

L'INDAGINE DEL DIPARTIMENTO MANAGEMENT DI CA' FOSCARI

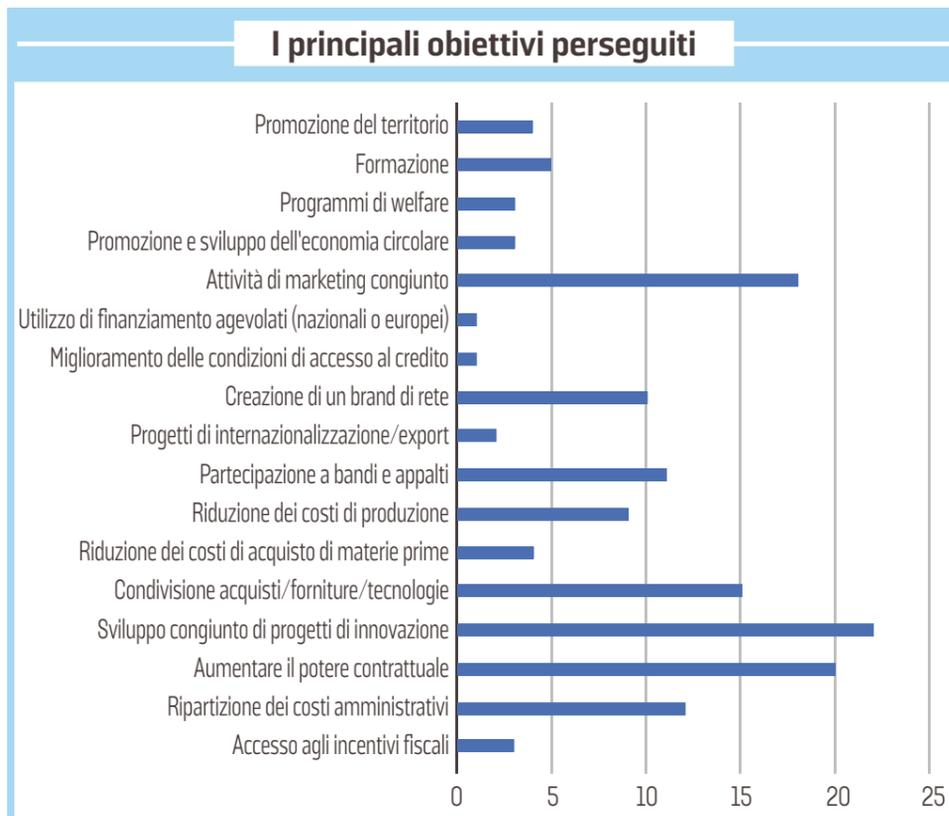
Imprese in rete, la marcia in più Il 62% aumenta la competitività

I vantaggi investono progetti d'innovazione, marketing congiunto e investimenti. Il primato dell'aggregazione spetta a Verona (21%) seguita da Venezia e Treviso

Nicola Brillo

VENEZIA. Stare in rete fa bene alle aziende: aumenta la forza competitiva, favorisce l'innovazione, accresce le performance globali. A garantirlo è una ricerca dell'Osservatorio nazionale sulle Reti d'impresa, nato nel 2018, realizzato grazie al contributo del Dipartimento di Management dell'Università Ca' Foscari di Venezia, insieme a Infocamer e RetImpresa (Confindustria).

Gli obiettivi perseguiti dalle imprese che fanno rete sono tra i più vari: favorire lo sviluppo congiunto di progetti di innovazione, accrescere il proprio potere contrattuale, sviluppare attività di marketing congiunto, condividere il peso degli investimenti per acquisti, forniture, tecnologie. Ora l'Osservatorio ha misurato la qualità del lavoro svolto: il 61% degli intervistati veneti dichiara che la rete ha raggiun-



NUOVI INVESTIMENTI

La Spac Galileo cerca un campione per Wall Street

PADOVA. Una Spac statunitense è alla ricerca di una società veneta da portare sul listino più importante, quello di Wall Street. La società denominata Galileo ha raccolto 138 milioni di dollari ad ottobre scorso, da investitori americani e canadesi. Ed è pronta ad investire in una società italiana, tipicamente familiare, rappresentativa del miglior Made in Italy. Obiettivo entrare nell'azionariato con una quota del 20-30%, lasciando il controllo e la guida all'imprenditore che conosce la propria azienda meglio di chiunque altro. Grazie al meccanismo che prevede la fusione della Spac con la società "target" poi, l'azienda veneta si ritroverebbe direttamente quotata sul principale mercato borsistico internazionale.

A guidare l'operazione è il finanziere Luca Giacometti, che sta già incontrando le prime aziende in Veneto. Si tratta comunque di un percorso lungo. «Stiamo cercando un'azienda che voglia diventare o affermarsi sui mercati internazionali come leader nel proprio settore - spiega il finanziere con esperienza in Italia e negli Usa -. La società target di Galileo dovrà avere

un equity value tra i 300 milioni di euro e il miliardo, deve essere ben gestita da un imprenditore che abbia un forte e soprattutto prospettico interesse per il mercato nord americano e dimostrare di voler e poter crescere velocemente per affermarsi a livello mondiale». Il più importante prospettico interesse per il mercato nord americano è di mostrare di voler e poter crescere velocemente per affermarsi a livello mondiale». Il più importante investitore e sponsor di Galileo è il fondo Magnetar di Chicago. I settori di maggiore interesse per Galileo sono il fashion, l'agroalimentare, automotive e costruzioni, ma non si escludono altri a priori. «A Nordest c'è una concentrazione di aziende molto interessante, tra le migliori in Italia - prosegue Giacometti -. Contiamo di chiudere l'operazione entro la fine del 2020. In precedenza Luxottica nel 1990 e poi Natuzzi nel 1993 si quotarono al Nyse diventando indubbiamente nei loro rispettivi settori le leader, moltiplicando negli anni successivi allo sbarco al Nyse la propria presenza a livello internazionale». La Spac Usa è differente come meccanismi da quella italiana. Il processo è più veloce e ci sono meno vincoli rispetto alla normativa italiana. —

N.B.

MERCATO IMMOBILIARE

Nomisma: mattone in ripresa Lieve crescita delle quotazioni

VENEZIA. Compravendite in crescita, prezzi che hanno smesso di scendere e condizioni del credito ancora accomodanti che favoriscono chi richiede un mutuo. In attesa dei dati ufficiali che saranno diffusi nelle prossime settimane, è un quadro moderatamente positivo quello che si prospetta nel mercato immobiliare italiano.

Nomisma segnala «una capacità di resistenza alla debolezza del contesto economico di riferimento superiore alle attese, anche se emergono segnali di ricomposizione del mercato che potrebbero portare a un indebolimento della crescita in atto». E comunque, l'analisi sottolinea che «la sostanziale stagnazione che caratterizza il nostro Paese non sembra avere scalfito la propensione proprietaria delle famiglie italiane».

Il primo semestre ha visto crescere le transazioni nell'ordine del 6% e almeno nelle grandi città la stessa Nomisma segnala una leggera ripresa delle quotazioni (+0,2%) dopo anni di crescita ininterrotta, con Padova che insieme a Milano e Bologna fa da traino al mercato nazionale.

La nuova immissione di liquidità da parte della Bce, segnala Mutuisupermarket.it, consente oggi di ottenere un tasso variabile dello 0,30% e un fisso dello 0,70%, a patto



Un cartello vendesi, il mercato dà segnali di risveglio

di limitare durata e importo rispetto al prezzo d'acquisto. Anche per le scadenze trentennali e per un loan to value (rapporto tra la somma concessa in prestito e il valore dell'immobile) intorno al 60-65% non si va comunque oltre l'1% per il variabile e l'1,5%, a patto di mettere a confronto le offerte alla ricerca della migliore. Tuttavia le erogazioni si muovono controtendenza.

to i propri obiettivi e il 53% che è profittevole; il 63% è molto soddisfatto della forza delle relazioni tra i membri.

Entrando nello specifico, il 62% conferma che la rete ha aumentato la forza competitiva dei propri membri e circa il 40% afferma di cogliere risultati di tipo economico (dall'aumento della quota di mercato della rete, alla crescita delle vendite e dei profitti). Sono oggi oltre 740 i contratti di rete in Veneto (circa 5.860 quelli nazionali), siglati da 2.755 imprese. Di queste, il 31% fa riferimento al settore dei servizi, il 32% a quello dell'industria e dell'artigianato, il 16% all'agricoltura e pesca, l'11% al commercio, il 9% al turismo, il restante 1% ad altri settori (dati Infocamer, dicembre 2019).

Se si analizza poi la distribuzione territoriale, il 21% delle imprese è localizzato in provincia di Verona, il 20% a Venezia, il 19% a Treviso, il 16% a Vicenza, il 6% a Belluno e il 3% a Rovigo.

«Abbiamo approfondito per la prima volta alcuni temi fondamentali per iniziare a misurare l'efficacia dello strumento, e in particolare a descrivere come l'organizzazione e il management delle reti impattino sulla loro performance», spiega Anna Moretti, docente del Dipartimento di Management e coordinatrice scientifica dell'Osservatorio.

Introdotta dieci anni fa (legge n° 33/2009), il contratto di rete è uno strumento normativo unico nel suo genere nel panorama internazionale, consente alle imprese di formaliz-

zare una collaborazione interorganizzativa, lasciando autonomia a ciascuna, con l'obiettivo di sviluppare sinergie e complementarità tra partner aziendali. «I risultati ottenuti suggeriscono che reti performanti richiedono specifiche competenze volte a favorire meccanismi di scambio della conoscenza e di monitoraggio dei risultati», aggiunge Anna Cabigiosu, docente al Dipartimento di Management e coordinatrice scientifica dell'Osservatorio «Reti performanti richiedono quindi uno

Le docenti Moretti e Cabigiosu: «Decisive la sinergia e lo scambio delle competenze»

sforzo conoscitivo dedicato, che l'Osservatorio si impegna a realizzare».

In Veneto la ricerca dimostra come il 63% delle reti indagate sia di tipo verticale (reti di filiera), il 19% orizzontale (cooperative-competitive), il 18% di tipo misto (sia verticale che orizzontale). L'82% delle imprese capofila dichiara che la loro aggregazione è nata per formalizzare una rete di relazioni già preesistenti. Per circa la metà (46%) il ruolo di un paio di imprese "leader" ha sollecitato e guidato la formazione della rete, mentre per un ulteriore 40% è stato centrale per la nascita della rete il ruolo di un professionista (commercialista, avvocato). —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

della Bce per iniettare liquidità nel sistema economico.

La risposta può essere trovata allora in un altro fenomeno che sta caratterizzando il mercato, cioè la brusca frenata delle surroghe. In sostanza, chi doveva rottamare il proprio mutuo per averlo acceso quando i tassi erano sensibilmente più alti di oggi, in quasi tutti i casi ormai lo ha già fatto. Mentre chi ha un contratto sottoscritto solo due o tre anni fa, difficilmente si prende la briga di sostituirlo con uno nuovo a fronte di un risparmio ridotto.

Tra aprile e giugno le famiglie venete hanno ricevuto finanziamenti finalizzati all'acquisto dell'abitazione per 1,05 miliardi di euro, pari al 9% dell'erogato nazionale (quarto posto nella classifica regionale). La situazione è sostanzialmente in linea con lo stesso trimestre dell'anno precedente a Belluno (-0,2% per un ammontare di 31,8 milioni di euro nel trimestre), mentre a Padova vi è stata una brusca contrazione (-15,8% nel confronto annuo per un totale di 209 milioni). Più modesta, infine, la contrazione a Treviso, che fa registrare una variazione annua del 2,1% con erogazioni per 183,9 milioni.

Quanto all'importo medio dei mutui, Tecnocasa offre lo spaccato regionale: tra aprile e giugno l'erogato medio in Veneto è stato di 107.800 euro, 100 euro in più rispetto al secondo trimestre 2018. Una differenza minima per poter trarre delle conclusioni in merito. —

Luigi Dell'Olio

© RIPRODUZIONE RISERVATA