



# INDAGINE SUL FABBISOGNO FINANZIARIO DELLA RETE

## Report dei Risultati



Ottobre 2018

*Il Report dei risultati dell'Indagine sul Fabbisogno Finanziario della Rete, a cura di RetImpresa, è stato realizzato da Lucia Pace con il supporto di Silvia Di Giovanni e Arianna Lupo e con la supervisione di Carlo La Rotonda.*

*Si ringrazia per la collaborazione Antonio Proto, Professore di Economia degli Intermediari Finanziari presso il Dipartimento di Management dell'Università Ca' Foscari di Venezia.*

## INDICE

INTRODUZIONE .....	pag. 2
NOTA METODOLOGICA .....	» 3
RISULTATI DELL'INDAGINE .....	» 4
TABELLA DI RIEPILOGO DEI RISULTATI .....	» 9
CONCLUSIONI .....	» 11

## INTRODUZIONE

L' "Indagine sul fabbisogno finanziario della Rete", lanciata da RetImpresa nel mese di aprile 2018, è volta a **mappare le attuali ed effettive esigenze finanziarie delle reti e di altre forme di aggregazione**, quali i consorzi, in termini sia di prodotti che di servizi utili al rafforzamento dell'attività di rete.

Le reti d'impresa, introdotte nell'ordinamento giuridico con normativa del 2009<sup>1</sup>, rappresentano un fenomeno giuridico-economico in costante evoluzione e crescita<sup>2</sup> nonché un innovativo e moderno strumento di politica industriale, date le loro caratteristiche di flessibilità e trasversalità.

Attraverso le reti è possibile, in primo luogo, superare il vincolo strutturale della frammentazione delle catene del valore in una miriade di soggetti imprenditoriali con ridotte dimensioni, che ingenera scarsi livelli di coordinamento lungo le filiere, aiutando così le imprese che ne fanno parte a realizzare i propri obiettivi di sviluppo competitivo. Il contratto di rete, infatti, è uno strumento esplicitamente orientato a progetti di investimento comuni tra due o più imprese, finalizzati ad accrescere attraverso l'aggregazione il potenziale d'innovazione e la capacità competitiva dei contraenti<sup>3</sup>.

A titolo esemplificativo, attraverso la rete le imprese, senza porre in discussione l'autonomia giuridica e operativa di ciascuna, possono mettere a sistema le competenze e le risorse necessarie per:

- realizzare investimenti che singolarmente non sarebbero in grado di sostenere con profitto;
- aumentare l'efficienza nei rispettivi processi produttivi;
- rafforzare la propria capacità contrattuale e migliorare l'offerta di beni e servizi nei mercati;
- potenziare le competenze specialistiche e manageriali e, più in generale, il capitale umano;
- accrescere la diversificazione delle fonti di finanziamento.

Con particolare riferimento alle fonti di finanziamento, avviare un modello di business di rete significa anzitutto effettuare una pianificazione delle attività comuni da svolgere e del correlato fabbisogno finanziario. Questa pianificazione è essa stessa valore aggiunto per la rete nel suo complesso e per le singole imprese che ne fanno parte, laddove troppo spesso nella maggioranza delle imprese, soprattutto micro e piccole, è carente proprio questa attività di analisi strutturale finalizzata alla valutazione dei rischi e delle opportunità dei canali di approvvigionamento finanziario disponibili e degli strumenti più adeguati ai reali fabbisogni.

La presente Indagine, con l'intento di individuare il fabbisogno finanziario delle imprese in rete, facendo leva sulle loro esperienze, mutamenti ed esigenze concrete, nonché su quelle del mercato di riferimento stesso, intende altresì essere la base di partenza per avviare iniziative e partnership, attraverso focus specifici e interlocuzioni mirate, con i soggetti (istituzionali, privati, accademici, es. Cassa Depositi e Prestiti, SACE, SIMEST, banche) che a vario titolo riconoscono l'importanza e il valore delle aggregazioni tra imprese.

<sup>1</sup> La disciplina è contenuta nell'art. 3, commi 4-ter e seguenti della legge n. 33/2009, di conversione del DL n. 5/2009, e s.m.i.

<sup>2</sup> Aggiornamento al 3 ottobre 2018: 4.978 reti per un totale di 30.727 imprese in rete, di cui 4.224 reti contratto (85% del totale) e 754 reti dotate di soggettività giuridica.

<sup>3</sup> Per un approfondimento sul contratto di rete, si rinvia alla "Guida alle Reti d'Impresa - Manuale operativo sul contratto di rete per imprenditori, professionisti ed esperti", RetImpresa, febbraio 2018, disponibile per gli associati nella sezione del sito [www.retimpresa.it](http://www.retimpresa.it) dedicata a "Studi e Analisi".

## NOTA METODOLOGICA

L'Indagine consiste in un questionario on-line composto da 18 domande a risposta multipla.

Il questionario è stata somministrato alla compagine associativa di RetImpresa, composta da soci effettivi (associazioni regionali, territoriali e di categoria del Sistema confindustriale) e da soci aggregati (reti di impresa, consorzi e altre forme di aggregazione).

Inoltre, è stato diffuso alle Associazioni territoriali e di settore di Confindustria non associate e a diverse imprese aderenti a reti non associate a RetImpresa, ma rilevanti per i territori di riferimento.

I dati raccolti sono stati analizzati e vengono presentati in forma aggregata e anonima.

**Hanno risposto al questionario** (generalmente, l'impresa capofila) **38 tra reti e consorzi, per un totale di oltre 650 imprese rappresentate.**

Le reti d'impresa che hanno risposto all'Indagine in media:

- aggregano 6 - 10 imprese;
- hanno circa 4 anni di operatività;
- sono prevalentemente uni-regionali.

A livello territoriale, tali reti sono composte in prevalenza da imprese delle seguenti aree:

- Nord: Lombardia e Piemonte;
- Sud: Basilicata, Campania e Puglia;
- Centro: Lazio, Toscana e Umbria (in percentuale inferiore rispetto a Nord e Sud).

A livello settoriale, le imprese aggregate nelle reti che hanno partecipato all'Indagine svolgono, prevalentemente, attività nei seguenti settori:

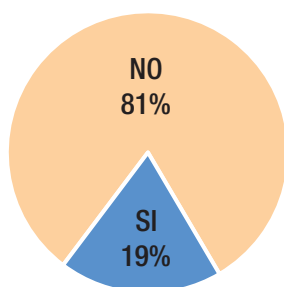
- abbigliamento/tessile/pelletteria;
- agroalimentare;
- arredo;
- auto-motive;
- efficienza energetica;
- logistica e Informatica;
- meccanica/metalmecanica.

Nel paragrafo successivo sono illustrati i risultati dell'indagine con evidenza grafica delle risposte alle singole domande del questionario (la numerazione dei grafici corrisponde pertanto alle rispettive domande).

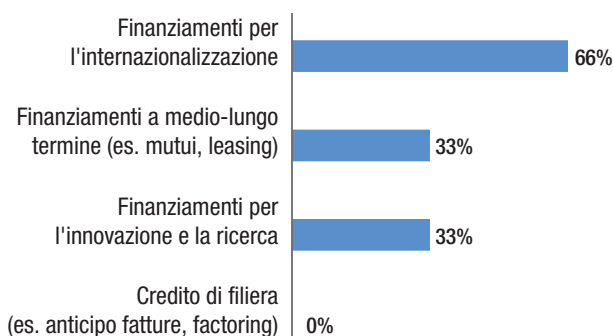
## RISULTATI DELL'INDAGINE

Dal questionario emerge che **la maggior parte delle reti (81%) non ha ricevuto offerte di finanziamenti bancari dedicati** (grafico 1), mentre le reti che dichiarano di averne ricevuti (19%) indicano come prodotti maggiormente offerti quelli di supporto alle attività di internazionalizzazione, seguiti dai finanziamenti a medio lungo termine e, in egual misura, da quelli per l'innovazione (grafico 2).

**Grafico 1.** L'impresa ha ricevuto offerte di finanziamenti bancari dedicati alle reti?



**Grafico 2.** Quali? (possibile più di una risposta)

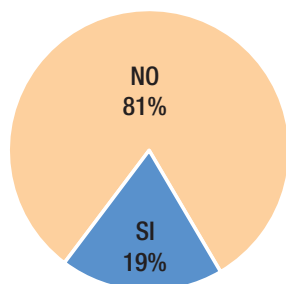


Un dato significativo, invece, riguarda l'utilizzo dei finanziamenti dedicati alle reti: **tutte le reti che hanno dichiarato di aver ricevuto offerte hanno risposto di non averli utilizzati** (v. domanda 3, Tabella di riepilogo).

Si ritrova il medesimo trend di risposte con riferimento agli altri prodotti finanziari (es. conto corrente, garanzie, servizi di consulenza): la maggior parte delle reti che ha partecipato all'Indagine (81%) dichiara di non aver ricevuto offerte di altri prodotti specifici per le reti (grafico 4).

La parte residua (19%) dichiara che oggetto di offerta sono stati in prevalenza i servizi di consulenza su attività di internazionalizzazione, di innovazione e ricerca, seguiti dal servizio di c/c dedicato e di consulenza sul contratto. Non risultano invece offerte di servizi di garanzia o cauzione, funzionali ad esempio a sostenere la partecipazione delle reti a gare per l'affidamento di contratti pubblici (grafico 5).

**Grafico 4.** L'impresa ha ricevuto da banche/altri intermediari (es. Istituti di pagamento) offerte di altri servizi dedicati alle reti?



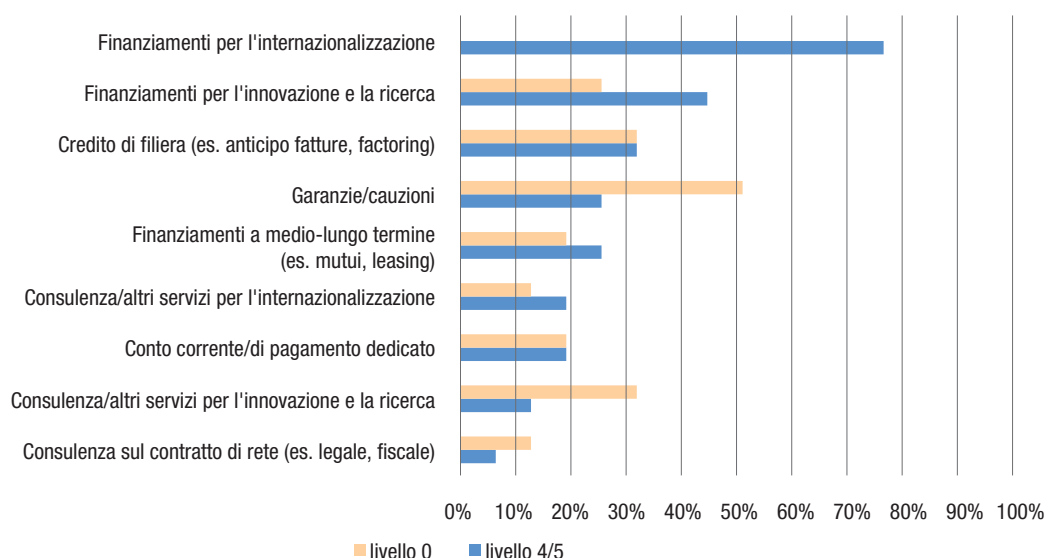
**Grafico 5.** Quali? (possibile più di una risposta)



Con riferimento, invece, all'**interesse specifico su ciascun prodotto finanziario**, cumulando le indicazioni circa i livelli di interesse più alti (4 e 5 su una scala da 0 a 5, dove 0 è l'interesse minimo e 5 quello massimo) è emerso quanto segue (grafico 6):

- i **finanziamenti per l'internazionalizzazione** sono il prodotto verso cui è rivolto in misura prevalente l'interesse delle reti (75%). In proposito, si segnala che se, da un lato, è ipotizzabile che tale percentuale derivi anche dalla composizione del campione delle imprese partecipanti all'Indagine (es. numerose aderenti a consorzi aggregati in rete per l'export), dall'altro lato nessun'altra rete ha indicato il livello di interesse minimo (0) per tale prodotto;
- anche i **finanziamenti per l'innovazione e la ricerca** riportano una considerevole percentuale di interesse (44%), ma anche una non trascurabile indicazione di livello di interesse minimo (25%). Ciò deriva dalla composizione del campione analizzato, maggiormente orientato all'internazionalizzazione (v. punto precedente), ma probabilmente anche dal fatto che alle esigenze di innovazione delle imprese in rete rispondono principalmente i bandi di incentivo specifici su R&I emanati a livello europeo, nazionale e regionale, che in genere stanziano maggiori risorse e soddisfano un bacino di utenti più numeroso<sup>4</sup>;
- anche il **credito di filiera** registra un buon posizionamento in termini di interesse delle imprese (31%);
- i servizi di **consulenza per l'internazionalizzazione** non suscitano lo stesso interesse dei finanziamenti all'internazionalizzazione: indice che i rispondenti hanno attività già avviate o idee di progetto già sviluppate e che avrebbero bisogno per realizzarle di un supporto finanziario, ancor prima che manageriale e operativo;
- la **consulenza specifica sul contratto di rete** - es. legale - realizza una bassa percentuale di interesse (6%). Questo dato dipende, probabilmente, anche dalla circostanza che le reti partecipanti al questionario non si trovano nelle iniziali fasi di attività (es. costituzione, avvio attività operativa).

**Grafico 6. Utilizzo/Interesse di finanziamenti bancari e altri servizi dedicati alle reti**  
Livello di utilizzo/interesse da 0 (minimo) a 5 (massimo)

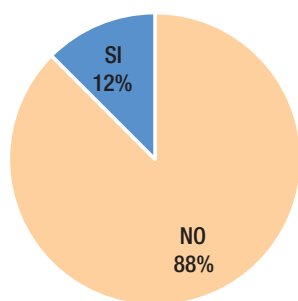


<sup>4</sup> Classificazione incentivi: 47% diretto a finanziare progetti di ricerca, sviluppo e innovazione, 36% programmi di sviluppo aziendale, 27% programmi di internazionalizzazione. Per importo di fondi stanziati, solo l'11% è dedicato a finanziare programmi di internazionalizzazione (principalmente, partecipazioni a fiere, missioni, studi di fattibilità). Fonte: Studio "Le Regioni a favore delle Reti d'Impresa. Aggiornamento 2017", edito da RetImpresa in collaborazione con GFinance-Gruppo Impresa e con la Commissione Attività Produttive della Conferenza delle Regioni.

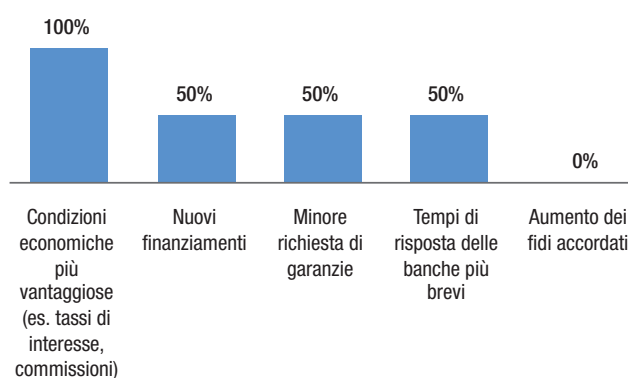
**La maggioranza delle reti dell'Indagine (88%) dichiara poi di non aver avuto miglioramenti sul fronte dell'accesso al credito in ragione dell'appartenenza a una rete** (grafico 7).

Coloro che invece dichiarano di aver avuto vantaggi sul fronte dell'accesso al credito (12%) indicano, in maniera concorde, come elementi resi più favorevoli dall'appartenenza a una rete le condizioni economiche di accesso al credito (es. commissioni, tassi di interesse) e, a seguire, con medesima percentuale, l'accesso a nuovi finanziamenti, la minore richiesta di garanzie e i tempi più brevi di risposta delle banche (grafico 8).

**Grafico 7. In generale, l'impresa ha riscontrato un miglioramento nell'accesso al credito in quanto membro di una Rete?**



**Grafico 8. Quali aspetti legati all'accesso al credito sono migliorati? (possibile più di una risposta)**



L'ultima parte dell'Indagine riguarda i servizi offerti da importanti partner finanziari a supporto delle imprese e delle reti: **Cassa Depositi e Prestiti, SACE e SIMEST**<sup>5</sup>.

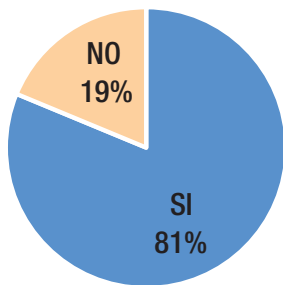
In particolare, emerge che la maggioranza delle reti che ha risposto al questionario è interessata - o già utilizza - i prodotti e servizi di SACE (81%) e SIMEST (75%)

Tra i servizi SACE (grafici 9 e 10), l'attività di sviluppo internazionale e l'export credit sono quelli a cui è rivolta l'attenzione della maggior parte delle reti (rispettivamente, 77% e 54%), insieme anche all'assicurazione rischi per mancati pagamenti (38%). Tra i servizi SIMEST (grafici 11 e 12), invece, sono preferiti in assoluto (100%) i finanziamenti a tasso agevolato, ma anche i contributi agli interessi sui finanziamenti bancari realizzano una percentuale elevata (83%). Segue il supporto alla partecipazione al capitale delle imprese.

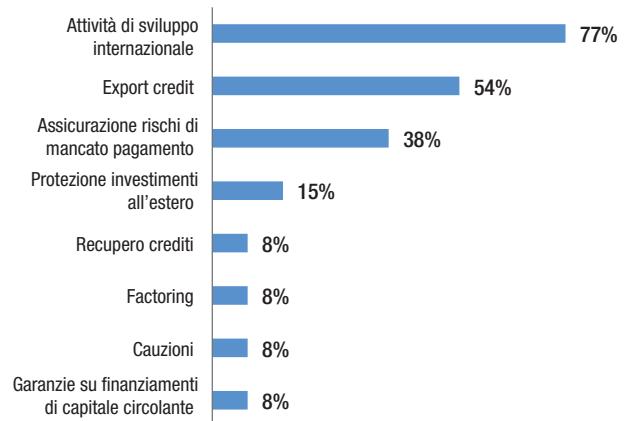
<sup>5</sup> CDP è una società per azioni a controllo pubblico (l'azionista di maggioranza è il Ministero dell'Economia e delle Finanze), che, tra le altre attività, supporta le imprese italiane, favorendone innovazione e crescita e promuovendone export e internazionalizzazione. SACE è una società per azioni interamente controllata da Cassa Depositi e Prestiti, che opera nel credito all'esportazione e affini (assicurazione dei crediti a breve termine, factoring e recupero crediti). SIMEST è una società per azioni partecipata al 76% da SACE-Gruppo CDP e per il restante 24% da primarie banche italiane e associazioni imprenditoriali del sistema Confindustria: sostiene la crescita delle imprese italiane attraverso l'internazionalizzazione della loro attività (finanziamenti agevolati, contributi agli interessi su finanziamenti concessi da banche e partecipazione al capitale).



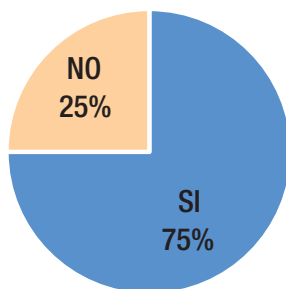
**Grafico 9. L'impresa è interessata a utilizzare/utilizza i prodotti/servizi SACE per l'attività di Rete**



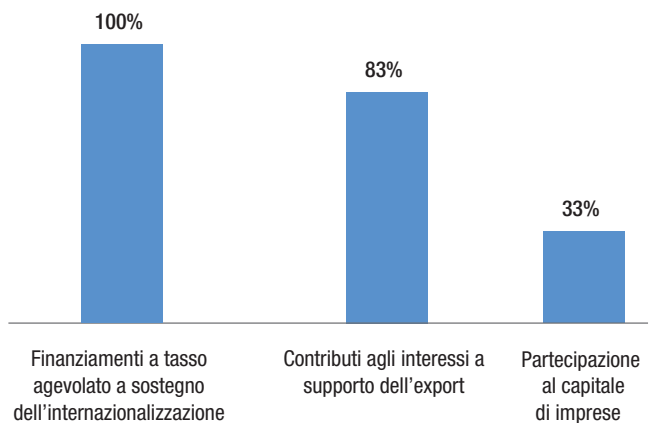
**Grafico 10. Quali? (possibile più di una risposta)**



**Grafico 11. L'impresa è interessata a utilizzare/utilizza i prodotti/servizi SIMEST per l'attività di Rete?**

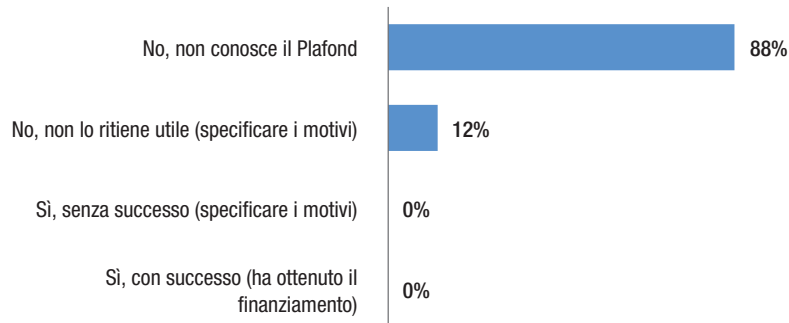


**Grafico 12. Quali? (possibile più di una risposta)**



Con riferimento invece al [Plafond “Reti e Filiere”](#) messo a disposizione da Cassa Depositi e Prestiti<sup>6</sup>, l’88% dei rispondenti dichiara di non conoscere questa misura e solo il 12% dichiara di conoscerla, ma di non ritenerla utile, non circostanziandone però adeguatamente le motivazioni.

**Grafico 13. L’impresa in Rete ha mai fatto richiesta di finanziamento su provvista del Plafond Cassa Depositi e Prestiti “Reti e Filiere”?**



Infine, tutte le reti dell’Indagine dichiarano di non utilizzare i servizi prestati dai confidi, cui è stata dedicata una specifica domanda. È ipotizzabile che questo dato dipenda dal fatto che nessuna delle imprese in rete, che ha dichiarato di aver ricevuto offerte di finanziamenti dedicati, li ha di fatto utilizzati (v. domanda 3, tabella riepilogativa). Va da sé che non sia stato possibile attivare i servizi di garanzia prestati dai confidi.

Si riporta, di seguito, una tabella riepilogativa contenente le domande a risposta multipla dell’Indagine e i risultati emersi, descritti in precedenza.

<sup>6</sup> Il **Plafond Reti e Filiere** di CDP rientra nella cosiddetta “[Piattaforma Imprese](#)” di cui alla Convenzione CDP-ABI del 5 agosto 2014, dotata di 10 mld complessivi, di cui 500 mln destinati a questo specifico Plafond. All’8 ottobre 2018 risultano erogati solo 14,5 mln dell’intero Plafond. In particolare, il Plafond Reti e Filiere è destinato al finanziamento di investimenti, anche in corso di realizzazione, e a operazioni volte all’aumento di capitale circolante delle PMI o delle Imprese MID che siano imprese di rete o imprese in filiera ovvero delle reti di Imprese PMI o MID dotate di personalità giuridica. La richiesta di finanziamento - che non può superare unitariamente l’importo di 12,5 mln - deve essere avanzata presso le banche aderenti alla Convenzione CDP-ABI, che attiveranno l’istruttoria creditizia al fine della concessione del finanziamento.

### Tabella di Riepilogo dei Risultati

DOMANDE	RISPOSTE	RISULTATI
1. L'impresa ha ricevuto offerte di finanziamenti bancari dedicati alle reti?	<b>Sì</b> No	<b>18,75%</b> 81,25%
2. Quali finanziamenti sono stati offerti? (possibile più di una risposta)	1. Credito di filiera (es. anticipo fatture, factoring) 2. Finanziamenti a medio-lungo termine (es. mutui, leasing) 3. <b>Finanziamenti per l'internazionalizzazione</b> 4. Finanziamenti per l'innovazione e la ricerca	1. 0% 2. 33% 3. <b>66%</b> 4. 33%
3. L'impresa ha utilizzato finanziamenti bancari dedicati alle reti?	<b>Sì</b> No	<b>0%</b> 100%
4. L'impresa ha ricevuto da banche/altri intermediari finanziari (es. istituti di pagamento) offerte di altri servizi dedicati alle reti?	<b>Sì</b> No	<b>18,75%</b> 81,25%
5. Quali servizi sono stati offerti?	1. Conto corrente/di pagamento dedicato 2. Garanzie/cauzioni (specificare) 3. <b>Consulenza/altri servizi per l'internazionalizzazione</b> 4. <b>Consulenza/altri servizi per l'innovazione e la ricerca</b> 5. Consulenza sul contratto di rete (es. legale, fiscale)	1. 33% 2. 0% 3. <b>66%</b> 4. <b>66%</b> 5. 33%
6. Utilizzo/Interesse di finanziamenti bancari e altri servizi dedicati alle reti	1. Credito di filiera (es. anticipo fatture, factoring) 2. Finanziamenti a medio-lungo termine (es. mutui, leasing) 3. <b>Finanziamenti per l'internazionalizzazione</b> 4. <b>Finanziamenti per l'innovazione e la ricerca</b> 5. Conto corrente/di pagamento dedicato 6. Garanzie/cauzioni 7. Consulenza/altri servizi per l'internazionalizzazione 8. Consulenza/altri servizi per l'innovazione e la ricerca 9. Consulenza sul contratto di rete (es. legale, fiscale)	1. 31,25% (livelli 4/5), 31,25% (livello 0) 2. 25% (livelli 4/5), 18,75% (livello 0) 3. <b>75% (livelli 4/5), 0% (livello 0)</b> 4. <b>43,75% (livelli 4/5), 25% (livello 0)</b> 5. 18,75% (livelli 4/5), 18,75% (livello 0) 6. 25% (livello 5), 50% (livello 0) 7. 18,75% (livelli 4/5), 12,5% (livello 0) 8. 12,5% (livelli 4/5), 31,25% (livello 0) 9. 6,25% (livelli 4/5), 12,5% (livello 0)

Segue

### Tabella di Riepilogo dei Risultati

DOMANDE	RISPOSTE	RISULTATI
7. In generale, l'impresa ha riscontrato un miglioramento nell'accesso al credito in quanto membro di una Rete	<p><b>Sì</b></p> <p>No</p>	<p><b>12,5%</b></p> <p>87,5%</p>
8. Quali aspetti legati all'accesso al credito sono migliorati? (possibile più di una risposta)	<p>1. Nuovi finanziamenti</p> <p>2. Aumento dei fidi accordati</p> <p>3. <b>Condizioni economiche più vantaggiose</b> (es. tassi di interesse, commissioni)</p> <p>4. Minore richiesta di garanzie</p> <p>5. Tempi di risposta delle banche più brevi</p>	<p>1. 50%</p> <p>2. 0%</p> <p>3. <b>100%</b></p> <p>4. 50%</p> <p>5. 50%</p>
9. L'impresa è interessata a utilizzare/utilizza i prodotti/servizi SACE per l'attività di Rete	<p><b>Sì</b></p> <p>No</p>	<p><b>81,25%</b></p> <p>18,75%</p>
10. Quali?	<p>1. <b>Export credit</b></p> <p>2. Assicurazione rischi di mancato pagamento</p> <p>3. Protezione investimenti all'estero</p> <p>4. Garanzie su finanziamenti di capitale circolante</p> <p>5. <b>Attività di sviluppo internazionale</b></p> <p>6. Cauzioni</p> <p>7. Factoring</p> <p>8. Recupero crediti</p>	<p>1. <b>53,8%</b></p> <p>2. 38,4%</p> <p>3. 15,4%</p> <p>4. 7,7%</p> <p>5. <b>76,9%</b></p> <p>6. 7,7%</p> <p>7. 7,7%</p> <p>8. 7,7%</p>
11. L'impresa è interessata a utilizzare/utilizza i prodotti/servizi SIMEST per l'attività di Rete?	<p><b>Sì</b></p> <p>No</p>	<p><b>75%</b></p> <p>25%</p>
12. Quali?	<p>1. <b>Finanziamenti a tasso agevolato a sostegno dell'internazionalizzazione</b></p> <p>2. Contributi agli interessi a supporto dell'export</p> <p>3. Partecipazione al capitale di imprese</p>	<p>1. <b>100%</b></p> <p>2. 83,3%</p> <p>3. 33,3%</p>
13. L'impresa in Rete ha mai fatto richiesta di finanziamento su provvista del Plafond Cassa Depositi e Prestiti "Reti e Filiere"	<p>1. Sì, con successo (ha ottenuto il finanziamento)</p> <p>2. Sì, senza successo (specificare i motivi)</p> <p>3. <b>No, non conosce il Plafond</b></p> <p>4. No, non lo ritiene utile (specificare i motivi)</p>	<p>1. 0%</p> <p>2. 0%</p> <p>3. <b>87,5%</b></p> <p>4. 12,5%</p>
14. La Rete utilizza i servizi prestati dai Confidi?	<p>1. <b>Sì</b></p> <p>2. No</p>	<p>1. <b>0%</b></p> <p>2. 100%</p>

## CONCLUSIONI

L'Indagine fa emergere un grande interesse delle imprese coinvolte in processi aggregativi a rafforzare l'attività di rete attraverso un supporto finanziario mirato e prodotti *tailor-made*, basati su esigenze e attività specifiche delle reti.

Infatti, soprattutto in caso di reti ad alto potenziale di crescita e di innovazione, le risorse delle imprese aderenti sono spesso insufficienti per finanziare gli investimenti e sostenere lo sviluppo iniziale o il rafforzamento dell'attività.

Tuttavia, l'Indagine indica anche che **le imprese in rete percepiscono come insufficiente il livello attuale di partnership con il comparto finanziario**. Se da un lato, infatti, la maggior parte delle imprese dichiara di non aver ricevuto offerte finanziarie specifiche per le reti, dall'altro lato anche coloro che ne hanno ricevute dichiarano di non averle utilizzate.

Da ciò emerge sicuramente **l'esigenza di avere a disposizione strumenti e servizi finanziari costruiti intorno agli specifici fabbisogni di rete** attraverso uno scambio di informazioni e un confronto più strutturato tra la rete e i partner finanziari. A ciò si aggiunge la necessità di favorire un maggiore dialogo tra rete e istituto finanziario anche rispetto al ventaglio di strumenti o soluzioni già presenti sul mercato, al fine di una maggiore sensibilizzazione delle imprese aderenti alla rete.

Su questo punto, emblematico è il risultato che emerge dalla domanda circa la conoscenza da parte delle reti del Plafond Reti e Filiere di CDP: la quasi totalità delle reti dichiara di non conoscerlo (v. domanda/grafico 13). Ciò è sintomo di un problema di accesso alle informazioni e circolazione delle stesse.

Sul punto specifico riferito al Plafond CDP, occorrerebbe innanzitutto analizzare con la stessa CDP e l'ABI, firmatarie della Convenzione che lo ha istituito, se ci sono motivi strutturali che ne giustificano lo scarso utilizzo da parte sia delle banche che delle imprese in rete/filiera (es. meccanismo/condizioni di accesso) e valutare quali azioni congiunte è possibile intraprendere per rilanciare questa importante misura.

In generale, la risoluzione del problema di accesso e circolazione delle informazioni può essere gestita a partire dall'ambito associativo, portando avanti azioni di sensibilizzazione e confronto per imprese e reti attraverso iniziative congiunte di formazione/informazione<sup>7</sup> (ad esempio, con enti di formazione, partner accademici e finanziari), quali quelle che RetImpresa organizza - anche attraverso la propria società di servizi - per i propri associati e che vengono spesso estese anche a reti/imprese non associate.

L'Indagine finanziaria mostra, inoltre, quali sono gli ambiti di interesse più richiesti dalle reti (es. internazionalizzazione, ricerca e innovazione) e quali gli interlocutori con cui si vorrebbe avere un rapporto più strutturato (es. SACE/SIMEST per i servizi di internazionalizzazione). Queste evidenze devono rappresentare il punto di partenza per avviare iniziative strategiche e azioni di policy associativa aventi come obiettivo quello di dare una risposta concreta alle richieste delle imprese in rete.

L'Indagine fornisce anche altri spunti di riflessione e di azione, che riguardano in particolare i rapporti con le banche. Infatti, il questionario si chiude con una domanda libera (non riportata in tabella, v. [link al questionario on line](#)), che

<sup>7</sup> Si segnala, sul punto, una recente collaborazione di RetImpresa con la fondazione Symbola nell'ambito del progetto "Banca delle Qualità Campana", volto a sostenere la crescita culturale e strategica delle eccellenze imprenditoriali dell'area della Campania centrale, valorizzando anche la conoscenza del contratto di rete e supportando in via sperimentale la costruzione di reti di imprese del settore agroalimentare, e non solo, nel territorio di riferimento. Il modulo sulle reti, in particolare, si è sviluppato in tre fasi: *i*) formazione delle imprese sul tema del contratto di rete; *ii*) conoscenza e analisi delle imprese e presentazione di idee imprenditoriali da sviluppare in forma aggregata; *iii*) supporto nella predisposizione e valutazione finale delle proposte progettuali. Hanno partecipato al percorso formativo circa 50 aziende del territorio.

chiede di indicare una lista di preferenze circa i prodotti/servizi finanziari che gli operatori del settore (es. banche) dovrebbero offrire a supporto dell'attività di rete.

Una risposta ricorrente a questa domanda, oltre all'esigenza di disporre di finanziamenti a medio-lungo termine, del credito di filiera e di prodotti a supporto dell'internazionalizzazione, della ricerca e sviluppo e della partecipazione a bandi di gara, riguarda **l'introduzione del "rating di rete"**.

Il fattore determinante in fase di accesso al credito rimane, infatti, la valutazione del merito creditizio del prestatore, in questo caso la rete, ossia il giudizio - rating - che viene attribuito dal finanziatore che esegue la valutazione.

L'istruttoria effettuata da parte degli istituti di credito, generalmente, riguarda la singola impresa richiedente e, di conseguenza, produce un rating di valutazione del singolo, non della rete<sup>8</sup>. Ad oggi, infatti, non risulta diffuso nel settore creditizio un meccanismo di valutazione delle reti come unico soggetto che richiede il finanziamento e l'appartenenza a una rete non è parte integrante del set di variabili che le banche ponderano nel processo di calcolo del rating del singolo<sup>9</sup>.

Tuttavia, se - come noto - il rating si compone di una variabile quantitativa (es. bilancio), qualitativa (es. management) e andamentale (rapporti con le banche), l'attività di rete può incidere positivamente su ognuno di questi tre aspetti. La rete, infatti, non è la mera somma della partecipazione delle singole imprese, ma è modello di organizzazione e gestione congiunta di iniziative imprenditoriali capaci di generare valore aggiunto anche in termini di redditività<sup>10</sup>.

Al riguardo, occorre distinguere tra reti "start-up" e reti già "a regime".

Se per queste ultime è presumibile poter valutare l'affidabilità delle rete-debitrice anche misurando la redditività dell'attività in rete - con effetto potenzialmente diretto sulla componente quantitativa del rating - per le reti appena nate saranno prevalentemente gli asset qualitativi dell'attività - ossia gli "intangibili" più caratterizzanti della rete, quali ad esempio i profili connessi con driver di sviluppo, attività, organizzazione e governance della rete stessa - a testarne l'affidabilità, rendendo valutabile e, quindi, riconoscibile, la qualità del progetto condiviso (v. rating di filiera).

Su questi aspetti sarebbe opportuno, quindi, sperimentare con uno o più partner finanziari un modello che identifichi le variabili qualitative determinanti nel far emergere **"reti di qualità"** e verificarne l'applicabilità con prodotti/servizi finanziari ad hoc, con l'obiettivo di favorire l'accesso delle imprese in rete a finanziamenti pubblici e privati e ad agevolazioni (per investimenti, I4.0, attività di ricerca e sviluppo, tutela IPR, export), nonché di migliorare i flussi informativi tra le reti e gli stakeholder esterni (finanziatori/soggetti istituzionali/altri soggetti in partnership con la rete).

In questo processo, infine, allo scopo di favorire la finanziabilità dei progetti di rete sottoposti a rating, andrebbe rafforzata la partnership delle reti di qualità con il sistema dei confidi.

I confidi, in particolare, con il proprio know how e sfruttando sinergie territoriali e competenze specifiche, potrebbero fornire un contributo importante a valorizzare il progetto di rete e il valore aggiunto delle imprese che ne fanno parte, in stretta collaborazione con le banche.

<sup>8</sup> Ci si riferisce, in particolare, alle reti-contratto, ossia alle reti prive di soggettività giuridica.

<sup>9</sup> In proposito, esistono alcune esperienze di successo di "rating di filiera", ove - per semplificare - i componenti della filiera di un player generalmente di successo ne acquisiscono il rating bancario ai fini dei propri rapporti con gli istituti di credito.

<sup>10</sup> In proposito, un utile strumento ai fini del giudizio di affidabilità delle reti è il business plan di rete. Sul punto, si rinvia alla "Guida alle Reti d'Impresa - Manuale operativo sul contratto di rete per imprenditori, professionisti ed esperti", cit., nonché alle [Linee Guida per il Business Plan di Rete](#), realizzate da RetImpresa, in collaborazione con Sace e con sette primari istituti di credito (Carige, Banco Popolare, BNL, Cariparma, Deutsch Bank, Intesa e Unicredit).





RETIMPRESA



[www.retimpresa.it](http://www.retimpresa.it)