



Le Reti di Imprese – Aggregarsi per competere

Napoli, 23 novembre 2012



Benvenuti in *In-formati*, il Programma di Educazione Bancaria e Finanziaria di UniCredit!



Il corso “**Le Reti di Imprese – Aggregarsi per competere**” si colloca all’interno del più ampio programma di educazione bancaria e finanziaria chiamato “*In-formati*” proposto gratuitamente da UniCredit in Italia a giovani, anziani, famiglie, imprese e non profit.

In-formati si propone di promuovere nella popolazione italiana la diffusione di conoscenze bancarie e finanziarie per supportare i cittadini e le imprese nell’effettuare **scelte economiche consapevoli e sostenibili.**

In questo senso “***In-formati***” rappresenta per noi una sfida: la sfida di avvicinare sempre di più la Banca alla vita quotidiana di imprese e cittadini, per renderli *in-formati*, affinché diventino consumatori ed imprese responsabili delle proprie scelte.

Iniziamo insieme questa bella sfida!

AGENDA

- Evoluzione dei mercati. Le caratteristiche del mercato Italiano
- Strumenti tradizionali di aggregazione
- Il Contratto di Rete
- Le Reti costituite
- Alcuni casi di successo
- Il rapporto Rete - Banca
- Conclusioni



AGENDA

- Evoluzione dei mercati. Le caratteristiche del mercato Italiano
- I canali tradizionali di aggregazione
- I canali di Rete
- I canali costituite
- I canali di successo
- I canali Rete - Banca
- I canali di successo



EVOLUZIONE DEI MERCATI LE CARATTERISTICHE DEL MERCATO ITALIANO

La crisi dalla quale stiamo faticosamente uscendo ha modificato in maniera sostanziale mercati e competizione. Oggi le imprese **devono** affrontare mercati globali e geograficamente dispersi con mezzi e competenze di cui non sempre dispongono.

Il fattore dimensionale è diventato determinante: se le imprese sono troppo piccole e non sono capaci di affrontare problematiche complesse perdono di competitività.

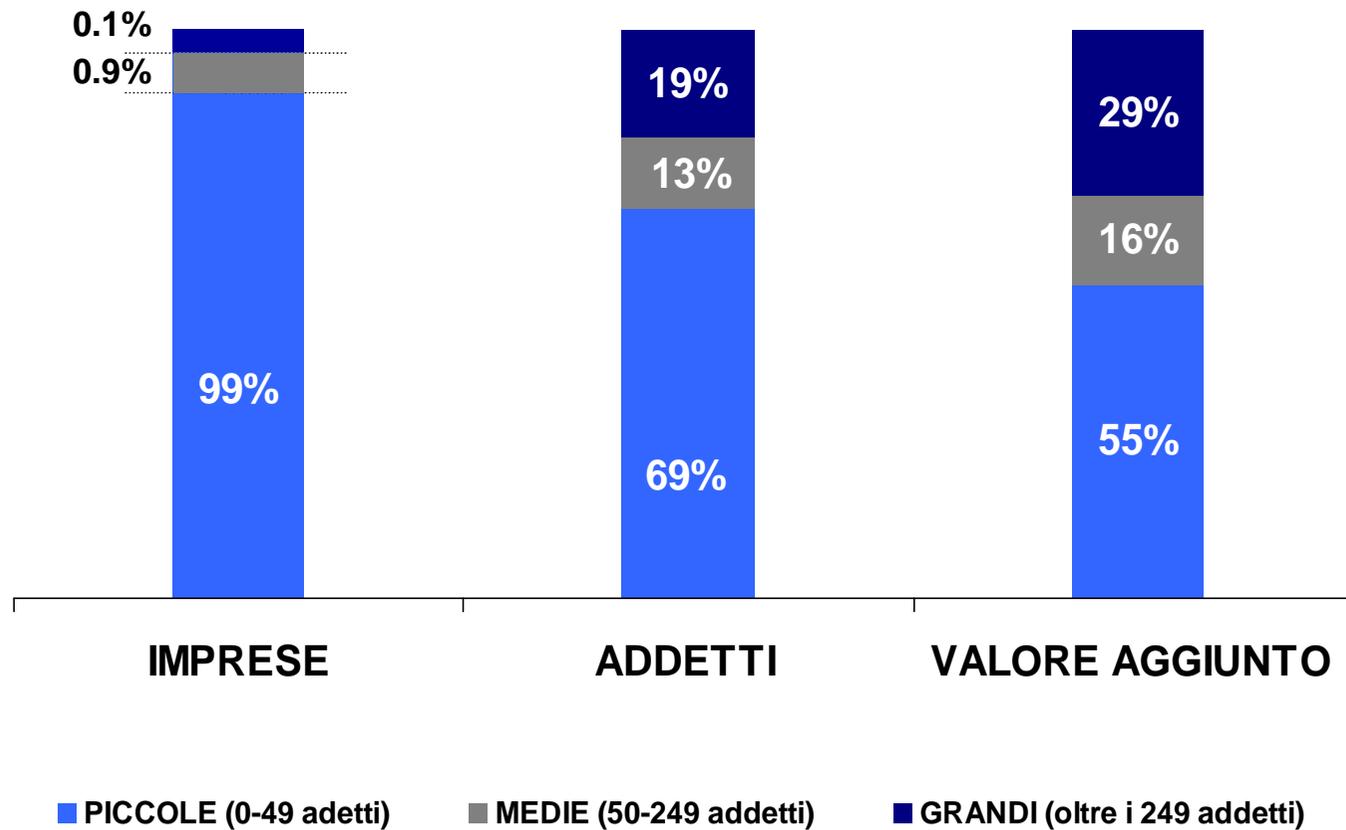
La crescita, che in passato era stata solo una possibile opzione e che l'imprenditore aveva a volte trascurato, per mantenere più saldamente e direttamente tutta la conduzione aziendale, oggi si deve perseguire puntando sulla innovazione del prodotto e sulla presenza in nuovi mercati, anche lontani.



Qual è la vostra reazione a queste affermazioni?

EVOLUZIONE DEI MERCATI LE CARATTERISTICHE DEL MERCATO ITALIANO

Imprese per classe dimensionale

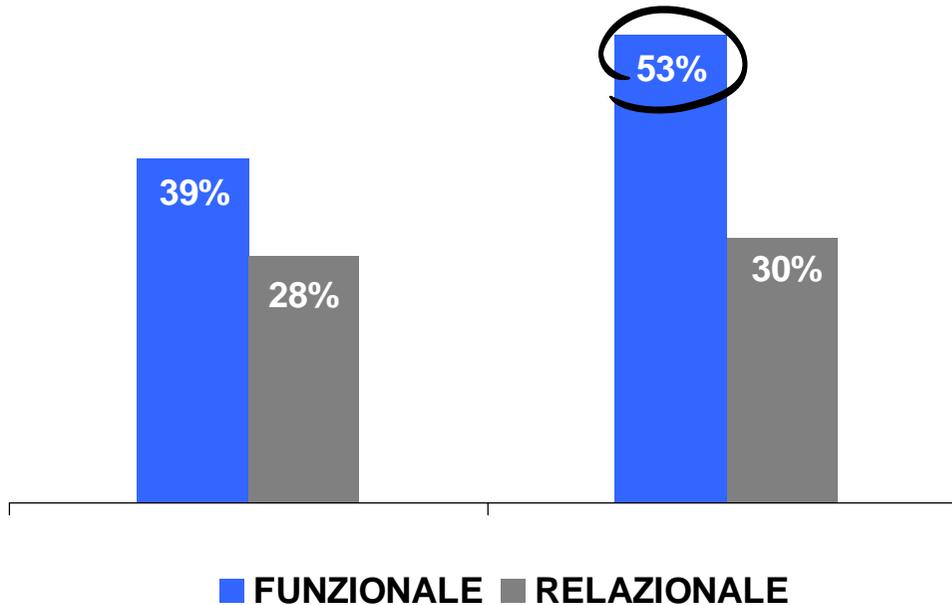


EVOLUZIONE DEI MERCATI LE CARATTERISTICHE DEL MERCATO ITALIANO

PICCOLE IMPRESE
(fino a 5 milioni di euro di fatturato)

MEDIE IMPRESE
(da 5 a 50 milioni di euro di fatturato)

CRESCITA

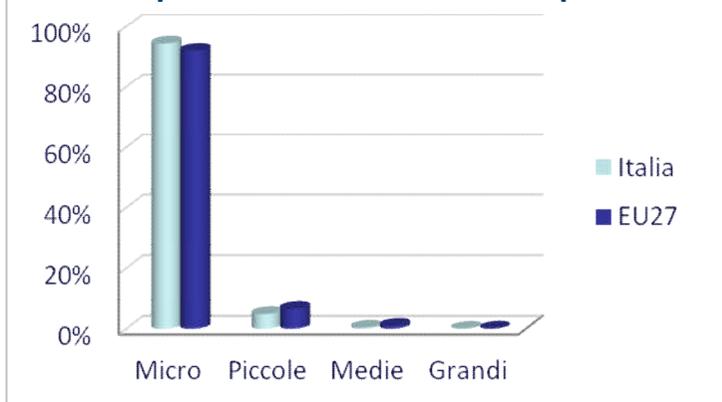


Funzionale: acquisizione di nuove funzioni aziendali internalizzate o esternalizzate

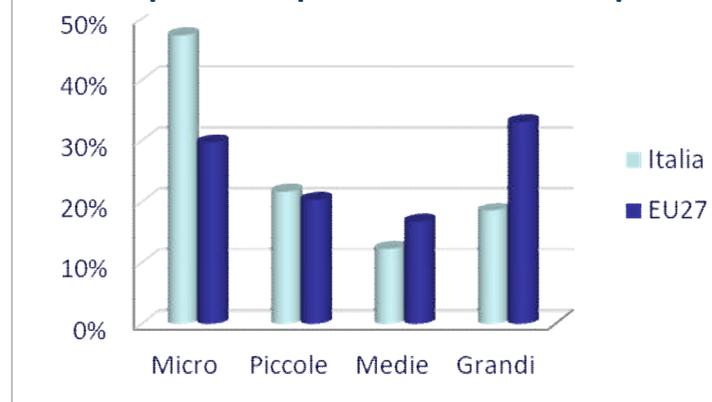
Relazionale: acquisizione di una propria rete di fornitori e ampliamento dei committenti anche all'estero

LE CARATTERISTICHE DEL MERCATO ITALIANO

Composizione del tessuto d'impresa

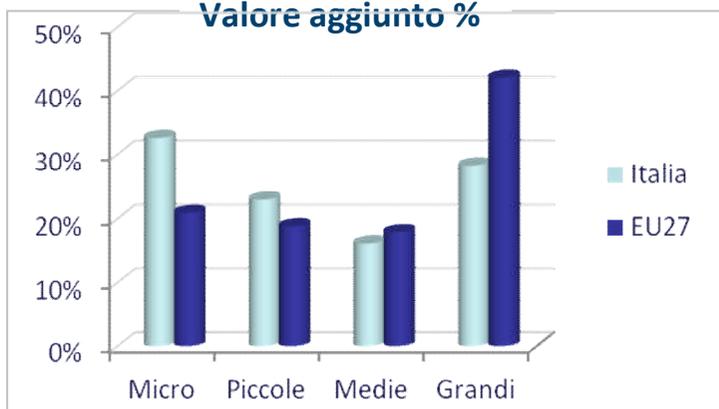


% di dipendenti per dimensione d'impresa



Il tessuto imprenditoriale europeo appare caratterizzato da una preponderante incidenza delle Micro imprese; in Italia la quota delle Micro imprese è pari al 94,6% con un tasso di occupazione del 46,9%

Valore aggiunto %



In Italia, al contrario dell'EU 27, il valore aggiunto portato dalle Micro imprese è superiore a quello portato dalle Grandi imprese

LE CARATTERISTICHE DEL MERCATO ITALIANO QUALI SONO LE NUOVE ESIGENZE?

- Rimane l'esigenza di avere più conoscenza tecnologica e più informazioni anche per competere sul **mercato domestico**
 - La "**Rete lunga**" delle conoscenze supera il localismo territoriale che aveva caratterizzato lo sviluppo dei Distretti e che aveva creato diffuse storie di eccellenza e di successo
 - La **crescita** può avvenire per linee interne o per linee esterne, tradizionalmente mediante fusioni e acquisizioni
 - La struttura tipicamente **familiare** del nostro sistema economico rallenta il perfezionamento di operazioni di questo tipo
 - Nasce l'esigenza di trovare una soluzione 'ibrida' che permetta da un lato il mantenimento della **indipendenza** delle singole aziende familiari e dall'altra permetta il raggiungimento di una **dimensione adeguata** per competere sui mercati globali
 - Nasce altresì l'esigenza di promuovere con incisività soluzioni innovative che vadano "oltre" consolidati **schemi culturali** che hanno sempre ostacolato forme di aggregazione e di cooperazione
-

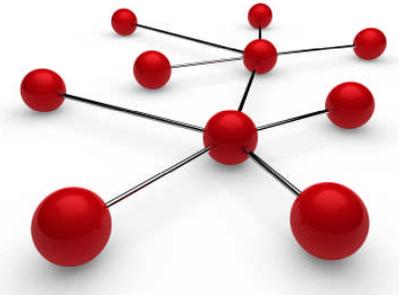
LE CARATTERISTICHE DEL MERCATO ITALIANO CONCLUSIONI

1. Il sistema economico italiano è caratterizzato dalla presenza di imprese **piccole e piccolissime**, che nella maggior parte dei casi non fanno sforzo per crescere.
2. Esistono **fattori culturali consolidati** che non facilitano i progetti di aggregazione.
3. Ci sono esigenze dettate dal Mercato Globale di avere una **massa critica più ampia** per competere in particolare sui temi della internazionalizzazione e della innovazione di prodotto.



L'aspettativa che si è venuta a creare è quella di:

una forma di aggregazione flessibile



- per supportare un processo di cambiamento (anche culturale)
- senza creare troppi vincoli per gli imprenditori
- con un rapporto costo benefici interessante

AGENDA

- Evoluzione dei mercati. Le caratteristiche del mercato Italiano
- Strumenti tradizionali di aggregazione
- Reti di Rete
- Reti costituite
- Reti di successo
- Reti Rete - Banca
- Reti di successo



STRUMENTI TRADIZIONALI DI AGGREGAZIONE

Analizziamo ora lo stato dell'arte per quanto riguarda le modalità di aggregazione tra imprese.

Le soluzioni che possono essere adottate sono:

- **CONSORZIO**
- **ATI**
- **JOINT VENTURE**



STRUMENTI TRADIZIONALI DI AGGREGAZIONE CONSORZIO

TIPO	CONSORZIO
FORMA CONTRATTUALE	Atto pubblico o scrittura privata autenticata Aperto all'adesione successiva di altre imprese
GOVERNANCE	Organo Amministrativo (CdA, Amministratore Unico, Comitato Direttivo)
RESPONSABILITA'	Limitata al fondo consortile dotato di autonomia patrimoniale propria / Resp. sussidiaria e solidale dei consorziati per le obbligazioni assunte per loro conto dagli amministratori
DURATA	Durata prestabilita
PUBBLICITA'	Obbligo di iscrizione al registro delle imprese e deposito situazione patrimoniale per consorzi con attività esterna

STRUMENTI TRADIZIONALI DI AGGREGAZIONE

ASSOCIAZIONE TEMPORANEA DI IMPRESE

TIPO	ATI
FORMA CONTRATTUALE	<p>Nessun requisito di forma</p> <p>Partecipazione limitata ai soli aderenti e attribuzioni ripartite in base alle specifiche competenze</p>
GOVERNANCE	<p>Mandato collettivo irrevocabile conferito ad una impresa partecipante come capogruppo (capofila)</p>
RESPONSABILITA'	<p>Solidale e illimitata nelle ATI orizzontali.</p> <p>Pro quota per i lavori di propria competenza e solidalmente alla capofila nelle ATI verticali</p>
DURATA	<p>Sino al completamento dello specifico lavoro per cui le imprese si sono associate</p>
PUBBLICITA'	<p>Nessun obbligo pubblicitario</p>

STRUMENTI TRADIZIONALI DI AGGREGAZIONE JOINT VENTURE

TIPO	JOINT VENTURE
FORMA CONTRATTUALE	Quella prevista per il tipo di società prescelto (solitamente società di capitali, SPA o SRL)
GOVERNANCE	Organo amministrativo e Collegio Sindacale. Tipica presenza di patti parasociali
RESPONSABILITA'	Quella prevista per il tipo di società prescelto
DURATA	Durata prestabilita
PUBBLICITA'	Quella prevista per il tipo di società prescelto

AGENDA

- Evoluzione dei mercati. Le caratteristiche del mercato Italiano
- Modelli tradizionali di aggregazione
- Il Contratto di Rete
- Le caratteristiche
- I vantaggi di successo
- Il Contratto di Rete - Banca
-



IL CONTRATTO DI RETE

Il **Contratto di Rete** rappresenta una **forma aggregativa “ibrida” e “aggiuntiva”** che permette il mantenimento dell’indipendenza e dell’identità delle singole imprese e l’avvicinarsi ad una dimensione adeguata per **competere sui mercati globali**

Con il **Contratto di Rete** più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la **propria capacità innovativa** e la **propria competitività** sul mercato e a tal fine si obbligano, sulla base di un **programma comune di Rete**, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all’esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell’oggetto della propria impresa

LA NORMATIVA DI RIFERIMENTO

- *Commi 4-ter e 4-quater dell’articolo 3 del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito con modificazioni dalla **legge 9 aprile 2009, n. 33.***
- *Articolo 42 del decreto-legge 31 maggio 2010, n. 78, convertito con modificazioni dalla **legge 30 luglio 2010, n. 122***
- ***Decreto del 25 febbraio 2011** - Min. Economia e Finanze (Individuazione dei requisiti degli organismi espressione dell’associazionismo imprenditoriale che asseverano il programma comune di rete)*
- *legge di conversione del Decreto Sviluppo – semplificazioni normative introdotte nel 2012*

IL CONTRATTO DI RETE

CARATTERISTICHE E PRESUPPOSTI



Forma di collaborazione tra imprese caratterizzata da:

- ✓ **indipendenza delle imprese** (a differenza dei gruppi dove il controllo produce direzione e coordinamento);
- ✓ **interesse comune**, legato ad un progetto imprenditoriale più o meno stabile ma generalmente strategico;
- ✓ **Interdipendenza delle imprese:** (di livello più o meno accentuato)
- ✓ **permanenza dell'interesse singolo:** le imprese continuano a svolgere la propria attività parallelamente a quelle della rete.

PLURALITA' DI IMPRENDITORI:

di tutti i possibili tipi: spa, srl, società consortili, società di persone, ditte individuali, imprese no profit (a prescindere dall'agibilità per questi ultimi al sistema di incentivi fiscali che la normativa prevede)

PROGRAMMA COMUNE:

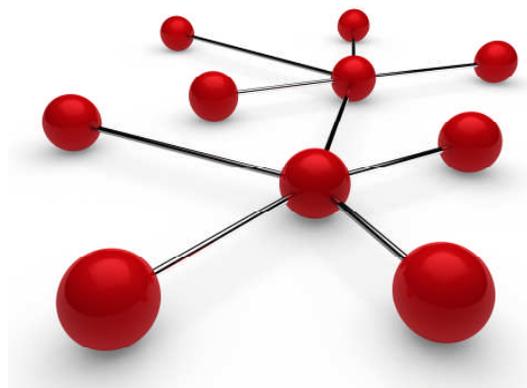
- In base al quale gli imprenditori si obbligano a:
- collaborare in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese
 - e/o a scambiarsi informazioni
 - e/o a scambiarsi prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica
 - e/o esercitare in comune una o più attività

SCOPO:

accrescere individualmente e/o collettivamente la propria capacità innovativa

IL CONTRATTO DI RETE CARATTERISTICHE E PRESUPPOSTI

A seconda del PROGRAMMA, le reti di impresa possono essere classificate come:



IL CONTRATTO DI RETE ELEMENTI NECESSARI E FACOLTATIVI

Elementi necessari

- **L'atto pubblico** o la scrittura privata autenticata.
 - La sottoscrizione del contratto potrà essere fatta, anche **senza l'intervento di un Notaio**, così come anche le successive modifiche ed integrazioni.
 - Il regime di pubblicità si intende adempiuto mediante **l'iscrizione** del contratto nel registro delle imprese del luogo in cui ha sede la rete. Sussiste la facoltà per la rete di iscriversi nella sezione ordinaria del Registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la propria sede, potendo acquistare con tale iscrizione la **soggettività giuridica**.
 - Va comunque chiarito se la soggettività giuridica implichi anche una **soggettività tributaria** e quindi la possibilità di acquisire, da parte della rete, la partita IVA. A tal proposito **sono attesi chiarimenti da parte dell'Agenzia delle Entrate**.
 - La **durata** (che deve essere adeguata al programma)
 - L'indicazione degli **obiettivi strategici** di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti
 - Le modalità concordate tra gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi
 - Il **programma** di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante le modalità di realizzazione dello scopo comune
-

IL CONTRATTO DI RETE ELEMENTI NECESSARI E FACOLTATIVI

Elementi facoltativi

- Fondo Patrimoniale Comune
- Organo Comune

Al fondo patrimoniale comune si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli artt. 2614 e 2615, comma 2 del codice civile, riguardanti il fondo e la responsabilità verso terzi dei consorzi con attività esterna.

Entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale, l'organo comune è tenuto a redigere una **situazione patrimoniale**, osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al bilancio di esercizio delle SpA e la deposita presso l'ufficio del registro delle imprese del luogo in cui ha sede.

IL CONTRATTO DI RETE LE RESPONSABILITA'

La Responsabilità nei rapporti interni

- Diritti e obblighi delle imprese aderenti espressi nel Contratto di Rete ed eventualmente nel Regolamento di Rete

La Responsabilità verso i terzi

- La rete non può configurarsi come entità autonoma, per cui i rapporti contrattuali con i terzi coinvolgono la pluralità delle imprese aderenti alla Rete rappresentate dall'organo comune ove esistente.
 - L'organo comune interviene come interlocutore unico, semplificando le procedure di negoziazione e stipula dei contratti con i terzi
 - L'organo comune agisce mediante un mandato CON rappresentanza in nome e per conto delle imprese aderenti
 - Ciascuna impresa risponde in solido delle obbligazioni assunte
-

IL CONTRATTO DI RETE FISCALITA'

- Regime di sospensione di imposta degli utili accantonati per gli esercizi 2010, 2011 e 2012
- Il regime di sospensione vale ai soli fini ires (27,5%) – irpef (non vale ai fini irap)
- L'importo massimo agevolabile e' di euro 1,0 mln per ciascun aderente e per ciascun periodo d'imposta
- La misura esatta dell'agevolazione viene stabilita con provvedimento del direttore dell'Agenzia delle Entrate. (per il 2010 e' pari al 75,3733%)
- La dotazione finanziaria dell'agevolazione e' di euro 20 mln per il 2010; euro 14 mln per ciascuno degli anni 2011 e 2012

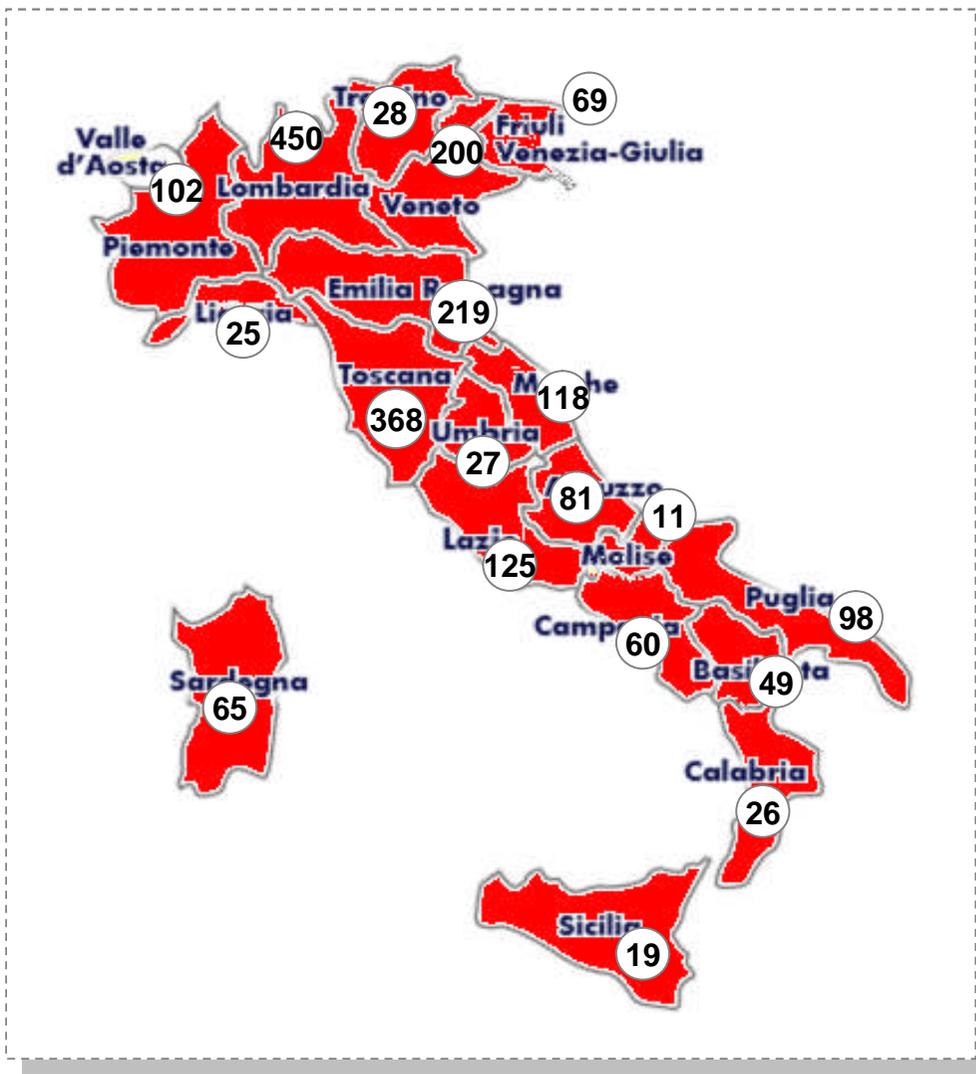
Oltre ad accesso a BANDI REGIONALI, PROVINCIALI E COMUNALI

AGENDA

- Evoluzione dei mercati. Le caratteristiche del mercato Italiano
- Modelli tradizionali di aggregazione
- Modello di Rete
- **Le Reti costituite**
- Fattori di successo
- Modello Rete - Banca
- Conclusioni



LE RETI COSTITUITE: UNA PRESENZA SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE



I numeri del Contratto di Rete

412 CONTRATTI DI RETE

2136 IMPRESE IN RETE

LA MAPATURA REGIONALE DEI CONTRATTI DI RETE

27

Contratti di Rete in cui sono coinvolte imprese campane

60

Imprese all'interno dei Contratti di Rete in Campania

PROVINCE	n. imprese	% sul totale
Avellino	4	6,7
Benevento	1	1,7
Caserta	5	8,3
Napoli	31	51,7
Salerno	19	31,6
TOTALE CAMPANIA	60	100,0

Italia :
412 Contratti e 2140 imprese coinvolte



Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere, dati aggiornati a luglio 2012

LE RETI COSTITUITE: UNA PRESENZA SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE



97 province

19 regioni

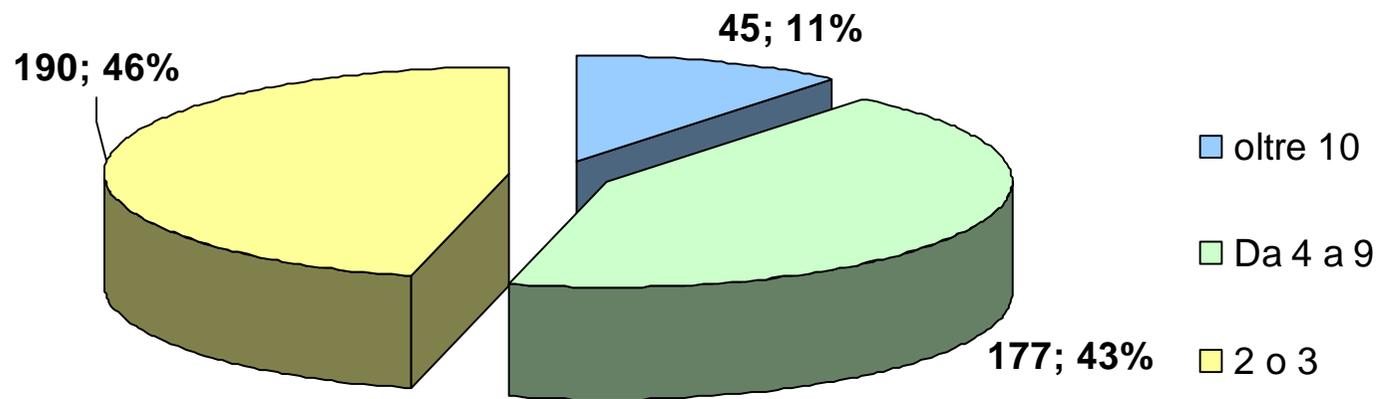
412 contratti



2.163 imprese

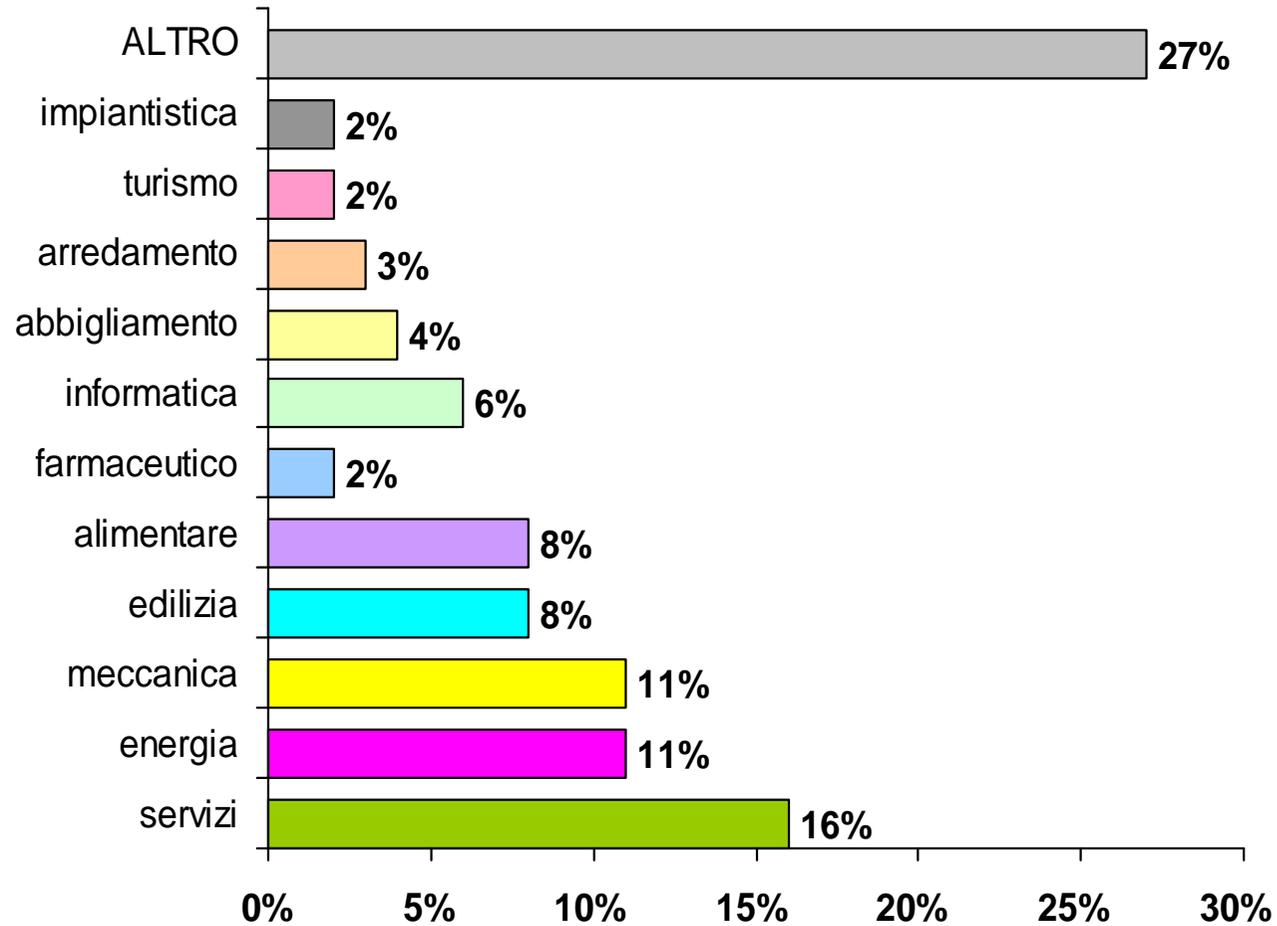
- **48** imprese coinvolte in più contratti
- **1453** Società di capitale (879 srl, 225 spa)
- **301** Società di persone (115 snc, 74 sas, 25 ss, 1 se)
- **233** Imprese individuali
- **38** Altre forme di società
- **111** Società cooperative
- **2** Fondazioni (enti morali)

LE RETI COSTITUITE: UNA PRESENZA SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE



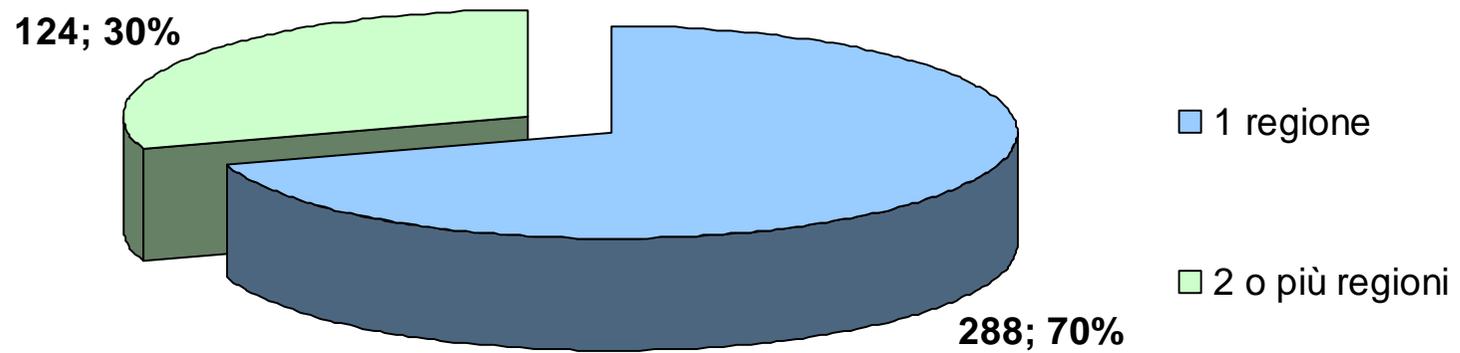
Numero di imprese costituenti la rete per singolo contratto

LE RETI COSTITUITE: UNA PRESENZA SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE



Settori Economici di appartenenza delle aziende in rete in %

LE RETI COSTITUITE: UNA PRESENZA SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE



Copertura cross – regionale dei contratti di rete

AGENDA

- Evoluzione dei mercati. Le caratteristiche del mercato Italiano
- Modelli tradizionali di aggregazione
- Modello di Rete
- Modelli costituite
- Alcuni casi di successo
- Modello Rete - Banca
-



LE RETI COSTITUITE – ALCUNI CASI DI SUCCESSO (1/5)

ESIGENZA

Diventare fornitori strategici e aprirsi verso i mercati esteri, superando il fattore dimensionale ma restando indipendenti



RISPOSTA CON CONTRATTO DI RETE



RETE RACEBO –

- Raggruppa 12 imprese emiliane del settore meccanica automotive
- Tradizionalmente fornitori DUCATI
- Singolarmente non avevano capacità negoziale, per cui l'unico driver era il prezzo
- Aggregati in modo complementare possono proporsi a DUCATI in maniera proattiva, impegnandosi anche sullo sviluppo di prodotto
- Si sono aperti verso l'estero, grazie al marchio comune di rete ottenendo prestigiose commesse (a titolo di esempio Mac Laren)
- Il fatturato aggregato è passato da 90 a oltre 140 Mio Euro

LE RETI COSTITUITE – ALCUNI CASI DI SUCCESSO (2/5)

ESIGENZA

Consolidare la filiera strategica



RISPOSTA CON CONTRATTO DI RETE



RETE RIBES

- Raggruppa 14 imprese principalmente toscane nel campo della produzione e commercializzazione di prodotti biomedicali
- Azienda Leader e capofila è ESAOTE
- Pur trattandosi di azienda di primarissimo standing ha sentito l'esigenza di dare solidità alla filiera produttiva
- In ambito Rete i singoli partecipanti sono più tutelati in termini di continuità di lavoro, accesso al credito e complementarietà di produzione
- Coordinamento per gli investimenti che nel campo specifico sono molto rilevanti

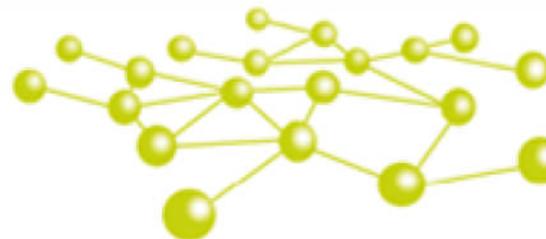
LE RETI COSTITUITE – ALCUNI CASI DI SUCCESSO (3/5)

ESIGENZA

**Aggregare
competenze diverse
nello stesso settore
per affrontare un
nuovo business
innovativo**



RISPOSTA CON CONTRATTO DI RETE



infrabuild

RETE INFRABUILD

- Raggruppa 10 imprese lombarde del settore infrastrutture delle costruzioni
- Offre un servizio integrato che va dalla ricerca alla costruzione e alla gestione della infrastruttura
- Ha progettato e realizzerà il progetto EcoVillage di edilizia abitativa sostenibile che è stato premiato in ottica EXPO 2015

LE RETI COSTITUITE – ALCUNI CASI DI SUCCESSO (4/5)

ESIGENZA

Avere una migliore visibilità per portare avanti istanze normative e al contempo spalmare meglio i costi insiti nella conoscenza e gestione della normativa stessa



RISPOSTA CON CONTRATTO DI RETE



RETE TUTELA FUNGHI BOSCO

- Raggruppa 18 imprese principalmente venete distributrici del prodotto
- Sta portando avanti istanze circa la singolarità del prodotto che le singole imprese non potrebbero avanzare
- Permette agli aderenti di ottimizzare i costi relativi alla conoscenza e gestione della normativa di settore molto complessa
- Dopo una prima fase di rodaggio gli aggregati stanno studiando azioni di marketing comune o coordinato

LE RETI COSTITUITE – ALCUNI CASI DI SUCCESSO (5/5)

ESIGENZA

Raggiungere la massa critica e Integrare la distribuzione per essere competitivi sui mercati internazionali



RISPOSTA CON CONTRATTO DI RETE



RETE M. & M. FORGINGS

- Raggruppa 2 imprese bresciane nel campo siderurgico
- Fanno lavorazioni complementari e hanno già una forte componente export.
- Il loro fatturato complessivo è di circa 100 Mio Euro
- Hanno sentito l'esigenza di allearsi nella distribuzione dei prodotti all'estero non riuscendo più a competere con colossi multinazionali.

AGENDA

- Evoluzione dei mercati. Le caratteristiche del mercato Italiano
- Modelli tradizionali di aggregazione
- Modello di Rete
- Modelli costituite
- Modelli di successo
- Il rapporto Rete - Banca
-



IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA PREMESSE

- ✓ Il Contratto di Rete da luogo ad una aggregazione contrattuale e non ad una nuova entità giuridica
- ✓ Ne consegue che la Banca continua a considerare a tutti gli effetti le singole imprese partecipanti alla Rete ma **in una ottica differente**, valorizzando il Programma comune
- ✓ **UniCredit** ha deciso quindi di impostare un innovativo modello di servizio, di seguito rappresentato



Modello di servizio

Finalizzato ad intraprendere, insieme agli imprenditori e ai leader della Rete, **un percorso per acquisire conoscenza del Programma di Rete**, e volto a mettere a disposizione consulenza, prodotti e una valutazione del merito di credito **unica e globale**, in ottica di **visione d'insieme della Rete come se fosse un unico soggetto**.

IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA

3 FATTORI FONDAMENTALI

UniCredit riconosce un **“quid positivo”** nel **Contratto di Rete** in presenza di **3 fattori fondamentali**:



Solidità legale del Contratto di Rete, del disegno organizzativo e della governance e coerenza degli stessi con gli obiettivi di Rete

Effettivi vantaggi per le imprese a ricorrere al Contratto di Rete, nonché credibilità ed adeguatezza del Business Plan proposto

Coerenza economica e sostenibilità del business

IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA PRESENZA FATTORI FONDAMENTALI

Check list per valutare la solidità legale del Contratto di Rete

- **Esplicita definizione della finalità della Rete**
- **Durata**
- Impegni dei partecipanti
- **Programma di Rete**

- Fondo comune
- **Disposizioni sulla governance**
- Clausole di entrata e uscita partecipanti
- Clausole verifica andamento attività
- Esame eventuale **Regolamento di Rete**



Semaforo Verde

Effettivo apporto di Valore aggiunto al soggetto richiedente



Semaforo Giallo

Limitato apporto di Valore aggiunto al soggetto richiedente, apporto di valore solo ad alcuni soggetti



Semaforo Rosso

Nessun apporto di valore aggiunto dalla Rete

IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA PRESENZA FATTORI FONDAMENTALI

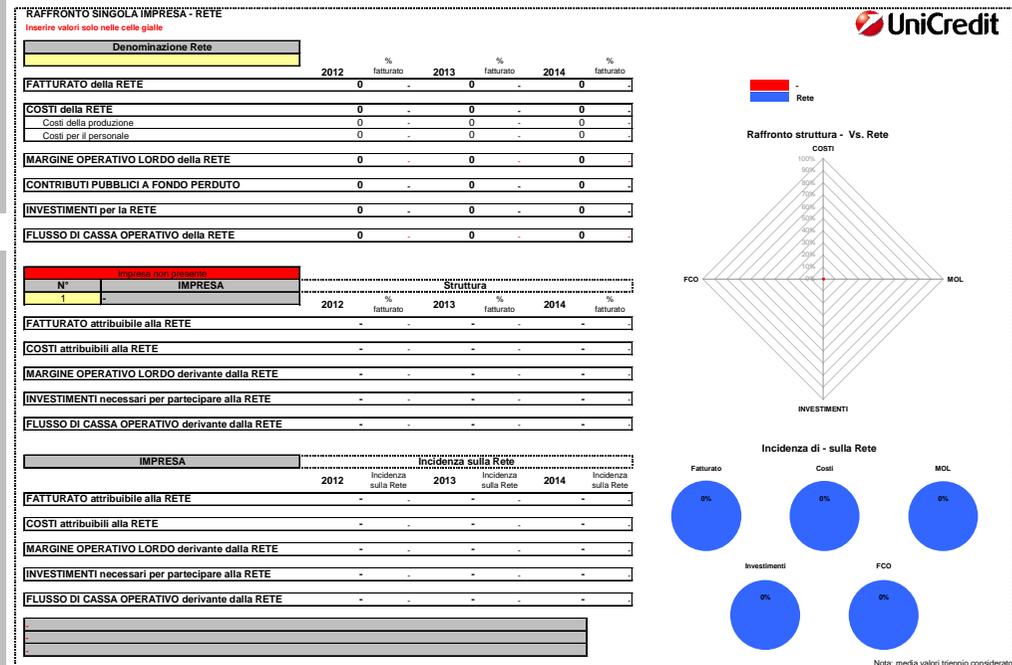
Business Plan e modello di valutazione del contesto strategico economico della Rete

Schematico Business Plan di Rete

- Input singola azienda
- Raffronto singola impresa / Rete
- Complessivo Rete con dettaglio per voce

Questionario qualitativo

- Qualità dei legami tra le imprese appartenenti alla Rete
- Valutazione della governance, degli aspetti tecnico contrattuali e delle competenze manageriali di Rete
- Esistenza di economie di scala e di scopo
- Propensione alla innovazione
- Propensione alla internazionalizzazione
- Relazione Rete - Banca



IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA ELEMENTI DISTINTIVI

Modello di servizio

- **Check List** per valutare la **solidità legale del contratto di Rete**
- **Business Plan** e modello **valutazione contesto strategico economico** della Rete
- **Unico soggetto commerciale pivot e unico deliberante** individuato per la rete

Aspetti creditizi

- **Valorizzazione dell'efficienza della Rete** attraverso la **considerazione dei 3 fattori fondamentali** e quindi l'ottenimento di un **migliore merito creditizio**, con concreti vantaggi in termini di **costo e di maggiore aderenza delle linee di credito alle nuove esigenze**.

IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA ELEMENTI DISTINTIVI

Prodotti, servizi e consulenza

UniCredit mette al servizio delle Reti d'Impresa una serie di **prodotti e servizi attraverso le sue strutture dedicate sul Territorio** con particolare riferimento a **internazionalizzazione, innovazione, agevolato, finanza, legale e fiscale.**

BOND DELLE RETI

Il **Bond delle Reti** è un finanziamento dedicato alle **Aziende aggregate o aggregande** in Rete per **investimenti relativi al progetto di Rete.**

Il prodotto*, offre sostanziali **benefici di tasso**, legati a **beneficio rating** da appartenenza alla **Rete, Provvista CDP per le PMI, garanzie Confidi e Fondo Centrale di Garanzia.**

Possibilità per **Regioni, Camere di Commercio e altre Istituzioni Territoriali di creare ulteriori forme di agevolazione.**

**Prodotto per le PMI di UniCredit in collaborazione con Associazioni di Categoria, Confidi, Cassa Depositi e Prestiti, Fondo Centrale di Garanzia, Regioni e Camere di Commercio,*

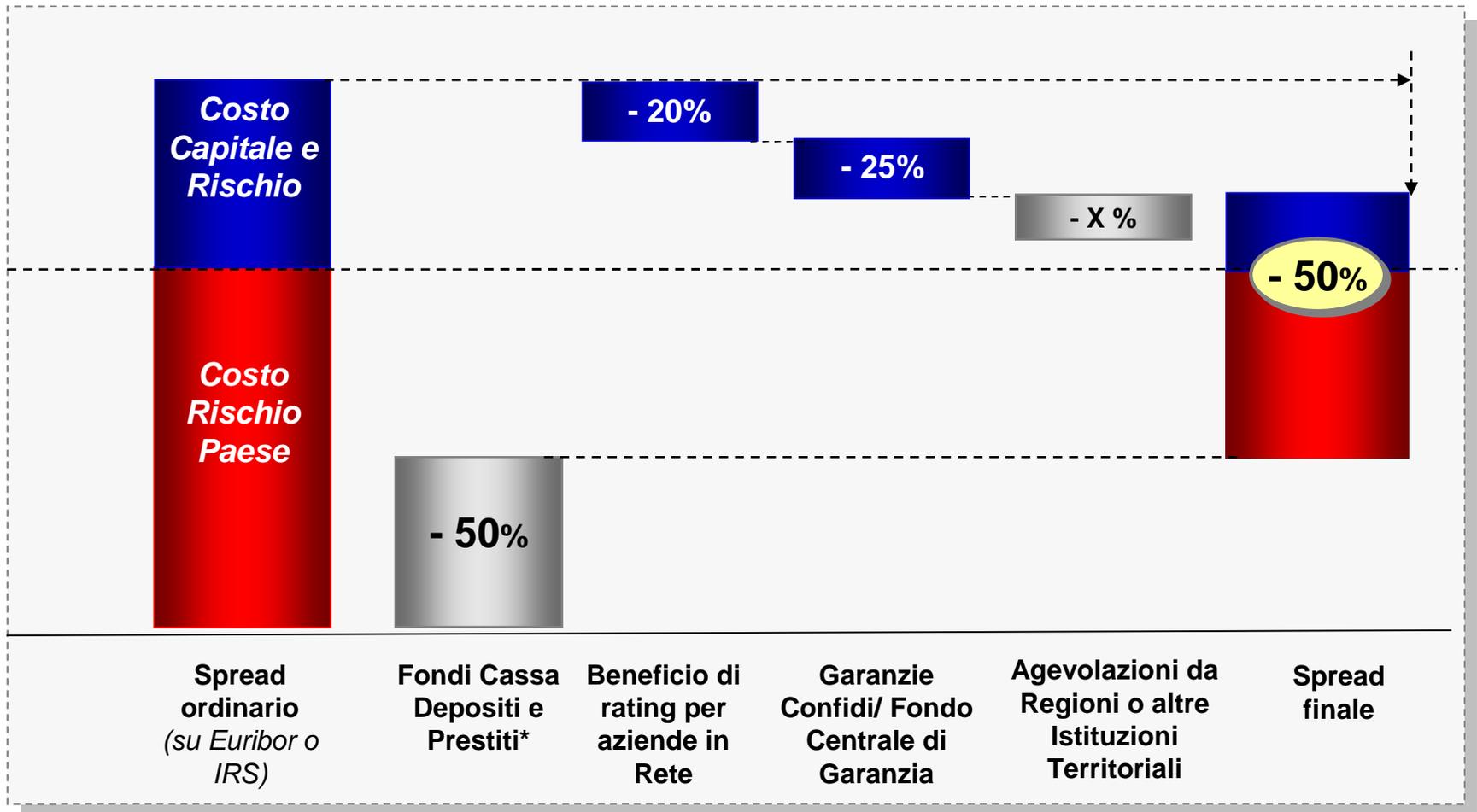
IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA STRUTTURA OPERAZIONE BOND

Un finanziamento a 6 anni (più uno di ammortamento)



IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA STRUTTURA PRICING OPERAZIONE BOND

Simulazione su Azienda di livello di rischio **medio**, in base a situazione mercato **attuale**



* Stima, in attesa di conferma da parte di Cassa Depositi e Prestiti

IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA ELEMENTI DISTINTIVI

Tavolo di ascolto permanente

Apertura di un tavolo UniCredit di ascolto permanente dedicato a tutte le Associazioni di Categoria e parti terze interessate, con lo scopo di **elaborare congiuntamente proposte e suggerimenti** per le Banche, le Imprese e il Legislatore, allo scopo di rendere il Contratto di Rete più attraente **(un confronto tra i piccoli e i grandi sul tema delle Reti di Impresa)**.

IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA ACCENSIONE C/C RETE

A seguito dell'emanazione della Risoluzione n. 70/E del giugno 2011 l'Agenzia delle entrate ha riconosciuto la possibilità di attribuire alle Reti, per mere ragioni operative, il codice fiscale.

- **senza conferire comunque alla Rete una soggettività tributaria.**

In pratica aprire un conto ad una Rete di Impresa è come aprirlo ad una associazione (non riconosciuta) di imprese che opera tramite il rappresentante comune.

Requisiti necessari per l'apertura del conto

- **Codice fiscale della Rete**
- Organo di Gestione indicato nel Contratto di Rete con **tutti i poteri** per aprire, disporre delle somme e gestire un conto corrente.

Il Censimento Rete avviene come **Ente Senza Personalità Giuridica**

- il conto **opera solo su basi attive**
- in linea di massima è da **escludere** la convenzione d'assegno
- può essere aperto **solamente** se il **Contratto di Rete prevede l'organo comune** di rappresentanza.

AGENDA

- Evoluzione dei mercati. Le caratteristiche del mercato Italiano
- Strumenti tradizionali di aggregazione
- Contratto di Rete
- Reti costituite
- Alcuni casi di successo
- Rapporto Rete - Banca
- Conclusioni



CONCLUSIONI

Punti di forza della rete

- ↑ Flessibilità
 - ↑ Ottimo rapporto costi benefici
 - ↑ Opportunità di business che singolarmente non si possono conseguire
 - ↑ Vantaggi di visibilità e fiscali
 - ↑ Strumento di facile adattabilità, che può essere trasformato in qualcosa di più strutturato dopo un primo periodo di sperimentazione
-

Punti di attenzione e criticità

- ✓ Imparare a lavorare insieme e a condividere informazioni e attività
 - ✓ Mancanza di personalità giuridica
 - ✓ Individuazione della coerenza fra il contratto e il programma di rete
-

Chi può aiutare l'imprenditore, una volta che è stato individuato cosa fare e con chi

- Associazioni di Categoria
 - Best Cases e Testimonianze
 - Banche
-