Presentazione

di *Maurizio Dallochio*

Il mondo economico attuale è investito, a livello globale, da significativi processi di evoluzione-rinnovazione che inducono le grandi, come le medie e piccole imprese, a rivedere molte delle loro scelte al fine di accedere e competere a livello nazionale e internazionale.

Il libero mercato e la globalizzazione dell'economia hanno aperto frontiere e abbattuto muri, ma fanno trascinare talvolta alcune imprese se esse fanno affidamento solo sulle loro forze o se si mostrano diffidenti.

La propensione imprenditoriale del nostro paese è fortissima: sono quattro milioni e mezzo le imprese, anche se di dimensioni medio-piccole, presenti nel territorio. E questo è un dato formidabile. Ma ancora più formidabile appare il fatto che, ogni anno, ne nascono circa 350.000, il che costituisce un'eccezione in Europa.

Da dove arriva dunque il nostro sonoro lamento? Forse dal fatto che, statisticamente, solo il 50 per cento di tali imprese arriva alla seconda generazione, e di questo, solo il 30 per cento alla terza, di cui solamente un terzo, si sviluppa, compete e cresce.

Ciò induce a riflettere sul fenomeno "Impresa" dal momento che, nel nostro paese, non sembra manchino le idee o le iniziative quanto l'*habitat*, esterno e interno, che dia all'impresa l'energia e la forza per poter competere e perdurare nel tempo.

Uno dei limiti esterni allo sviluppo delle aziende deriva, per esempio, dal nostro sistema economico e legislativo che non sempre ha favorito l'apertura del capitale. La maggior parte delle imprese presenta, infatti, un'elevata dipendenza nei confronti del sistema bancario, pari a circa il 50-60 per cento delle risorse contro una media del 30 per cento in Francia o del 13 per cento nel Regno Unito. Come alternativa a tale canale, le nostre imprese hanno preferito l'autofinanziamento, mostrando una certa riluttanza all'apertura verso finanziatori esterni.

A tutto ciò si aggiunge il limite interno di molte aziende familiari

che, soprattutto nei passaggi generazionali, si ritrovano spesso prive delle risorse necessarie e di figure professionali competenti ed esperte.

Alla luce di ciò, si comprende, dunque, come il tema dello *start up* ma ancor più del *go-on* sia un tema caldo e cruciale, soprattutto in vista della priorità imprescindibile di crescere, internazionalizzarsi e svilupparsi facendo ricerca e innovazione, per poter competere in un contesto sempre più ampio e difficile le cui sfide impongono di dotarsi di risorse economiche ingenti, ben superiori alle possibilità di autofinanziamento delle imprese, e di risorse umane sempre più preparate.

In tale prospettiva, la ricerca diviene il fulcro del nostro sistema. Un'indicazione importante sui caratteri dell'attività di ricerca si ottiene analizzando gli articoli pubblicati sulle principali riviste tecnicomiche. Pur rimanendo a livelli qualitativi d'eccellenza, la quota degli Stati Uniti ha cominciato a scendere dagli anni Novanta e altri paesi hanno conquistato spazi, sviluppando capacità scientifiche e tecnologiche in patria. L'Europa Occidentale, in particolare, ha superato gli Stati Uniti, un'evoluzione che contraddice le lamentele sulla ricerca europea: il problema del nostro continente sta probabilmente nello scarso utilizzo di questa ricerca da parte delle imprese.

Non è un male, dunque, avere una miriade di aziende familiari, ma è un freno se tali aziende continuano a pensare in piccolo. In fondo, la presenza di un elevato numero di imprese familiari non è tipica soltanto del nostro tessuto economico. Non c'è, infatti, paese a economia evoluta che non abbia un'alta percentuale di imprese familiari: se pensiamo al 72 per cento degli Usa per arrivare a circa il 94 per cento in Italia; come del resto non c'è settore imprenditoriale che non sia rappresentato da aziende familiari di successo.

A oggi, servono competenze nuove, supporti professionali rilevanti. Serve anche un salto culturale che sconfigga i presupposti che impediscono all'imprenditore di accedere a forme alternative di finanziamento, come l'accesso dei fondi di *private equity*, troppo spesso visti con sospetto e diffidenza.

Con questo spirito, il lettore di questo volume è invitato a "navigare" tra i variegati aspetti gestionali che coinvolgono l'attività di *build up* di un'impresa, alla ricerca non già di una verità assoluta bensì di una sua interpretazione da mettere faticosamente assieme e modificare in base alle turbolenze del settore in cui si intende operare. Scoprirà di disporre di una sorta di guida, di salvagentea cui appoggiarsi per ricavare nuove forze e idee da implementare prima di immergersi in uno dei percorsi più stimolanti della propria carriera professionale: fare impresa.