

# **Trio scatta una foto delle imprese familiari che funzionano**

LECCE – La piccola impresa ha un futuro? La ridotta dimensione è un limite o un punto di forza? Quali sono le vie seguendo le quali è possibile esprimere appieno le potenzialità di crescita e raggiungere fatturati e profitti soddisfacenti?

Sono solo alcuni degli interrogativi ai quali ha tentato di dare una risposta Oronzo Trio nel suo libro “Le Vie della crescita per la piccola impresa. Dai valori familiari al valore aziendale” che verrà presentato sabato 18 gennaio, alle ore 18.30. alla libreria Feltrinelli di Lecce.

L’opera – che fa seguito a due precedenti pubblicazioni sulle piccole imprese – è il risultato di un’analisi condotta su un campione di aziende a conduzione familiare di successo.

“La spinta e la curiosità che mi hanno indotto ad entrare ancora una volta in contatto con gli imprenditori – afferma l’autore – nasce da una sorta di “missione” della quale sento la responsabilità in quanto ricercatore di economia e gestione delle imprese, e da un conseguente impegno volto a rappresentare le micro realtà imprenditoriali, parte numericamente prevalente dell’economia del nostro paese”.

Nel volume, scritto sulla falsariga dei precedenti, Trio “fotografa le imprese che funzionano e delinea, attraverso il racconto delle loro storie, i tratti distintivi della piccola imprenditoria italiana, di quella parte sana e laboriosa che contribuisce alla produzione di ricchezza ed al mantenimento dell’occupazione, pur tra le molteplici difficoltà del fare impresa”.

Si tratta di uno studio sulla piccola impresa, con specifico

riferimento al modello a conduzione familiare. Trio esamina e descrive peculiarità ed elementi distintivi delle aziende nate e cresciute intorno al nucleo familiare fondante. Focus sull'innovazione come peculiarità cardine per la crescita delle imprese, sul cambiamento delle strategie di comunicazione di marketing stravolte dall'utilizzo delle piattaforme social e sulle politiche di rilancio di alcune produzioni.

Una parte dell'analisi condotta da Trio è dedicata al controllo di gestione ed al rapporto banca-impresa, con particolare riguardo alle relazioni con le banche locali che spiega raccontando l'esperienza della Banca di Credito Cooperativo di Leverano.

Sotto la lente d'ingrandimento il caso di sette imprese pugliesi a gestione familiare: Persian Loom, Calzoleria Marini, Reho Mare, Natale Pasticcerie, Axa Aziende per l'Ambiente, Fiusis, Interfrutta. Un'osservazione profonda sui percorsi anche personali degli imprenditori, con l'obiettivo di comprendere il raggiungimento degli attuali posizionamenti sul mercato.

---

Oronzo Trio è professore aggregato di Marketing Turistico e di Marketing e Management del Terzo Settore all'Università del Salento.

Consulente per enti pubblici e privati, iscritto all'elenco speciale dei dottori commercialisti ed esperti contabili e all'elenco nazionale dei revisori legali.

Socio della Società Italiana di Marketing e della Società Italiana di Management.

E' autore di numerose pubblicazioni su riviste nazionali ed internazionali.

I suoi più recenti interessi di ricerca hanno riguardato le piccole imprese, con specifico riferimento alle realtà di successo operanti nel territorio pugliese sulle quali, oltre al presente volume, ha pubblicato con Manni *Storie impres(s)e. Lo sviluppo aziendale tra sogno e realtà (2015)* e *Imprese oltre la crisi. Strumenti e comportamenti manageriali vincenti (2017)*.

Ha curato per Franco Angeli il volume *Strumenti e percorsi di marketing aziendale e del territorio (2014)* e pubblicato nel 2010, per Cacucci, *L'industria edile. Attori, processi, merita*