

IL CAMMINO DEL CIBO

Metodi e strumenti per promuovere
le produzioni locali sul mercato internazionale



RETIMPRESA

LE RETI DI IMPRESA COME STRUMENTO ANTICRISI E DI RILANCIO DELLA FILIERA ENOGASTRONOMICA E TURISTICA ITALIANA

Carlo La Rotonda
Direttore RetImpresa - Confindustria

24 settembre 2020



UNINDUSTRIA

UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE
ROMA • FROSINONE • LATINA • RIETI • VITERBO

Il Network di Confindustria per le Reti



Agenzia di Confindustria per la rappresentanza e la promozione di aggregazioni e reti d'impresa

110 Soci (Associazioni di Confindustria, Reti d'impresa e Consorzi)

Dal 2009 sostiene i modelli di aggregazione e integrazione tra imprese, come il “contratto di rete”



Società di RetImpresa leader nel mercato per servizi di consulenza tecnica e specialistica alle reti di imprese. Affianca le imprese nel percorso di aggregazione, promozione e sviluppo di rete in tutte le sue fasi



Osservatorio Nazionale
SULLE RETI D'IMPRESA

Costituito nel 2018 da RetImpresa, Università Cà Foscari di Venezia e InfoCamere per il monitoraggio e l'approfondimento scientifico del fenomeno Reti

Argomenti

1) Il valore delle reti di imprese

- 2) Il contratto di rete
- 3) Il fenomeno economico

Il valore delle Reti d'Impresa

Creare Sviluppo e Valore per PMI e Territori

- realizzare aggregazioni e progetti di filiera per offerte integrate di prodotti/servizi
- valorizzare Made in Italy e le eccellenze locali
- favorire economie di scala e di scopo e sinergie per investimenti
- migliorare le performance aziendali mediante percorsi di certificazione di prodotti/servizi, efficientamento dei processi aziendali
- condividere competenze e personale
- creare operatori più solidi e competitivi nei mercati e nei confronti di grandi committenti

Il valore delle Reti d'Impresa (2)

Strumento anti-crisi

- L'emergenza Covid-19 ha fatto emergere la forza della collaborazione, dell'organizzazione e della solidarietà tra imprese e l'importanza di creare «reti di qualità» per affrontare in maniera adeguata e preparata situazioni di crisi diffuse e/o contingenti
- [La Bussola di Rete](#)

Il valore delle Reti d'Impresa (3)

Modello economico

La rete di imprese, prima ancora che un modello giuridico, è un fenomeno economico di libera aggregazione/collaborazione tra imprenditori per raggiungere obiettivi di crescita su uno o più progetti

Modello organizzativo

La rete richiede un cambiamento dei modelli organizzativi interni, con un'attenta pianificazione della strategia di aggregazione, degli assetti organizzativi, dei meccanismi di coordinamento interno e di supporto alla gestione economico-finanziaria di rete

Modello di politica industriale e di crescita

La rete, grazie alla forza del network, è uno strumento per superare i limiti della piccola dimensione delle imprese, strutturali (sotto il profilo economico e finanziario) e della frammentazione della filiera che penalizzano le performance economiche, l'accesso a mercati globali, al credito, a tecnologie e gare internazionali

Il valore delle Reti d'Impresa (4)

POTENZIAMENTO INTERNO

Razionalizzare/abbattere i costi (es. su materie prime, forniture, servizi)

Efficientare i processi, procedure/ sistemi di gestione, innalzare la qualità

POTENZIAMENTO COMMERCIALE

Sviluppare il business (es nuovi prodotti/servizi, offerta integrata, accesso a nuovi mercati)

Accrescere garanzie prestazionali e patrimoniali verso i terzi (es banche, Enti, istituzioni)

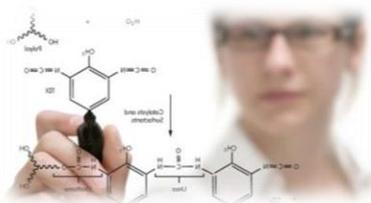
POTENZIAMENTO COMPETENZE

Realizzare un "ecosistema" di specializzazioni cui attingere attraverso il network

Qualificare la filiera, accrescere la capacità manageriale delle imprese, trasferire know how e tecnologie

Impatti positivi dentro e fuori l'azienda

RICERCA SVILUPPO INNOVAZIONE



MARKETING E PROMOZIONE



EXPORT e INTERNAZIONALIZZAZIONE



RISORSE UMANE E GESTIONE AMMINISTRATIVA



QUALITÀ E FORMAZIONE



ACQUISTI, FORNITURE, GESTIONE CATENA DISTRIBUZIONE



Il piano di Rete per l'Internazionalizzazione

Conoscenza

- Mercati
- Lingue e skills
- Normative

Partnership

- Contatti
- Missioni, Fiere
- Web

Servizi

- Offerta integrata
- Assistenza post-vendita
- Qualità

Argomenti

1) Il valore delle reti di imprese

2) Il contratto di rete

3) Il fenomeno economico

Il contratto di Rete

Cos'è?

Innovativo accordo di collaborazione costruito attorno a un programma e obiettivi condivisi per accrescere individualmente e collettivamente competitività e innovazione

Chi può stipulare un contratto di rete?

Qualsiasi impresa a prescindere da caratteristiche settoriali, dimensionali, di forma giuridica e geografiche

Cosa si può fare in Rete?

Le imprese possono: collaborare; scambiarsi informazioni e prestazioni di natura tecnica, tecnologica, industriale e commerciale; esercitare in comune una o più attività rientrante nel proprio oggetto sociale

Perché fare rete?

Per affrontare insieme le sfide della competizione globale (concorrenza, esigenze del cliente e presidio dei mercati esteri) e i cambiamenti del mondo produttivo specie a seguito dell'emergenza Covid (rivoluzione tecnologica digitale, sostenibilità economico-finanziaria e sociale, cambio di paradigma rispetto al modello lineare di produzione e consumo)

Il Contratto di Rete: Caratteristiche

Esigenze espresse dalle imprese (99,9% PMI):
accrescere competitività e capacità innovativa



Il Contratto di Rete: come si costituisce

Modello legale tipico

- ✓ Obiettivi strategici e criteri di misurazione
- ✓ Programma comune di Rete
- ✓ Diritti e obblighi delle parti
- ✓ Durata del contratto
- ✓ Regole per assunzione decisioni
- ✓ Regole di ingresso di retisti
- ✓ Elementi Facoltativi: Organo Comune, Fondo comune, cause facoltative di recesso

Il Contratto di Rete: le due tipologie

Rete-contratto



- Le imprese sono centri di imputazione giuridico/tributario
- Non vi sono obblighi di tenuta di scritture contabili
- La disciplina applicabile è quella dei contratti
- La rete può avere Organo comune e fondo
- Agevolazioni fiscali e finanziarie pro quota alle imprese

Rete-soggetto



- La rete è centro di imputazione giuridico/tributario
- La rete deve redigere e depositare una situazione patrimoniale
- La disciplina applicabile è da ricercare per analogia con altre forme aggregative/societarie
- La rete-soggetto deve avere Organo comune e fondo
- Agevolazioni fiscali e finanziarie al soggetto, non alle singole imprese

Il Contratto di Rete: modelli operativi

Principali Modelli di reti

- Orizzontale (di condivisione)
- Verticale (*supply chain*)
- Miste

Modalità di funzionamento

- Reti costruite attorno a una o più imprese *leader* su specifici ambiti
- Reti tra imprese in posizione paritaria
- Organo comune della rete: mandatario delle aziende verso i committenti, coordina la catena di forniture, organizza “piattaforme” condivise per acquisti, servizi, beni di interesse comune
- Retisti: ruoli, competenze, attività, responsabilità definite nel CdR “su misura”
- Cliente/Committente: non entra in genere nel *network* di rete

Il CdR di solidarietà: un tertium genus?

- strumento anti-crisi introdotto dal DL Rilancio (n. 34/2020)
- obiettivo strategico: salvaguardare livelli occupazionali delle aziende di filiere colpite da crisi economiche
- gestione flessibile e solidaristica delle prestazioni lavorative attraverso istituti del distacco «semplificato» e della codatorialità
- Redazione e registrazione in forma semplificata

Il Contratto di Rete: principali opportunità

- Partecipazione delle reti alle gare d'appalto
- Promozione reti nei bandi regionali e premialità (es. PO FESR)
- Agevolazioni Piano Transizione 4.0
- Voucher manager per internazionalizzazione e per innovazione digitale e organizzativa
- Contratti di sviluppo, Accordi di programma e di innovazione, agevolazioni nelle aree di crisi ex legge 181
- Agevolazioni finanziarie per sostenere *i)* progetti R&S per l'economia circolare e *ii)* progetti di trasformazione tecnologico-digitale dei processi produttivi (DL Crescita 2019)
- Distacco semplificato e codatorialità per le imprese in rete

RetImpresa Registry



Piattaforma di Open Innovation basata su *blockchain* per condividere idee tra imprese e creare un'Identità digitale di Rete

Matching nella ricerca dei partner strategici



Identità Imprese/Reti

Le imprese/reti si accreditano su piattaforma e ottengono la propria identità su *Blockchain*

Progetti e necessità

Accesso al Marketplace dove l'impresa/rete può proporre idee di rete o avere accesso alle idee proposte

Networking

Il sistema aiuta a ricercare partner e propone combinazioni tra idee di rete e partecipanti attraverso un matching di competenze

Avvio Rete

In caso di matching positivo, è possibile avviare e sviluppare progetti e nuove collaborazioni in Rete

Argomenti

- 1) Il valore delle reti di imprese
- 2) Il contratto di rete

3) Il fenomeno economico

Il fenomeno economico: i dati nazionali



AL 3 SETTEMBRE 2020

37.080

Imprese in rete

6.372

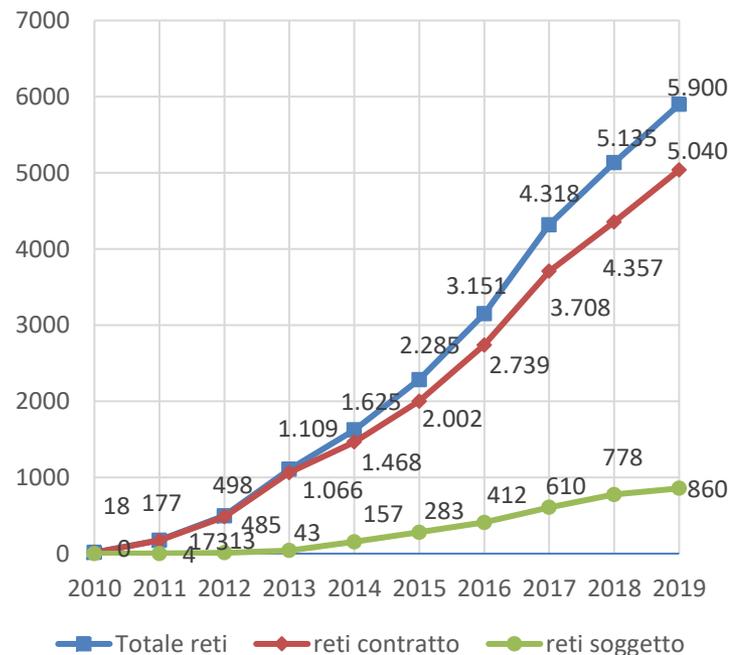
contratti di rete

reti-soggetto
14%



reti-contratto
86%

Crescita delle reti per anno, 2010-2019



Il fenomeno: i dati territoriali



Le prime 5 regioni con imprese in rete:

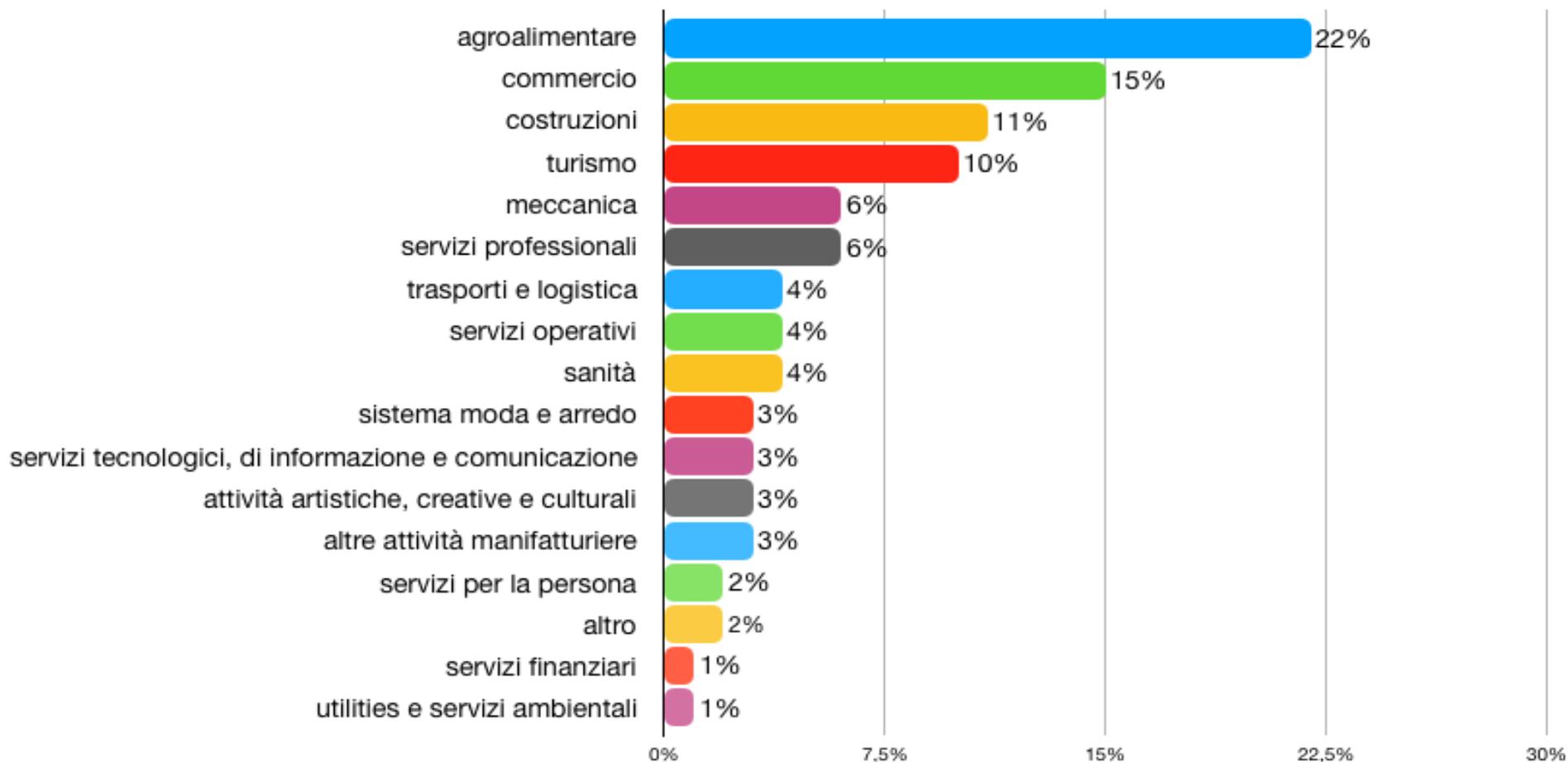
- ✓ Lazio
- ✓ Lombardia
- ✓ Veneto
- ✓ Campania
- ✓ Toscana

Suddivisione per macro-aree geografiche:

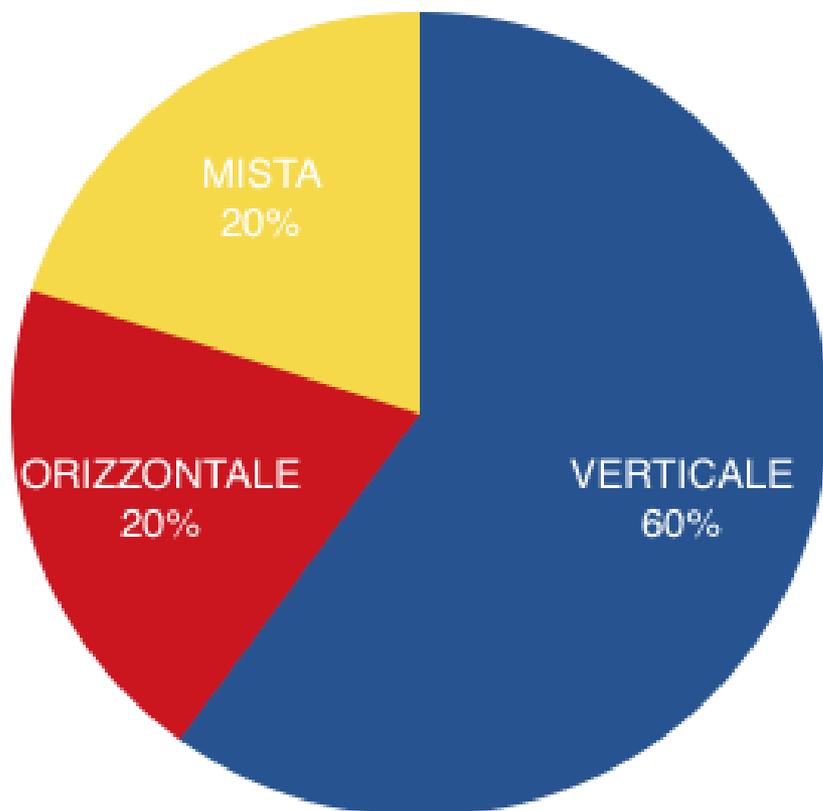


■ Nord ■ Centro ■ Sud e Isole

Il fenomeno: i macrosettori



Il fenomeno: modelli di filiera di rete

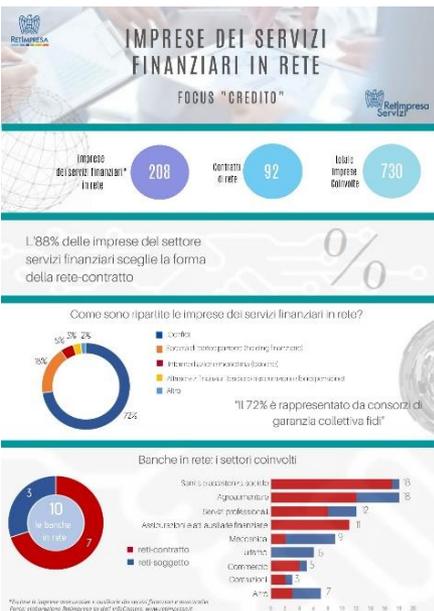


È forte la diffusione di progetti di rete tra imprese della stessa filiera produttiva: dall'indagine dell'Osservatorio nazionale Reti d'Impresa emerge che le reti verticali rappresentano il 60% del campione

Fonte: Indagine Osservatorio Nazionale sulle Reti d'Impresa 2019

Infografiche su filiere in rete

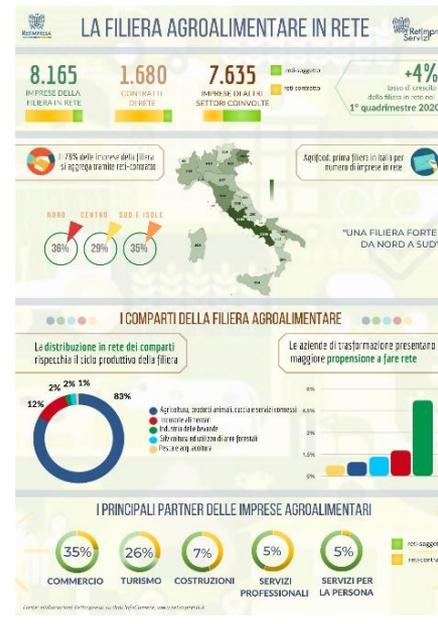
SERVIZI FINANZIARI



CULTURA



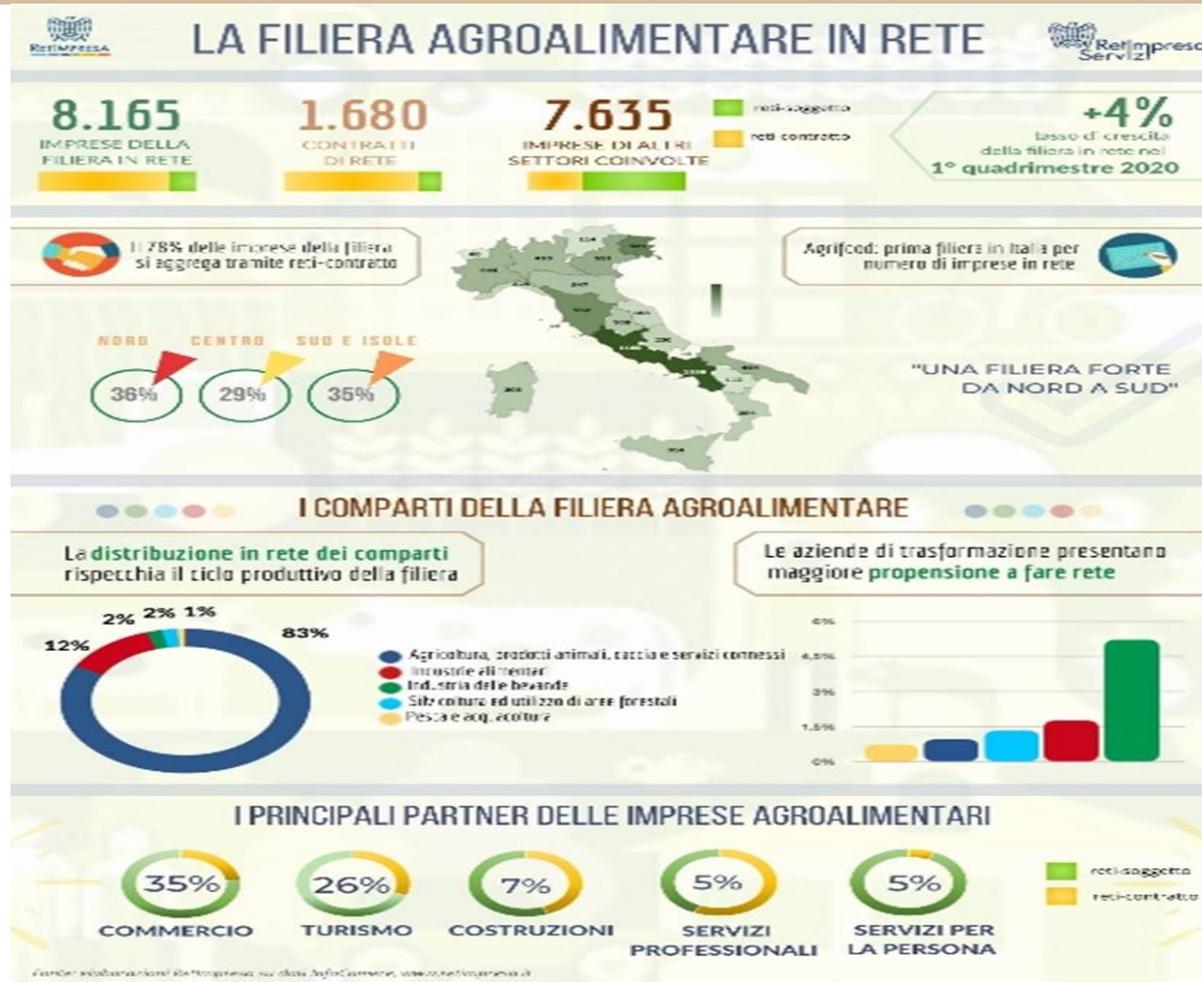
AGROALIMENTARE



MODA



Focus: la filiera Agroalimentare in Rete



Grazie per l'attenzione



Cammino del Cibo

ROMA & LAZIO: A FOOD EXPERIENCE



Industria del Turismo e del Tempo Libero
Tel. 06 84499408 – 3454898094
laura.italiano@un-industria.it
turismo@un-industria.it

www.retimpresa.it
retimpresa@confindustria.it