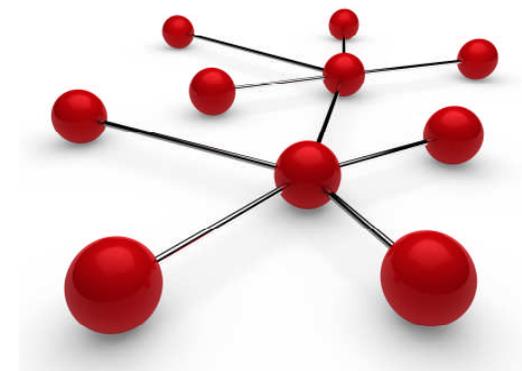

Le Reti di Impresa: aspetti operativi e commerciali

Stefano COCCHIERI
Head of Soft Loans Contributions & Subsidies

Perugia, 21 Novembre 2012



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)*

IL CONTRATTO DI RETE CARATTERISTICHE E PRESUPPOSTI

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

**Reti
“del sapere”**

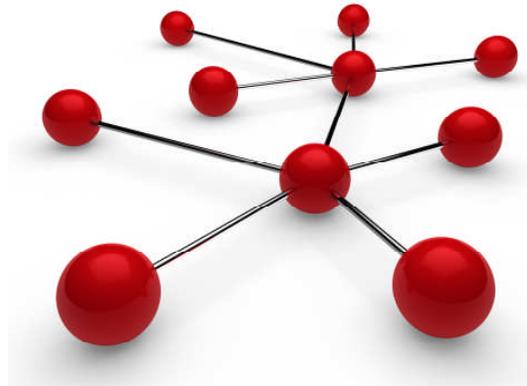
**SCAMBIO DI
INFORMAZIONI
E DI KNOW-HOW**

**Reti
“del fare”**

**SCAMBIO DI
PRESTAZIONI**

**Reti
“del fare insieme”**

**REALIZZAZIONE DI
PROGETTI DI
INVESTIMENTO COMUNI**



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

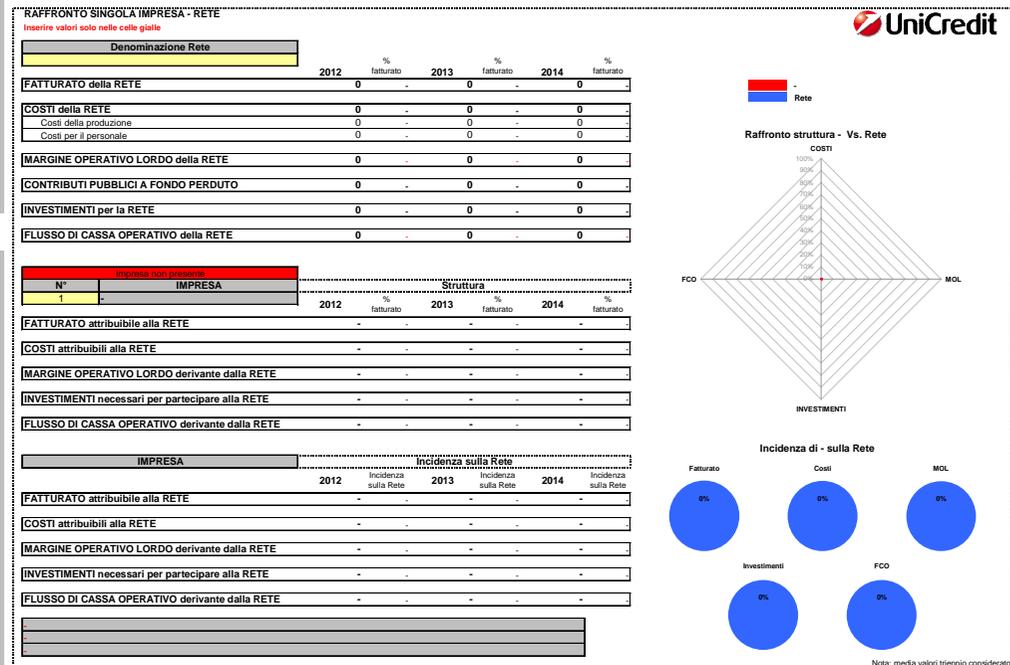
Business Plan e modello di valutazione del contesto strategico economico della Rete

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.**

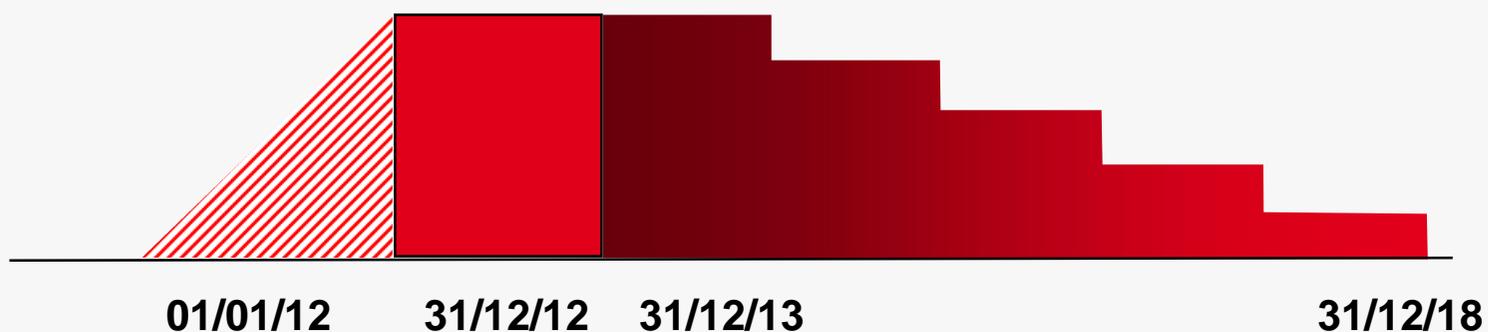
Il prodotto*, offre sostanziali **benefici di tasso**, legati a **beneficio rating** da appartenenza alla **Rete, Provvista CDP per le PMI, garanzie Confidi e Fondo Centrale di Garanzia.**

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

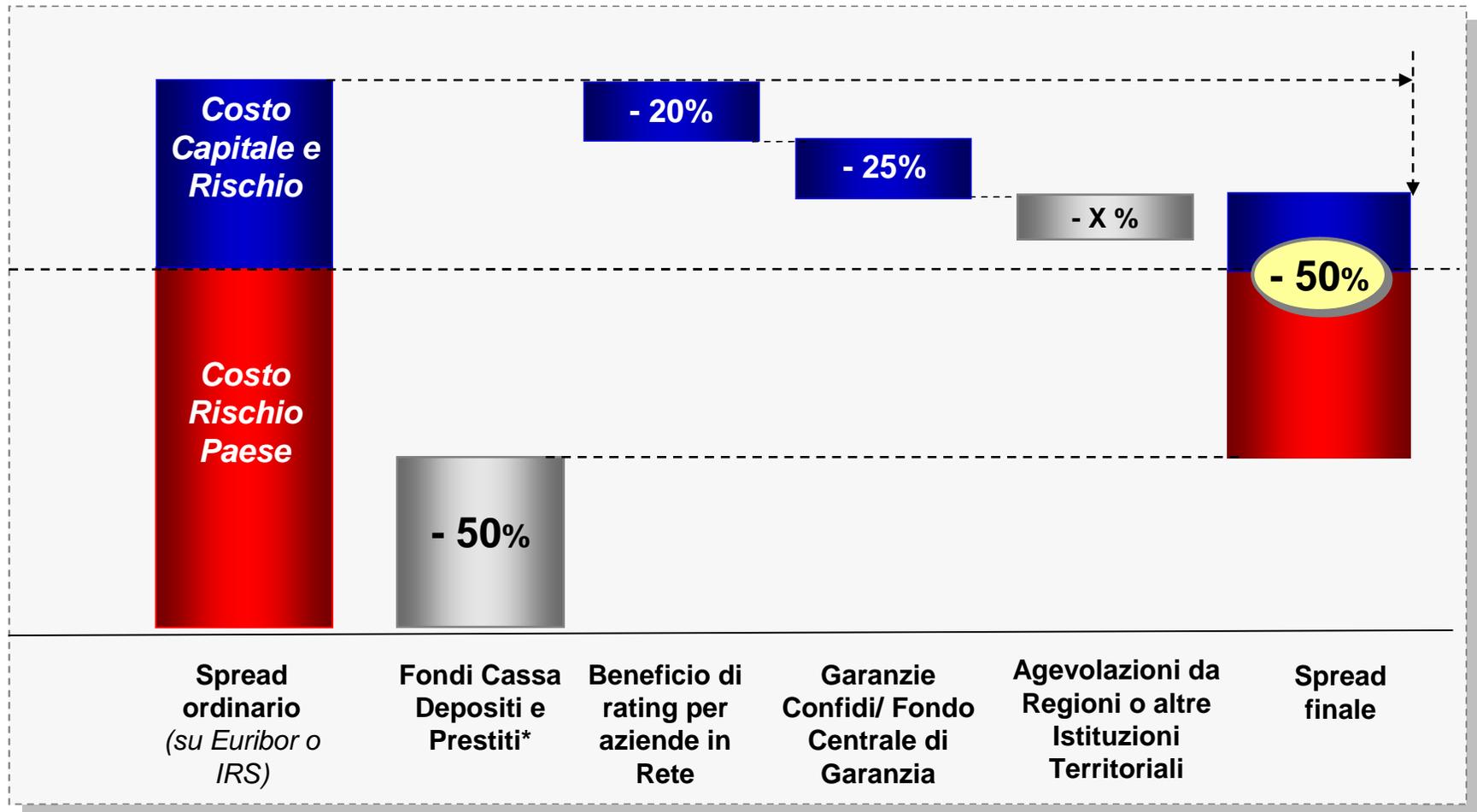
Un finanziamento a 6 anni (più uno di collocamento)



**In corso di valutazione ipotesi di proroga/nuova operazione di collocamento*

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 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.
-

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
-

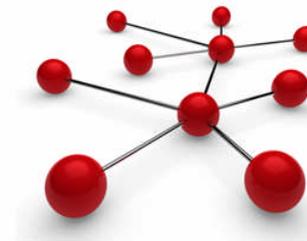
CONCLUSIONI



Le Reti di Impresa: aspetti operativi e commerciali

Stefano COCCHIERI
Head of Soft Loans Contributions & Subsidies

Perugia, 21 Novembre 2012



Grazie per la Vostra cortese attenzione !!!
