



Unione Europea



Repubblica Italiana



REGIONE LIGURIA

UNITI PER UN PERCORSO CONGIUNTO



Confederazione Nazionale
dell'Artigianato e della Piccola
e Media Impresa

Investiamo nel vostro futuro



MARCO MERLI - *Presidente CNA Liguria*

L'azione 1.2.6 del POR FESR 2007/2013 della Regione Liguria ha rappresentato una novità assoluta nel campo dei bandi per il sostegno dell'imprenditoria e lo sviluppo economico. Non solo perché incentiva le aggregazioni e le reti tra imprese per rendere sempre più competitivo il sistema imprenditoriale ligure, quanto perché individua un vero fattore innovativo di sviluppo che può essere decisivo per le migliaia di piccole e piccolissime imprese.

La misura identifica il concetto dei "facilitatori" o "accompagnatori" del percorso di aggregazione di più imprese. Si tratta di una vera e propria rivoluzione copernicana, che, finalmente, comincia a inquadrare la vera realtà del mondo delle piccole imprese e a cercare strumenti idonei e reali per la loro crescita. Non è infatti semplice trovarsi e conoscersi per mettersi in affari insieme tra imprese concorrenti o di filiera. Inoltre, le piccole e microimprese non hanno un'organizzazione aziendale strutturata che possa dedicare tempo e investimento alle fasi necessarie: non hanno uffici legali e uffici progettazione, non sono informate e spesso non riescono a gestire le opportunità esistenti.

Nei bandi passati, le misure agevolative destinate alle imprese sono state un successo che ha avuto effetto trainante su tutta la buona riuscita della spesa, grazie anche ad una straordinaria attività di "animazione economica" che soprattutto le associazioni di categoria hanno saputo mettere in campo, con la CNA che particolarmente si è distinta in questa attività.

La 1.2.6 rappresenta un salto di qualità: passa da un concetto di animazione economica, in cui prevalente è l'attività di informazione, al concetto di "facilitatori" o di "accompagnamento". Un concetto molto impegnativo per le stesse associazioni che non devono più solo girare i territori della bella Liguria per riunire le imprese e informarle, ma devono costruire occasioni di crescita e di aggregazione delle imprese. Un tema vecchio, ma anche l'unico conosciuto per poter fare di migliaia di valide imprese frammentate dei forti sistemi d'impresa, in grado di reggere la sfida dell'innovazione e della globalizzazione dei mercati. Ci auguriamo che il piccolo esperimento positivo iniziato con la misura 1.2.6 della programmazione 2007/2013 possa continuare con la nuova programmazione 2014/2020, con meccanismi semplificati e maggiori risorse per le imprese. Esso implica un livello di maturazione e di maggior integrazione per i vari soggetti coinvolti.

Per la Regione significa credere fortemente nella *mission* della misura e scommetterci seriamente, finanziandola con risorse idonee, per permettere alle imprese di raggiungere obiettivi significativi in termini di nuovi mercati, nuovi prodotti/servizi, nuove tecnologie, scambi di buone prassi.

Per le associazioni significa fare un gran salto di qualità, passando da "animazione" ad "accompagnamento", mettendo in campo nuove professionalità e competenze specifiche in grado di sostenere i progetti di sviluppo e aggregazione delle imprese, di diventare ancora di più "la casa delle imprese" che vengono accolte, ospitate, sostenute e stimolate nei vari campi di attività. Per le imprese stesse significa uscire dalla filosofia del "maniman", per capire che se si vuole competere e dunque esistere ci si deve cimentare su temi come innovazione tecnologica, formazione, internazionalizzazione, anche in modo aggregato.

Perché fare un'Aggregazione: tanti vantaggi

Condividere conoscenze e competenze:

perché le sole risorse, organizzative e cognitive presenti nell'azienda non sono più sufficienti ad affrontare le sfide dei mercati globali

Sviluppare maggiore potenzialità innovativa ripartendone i costi:

perché per la piccola impresa è estremamente difficile fare innovazione di prodotto o di processo e fare investimenti materiali o immateriali

Conquistare nuovi mercati o nuovi segmenti di clientela:

perché le Aggregazioni possono rendere possibile ottenere le risorse economiche necessarie per intraprendere azioni di marketing e di comunicazione che altrimenti non sarebbero realizzabili

L'Aggregazione può far aumentare il potere contrattuale nei confronti di fornitori e committenti

Acquisire servizi avanzati in forma aggregata

(ricerche di mercato, formazione avanzata) e acquisire certificazioni di qualità o marchi commerciali

Intraprendere percorsi di internazionalizzazione

altrimenti irraggiungibili per costi e tempi

Facilitare l'accesso

a istituzioni finanziarie e pubbliche

Condividere il rischio di impresa

in un periodo incerto come quello attuale, nel quale occorre percorrere strade nuove e spesso rischiose

Valorizzare le reciproche competenze

attivando processi di specializzazione, le relative economie di scala e maggiore flessibilità operativa

Maggiore visibilità

Check list per aggregare un gruppo di imprese:

1. Analizzare la realtà aziendale, la competitività di prodotti/servizi sul mercato e individuare i fattori migliorabili
2. Stimolare i contatti con altre imprese potenzialmente interessate che abbiano fattori di miglioramento della competitività comuni
3. Definire gli obiettivi di miglioramento della competitività comuni alle imprese interessate e descrivere le attività da svolgere dall'aggregazione
4. Predisporre il programma di attività
5. Predisporre una bozza di atto costitutivo+statuto/Contratto di Rete o di Associazione Temporanea di Imprese: inserire con chiarezza a chi spetta amministrazione e rappresentanza, i meccanismi decisionali, le clausole di ingresso e di recesso, le quote sociali o di rete spettanti a ciascuno
6. Far sottoscrivere alle imprese interessate un atto di impegno
7. Procedere agli adempimenti formali: firma, notaio, eventuale iscrizione al Registro delle Imprese

Forme tradizionali di aggregazione:

Le società: strutture in cui le imprese partecipanti si fondono per creare un unico nuovo soggetto, dotato di personalità giuridica

I consorzi: le imprese, pur mantenendo la loro individualità, costituiscono un soggetto giuridico nuovo, dotato di personalità giuridica, che svolge in comune una o più fasi della loro attività

Le ATI - Associazioni Temporanee di Impresa: non comportano la creazione di un soggetto giuridico dotato di personalità giuridica verso i terzi. Sono utilizzate prevalentemente in caso di appalti pubblici in edilizia.

La novità

Il Contratto di Rete con o senza soggettività giuridica

**CNA è a disposizione per informazioni,
assistenza, accompagnamento e ricerca di agevolazioni.**

Consorzio con Attività Esterna (Articolo 2612 cc)

Caratteristiche

Forma consortile costituita da sole imprese .

Numero minimo : 2.

Può operare anche verso non soci.

Dotato di partita Iva e di autonomia patrimoniale.

Statuto Sociale obbligatorio.

Quota sociale minima : 25,82 Euro.

Organi sociali : Assemblea Soci e Consiglio di Amministrazione.

Non obbligatoria la presenza del Collegio Sindacale.

Per le obbligazioni contratte dal Consorzio per conto di uno o più consorziati, risponde sia il Consorzio che il consorziato interessato (responsabilità solidale).

Agevolazioni fiscali solo se le imprese sono almeno 5 e tutte PMI.

Vantaggi

Assenza di controlli esterni tipici delle società consortili cooperative.

Non previsto un capitale sociale minimo per la costituzione come nelle società consortili Srl.

Il Bilancio d'Esercizio non va iscritto al Registro Imprese.

Svantaggi

Non dotato di personalità giuridica.

Responsabilità solidale tra Consorzio e socio per conto del quale il consorzio contrae obbligazioni.

Entrata ed uscita dei soci deve essere iscritta al Registro Imprese, previo pagamento dell'Imposta di Registro (taxa fissa).

Il Consorzio può fallire come una normale impresa .

È conveniente per

Le imprese che intendono aggregarsi attraverso una forma giuridica snella, ma dotata di regole interne solo in parte dettate dal Codice Civile e, quindi, con possibilità di "creazione" delle stesse in sede di redazione dello Statuto Sociale.

Caratteristiche fiscali

Se il numero delle imprese associate è almeno 5, tutte sono PMI e Statuto prevede il divieto assoluto di distribuzione utili, applicabilità dell'agevolazione prevista dall'articolo 7 Legge 240/81 (non tassazione degli utili reinvestiti entro il secondo esercizio successivo).

Per il resto la disciplina fiscale è simile a quella di una normale società di capitali.

Iter burocratico Notaio per costituzione; iscrizione Atto costitutivo presso Registro delle Imprese.

Costi

Costituzione : solitamente entro Euro 2.000

Gestione : dipende dalla tipologia di attività e dalla sua dimensione.

Società Consortile Cooperativa (Articolo 2615 ter cc)

Caratteristiche

Forma consortile costituita da sole imprese .

Numero minimo : a) 3 se tutte imprese individuali ; b) 9 se anche imprese non individuali.

Può operare anche verso non soci.

Dotato di partita Iva e di personalità giuridica .

Statuto Sociale obbligatorio.

Quota sociale minima : 25 Euro.

Organi sociali : Assemblea Soci , Consiglio di Amministrazione e, solo al superamento di certe dimensioni, Collegio Sindacale oppure , in caso di applicazione di disciplina Spa, necessario Revisore Contabile Esterno. Per le obbligazioni contratte dalla Società , risponde questa con il suo patrimonio. Stessa cosa per le obbligazioni contratte dalla Società per conto di uno o più consorziati, salvo diverso orientamento del Giudice (applicazione regole del Consorzio con Attività Esterna).

Vantaggi

Non previsto un capitale sociale minimo per la costituzione come nelle società consortili Srl.

Forma giuridica già diffusa e conosciuta.

Entrata ed uscita dei soci non richiede adempimenti presso il Registro Imprese.

Possibilità di prevedere la figura del socio "finanziatore".

Possibilità di prevedere il prestito sociale .

Svantaggi

Forma consortile soggetta, ogni due anni, a controlli da parte del Ministero Attività Produttive.

Limitata possibilità, in sede di redazione dello Statuto Sociale di "creare" regole ad hoc.

Può fallire come una normale impresa .

Obbligo di devolvere il 3% degli utili annuali al Fondo Mutualistico per lo sviluppo della Cooperazione.

Di regola , nelle assemblee sociali, ogni impresa ha un solo voto ("voto per testa" e non per quota di capitale sociale). Limitata possibilità di attribuire un voto plurimo.

È conveniente per

Le imprese che intendono aggregarsi attraverso una forma giuridica già conosciuta dal mercato e dagli operatori.

Assenza di costi burocratici per entrata ed uscita dei soci e, quindi, adatta nel caso di elevato "turn over" delle imprese associate.

Caratteristiche fiscali

Limitata tassazione degli utili di Esercizio.

Se il numero delle imprese associate è almeno 5, tutte sono PMI, ogni impresa non detiene più del 20% del capitale sociale e Statuto prevede il divieto assoluto di distribuzione utili : applicabilità dell'agevolazione prevista dall'articolo 7 Legge 240/81 (non tassazione degli utili reinvestiti entro il secondo esercizio successivo).

Iter burocratico

Notaio per costituzione; iscrizione Atto costitutivo presso Registro delle Imprese ed Albo delle Cooperative.

Costi

Costituzione: solitamente entro Euro 3.000;

Gestione: dipende dalla tipologia di attività e dalla sua dimensione.

Società Consortile SRL (Articolo 2615 ter cc)

Caratteristiche

Forma consortile costituita da sole imprese .

Numero minimo : 2 .

Può operare anche verso non soci.

Dotato di partita Iva e di personalità giuridica .

Statuto Sociale obbligatorio.

Quota sociale minima : non prevista .

Capitale Sociale minimo obbligatorio : 10.000 Euro.

Organi sociali : Assemblea Soci , Consiglio di Amministrazione e, solo al superamento di certe dimensioni, Collegio Sindacale .

Per le obbligazioni contratte dalla Società , risponde questa con il suo patrimonio.

Stessa cosa per le obbligazioni contratte dalla Società per conto di uno o più consorziati, salvo diverso orientamento del Giudice (applicazione regole del Consorzio con Attività Esterna).

Vantaggi

Forma giuridica già diffusa e conosciuta.

Personalità giuridica.

Possibilità, in sede di redazione dello Statuto Sociale di “creare” regole ad hoc

Non vi è obbligo di devolvere il 3% utili annuali come nelle società consortili coop.

Nelle Assemblee sociali, ogni socio ha un voto proporzionale al capitale sociale sottoscritto.

Svantaggi

Entrata ed uscita dei soci richiede l'intervento del Notaio ed adempimenti presso il Registro Imprese.

Può fallire come una normale impresa .

Attenzione al capitale sociale : in caso di riduzione per perdite , necessario ricapitalizzare con intervento del Notaio.

È conveniente per

Le imprese che intendono aggregarsi attraverso una forma giuridica già conosciuta dal mercato e dagli operatori.

Caratteristiche fiscali

Se il numero delle imprese associate è almeno 5, tutte sono PMI ogni impresa non detiene più del 20% del capitale sociale e Statuto prevede il divieto assoluto di distribuzione utili: applicabilità dell'agevolazione prevista dall'articolo 7 Legge 240/81 (non tassazione degli utili reinvestiti entro il secondo esercizio successivo).

Iter burocratico

Notaio per costituzione; iscrizione Atto costitutivo presso Registro delle Imprese.

Almeno 25% del capitale sociale va versato in sede di costituzione.

Costi

Costituzione : solitamente entro Euro 3.000;

Gestione : dipende dalla tipologia di attività e dalla sua dimensione.

Associazione Temporanea tra imprese (ATI)

Caratteristiche

Forma di aggregazione non societaria né consortile.

Costituita da sole imprese .

Numero minimo : 2 .

Non è dotata di partita Iva né di Statuto Sociale obbligatorio.

Non è dotata di capitale sociale o fondo consortile.

Organi sociali : non sono previsti ma possibilità di disciplinare le regole per il “governo” dell’aggregazione.

Non previsto il Collegio Sindacale né vi sono controlli esterni.

ATI Orizzontali : tutte le imprese sono obbligate solidali.

ATI Verticale :solo la capogruppo è obbligata solidale con le altre imprese

Vantaggi

Forma giuridica snella e priva di “burocrazia”.

E’ un mandato con rappresentanza.

Svantaggi

Responsabilità solidale dell’impresa capogruppo.

È conveniente per

Le imprese che intendono aggregarsi attraverso una forma giuridica molto snella e priva di adempimenti burocratici.

Diffusa nell’ambito degli appalti pubblici.

Caratteristiche fiscali

Non vi sono regole ad hoc.

Iter burocratico

Notaio per costituzione solo se l’ATI intende partecipare ad appalti pubblici oppure a bandi regionali/nazionali per la concessione di incentivi finanziari.

Pagamento dell’imposta di registro in misura fissa.

Non previsti adempimenti al Registro delle Imprese.

Costi

Costituzione : solitamente entro Euro 1.500;

Gestione : i costi di gestione sono in capo alle singole imprese partecipanti e dipendono dalla tipologia di attività e dalla sua dimensione.

Contratto di rete (art. 3, comma 4-ter della legge 33/2009 e successive modifiche e integrazioni)

Gli elementi costitutivi:

- i partecipanti alla rete: possono partecipare gli “imprenditori” iscritti al Registro Imprese, sono esclusi i liberi professionisti, possono aderire gli studi associati
- il programma di rete (gli obiettivi strategici e le modalità per conseguirli), ovvero lo scopo «accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato, obbligandosi a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all’esercizio delle proprie imprese, ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni industriali, commerciali tecniche o tecnologiche ovvero ad esercitare in comune uno o più attività rientranti nell’oggetto della propria impresa»
- la durata del contratto (le modalità di adesione e di recesso di altri imprenditori): libera, ma consigliabile superiore a 5 anni

Gli elementi facoltativi:

- il Fondo patrimoniale comune, indicando la misura dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi, disciplinando la modalità di gestione del fondo. Restano applicabili al fondo comune gli artt. 2614 e 2615 del codice civile per i consorzi con attività esterna.
- l’Organo comune, la cui composizione può essere scelta dai sottoscrittori del Contratto di rete, è incaricato di eseguire il contratto e agisce in qualità di mandatario della Rete, con limiti e modalità dei poteri di gestione e rappresentanza liberamente disciplinati dai partecipanti. L’Organo comune ha il compito di rappresentare i partecipanti nella contrattazione con terzi, nella stipula di accordi e contratti

Caratteristiche

Esercizio in comune di una o più attività economiche con lo scopo previsto ed indicato per legge di accrescere capacità innovativa reciproca e competitività.

Numero minimo di imprese partecipanti: 2

Formalità

Atto pubblico o scrittura privata autenticata o atto con firma digitale

Iscrizione del contratto di rete nel registro delle imprese ove hanno sede le imprese aderenti

Soggettività giuridica

No, ma può essere richiesta (nel caso si parla di Reti Soggetto)

Soggettività fiscale

No per reti Oggetto (solo codice fiscale)

Sì per Reti Soggetto

Modalità di gestione

L'organo comune incaricato di eseguire il programma agisce in qualità di mandatario delle singole imprese, sulla base quindi di un rapporto di mandato, con limiti e modalità che pure potranno essere liberamente disciplinate dai partecipanti.

L'organo comune ha dunque il compito di rappresentare i partecipanti nella contrattazione con terzi, nella stipula di accordi e appunto di contratti, nella partecipazione a gare d'appalto.

Vantaggi

Contenuto contratto: in parte disciplinato dalla legge, in parte lasciata alla libertà contrattuale delle parti.

Struttura contrattuale più snella e meno burocratizzata. Flessibilità nella modulazione degli accordi contrattuali.

Temporaneità della collaborazione.

Svantaggi

Il mancato coordinamento del contratto di rete con le figure giuridiche già esistenti nell'ordinamento italiano (consorzi, associazioni temporanee di imprese, ...) potrebbe portare a problemi interpretativi e di applicazione concreta.

Limite al tipo di attività che possono costituire oggetto del progetto da esercitare in comune alle attività economiche "... rientranti nei rispettivi oggetti sociali ...".

Autonomia patrimoniale del contratto di rete, tendenzialmente incompleta e non perfettamente disciplinata con notevoli possibili risvolti concreti in termine di responsabilità dei partecipanti e quindi appetibilità dell'istituto.

È conveniente per ... Imprese che intendano collaborare per progetti temporanei, con struttura snella e non burocratizzata, in parte regolata dalla legge, ma con ampia libertà alla autonomia contrattuale privata.

Possibilità di utilizzare lo strumento scegliendo nei casi concreti se limitarsi a una struttura contrattuale o creare anche un soggetto giuridico ulteriore.

Costi

Se per atto pubblico euro 2.000-3.000,00 indicativamente.

Per scrittura privata autenticata euro 300,00-500,00 indicativamente.

A seguire tabella di confronto Rete Soggetto/Rete Contratto

Tabella di confronto Rete soggetto/Rete Contratto

Descrizione	Rete "soggetto"	Rete "contratto"
Iscrizione Registro imprese	Sezione ordinaria del Registro imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sede della rete. L'efficacia decorre dall'iscrizione nel registro imprese	Sezione del registro imprese presso cui è iscritto ogni partecipante. L'efficacia del contratto inizia a decorrere da quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico dei sottoscrittori originari.
Soggettività giuridica	presente	assente
Soggettività tributaria	Presente ai fini IRES/IVA/IRAP	assente
Soggettività tributaria	presente	assente
Obblighi contabili	si	No (Dubbio redazione e deposito situazione patrimoniale entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio)
Fatturazione delle operazioni attive e passive	Dalla o in capo alla rete	Da parte o in capo (anche pro-quota) alle imprese partecipanti. Possibilità di "ribaltamento" dei costi e dei ricavi da parte delle singole imprese
Organo comune	Agisce in rappresentanza della rete	Agisce in rappresentanza degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto di rete, salvo che sia diversamente disposto dallo stesso
Partecipazione appalti pubblici	Si	Si
Classificazione apporti al Fondo patrimoniale comune	Capitale proprio del nuovo soggetto	Rimangono nel patrimonio delle imprese partecipanti in quanto non conseguenti ad atti traslativi a contenuto patrimoniale
Effettuazione investimenti per la realizzazione del programma di rete	Direttamente dalla rete	Da parte delle imprese partecipanti sulla base della destinazione ideale di una quota dei loro utili
Agevolazione fiscale Art. 42, c. 2 quater, DL 78/2010	Non spettante	Spettante

Gruppo cooperativo paritetico (ai sensi dell'art. 2545 septies del codice civile)

Il Gruppo cooperativo paritetico (GCP) è un contratto col quale più cooperative anche appartenenti a categorie diverse, decidono di regolare la direzione e il coordinamento delle rispettive imprese.

Il contratto per legge deve indicare:

- La durata;
- La coop o le coop cui è attribuita la direzione ed il coordinamento con i relativi poteri;
- L'eventuale partecipazione di altri Enti pubblici e privati;
- I criteri e le condizioni di adesione e di recesso dal contratto;
- I criteri di compensazione e l'equilibrio nella distribuzione dei vantaggi derivanti dall'attività comune.

Relativamente alla durata si noti che il GCP rappresenta una forma di aggregazione reversibile, e può essere sciolto al volere delle parti, oltre che prorogato alla scadenza.

Se previsto dal contratto, e previo consenso delle coop aderenti, nel gruppo possono aderire anche altre coop in un momento successivo.

Il contratto deve essere sottoscritto mediante **atto pubblico**.

L'accordo di partecipazione ad un GCP è soggetto al vincolo pubblicitario attraverso **l'iscrizione dello stesso presso l'albo delle società cooperative**.

Il GCP, svolgendo attività di direzione e coordinamento di società, se non rispetta i principi di corretta gestione societaria risponde direttamente nei confronti dei soci per i danni cagionati alla redditività ed al valore della partecipazione sociale, nonché nei confronti dei creditori sociali per i danni cagionati al patrimonio sociale.

La governance del gruppo viene affidata **ad una coop capogruppo** attraverso un contratto e non attraverso una maggioranza azionaria; il concetto di paritetico sta proprio in questo: non esistono società appartenenti al gruppo in posizione dominante sulle altre. La coop capogruppo ha quindi solo dei vantaggi di tipo decisionale e strategico.

Fiscalmente al gruppo non viene attribuita una autonoma posizione fiscale (non è soggetto d'imposta), e quindi non è necessaria l'apertura di una nuova partita Iva.

Le reti verticali:	Le reti orizzontali:
Media o Grande impresa con ruolo dominante → agiscono sul coordinamento Innovazione tecnologica Formalizzazione rapporti Standard di sicurezza e qualità Tracciabilità dei prodotti Ottimizzazione dei tempi Selezione fornitori Produzioni chiavi in mano	Tante micro e piccole imprese che collaborano su diversi fronti → Agiscono sul business Scambio conoscenze Internazionalizzazione Innovazione prodotto Innovazione processo Innovazione organizzativa Nuovi modelli di business Politiche di marchio

Le linee guida per lo sviluppo di nuovi percorsi di accompagnamento delle imprese per facilitarne la collaborazione e la creazione di aggregazioni o reti vanno essere indirizzate verso:

- occasioni di scambio
- proposta di sistemi di relazione e di socializzazione
- percorsi di informazione e formazione

PUNTI DI FORZA	PUNTI DI DEBOLEZZA
Imprese pro-attive con buona propensione ad elaborare strategie di sviluppo	Difficoltà per le dimensioni più piccole a fronteggiare la crisi
Attenzione alla qualità del prodotto/servizio	Scarsa capacità ad individuare partner
Attenzione alle esigenze del consumatore	Scarsa conoscenza degli impegni richiesti per una collaborazione
Esperienze passate positive e consapevolezza dei vantaggi dell'operare in rete	Aspettative spesso superiori all'impegno prestato
OPPORTUNITA'	MINACCIA
Possibilità di sviluppare ed attuare strategie su prodotti e servizi	Concorrenza crescente e sempre meno affrontabile da un'impresa da sola
Possibilità di migliorare la propria dimensionalità	Collaborazioni con partner non idonei
Creazione di club di offerta o gruppi di acquisto per migliorare la marginalità	Dispersione degli obiettivi comuni



Unione Europea



Repubblica Italiana



REGIONE LIGURIA

POR Liguria (2007-2013) - Azione 1.2.6 Reti e aggregazioni di imprese Dotazione finanziaria € 1.000.000



SOGGETTI BENEFICIARI: **raggruppamenti di piccole e medie imprese sotto forma di**

- **contratti di rete con soggettività giuridica** (con fondo patrimoniale comune e organo comune)
- **consorzi e società consortili**
- **gruppi cooperativi paritetici**

composti da almeno 3 imprese, **già costituiti o da costituire entro 60 giorni** dall'accoglimento della domanda di contributo

INVESTIMENTI AMMISSIBILI di minimo € 50.000: finalizzati al consolidamento e allo sviluppo di reti esistenti nonché alla creazione e allo sviluppo di nuove reti di imprese attraverso

- SVILUPPO E INNOVAZIONE DI FUNZIONI CONDIVISE (es. logistica, progettazioni,...)
- ACCESSO A ECONOMIE DI SCALA
- VALORIZZAZIONE DI SISTEMI DI GESTIONE DELLA QUALITA'
- MARKETING
- INTERNAZIONALIZZAZIONE
- RESPONSABILITA' SOCIALE
- VALORIZZAZIONE DEL TERRITORIO

SPESE AMMISSIBILI (fatturate dal **1/03/2013** o da realizzare entro 12 mesi dall'accoglimento della domanda):

- ✓ **attrezzature, strumentazione, macchinari** legati all'innovazione, software e hardware, brevetti, licenze, registrazione di marchi;
- ✓ **costi di promozione, locazione di spazi, fornitura di servizi specifici** (es. traduzioni, interpretariato), che derivino direttamente dal progetto;
- ✓ costi della **fideiussione** a garanzia dell'anticipo (massimo 2% del garantito);
- ✓ **spese per consulenze legali, parcelle notali o perizie** tecniche o finanziarie se connesse al progetto e sostenute per la formalizzazione del contratto di rete, del consorzio o del gruppo (massimo 2.000 euro);
- ✓ spese per **certificazione di processo e/o di prodotto** (qualità, ambiente, sicurezza, certificazione etico sociale);
- ✓ **consulenze tecniche esterne** (es. manager di rete);
- ✓ **costi del personale** impiegato nel progetto (massimo 50% del totale) e spese di trasporto e soggiorno

AGEVOLAZIONE: un **contributo a fondo perduto in de minimis del 50 %** del costo ammissibile, con un limite massimo 80.000 euro a soggetto beneficiario

Le domande devono essere redatte esclusivamente on-line e presentate dal **15 aprile al 9 maggio 2014**. L'impresa dev'essere dotata di **PEC** e di **chiavetta per la firma digitale** in formato p7m.

Per informazioni e predisposizione della domanda, rivolgersi agli Uffici Credito di CNA

Investiamo nel vostro futuro

Questionario a supporto delle aggregazioni di impresa:

Nell'ambito del percorso a supporto delle aggregazioni di imprese, sia attraverso forme giuridiche tradizionali che attraverso forme maggiormente innovative, **CNA ha condotto una ricerca su un campione di 150 imprese.**

Obiettivo del lavoro è stato conoscere le caratteristiche delle imprese potenzialmente orientate a collaborare con altri soggetti e quali sono i loro fabbisogni per delineare un modello di accompagnamento alla costruzione di reti di impresa.

A tale scopo sono state evidenziate alcune categorie che in passato avevano dimostrato una buona propensione a relazionarsi con altri e avevano partecipato a iniziative sull'innovazione e sulla qualificazione dei propri settori. A ciascuna di queste imprese è stato chiesto in modo esplicito se aveva già avuto esperienze di collaborazione con altri soggetti e se era interessata in qualche misura a collaborare in futuro. Delle 150 imprese intervistate, tutte liguri, il 36% appartiene al settore alimentare, il 32% sono imprese edili/impiantiste volte alle tecniche di risparmio energetico, il 10% appartiene alla filiera della nautica, il 9% sono imprese turistiche e della balneazione, il 5% della comunicazione. Il restante 8% raccoglie altri settori. Rispetto alla totalità del campione, solo il 15% non ha avuto precedenti collaborazioni con altre imprese. Il restante 85% ha già collaborato per la realizzazione di progetti congiunti, per scambiare informazioni e conoscenze, per collaborare su forniture e servizi.

In merito alla propensione che hanno espresso a operare con altre aziende e alle aspettative manifestate, **la maggioranza è fortemente consapevole dei vantaggi che si possono ottenere lavorando con altri, in particolare per crescere (25%), per ridurre i costi (23%), per condividere progetti (8%).** Tuttavia, si segnala che il 32% non valuta utile l'aggregazione per diffidenza e il 9% ha timore di perdere la propria autonomia. **Questo dato va tenuto in considerazione nelle iniziative che si vogliono avviare per favorire lo sviluppo di collaborazioni tra imprese...**

Cosa chiedono le imprese intervistate alle istituzioni e alla propria associazione? I desiderata ripercorrono le esigenze delle imprese: **il 36% richiede servizi di accompagnamento e logistica, il 25% richiede servizi tecnici (progettuali, gestionali, finanziari, linguistici), il 21% semplificazione amministrativa, il 12% maggiori informazione e promozione.** Quindi, gli imprenditori apprezzeranno in particolare azioni che favoriscano l'incontro tra imprese per approfondire la conoscenza reciproca e servizi di accompagnamento alla crescita delle competenze interne necessarie per collaborare con altri. Si affiancano a tali esigenze, necessità più tecniche e operative. **Fondamentale è la presenza del facilitatore e dell'accompagnamento.**

Nel complesso, tra i vantaggi dell'operare insieme, viene sottolineata la possibilità di **acquisire con maggior facilità nuove competenze, oltre alla possibilità di accrescere la redditività, diminuire i costi e, di conseguenza, migliorare la competitività della singola impresa aderente.**

Emerge, in generale, un sostanziale individualismo che porta a ritenere più utili i supporti forniti alle singole imprese, piuttosto che a gruppi di operatori: **l'aggregazione tra imprese diventa utile solo se indirizzata a dare contributi ai progetti o alle aspettative delle singole imprese o, più in generale, a fornire supporti ai singoli operatori, anziché offrire vantaggi al raggruppamento in sé.**

CNA LIGURIA

c/o Torre San Vincenzo
Via San Vincenzo 2 - 1° p - 16121 Genova
Tel. 010.5959171
www.liguria.cna.it
info@liguria.cna.it

CNA GENOVA

Sede Provinciale di Genova

c/o Torre San Vincenzo
Via S. Vincenzo 2 - 1° p - 16121 Genova
Tel. 010.545371 - Fax 010.54537350
centro@cna.ge.it

Genova Voltri

Via Don G. Verità 4°/1° p. 16156 Genova
Tel. 010.6133777 - Fax 010.6136592
voltri@cna.ge.it

Genova Sestri Ponente

c/o Unipol Assicurazioni
Via Catalani 2 - 16154 Genova
Tel. e Fax: 010.6049296
sestriponente@cna.ge.it

Genova Sampierdarena

Via A. Carzino, 2 - p. 2 e 3 16149 Genova
Tel. 010.6520517 - Fax 010.6018942
sampierdarena@cna.ge.it

Rapallo

Via via Gorizia 6 - 16035 Rapallo
Tel. 0185.65216 - Fax 0185.60479
rapallo@cna.ge.it

Chiavari

Via Bontà, 71/1C - 16043 Chiavari
Tel. 0185.304083 - Fax 0185.309668
chiavari@cna.ge.it

Sestri Levante

Via Nazionale, 128 piano strada
16039 Sestri Levante - Ge
Tel. 0185.41741 - Fax 0185.455972
sestrilevante@cna.ge.it

Arenzano

Via Sauli Pallavicini 17
Sopra cinema Italia - 16011 Arenzano
Tel. 010.6133777 - Fax 010.6136592
segreteria@cna.ge.it

CNA SAVONA

Sede di Savona

Via Paleocapa, 22/7 - Savona
Tel. 019.829708-9 - Fax 019.853689
infocna@cnasavona.it

Sede di Albenga

Largo Paganini, 1/33 - Pal. Pitagora
Albenga (SV)
Tel. 0182.53442-3 - Fax 0182.542888
infocna@cnasavona.it

Sede di Cairo Montenotte

C.so Italia, 42
Cairo Montenotte (SV)
Tel. 019.504825 - Fax 019.504416
cnacairo@cnasavona.it

Sede di Finale Ligure

Via Brunenghi 193 - Finale Ligure (SV)
Tel. 019.6898083 - Fax 019.6815656
cnafinale@cnasavona.it

CNA IMPERIA

Sede Provinciale di Imperia

Via Asquasciati, 12 18038 - Sanremo
Tel. 0184-500309-Fax 0184-530758
caroli@im.cna.it

Imperia

Via Repubblica, 37-18100 - Imperia
Tel. 0183.292 684 - Fax 0183.291.625
cnaimperiam@im.cna.it

Arma di Taggia

Via Colombo, 191
18018 - Arma di Taggia
Tel. 0184-44508- Fax:0184-42393
cnaarma@im.cna.it

Bordighera

Via Pasteur, 63-18012 - Bordighera
Tel. 0184.250.695 - Fax 0184.298.898
cnabordighera@im.cna.it

Diano Marina

Via Genova, 7-18013 Diano Marina
Tel. 0183.498.979 - Fax 0183.498.981
cna_diano@im.cna.it
cnadiano@im.cna.it

Sanremo

Via Asquasciati, 12 18038 - Sanremo
Tel. 0184-500309-Fax: 0184-530758
cnasr@im.cna.it
sanremo.epasa@im.cna.it

Ventimiglia

Via V. Veneto, 26-18039 Ventimiglia
Tel. 0184.34891 - Fax 0184.34892
cnaxxm@im.cna.it

CNA LA SPEZIA

Sede Provinciale della Spezia

CNA - Via Padre Giuliani 6 - La Spezia
Tel. 0187.598080
Fax 0187.598081
laspezia@cna.it

Sede territoriale della Spezia

Via Padre Giuliani 6
19125 La Spezia
Tel. 0187.598059 - Fax 0187/598040
territoriale.sp@cna.it

Sede di Arcola

Via della Repubblica 12
19021 Arcola
Tel. 0187.986217 - Fax 0187.955498
arcola@cna.it

Sede di Ceparana

Via Romana 17 - 19020 Bolano
Tel. 0187.932782 - Fax 0187.940386
ceparana.sp@cna.it

Sede di Castelnuovo Magra

Via Aurelia, 67 - Castelnuovo Magra
Tel. 0187.672123 - fax 0187.674500
castelnuovo.sp@cna.it

Sede di Sarzana

Viale della Pace 11 - 19038 Sarzana
Tel. 0187.626654 - Fax 0187.626655
sarzana.sp@cna.it

Sede di Santo Stefano di Magra

Via Camaiora 10
19037 Santo Stefano di Magra
Tel. 0187.631528 - Fax 0187.631528
s.stefano.sp@cna.it

Sede di Sesta Godano

Via Sogari 6 - 19020 Sesta Godano
Tel. 0187.932782 - Fax 0187.940386
ceparana.sp@cna.it