

Sempre più imprese uniscono le proprie forze per diventare competitivi sul mercato

ATTUALITÀ

INDAGINE CCAA - UNIVERSITÀ Analizzati 508 casi

Una azienda su quattro ha stretto accordi

Le imprese che hanno unito le forze hanno ottenuto buoni risultati e sono pronte a rifarlo. Ma fino a oggi solo un'azienda su quattro ha stretto accordi. E' il quadro che emerge dall'indagine dell'università di Udine nell'ambito del progetto "Reti d'impresa e vantaggi competitivi", avviato dalla Camera di commercio con l'ateneo le associazioni di categoria. "Per

re un ottimo inizio per favorire la creazione di una rete o processi aggregativi". E Friuli future forum, l'innovativo progetto messo in atto dalla Ccaa, potrebbe già essere una prima, importante risposta in questo senso.

Nel campione analizzato dal professor Miani insieme a Francesca Visintin e a tutto il suo staff, sono state analizzate 508 imprese con valore della produzione compreso tra 1 e 50 milioni. Nella stragrande maggioranza dei casi (449 su 508) si tratta di piccole imprese con meno di 50 dipendenti (solo 5 hanno più di 250 dipendenti), il 40% addirittura a gestione familiare. "Abbiamo preso in considerazione aziende di tutti i settori - illustra Miani - (quelli più rappresentati sono il manifatturiero con 190, le costruzioni con 96 e il commercio con 133, ndr) e la maggior parte di queste è cresciuta negli ultimi 10 anni per quanto riguarda prodotti e linee di prodotti, fatturato, dipendenti e numero di clienti, ma non sul fronte delle esportazioni che in generale sono diminuite". Tra queste solo il 25% ha stretto accordi per stabilire relazioni a medio



Stefano Miani

lungo termine. Le più propense sono le imprese più grandi e gli accordi riguardano soprattutto l'area commerciale (distribuzione, progettazione congiunta e produzione in cooperazione). La formula più utilizzata è quella degli accordi contrattuali bilaterali (fu-

Le intese riguardano soprattutto l'area commerciale

sioni e acquisizioni interessanti sono solo il 4,9% del campione) con imprese dello stesso settore. Principalmente sono

stati fatti accordi per la distribuzione commerciale (36,5%), la produzione in cooperazione (26,2%) e congiunta (22,2), l'approvvigionamento di risorse (18,3) e l'ingresso in nuovi mercati (16,7).

"Un dato significativo - evidenzia Miani - è che il 70% delle imprese non ha ricevuto alcun supporto né legale né finanziario, e nemmeno consulenze o aiuti nel reperimento del partner o per la burocrazia". In buona sostanza sette imprenditori su 10 hanno fatto tutto da soli o quasi. Ed è proprio su questo aspetto che la Camera di commercio intende lavorare. A breve sarà infatti, sempre nell'ambito del progetto "Reti d'impresa e vantaggi competitivi", sarà presentata un'analisi della struttura finanziaria Pmi, per individuare progetti a sostegno della capitalizzazione valorizzando il ruolo e le potenzialità dei Confidi per individuare gli strumenti più adatti. E alla fine saranno elaborati dei modelli per promuovere la cultura della rete e formare le imprese per la realizzazione di progetti di aggregazione.

Cristian Rigo

L'ostacolo principale è dettato dalla mancanza di informazione

il momento - spiega il professore di Economia, Stefano Miani - abbiamo completato un'indagine conoscitiva che ci ha permesso di evidenziare come l'ostacolo principale di possibili accordi sia la mancanza di informazione. Se non conosco i miei potenziali partner è chiaro che non posso nemmeno immaginare di condividere processi produttivi o distributivi. Mettere in contatto le aziende tra loro quindi potrebbe esse-