

# RETI E CONTRATTI DI RETE: IPOTESI DA UNA RICERCA EMPIRICA

---

Valentina Pacetti

Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale  
Università di Milano Bicocca  
[valentina.pacetti@unimib.it](mailto:valentina.pacetti@unimib.it)

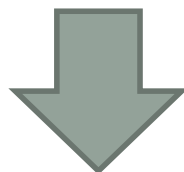


# Ricerca S.C.A.R.T. sui contratti di rete

- Progetto «**Servizi Coordinati Assistenza Reti Territoriali**»  
«Api Lecco, Confartigianato Imprese Lecco e CDO Lecco, insieme all'Università degli Studi Milano-Bicocca, nell'ambito del programma ERGON e grazie al sostegno di Regione Lombardia, del Ministero dello Sviluppo Economico e del sistema delle Camere di Commercio lombarde, intendono perfezionare e consolidare servizi rivolti alle micro, piccole e medie imprese per favorire la nascita, la crescita e lo sviluppo di aggregazioni utilizzando lo strumento dei contratti di rete.»
- Due fuochi di analisi
  - Modelli regionali di promozione dei contratti di rete
  - Casi di contratti di rete

# Ricerca S.C.A.R.T. sui contratti di rete

- Caso Piemonte
  - Dati diffusione contratti di rete
  - Iniziative sostegno e attori coinvolti
  - Esempi/storie di contratti di rete



- 1. Chi sostiene i Contratti di Rete**
- 2. Esempi di Contratti, modelli di Rete**
- 3. Quale supporto per quale tipo di rete?**

# 1. Chi sostiene i Contratti di Rete

- Attori pubblici
- Associazioni
- Banche

# Motivazioni, strumenti, effetti

- Come vengono interpretati i CdR?
  - «fidanzamento» = fase di passaggio verso altro tipo di collaborazione
  - Buoni perché flessibili e poco vincolanti
  - Superamento limiti piccole dimensioni senza perdere il controllo dell'impresa
    - Versione *hard*: solo banche
    - Versione *soft*: tutti gli altri
- Come si selezionano i destinatari?
  - Attori pubblici e associazioni: selezione minima
    - Tentativo valutazione più complessa da parte della regione Piemonte
  - Banche: selezione più rigida (organo comune obbligatorio)
    - → NON riescono a finanziare CdR

## 2. Esempi di Contratti, modelli di Rete

- Tre «modelli»:
  - Per la **commercializzazione** comune di prodotti
    - **EBT** ([Exclusive Brand Torino](#))
    - **MECHTRON.NET**
    - **IMT** ([Integrated Mechanical Team](#)); **Metal Fastener**; **Sì!** (Semplicemente Insieme)
  - Per la gestione di **sistemi di fornitura**
    - **SpeaNet**
    - **Regolo Style**
  - Per la creazione/gestione di un **nuovo prodotto o progetto**
    - **INPROLIGHT** (INnovative PROcesses for high speed machinery and tools in the field of LIGHTing)
    - **PIB** (Progetto Innovazione Business)

# Strumenti per l'analisi delle reti

- Qualche definizione (**Pichierri 2011**)
  - Nodi (→ reti omogenee/eterogenee)
  - Connessioni (*loose couplings vs. weak ties*) = transazioni
  - Reti di organizzazioni e organizzazioni-rete (reti contratto vs. soggetto)
- *Local Collective Competition Goods* (**Crouch et al. 2001; Trigilia 2003**) / *Club goods*
  - Il CdR mette a disposizione «beni» altrimenti inaccessibili per le imprese?
  - Chi produce i Beni di Club?
- Fallimenti di rete (**Schrank e Whitford 2011**)
  - Il Contratto di Rete protegge dai rischi di fallimento?
  - I CdR sono a loro volta esposti al rischio di fallimento?

# Nodi, connessioni, strutture

Tipo di rete	Nodi	Connessioni (oggetto delle transazioni)	Struttura della rete (implicazioni organizzative)
<i>A connessione orizzontale</i>	Imprese simili (complementari) → <i>rete omogenea</i>	Informazioni	Rete orizzontale (possibilità agenzia strategica, manager di rete)
<i>Di filiera</i>	Impresa leader + fornitori → <i>rete eterogenea (per dimensioni)</i>	Prodotti Informazioni Innovazione	Rete verticale («testa di filiera» svolge ruolo leader della rete)
<i>Per l'innovazione</i>	Imprese + possibile coinvolgimento centri di ricerca → <i>rete eterogenea (per competenze)</i>	Conoscenze Informazioni Prodotti	Costituzione nuova struttura organizzativa



# Beni di club (Beni collettivi locali?)

Tipo di rete	BCL / beni di club (efficacia della rete)	Soggetto erogatore
<i>A connessione orizzontale</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accesso a nuovi mercati</li> <li>- Informazioni su prodotti, clienti e mercati</li> </ul>	«rete» (manager di rete)
<i>Di filiera</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informazioni su prodotti e mercati</li> <li>- Innovazioni prodotto e processo</li> <li>- Accesso a mercati e clienti</li> </ul>	Impresa <i>leader</i>
<i>Per l'innovazione</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informazioni e nuove conoscenze</li> <li>- Innovazioni prodotto e processo</li> <li>- Supporto per investimenti</li> </ul>	Nodi della rete Altri soggetti / istituzioni locali

- La capacità di produrre beni di club è un indicatore di efficacia delle reti (Pichierri)

# Fallimenti di rete

Tipo di rete	Rete come risposta al problema:	
	ignoranza	opportunismo
<i>A connessione orizzontale</i>	+	-
<i>Di filiera</i>	++	+ -
<i>Per l'innovazione</i>	+++	+++

- Le reti falliscono quando **non** riescono a risolvere il problema dell'ignoranza e/o quello dell'opportunismo (Schrank e Whitford 2011)
- Tema della fiducia: la rete la usa o la produce?

### 3. Strumenti di supporto e modelli di rete: effetti voluti, inattesi, perversi?

- Attori, tipo di supporto, tipi di contratto
  - Gli **attori pubblici** più o meno consapevolmente, sostengono/premiano soprattutto reti orizzontali (efficacia variabile per settore?)
  - Le **associazioni** promuovono senza selezionare: problema legittimazione
  - Le **banche** selezionano (troppo?). Potrebbero sostituire il ruolo giocato dai vantaggi fiscali nella prima fase?
- Uno strumento «flessibile»: esiste una soglia oltre la quale contenere i vincoli inibisce il raggiungimento di risultati?
- Un ruolo alternativo per le associazioni di rappresentanza?
  - Es. «database» imprese → nuove relazioni, nuovo capitale sociale
  - Erogare **Beni di Club**
    - Es: manager di rete, controllo qualità, gestione personale...