

Sinergie Il 12% è sottoscritto in regione. Eco-energie e manifatturiero i settori più coinvolti

Le Pmi scoprono il contratto di rete

VICENZA — Più di un contratto di rete su dieci, in Italia, è veneto. E la tendenza al «fare sistema» fra le Pmi aumenta. «In Veneto c'è una bella rappresentanza. Servono promozioni e incentivi regionali, in Friuli e Trentino ci sono già». La pensa così Domenico Palmieri, presidente dell'Associazione italiana politiche industriali (Aip), relatore ieri a un convegno al CuoA, la business school di Altavilla Vicentina, dedicato proprio allo sviluppo del contratto di rete fra aziende. Che ha preso piede soprattutto con la legge 122 del 2010: nel giro di un biennio in Italia si è passati da poche unità a oltre 200 contratti fra imprese, esempi più o meno concreti di imprenditori che provano a fare squadra. Per Palmieri «la quota del Veneto è del 12 per cento del totale, una fetta importante». Secondo gli analisti le imprese con il contratto di rete punta-

no sia a mettere in comune funzioni che a ridurre costi fissi. «Si va dall'informatica alle analisi di mercato, dalla difesa legale alle assicurazioni, ad esempio per i concessionari» osserva lo studioso. A utilizzare questo strumento sono soprattutto «le imprese del settore energie rinnovabili - precisa Palmieri - e nel caso del Nordest molto manifatturiero». Le Pmi cercano anche l'internazionalizzazione: «Oltre che per investire nell'innovazione tecnologica, i gruppi di imprese si mettono insieme con questi accordi per presentarsi unite all'estero - spiega il tecnico - in que-

L'evoluzione

«Lombardia e Friuli hanno introdotto nuovi incentivi, è opportuno imitarle»

sto modo è molto più facile qualificarsi come fornitori credibili, per questioni dimensionali». Sul piano degli incentivi c'è per legge una defiscalizzazione degli utili investiti come patrimonio del contratto di rete, ma molte regioni (tra cui Trentino, Friuli e Lombardia) hanno creato programmi specifici. Nell'incontro al CuoA è stata presentata anche FastNet, rete d'impresa con sede a Padova il cui fine è proprio proporre contratti di rete "chiavi in mano" a gruppi di aziende. «Lo offriamo ad aziende con fatturato fino ai 10 milioni di euro, il costo va dai 60 ai centomila euro - spiega Giovanni Seno, di FastNet - mettiamo a disposizione competenze manageriali specifiche, sia sul piano finanziario che legale-fiscale, che organizzativo: tutta l'assistenza necessaria».

Andrea Alba