

Per informazioni:

Unioncamere Emilia-Romagna

Viale Aldo Moro, 62 - 40127 Bologna

Tel. 051 6377016 - Fax 051 6377050

e-mail:

annamaria.nguyen@rer.camcom.it

sito internet:

www.ucer.camcom.it

CRESCE UN NUOVO MODELLO D'IMPRESA



CREScere E COMPETERE CON IL CONTRATTO DI RETE

Creare valore attraverso economie di scala e di specializzazione

Le Camere di commercio e l'Unioncamere dell'Emilia-Romagna sostengono la creazione di reti d'impresa come fattore di sviluppo e di crescita del sistema economico territoriale.

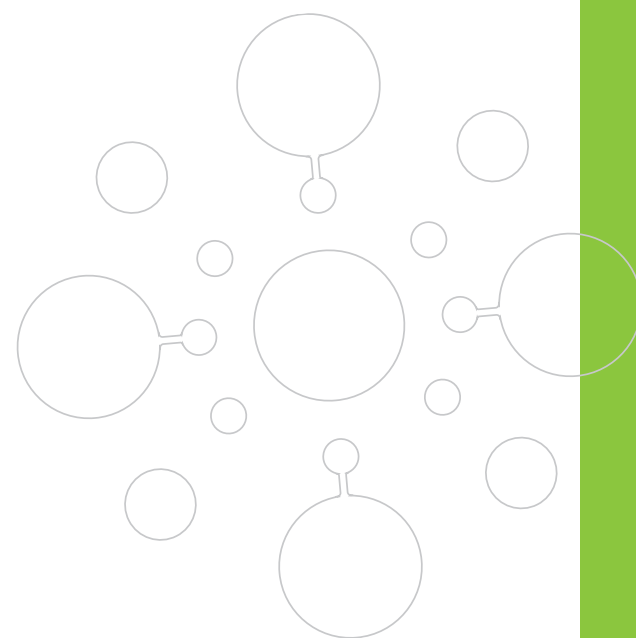
CRESCE UN NUOVO MODELLO D'IMPRESA

Rafforzare la collaborazione industriale e commerciale fra le imprese è la strada giusta per affrontare le sfide della globalizzazione e dell'innovazione tecnologica. La crisi economica internazionale ha dimostrato come solo le imprese capaci di minimizzare i costi interni e di potenziare la capacità di risposta agli stimoli esterni, siano in grado di competere veramente, favorendo gli investimenti e la crescita economica. Per questo aggregarsi può essere una leva strategica di successo, uno strumento concreto e innovativo per competere sul mercato, soprattutto per le piccole e medie imprese.

A differenza delle tradizionali forme di aggregazione, il contratto di rete non implica la creazione di una nuova entità giuridica: l'azienda, pur mantenendo la sua identità e autonomia, offre maggiori servizi, raggiunge una migliore efficienza e amplia così il proprio mercato, anche all'estero, ottimizzando i costi della crescita.

Le Camere di commercio e l'Unioncamere dell'Emilia-Romagna, a seguito dell'Accordo di Programma stipulato tra il Ministero dello Sviluppo Economico e l'Unioncamere nazionale, promuovono le reti di impresa attraverso un'articolata serie di attività:

- ▶ Ciclo di seminari gratuiti - dal 17 ottobre all'8 novembre 2011 - per diffondere la conoscenza delle opportunità e dei vantaggi offerti dal contratto di rete, della normativa che lo regola e delle agevolazioni per l'accesso al credito; [per il calendario degli eventi consultare www.ucer.camcom.it]
- ▶ Ciclo di incontri formativi e informativi - programmati fra gennaio e febbraio 2012 - per gli stakeholders locali;
- ▶ Analisi dei contratti di rete già sottoscritti in Emilia-Romagna per investigare sul fenomeno (avviata a settembre 2011);
- ▶ Percorso di consulenza e di assistenza personalizzato per la creazione di otto nuovi contratti di rete sul territorio, sulla base dei fabbisogni delle imprese, che saranno individuati nel corso dei seminari.



CHE COSA È IL CONTRATTO DI RETE

Il contratto di rete è uno strumento di aggregazione agile e flessibile, che permette alle imprese di unire le forze per la realizzazione di un progetto comune, senza vincoli amministrativi e mantenendo intatta l'autonomia aziendale. 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. Il contratto di rete è disciplinato dall'art. 42 della Legge 122/2010, che ha modificato le precedenti regole contenute nell'art. 3 della legge 33/2009.

A CHI SI RIVOLGE IL CONTRATTO DI RETE

Il contratto di rete può essere stipulato tra operatori economici ed enti, indipendentemente dalla forma giuridica, dalle dimensioni e dal tipo di attività.

CONTENUTO DEL CONTRATTO

Il contratto di rete deve contenere una serie di elementi: la denominazione delle imprese aderenti; gli obiettivi di innovazione e di competitività; il programma di rete, con diritti e doveri dei partecipanti; le modalità di realizzazione dello scopo comune; l'eventuale fondo patrimoniale e le relative regole; la durata del contratto; il soggetto responsabile dell'esecuzione del contratto; le procedure decisionali delle imprese partecipanti.

LE RETI D'IMPRESA

La grande innovazione della rete di imprese, regolate dal contratto di rete, è la possibilità di coniugare indipendenza e autonomia imprenditoriale con la capacità di acquisire una massa critica di risorse finanziarie e di know how in grado di consentire il raggiungimento di obiettivi strategici, altrimenti fuori portata per una piccola impresa.

Le reti d'impresa possono essere di tre tipi:

- ▶ orizzontali: quando prevedono un ruolo paritetico tra le aziende;
- ▶ verticali: quando un'azienda assume il ruolo di "nodo" gestionale e decisionale sulle attività comuni e di rappresentanza verso istituzioni e mercati;
- ▶ miste: si tratta di raggruppamenti policentrici, che variano a seconda delle condizioni del mercato.

I vantaggi sono:

- ▶ mettere in comune la conoscenza e competenza tra diverse imprese, elevando così la competitività;
- ▶ aumentare la flessibilità e la capacità di risposta nei mercati globali;
- ▶ accedere a contributi pubblici;
- ▶ godere di agevolazioni fiscali (come ad esempio la sospensione d'imposta per la quota degli utili di esercizio destinata al fondo patrimoniale comune);
- ▶ usufruire di agevolazioni finanziarie: un miglior rating (minore costo del denaro e migliore accesso al credito), finanziamenti di programmi di investimento della rete e concessione di garanzie.