
L'impresa comune come network di imprese: cooperazione vs. competizione

Roberta Cossu

Dottoranda di ricerca in Diritto ed economia

presso l'Università LUISS "Guido Carli" di Roma

SOMMARIO: 1. Forme legali di rete d'impresa. - ATI, RTI, *joint ventures* e reti. - *i.* Contratto di società, consorzi e reti. - *ii.* Reti e distretti industriali. - *iii.* L'impresa comune come *network* d'impresa: il caso delle reti "organizzative" e imprese comuni cooperative di tipo orizzontale. - 2. Considerazioni conclusive sul presunto *trade-off* tra cooperazione e competizione per un efficiente funzionamento del mercato.

1. Forme legali di rete d'impresa

Le reti d'impresa nascono come realtà meramente fattuali del sistema economico e sono costituite da imprese che decidono di aggregarsi al fine di accrescere la propria competitività e innovatività.

Il contratto di rete, introdotto dalla l. n. 33/2009 (di conversione del d.l. n. 5/2009, c.d. "Incentivi") e modificato dalla Legge Sviluppo, n. 99/2009 prima e dal d.lgs. n. 78/2010 poi, è stato lo strumento prescelto per dare forma giuridica alle reti nelle intenzioni del legislatore italiano. In tal senso la manovra economica del 2008, nella cui sede si estendevano alle reti i benefici originariamente previsti a favore dei distretti industriali dalla Finanziaria per il 2006 (agevolazioni finanziarie, amministrative e dedicate alla ricerca).

Si ritiene utile sottolineare che gli strumenti giuridici utilizzati dalle imprese per costituire aggregazioni reticolari, prima della l. n. 33/2009, erano vari e diversificati. Tra essi si rinvenivano, accanto alla *joint venture*, diverse fattispecie, tra cui: il contratto di società, il consorzio, le A.T.I., i R.T.I., il contratto di *franchising* e così via.

Quanto finora sommariamente esposto induce a un necessario chiarimento circa le caratteristiche che contraddistinguono il neonato contratto di rete e gli ulteriori istituti appena citati, in modo da poter meglio definire il contratto in esame tramite una comparazione ed un ragiona-

mento per esclusione, facilitato dall'abbondanza di letteratura recente sul punto, da cui si ritiene utile trarre le informazioni che sono di supporto alle riflessioni conclusive che si vuole produrre, nel presente lavoro, sul dibattito circa il presunto effetto di sostituzione tra cooperazione e competizione.

ATI, RTI, joint ventures e reti

Rispetto ad ATI, RTI e *joint ventures*, le reti oggi sono organizzate secondo uno schema di contratto tipico di collaborazione, regolato per la prima volta con la l. n. 33/2009⁽¹⁾, il che conferisce una maggiore stabilità al rapporto che si instaura tra le imprese contraenti. Inoltre, urge sottolineare che le tre fattispecie alternative elencate sono caratterizzate da responsabilità illimitata e solidale di ogni singola impresa partecipante rispetto alle obbligazioni assunte in nome dell'organizzazione comune; tale fatto implica chiaramente una carenza di soggettività giuridica dei tre istituti, e non sono previste adeguate forme di pubblicità capaci di donare lo stesso grado di trasparenza, di cui il contratto di rete dispone, nei rapporti coi terzi.

Tali tratti distintivi rendono le reti d'impresa costituite in base all'art. 4-ter della l. n. 33/2009 più desiderabili rispetto agli altri istituti in comparazione sotto il profilo della fiducia del mercato.

i. Contratto di società, consorzi e reti

Per quanto concerne il confronto con lo strumento societario e consortile, le reti rappresentano una fattispecie più snella, a causa della disciplina meno rigida in tema di obblighi imposti alle parti, concordati secondo i criteri dell'autonomia privata, e in tema di controlli autoritativi. Poiché, poi, nella rete non si impone una denominazione comune, le singole imprese partecipanti mantengono piena e autonoma visibilità sul mercato di provenienza. Infine, l'oggetto della rete può essere costituito dallo svolgimento comune da parte delle imprese contraenti di alcune determinate fasi delle proprie attività economiche originarie, così coincidendo col possibile oggetto di un consorzio, ma anche involgere attività nuove e diverse rispetto a quelle originarie, singolarmente esercitate dalle partecipanti.

(¹) Per una disamina degli aspetti critici degli interventi legislativi che hanno introdotto il contratto di rete nell'ordinamento italiano, si legga CAMARDI, *Dalle reti di imprese al contratto di rete nella recente prospettiva legislativa*, in *Contratti*, 2009, p. 928 ss.

ii. Reti e distretti industriali

Da un punto di vista strettamente giuridico le differenze tra reti e distretti sono notevoli. Innanzitutto, alla disciplina unitaria del contratto di rete (la legge statale che lo regola è una, seppur spesso modificata) si contrappone la frammentata disciplina dei distretti affidata a diverse leggi regionali. Inoltre, la rete rappresenta un'aggregazione imprenditoriale più stabile a causa della definizione dei diritti e degli obblighi delle parti che stipulano il contratto costitutivo dell'entità comune.

Il distretto si caratterizza invece per l'elemento centrale della territorialità, rilevante sotto il profilo dell'organizzazione e dell'amministrazione, che inoltre prevede la partecipazione di enti pubblici locali suscettibile di comportare un'espansione dell'oggetto che dall'attività economica arriva a ricomprendere ulteriori istanze legate alle politiche pubbliche per il territorio.

In sintesi, mentre il distretto rappresenta una situazione di fatto che rileva per il diritto solo a determinati fini, più pubblici che economici e/o privati, e che non ha una forma giuridica dedicata (spesso si organizzano, di fatto, in consorzi), la rete è una situazione di diritto, per la quale l'ordinamento predispose un contratto di diritto civile dedicato e per cui rilevano interessi essenzialmente privati, come testimonia la prescrizione sulla composizione dell'organo di *governance* cui si deve ottemperare per la regolare costituzione della fattispecie.

iii. L'impresa comune come network d'impresa: il caso delle reti "organizzative" e imprese comuni cooperative di tipo orizzontale

Volendo indagare più da vicino le fattispecie maggiormente assimilabili alla rete, come organizzazione e come contratto, secondo le definizioni proposte nel nostro ordinamento, si ritrovano diverse similitudini tra le reti c.d. organizzative e le imprese comuni cooperative di tipo orizzontale. Sembra pertanto plausibile inferire ai vantaggi ottenibili con l'implementazione delle reti secondo lo schema contrattuale sommariamente discusso le argomentazioni tipiche elaborate dalla dottrina del diritto europeo della concorrenza in tema di cooperazione orizzontale, che da sempre rappresenta una delle principali sfide nell'applicazione delle norme pro-concorrenziali.

Gli accordi di cooperazione orizzontale, purché non costituiscano intese o concentrazioni capaci di falsare o eliminare la concorrenza nel mercato comune, possono infatti comportare notevoli benefici economici, tra cui, ad esempio: condivisione dei rischi, conseguimento di economie di scala e di scopo, condivisione del *know how* e più agevole lancio di innovazioni sul mercato.

Non si ritiene che i due istituti in parola, le imprese comuni e le reti d'impresa, possano essere legati da un rapporto genere-specie, ma si condivide la tesi secondo la quale essi costituiscono due tipi di accordi di cooperazione. In particolare le reti, secondo una felice espressione elaborata da un'autorevole dottrina, possono essere intese come «una risposta all'esigenza di cooperazione in assenza di integrazione proprietaria»⁽²⁾. Chiaramente, da un punto di vista di analisi *antitrust*, la forma e la funzione della rete mutano in relazione alla dimensione delle imprese che vi partecipano. «Quando sono in prevalenza costituite da PMI effettivamente configurano risposte alla frammentazione proprietaria, quando invece coinvolgono grandi imprese la loro funzione è più spesso quella di assicurare il controllo o la ripartizione del mercato ed incontrano severi limiti da parte del diritto della concorrenza»⁽³⁾, ancora in analogia con le imprese comuni cooperative.

È stato inoltre osservato, sul punto, che «nel presupposto che vi siano attività che, per ragioni dimensionali o di capacità tecnica, nessuna piccola o media impresa perseguirebbe individualmente, il contratto di rete dovrebbe avere il non banale compito di far apparire grandi i piccoli, attraverso lo strumento contrattuale e senza dover adottare forme più impegnative al limite dell'integrazione strutturale (fusione) - con quel che ne consegue in termini di perdita di individualità e finanche di capacità innovativa - o a livello inferiore di integrazione, del gruppo societario o della creazione di un'impresa comune»⁽⁴⁾.

Le ultime considerazioni riportate spingono il ragionamento al di là della considerazione degli aspetti civilistici che coinvolgono l'introduzione di un nuovo strumento giuridico a disposizione delle imprese per esercitare le attività economiche, fino a considerare gli eventuali aspetti pubblicistici coinvolti. Le reti rappresentano, infatti, un veicolo di politica industriale. L'estensione dei benefici previsti dalla Finanziaria per il 2006 a favore dei distretti, operata dall'art. 6 bis della l. 133/2008, lasciavano già intendere le intenzioni che il legislatore ha poi successivamente sviluppato in merito alla prospettiva di applicazione delle reti d'impresa. In particolare, la causa del contratto di rete, rinvenuta nell'esercizio in comune di attività economiche per accrescere la capacità innovativa e la competitività delle imprese contraenti, lo rende naturalmente un potenziale destinatario di politiche industriali dirette a promuovere l'in-

(2) Cfr. CAFAGGI, *Il contratto di rete e il diritto dei contratti*, in *Contratti*, 2009, p. 915.

(3) CAFAGGI, *ibidem*.

(4) Cfr. GRANIERI, *Il contratto di rete: una soluzione in cerca del problema*, in *Contratti*, 2009, p. 935 s.

ternazionalizzazione e lo sviluppo del tessuto imprenditoriale italiano, caratterizzato da PMI e imprese familiari, normalmente contraddistinte da scarsa capitalizzazione e difficoltà nel reperimento di fonti di finanziamento adeguate a garantirne la crescita dimensionale richiesta per rimanere sul mercato, soprattutto quando esso è soggetto ad evoluzioni costantemente imposte dal succedersi di innovazioni tecnologiche.

In un quadro macroeconomico generale, l'Italia attraversa una fase di non-crescita economica ormai ultradecennale dovuta a più fattori interni, tra cui: squilibrate finanze pubbliche, inadeguate infrastrutture fisiche e giuridiche, cronico nanismo delle imprese e scarse sollecitazioni concorrenziali⁽⁵⁾. Un intervento del tipo esaminato risponde quindi pienamente alle riconosciute esigenze economiche di crescita del Paese e ricorre ad uno strumento incoraggiato persino in sede comunitaria dalla recente Comunicazione "per una politica industriale integrata per l'era della globalizzazione", in cui si legge esplicitamente che «i *cluster* e le reti migliorano la concorrenzialità e l'innovazione industriale... (Pertanto) la Commissione presenterà una nuova strategia per *cluster* e reti concorrenziali su scala mondiale, che comprenda iniziative specifiche volte a promuovere cluster e reti mondialmente concorrenziali sia nelle industrie tradizionali che in quelle emergenti (2011)»⁽⁶⁾.

Si ritiene dunque doveroso osservare che l'iniziativa e la scelta di politica legislativa che hanno condotto alla regol(ament)azione del contratto di rete nell'ordinamento italiano si qualificano come prettamente nazionali e non configurano una sorta di ottemperanza ad un obbligo o ad uno schema imposti dal diritto comunitario. In tal senso, l'intervento ha accolto il plauso da parte della dottrina italiana che ha intravisto nel contratto di rete nazionale la possibilità di rappresentare un modello utile per altri Paesi dell'UE o per la stessa Commissione per disegnare nuovi strumenti per la costruzione di reti transnazionali⁽⁷⁾.

2. Considerazioni conclusive sul presunto trade-off tra cooperazione e competizione per un efficiente funzionamento del mercato

L'introduzione del contratto di rete come strumento ulteriore atto a favorire l'aggregazione di imprese per lo svolgimento di un'attività eco-

⁽⁵⁾ V. CIOCCA, REY, *Per la crescita dell'economia italiana*, in *Ec. it.*, 2004, p. 354.

⁽⁶⁾ COM (2010) 614, p. 15.

⁽⁷⁾ Cfr. CAFAGGI, *Il contratto di rete: uno strumento per la crescita?*, disponibile presso il sito www.nelMerito.com, 24 aprile 2009.

nomica in comune si presta alla ricognizione di un'area della filosofia antitrust da tempo molto dibattuta.

Da parte della letteratura economica prevalente, le relazioni competitive tra imprese sono state sempre considerate come antitetiche rispetto ai rapporti cooperativi, laddove la cooperazione veniva considerata come sinonimo di collusione.

La prima definizione di concorrenza tra imprese risale ad Adam Smith, secondo il quale l'essenza del comportamento competitivo consisteva nello sforzo cosciente compiuto da ogni singola impresa per conquistare posizioni dominanti sul mercato. Lo stesso A. inoltre osservava che anche in presenza di mercati contraddistinti da poche o almeno due imprese si può verificare un'alta indipendenza delle politiche di prezzo e non adottate sullo stesso mercato. In tale impostazione l'accordo cooperativo viene considerato colpevole di causare un aumento dei valori di scambio, a svantaggio dei compratori e vantaggio dei produttori, che consiste in un allontanamento dalle condizioni ideali di concorrenza perfetta.

Nella seconda metà del diciannovesimo secolo, sull'impostazione "smithiana" prevale l'impostazione della teoria economica c.d. classica in cui rileva il contributo di Cournot, cui si deve la definizione del modello di concorrenza perfetta, caratterizzato da un elevato numero di imprese che offrono un bene omogeneo su uno stesso mercato e che detengono quote di mercato relativamente ridotte, in maniera tale per cui nessuna è in grado di influire sul prezzo del bene e conseguentemente sulle quantità offerte (*price-taker*). Tale paradigma implica che al decrescere delle imprese presenti sul mercato e all'aumentare della dimensione relativa delle non uscenti, si disperdano i benefici in termini di efficienza allocativa e, in definitiva, di benessere sociale associati alla condizione di concorrenza perfetta. Anche in tale impostazione, pertanto, i fenomeni collusivi sono considerati non desiderabili poiché inefficienti e non funzionali rispetto all'obiettivo di massimizzazione del benessere sociale.

Il distacco dal paradigma classico diventa netto con l'affermarsi del pensiero di Schumpeter che con la teorizzazione del ruolo dell'imprenditore-innovatore e della distruzione creatrice forgia un nuovo concetto di concorrenza dinamica, basata sull'innovazione tecnologica, di prodotto o di processo, e sull'innovazione organizzativa. Secondo l'A. in parola solo la grande dimensione d'impresa combinata a una forte concentrazione dell'offerta è in grado di sostenere una concorrenza dinamica, sostenuta da innovazione tecnologica. Pertanto la cooperazione assurge per la prima volta al rango di valore tutelabile, in contrasto con l'impostazione "cournotiana".

Tale posizione estrema è stata poi ricomposta insieme alla visione dei classici, nell'approccio più di recente promosso nella teoria dei mercati

contendibili che ha creato la categoria della concorrenza potenziale. Nel 1982, Baumol, Panzer e Willig hanno elaborato un celebre contributo secondo cui il numero e la dimensione relativa delle imprese su uno stesso mercato è da considerarsi irrilevante per il corretto funzionamento del meccanismo concorrenziale e, pertanto, hanno suggerito che il *trade-off* fra competizione e cooperazione sia molto meno netto nella realtà di quanto non descriva il modello di Cournot e i rapporti di collaborazione fra imprese possono pertanto essere, a certe condizioni, compatibili con l'efficienza garantita dalla concorrenza. In tal senso, si sono poi orientate le società a capitalismo maturo che si sono dotate di norme pro-concorrenziali che non vietano in senso assoluto le forme concentrative (sottoponendole normalmente ad autorizzazione preventiva), né le intese che abbiano ad oggetto particolari attività strettamente connesse con l'innovazione tecnologica, pacificamente riconosciute tra i principali *drivers* della crescita macroeconomica, quali ad esempio le attività di ricerca e sviluppo.

In questo solco si rinvengono anche le indicazioni delle Linee-guida della Commissione europea in tema di accordi di cooperazione orizzontale che dal 2001 al 2011 hanno promosso l'implementazione di un approccio economico nella valutazione di tali tipi di accordi ai sensi del diritto europeo della concorrenza, basato su una ponderazione da svolgere caso per caso dei costi e dei benefici concorrenziali che sono suscettibili di produrre nel mercato e nella società.

Da un punto di vista più particolare, suggerito da recenti studi di organizzazione aziendale, invece, l'impresa viene considerata come un sistema costituito dalla somma di unità transazionali separabili e autonome, anche immateriali (conoscenza e informazione). Tali risorse produttive, strettamente interconnesse e variamente combinate, rappresentano il vantaggio competitivo di cui l'impresa dispone nell'agone concorrenziale e non sono esclusivamente il risultato di processi di internazionalizzazione che investono le economie moderne, ma anche (e soprattutto) di processi di interazione con altri soggetti economici (relazioni inter-organizzative). In tale ottica, lo sviluppo delle imprese non dipende sempre e solo da risorse generate o generabili all'interno, ma anche da risorse esterne, rispetto alle quali la realizzazione di relazioni di tipo cooperativo rappresenta un vero e proprio investimento. Conseguentemente, la cooperazione non deve essere considerata come una tipica strategia difensiva o di "ripiego", poiché essa può essere elaborata anche in un'ottica funzionale propulsiva e offensiva.

In un'economia avanzata e basata sulla conoscenza, l'impresa non può più essere concepita come una monade, poiché essa è chiamata ad intrattenere una molteplicità di interrelazioni capaci di coniugare com-

petizione e cooperazione in una logica reticolare, al fine di fronteggiare mercati sempre più complessi sul fronte della contendibilità, nei quali mantenere la posizione acquisita sarà sempre più arduo e occorrerà sviluppare capacità di innovare costantemente, a partire dalle risorse di conoscenza e capitale umano detenute e eventualmente acquisibili⁽⁸⁾.

L'evoluzione che il contesto economico e produttivo ha attraversato può essere descritta come il passaggio da un sistema basato sulla produzione di massa e sul fordismo ad uno nuovo basato sulla produzione flessibile e sulle reti di imprese finalizzate alla creazione e allo sfruttamento a fini produttivi della conoscenza intesa come fattore produttivo-chiave e da un contestuale, seppure più lento, processo di trasformazione del consumatore⁽⁹⁾.

Insomma, la traiettoria evolutiva sembra segnare il passaggio dall'economia della conoscenza all'economia delle reti, in un contesto in cui competizione e cooperazione non rappresenteranno più valori economico-ideologici contrapposti, ma strumenti alternativi e alternabili in un mondo che recupera le politiche industriali come risposta alle cicliche crisi finanziarie, nel nuovo approccio di intervento dello Stato nell'economia non più liberale o dirigista, ma piuttosto "pragmatico".

Abstract

The present working paper aims to investigate all the different legal tools the Italian law offer to firms in order to achieve the benefits of the network organization of economic activities. Special attention has been paid to the new "firms' network contract" introduced by the Italian legislator in 2009 and then modified in 2010; studying that contract has also been fundamental to develop a comparative analysis among so called organizational firms' networks and horizontal joint ventures and to discuss about the supposed trade-off between competition and cooperation as drivers (and values) of progress and innovation in mod-

⁽⁸⁾ V. DELFINO., *Il ruolo della conoscenza nell'evoluzione delle strategie competitive. Un'analisi delle principali determinanti del cambiamento*, in *Impresaprogetto*, 2005, n. 3, p. 3.

⁽⁹⁾ In questo senso, si leggano COZZI, DI BERNARDO, RULLANI, *Marketing e tecnologie dell'informazione: dall'economia di massa all'economia della varietà*, in *Scritti in onore di Luigi Guatri*, Milano, 1988; RULLANI, *New-net-knowledge economy: le molte facce del post-fordismo*, in *Ec. e pol. industr.*, 2001, n. 110, p. 5 ss.; COZZI, GENCO, *Le imprese italiane di fronte alla terziarizzazione e globalizzazione dell'economia*, in *Processi di terziarizzazione dell'economia e nuove sfide al governo delle imprese*, Atti del XXIII convegno AIDEA, Milano, 2001.

ern markets and knowledge-based economies, both in a scientific and a philosophical perspective.

Bibliografia

- CAFAGGI, *Il contratto di rete e il diritto dei contratti*, in *Contratti*, 2009, p. 911 ss.
- CAFAGGI, *Il contratto di rete: uno strumento per la crescita?*, in www.nelMerito.com, 24 aprile 2009.
- CAMARDI, *Dalle reti di imprese al contratto di rete nella recente prospettiva legislativa*, in *Contratti*, 2009, p. 925 ss.
- CIOCCA, REY, *Per la crescita dell'economia italiana*, in *Ec. it.*, 2004, p. 333 ss.
- COMMISSIONE EUROPEA, *Comunicazione per una politica industriale integrata per l'era della globalizzazione*, COM (2010) 614.
- COZZI, DI BERNARDO, RULLANI, *Marketing e tecnologie dell'informazione: dall'economia di massa all'economia della varietà*, in *Scritti in onore di Luigi Guatri*, Bocconi, Milano, 1988.
- COZZI, GENCO, *Le imprese italiane di fronte alla terziarizzazione e globalizzazione dell'economia*, in *Processi di terziarizzazione dell'economia e nuove sfide al governo delle imprese*, Atti del XXIII convegno AIDEA, McGraw-Hill, Milano, 2001.
- DELFINO, *Il ruolo della conoscenza nell'evoluzione delle strategie competitive. Un'analisi delle principali determinanti del cambiamento*, in *Impresaprogetto*, 2005, n. 3, p. 1 ss.
- GRANIERI, *Il contratto di rete: una soluzione in cerca del problema*, in *Contratti*, 2009, p. 932 ss.
- RULLANI, *New-net-knowledge economy: le molte facce del post-fordismo*, in *Ec. e pol. industr.*, 2001, n. 110, p. 5 ss.