



Progetto “Crudo di Parma”

Parma, 1 agosto 2003

1. **Scopo del programma**
2. Il valore della filiera
3. Struttura dell'operazione
4. Aspetti chiave dell'operazione

Scopo del programma

La necessità dei prosciuttifici...


Ottenere sia un migliore accesso al credito per la copertura finanziaria dell'investimento durante la fase di acquisto del "chiodo" che la possibilità di riappropriarsi dell'intero ciclo di lavorazione del prosciutto.

Le caratteristiche principali dei finanziamenti in essere con il sistema bancario locale sono:

- durata breve rispetto alle esigenze dei prosciuttifici di finanziare l'intero ciclo produttivo che dura in media 12-15 mesi;
- un *loan to value* (finanziamento concesso in relazione al valore del bene) molto basso rispetto al valore reale del prodotto finito che presenta una domanda costante;
- presenta garanzie talvolta anche personali;
- condizioni (tassi, durata, ammontare) relativamente peggiori a causa della elevata frammentazione del settore (189 produttori).

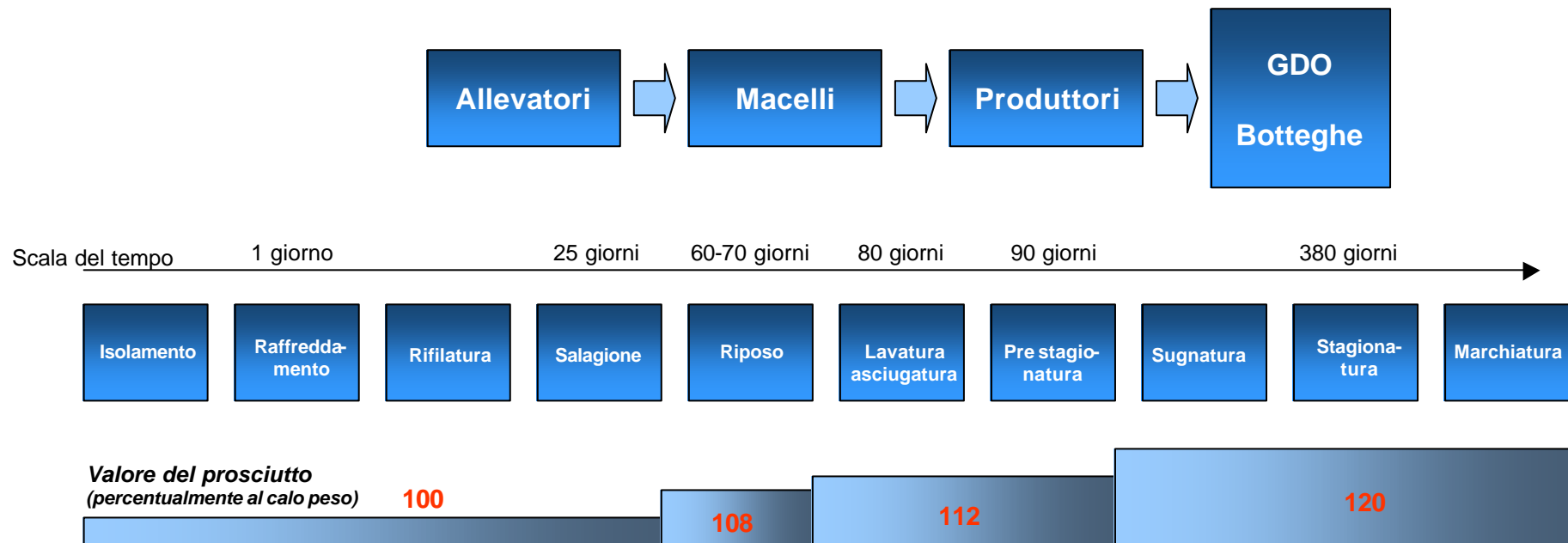
Una soluzione possibile

Implementare un programma che renda possibile, attraverso la tecnica della cartolarizzazione, l'ottimizzazione dei prestiti ai prosciuttifici su base revolving; cioè attraverso una società creata ad hoc che abbia l'effettiva proprietà del prosciutto in modo da eliminare la necessità del pegno sul finanziamento, ottimizzare i finanziamenti erogati dalle banche, creare un centro operativo dell'attività di acquisto dei "chiodi".

- 
-
1. Scopo del programma
 2. **Il valore della filiera**
 3. Struttura dell'operazione
 4. Aspetti chiave dell'operazione

Sintesi della filiera produttiva

Il tempo complessivo necessario a completare il ciclo produttivo è di circa 400 giorni.
Il prosciutto crudo deriva dalle cosce posteriori del suino. Il prodotto, prima di arrivare al consumatore finale, viene intermediato dal dettaglio (bottega o GDO).



L'incremento del valore del prosciutto lungo la filiera consente di avere un magazzino che accresce il valore nel tempo nonostante la riduzione di peso

Fonte dati: Consorzio Parma

Al termine del processo di lavorazione viene apposto il marchio del consorzio. Questo contrassegno garantisce l'avvenuto controllo in ogni fase, riportando anche il codice identificativo delle imprese che hanno preso parte all'intero ciclo di lavorazione.


Il riconoscimento legale del consorzio fa sì che la marchiatura sia un vero e proprio contrassegno di stato, oltre che garanzia di qualità e del rispetto assoluto della metodologia tradizionale, sancita anche legalmente (L. 26, 13 febbraio 1990 e D.L. 253 del 15 febbraio 1993).

I vantaggi per i prosciuttifici:

Poichè il sistema di produzione è spesso molto rigido e poco efficiente, le modalità di finanziamento degli stock di prosciutto in lavorazione e stagionatura sono largamente dipendenti dalla capacità di credito dei produttori e dalla disponibilità delle banche a concedere detto credito.

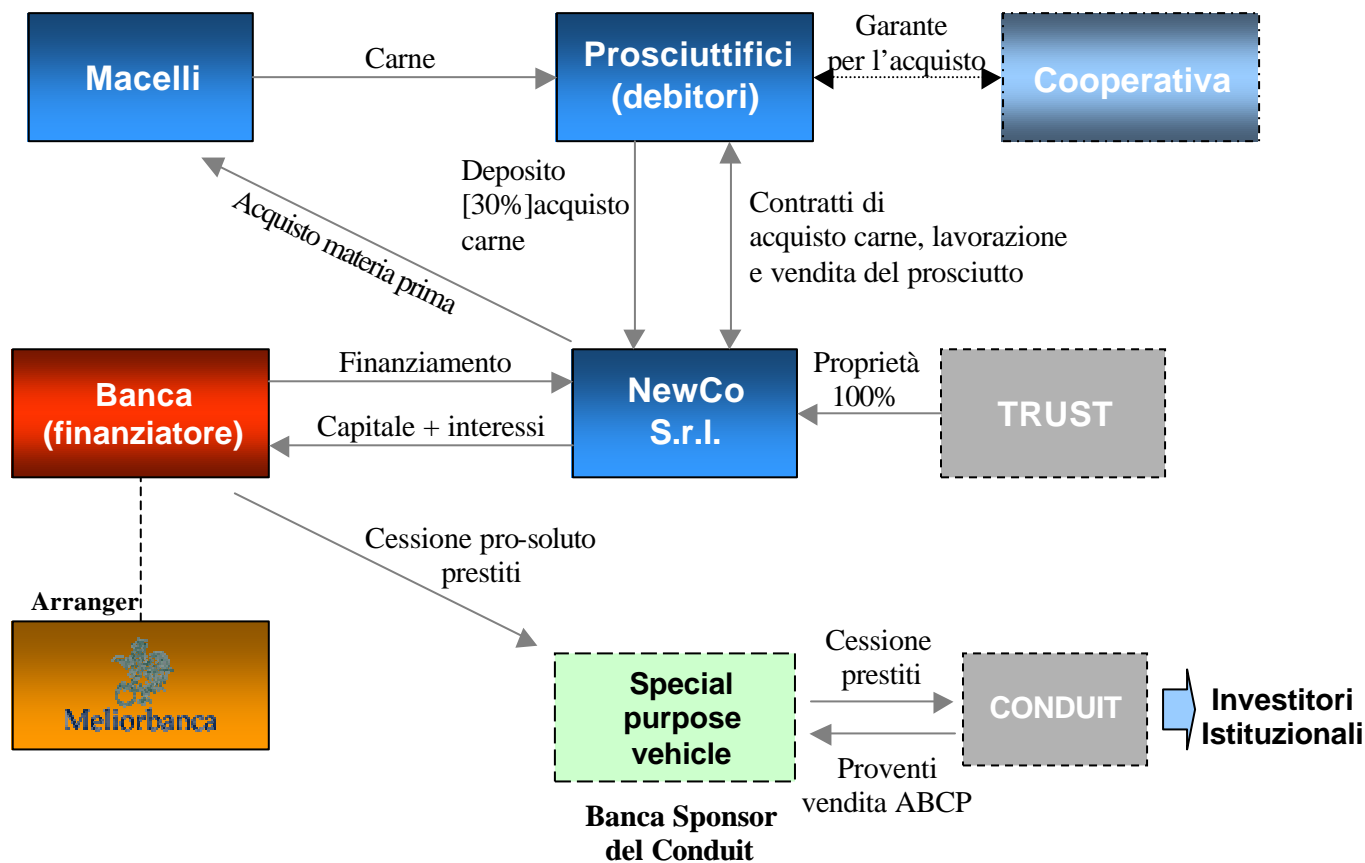
La creazione del programma consentirebbe ai produttori di:

- avere il controllo della qualità del prodotto;
- minimizzare i costi di finanziamento del ciclo produttivo attraverso la massimizzazione del debito emesso rispetto al valore dello stesso.

- 
-
1. Scopo del programma
 2. Il valore della filiera
 3. **Struttura dell'operazione**
 4. Aspetti chiave dell'operazione

Struttura dell'operazione

- 1- Viene creata una società Operativa "NewCo S.r.l." che permette di ottenere l'effettiva proprietà dei prosciutti eliminando così il pegno sul finanziamento
- 2- La "NewCo" stipulerà dei contratti con i prosciuttifici per la lavorazione della materia prima
- 3- Viene costituito un Trust, proprietario del 100% della NewCo per tutelare gli interessi dei prosciuttifici e della banca che eroga i finanziamenti e degli obbligazionisti
- 4- Una banca presente sul territorio finanziaria NewCo S.r.l. per permettere l'acquisto della carne per la lavorazione dei prosciutti
- 5- I prestiti erogati dalla banca verranno ceduti pro-soluto alla banca sponsor del *conduit* che a sua volta cede i prestiti ad un *conduit*
- 6- Il *conduit* finanzia l'acquisto dei crediti emettendo *commercial paper*
- 7- La cessione dei prestiti dalla banca alla banca sponsor del *conduit* avviene in base alla legge 52/1991



Punto cardine dell'operazione sarà la costituzione di una società veicolo "NewCo Srl" che fungerà da operatore unico di mercato per i prosciuttifici.

Fasi del programma:

1. una banca locale estende i prestiti a NewCo Srl che a sua volta commissionerà ai prosciuttifici la relativa lavorazione;
 2. NewCo Srl viene costituita al fine di evitare il problema della frammentazione dei produttori (189 players), e perciò dell'estensione di molteplici e differenti prestiti a garanzia con pegno;
 3. NewCo Srl stipula a sua volta dei contratti di acquisto della carne con gli allevatori e i macelli;
 4. i macelli fatturano NewCo Srl per il prezzo della carne rendendo così NewCo Srl proprietaria del prodotto a tutti gli effetti;
 5. NewCo Srl stipula dei contratti di lavorazione e vendita con i produttori di prosciutto. Gli stessi produttori si impegnano ad acquistare, a fine stagionatura, il prodotto finito ad un prezzo di mercato preconcordato (pari al costo della carne + oneri finanziari relativi al finanziamento);
 6. una cooperativa (TBD) si impegna, a garanzia dell'operazione, ad acquistare il prodotto qualora i prosciuttifici non rispettino l'impegno di riacquisto o non riescano a vendere i prosciutti sul mercato;
 7. un *Trust* appositamente creato e proprietario della NewCo Srl protegge sia gli interessi delle banche che erogano i finanziamenti che degli investitori;
-

Struttura dell'operazione (cont.)

8. i prestiti accumulati che le banche hanno esteso a NewCo Srl vengono ceduti pro-soluto ad un veicolo Special Purpose Vehicle;
9. i cicli dei finanziamenti erogati a NewCo Srl sarà *revolving* e per un periodo di 4 anni.

Meccanismo dei finanziamenti

La NewCo paga i “chiodi” ai macelli in parte con il finanziamento ricevuto dalla banca ed in parte con capitale proprio nella misura rispettivamente del 70% e del 30%

Una banca locale erogherà i finanziamenti alla NewCo Srl per:

- I. il [70%] del costo di acquisto della materia prima (la carne)
- II. il 100% degli interessi

I prosciuttifici che partecipano al programma contribuiranno all'acquisto della carne per un ammontare pari al [30%] del costo d'acquisto, costituendo un **deposito a garanzia** con NewCo Srl.

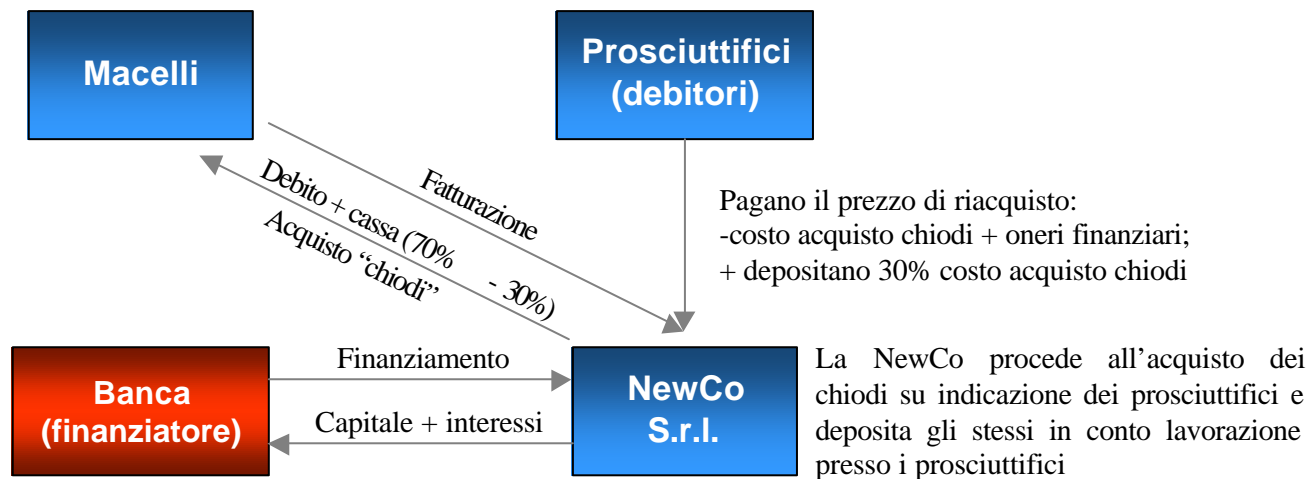
I finanziamenti erogati avranno una durata pari al tempo complessivo necessario per la produzione del prosciutto che richiede in media 400 giorni.

Il ciclo dei finanziamenti durerà poi per un periodo di 4 anni *revolving*.

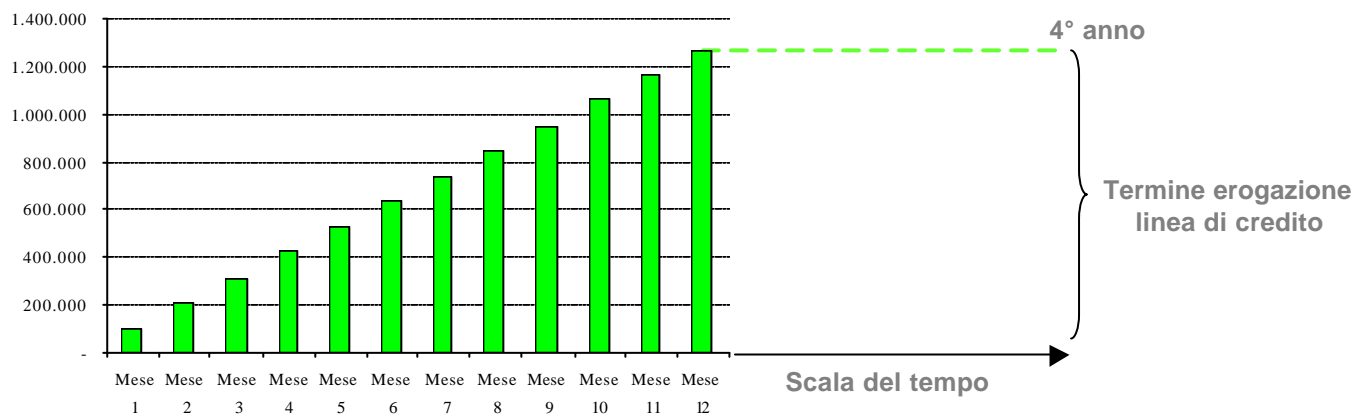
Poiché durante le diverse fasi della produzione il prosciutto di Parma acquista valore, tale incremento di valore consente di avere un magazzino a garanzia dei prestiti il cui valore aumenta considerevolmente nel tempo.

Meccanismo dei finanziamenti (cont.)

Fase 1: finanziamento della NewCo per l'acquisto dei chiodi necessari ai prosciuttifici:



Il finanziamento concesso sarà con ogni probabilità di tipo stand by utilizzabile da parte di NewCo in modo crescente durante tutta la fase di stagionatura del prosciutto

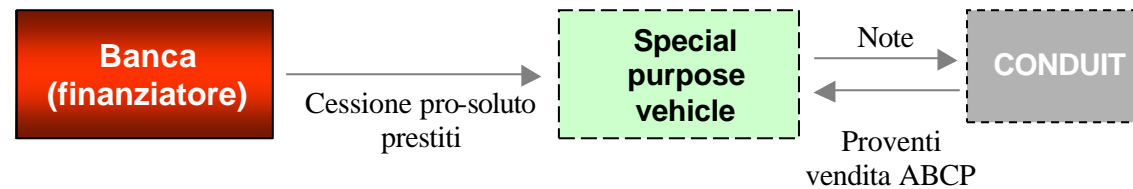


Meccanismo dei finanziamenti (cont.)

I prestiti verranno erogati sulla base della formula dinamica sottostante:

“Prezzo acquisto carne x 70% x volume”

Fase 2: cartolarizzazione dei prestiti concessi a NewCo; cessione pro soluto in base alla legge 52/1991 alla banca sponsor del conduit



I prestiti erogati vengono ceduti pro soluto, su base mensile, in base alla legge 52/1991 alla banca sponsor del conduit, la quale cederà contestualmente detti prestiti ad un conduit che finanzierà l'acquisto mediante l'emissione di carta commerciale.



-
1. Scopo del programma
 2. Il valore della filiera
 3. Struttura dell'operazione
 4. **Aspetti chiave dell'operazione**

Punto cardine dell'operazione è la creazione della società operativa NewCo Srl, proprietaria dei prosciutti.

La finalità è duplice:

- garantire ai prosciuttifici il controllo diretto della qualità del prodotto finito;
- migliorare l'accesso al credito.

■ Un aspetto cruciale per la riuscita del programma è la valutazione del magazzino e in particolar modo la valutazione del maggior valore aggiunto creato dal produttore.

La valutazione dei beni dati in pegno sarà pari al prezzo pagato all'atto dell'acquisto della carne. Diventa importante stabilire quale è il valore aggiunto del produttore nel corso della stagionatura perché tale valore aggiunto consente di avere un magazzino a garanzia dei prestiti erogati il cui valore si incrementa nel tempo⁽¹⁾.

■ E' importante, per verificare la consistenza e la stabilità dei flussi di cassa, effettuare una accurata analisi storica e prospettica del settore.

■ Diventa inoltre fondamentale per la buona riuscita del programma ottenere un volume di prestiti dalle caratteristiche tali da consentire la loro cartolarizzazione.

(1) La continua crescita nel valore del prosciutto durante le diverse fasi di lavorazione costituisce una *overcollateralisation* sui prestiti estesi a NewCo Srl

Punti di forza del programma:

Il programma coinvolge gli interessi dei migliori produttori di prosciutto della zona di Langhirano e si basa sulla creazione di un “pool” di prosciuttifici che garantiscono lo standing di qualità e di lavorazione.

- I prosciuttifici, promotori dell’iniziativa, hanno la possibilità aderendo al programma di assicurarsi la copertura finanziaria dell’investimento dal momento dell’acquisto del “chiodo” fino alla fine del processo di lavorazione del prosciutto;
- I prosciuttifici potranno avere una capacità competitiva superiore sia a monte (fase dell’acquisto dei chiodi) sia a valle per i prodotti immessi sul mercato (GDO ecc...);
- Diretto coinvolgimento dei prosciuttifici nella struttura operativo/finanziaria attraverso la costituenda NewCo Srl.



Appendice

Sintesi dei costi dell'operazione

Ammontare minimo operazione: 50.000.000 Euro
Vita media operazione: 4,0 Anni

<i>Funding</i>	Basis point	
spread relativo all'euribor	1,00	
	MIN	MAX
Totale commissioni annuali (Eur)	236.250	268.750
Totale commissioni annuali (Bps)	47,25	53,75
Totale commissioni up-front (Eur)	1.780.000	2.380.000
Totale commissioni up-front (Bps)	89,00	119,00

SPREAD ALL-IN PROGRAMMA **137,25** **173,75**

Note:

(*) Tale struttura di costi è da intendersi provvisoria e potrà subire modificazioni a seguito di ulteriori analisi condotte da parte dell'Arranger e/o dalle Agenzie di Rating.

(**) Sono esclusi i costi del personale amministrativo della NewCo Srl

La presentazione (“Presentazione”) in oggetto è stata redatta da Meliorbanca S.p.A.. Contiene informazioni confidenziali e riservate soltanto alla società cui essa è indirizzata (“Controparte”).

Questa Presentazione non intende costituire né potrà essere interpretata come un documento per la sollecitazione al pubblico risparmio.

I termini contenuti nella Presentazione non costituiscono, da parte di Meliorbanca S.p.A. o da parte della Controparte, alcun impegno od obbligazione legale, espressa o implicita, a negoziare o a concludere alcuna transazione o potenziale transazione, eccetto per quanto previsto da accordi definitivi e vincolanti, soddisfacenti nella forma e nella sostanza per ciascuna delle suddette parti e condizionatamente al sussistere di un accordo alla conclusione delle transazioni descritte. Negli “accordi definitivi e vincolanti” non si include la Presentazione, alcuno dei suoi allegati o qualunque altro contratto preliminare scritto. La Presentazione contiene unicamente termini e condizioni indicative che riflettono l’attuale situazione di mercato, e che quindi possono essere soggette a cambiamenti.

La divulgazione non autorizzata, l’utilizzo o la copia, parziale o totale, di questa Presentazione, o di qualsiasi informazione in essa contenuta è proibita. La distribuzione di questo documento non obbliga Meliorbanca S.p.A. ad entrare in nessuna transazione.

Prima di effettuare l’investimento, Meliorbanca S.p.A. raccomanda che la Controparte valuti indipendentemente l’adeguatezza dell’operazione, in base alla natura e al grado di esposizione al rischio che essa comporta, ed effettui verifiche legali e fiscali indipendenti prima di agire in qualunque modo sulla base delle informazioni contenute nella Presentazione. Si segnala che Meliorbanca S.p.A. non è qualificata a fornire consulenza legale o fiscale e non si prefigge di fornire tale consulenza nella Presentazione. La Controparte non deve basare il proprio giudizio sulla Presentazione per trarne consulenza legale o fiscale, dal momento che la Presentazione è fornita a titolo puramente informativo e riflette il punto di vista di Meliorbanca S.p.A. sugli argomenti in essa contemplati.
