 anni	3 anni
nel Nord-Ovest (benchmark)	8.4	10.8	23.2	5.4	10.4	13.7
differenziale per Nord-Est	1.2	0.3	-7.0	1.4	-0.8	1.5
Centro	-3.5	-7.1	-1.6	-2.1	-3.3	2.1
Sud e isole	-3.2	-16.8	-51.0	-0.4	-7.7	-28.1

In neretto le stime significativamente diverse da zero, per livelli convenzionali di confidenza statistica.

Fonte: elaborazioni su dati Infocamere e Istat.

Tavola 3.5 - ... e per quelle a più bassa efficienza produttiva

(Variazioni punti percentuali, quartili di produttività del lavoro per settore e classe dimensionale al 2011)

Effetto medio di Rete:	Fatturato dopo:			Addetti dopo:		
	1 anno	2 anni	3 anni	1 anno	2 anni	3 anni
per il 1° quartile di produttività (benchmark)	-3.9	-10.2	-49.3	0.8	-2.8	-25.2
differenziale per 2° quartile	12.8	18.5	84.5	4.5	6.5	32.9
3° quartile	11.7	17.7	77.9	4.7	11.2	44.0
4° quartile	12.8	20.4	58.8	5.0	16.7	43.8

I quartili sono in ordine crescente di produttività. In neretto le stime significativamente diverse da zero, per livelli convenzionali di confidenza statistica.

Fonte: elaborazioni su dati Infocamere e Istat.

Tavola 3.6 - L'effetto Rete prescinde dagli incentivi fiscali

(Variazioni punti percentuali, agevolazioni nazionali per imprese aderenti alle Reti)

Effetto medio di Rete:	Fatturato dopo:			Addetti dopo:		
	1 anno	2 anni	3 anni	1 anno	2 anni	3 anni
senza incentivi fiscali (benchmark)	7.1	5.9	13.4	4.9	8.0	10.4
differenziale per incentivi nell'anno di adesione*	6.2	22.7	16.9	6.9	1.7	9.5
incentivi dopo l'adesione	9.0	0.2	15.1	8.4	2.5	22.9

*: dati riferiti ad imprese che hanno usufruito dell'incentivo nell'anno in cui hanno chiesto l'asseverazione del contratto di Rete. In neretto le stime significativamente diverse da zero, per livelli convenzionali di confidenza statistica.

Fonte: elaborazioni su dati Infocamere e Istat.