

3 Le misure di sostegno alla nuova imprenditorialità in una visione europea

3.1 L'imprenditorialità tra fattori di contesto e sviluppo del capitale umano: un quadro internazionale

L'imprenditorialità è a pieno titolo uno dei principali motori della crescita economica, in quanto in un'economia avanzata, come l'Italia, dove l'innovazione ne rappresenta il fattore propulsivo, l'impresa esercita un importante ruolo di catalizzatore del capitale intangibile (R&S, istruzione e formazione). E' attraverso l'imprenditorialità, infatti, che la generazione di conoscenze si traduce in nuovi prodotti e servizi, che alimentano, da un lato, la competitività e la profittabilità delle imprese e, dall'altro, il benessere dei consumatori.

Attraverso l'imprenditorialità, soprattutto quella incentrata su processi di imitazione e ricombinazione attiva, le conoscenze, in larga parte generate altrove, si diffondono, contribuendo a mutare la struttura settoriale delle economie in direzione di una maggiore efficienza. Un'efficienza che si migliora anche attraverso il processo di 'distruzione creatrice' collegato al turnover imprenditoriale, perché è alla base dei processi innovativi, radicali o incrementali, che alimentano incessantemente la creazione di valore per la società, sia ampliando la gamma di prodotti e di servizi disponibili sia accrescendo la stessa efficienza nella loro produzione¹.

L'alchimia del fenomeno imprenditoriale è di semplice caratterizzazione ma di complessa sperimentazione e implementazione. Il processo che porta alla nascita di nuove imprese è alimentato dal riconoscimento, da parte di individui a ciò più predisposti, delle opportunità di mercato presenti nell'ambiente; opportunità che essi ritengono di essere in grado, grazie alle proprie capacità, di valorizzare con profitto. La *Silicon Valley* è un caso emblematico di successo di questa alchimia tra motivazioni, opportunità e capacità, prodotta anche dall'incontro virtuoso tra caratteristiche ambientali e soggettive. Il contesto include la conoscenza disponibile, sia tacita sia codificata², e le istituzioni che regolano e vincolano i comportamenti, incidendo, tra l'altro, sulla struttura degli incentivi delle imprese consolidate e dei potenziali imprenditori³. Nel contesto entrano, inoltre, anche i tratti culturali e sociali condivisi da una determinata popolazione che ne condizionano i comportamenti e che possono favorire o disincentivare l'emergere di nuove imprese e la loro eventuale crescita⁴.

¹ Scarpetta, S., Hemmings P., Tresselt T. and Woo J., *The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data*, OECD W.P. n. 329, 2002.

² Nel primo caso, il riferimento è a quella tipologia di conoscenza che emana dalle azioni del suo detentore, che risulta difficilmente esprimibile in parole e che deriva dallo sviluppo di quelle competenze e schematizzazioni logiche e interpretative che richiedono osservazione, imitazione e ascolto e che sono incentrate su fenomeni di apprendimento e scambio, localmente concentrati, tra membri di una stessa comunità o professione.

³ Il riferimento è alle norme che regolano la concorrenza, l'apertura di nuove attività e la chiusura spontanea o per istanza fallimentare di attività esistenti, i diritti di proprietà intellettuale, i mercati dei prodotti, le tipologie di contratti di lavoro dipendente attivabili, la struttura dell'imposizione fiscale, il funzionamento della giustizia civile e quello del sistema bancario e finanziario. Al pari delle norme, rileva sia il loro grado di *enforcement*, sia la loro relativa stabilità.

⁴ Si pensi ad una collettività che attribuisce uno status sociale inferiore o a chi svolge attività imprenditoriali o che, anche per ragioni demografiche, può manifestare una scarsa attitudine al rischio, privilegiando la sicurezza del posto di lavoro e attribuendo una connotazione oltremodo negativa all'irregolarità e/o all'incertezza nei flussi di reddito. Al valore attribuito all'opzione imprenditoriale può concorrere anche la considerazione sociale di un eventuale fallimento. Questo valore può essere inficiato nel caso in cui il fallimento ingeneri degli atteggiamenti stigmatizzanti invece di essere considerato, ovviamente in assenza di frodolenzia, come una vera e propria occasione di apprendimento.



Date le condizioni di contesto, la nascita di nuove imprese e la loro performance è condizionata, almeno nel breve periodo, dalla maggiore o minore presenza di individui in possesso di una serie di caratteristiche – come alcuni tratti psicologici e culturali (ottimismo e propensione al rischio, creatività, fiducia negli altri, leadership, ecc.), conoscenze, competenze e capacità – acquisite sia attraverso l'istruzione, sia mediante la formazione, l'esperienza e l'apprendimento, non solo necessarie a riconoscere le opportunità presenti ma anche a valorizzarle.

Appare dunque evidente come possa essere diverso l'esito, tra un Paese e l'altro, dell'incontro tra: le caratteristiche contestuali, da un lato, che (modulando l'ampiezza delle *business opportunity* e la possibilità che nuove imprese accedano ad esse) definiscono in sostanza la *domanda* di nuova imprenditorialità; e le caratteristiche della popolazione, dall'altro, che, alimentando il numero di individui potenzialmente in grado di cogliere e perseguire le stesse *business opportunity*, incidono sull'*offerta* di nuova imprenditorialità. La differenziazione dei modelli di specializzazione produttiva e dei sottostanti modelli imprenditoriali (in termini di struttura del tessuto imprenditoriale e delle caratteristiche demografiche e prestazionali delle imprese che ne definiscono la trama) è, tra l'altro, un riflesso di questo equilibrio.

E' per questi motivi che la scelta degli strumenti di sostegno alla nuova imprenditorialità non può prescindere da una preventiva e puntuale valutazione del contesto, evitando di seguire la logica della 'universalità delle soluzioni' e dei massimi assoluti perseguibile attraverso il semplice innesto in un determinato ecosistema di prassi e di norme che si sono dimostrate efficaci altrove o in un determinato periodo storico. Pur tuttavia, merita riconoscere che alcuni interventi, ad ogni modo, si sono rivelati sufficientemente robusti alla varietà dei contesti, tali da poterli vedere come esempi 'importabili' anche nel nostro Paese, pur con il giusto inquadramento alla luce delle caratteristiche strutturali della nostra economia.

Lo studio dell'imprenditorialità, come di altri fenomeni socio-economici multidimensionali, ha sofferto in passato della mancanza di dati qualitativamente robusti, comparabili su scala internazionale e temporale, e in grado di cogliere correttamente l'oggetto di indagine. Basti pensare che il tasso di lavoro autonomo è stato per lungo tempo l'unico indicatore disponibile per la misurazione del fenomeno, nonostante ne costituisca una *proxy* altamente imperfetta. Dell'esigenza di pervenire ad una nuova generazione di indicatori, meglio in grado di cogliere gli aspetti più rilevanti dell'*entrepreneurship*, si sono fatti carico gruppi di lavoro e organizzazioni internazionali, quali l'Ocse, che ha lanciato il progetto EIP (*Entrepreneurship Indicators Project*) e il GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*). Il GEM, in particolare, è un programma di ricerca globale volto all'analisi positiva e normativa dell'imprenditorialità, che ha come principale obiettivo la raccolta e l'elaborazione di dati di elevata qualità sull'attività imprenditoriale, comparabili su scala internazionale e temporale⁵. Attraverso una serie di rilevazioni condotte su campioni appropriati, l'indagine punta ad ottenere stime attendibili sia del livello dell'attività imprenditoriale allo stadio iniziale (*early stage*) nei diversi Paesi e nel corso del tempo, sia dei tratti che contraddistinguono tale attività sui versanti delle caratteristiche soggettive degli imprenditori e dei contesti ambientali in cui essi operano. L'indicatore deputato alla delimitazione del primo fenomeno è il *Total early stage Entrepreneurial Activity Rate* (TEA). Il TEA è

⁵ I risultati GEM sono attualmente rappresentativi (si veda il GEM Global Report del 2012) del 74% circa della popolazione mondiale e dell'87% del Prodotto Interno Lordo Globale.

una misura di sintesi dell'imprenditorialità allo stadio iniziale che considera l'incidenza delle start-up (definite come le attività con non più di 3 mesi di vita alla data della rilevazione: è l'imprenditorialità cosiddetta "nascente") e delle nuove imprese (definite come le attività con più di 3 e meno di 42 mesi di vita, alla data della rilevazione: è l'imprenditorialità considerata non ancora stabile) sul totale della popolazione adulta (compresa tra i 18 e i 64 anni)⁶.

Sebbene l'imprenditorialità in Italia rappresenti ancora un indubbio punto di forza, dal 2001 ad oggi, qui ben prima della crisi, risulta essersi affievolita la propensione a 'fare' impresa. In questo, oltre alla crisi, per la quale si ricorda che l'Italia nel 2009 ha subito una caduta del Pil tra le più intense in Europa, il nostro Paese ha sicuramente scontato un decennio di profonda ristrutturazione aziendale per provare a ri-adattarsi ai mutati scenari economici.

Nel 2012, l'indicatore TEA è stato pari al 4,3% per cento. Questo valore, che ci colloca al penultimo posto di una graduatoria relativa a 24 economie trainate dall'innovazione⁷, appare inferiore a quello fatto registrare dai grandi Paesi dell'Unione europea (Francia, Germania e Regno Unito, con dati, rispettivamente, pari al 5,2%, 5,3% e 9%) e ben distante dalla posizione di vertice occupata, in continuità con gli anni precedenti, dagli Stati Uniti, dove quasi il 13% della popolazione adulta era impegnata nel 2012 nell'avvio e nella conduzione di una nuova impresa.

Particolarmente preoccupante è, inoltre, la bassa incidenza dell'imprenditorialità nascente, pari in Italia al 2,5%. Anche in questo caso, ampio è il divario dalla testa della graduatoria, ancora occupata con l'8,9% dagli Stati Uniti, e comunque sensibile è il distacco dalla Germania (3,5%), dalla Francia (3,7%) e dal Regno Unito (5,3%).

⁶ Più in dettaglio, il TEA rileva la percentuale della popolazione di età 18-64 anni proprietaria o comproprietaria di un'impresa nascente, cioè attivamente coinvolta nella creazione di una azienda che ha non più di 3 mesi di vita, o proprietaria-manager di una nuova impresa, vale a dire di un'attività con più di 3 e meno di 42 mesi di vita. L'indicatore costituisce una buona misura del potenziale innovativo e concorrenziale racchiuso nelle nuove realtà imprenditoriali, data la sua robusta correlazione con i diversi indicatori di competitività internazionale convenzionalmente adottati (Global competitiveness index, Doing business index, Freedom index).

⁷ Secondo la tassonomia adottata dal GEM sono tali le economie in cui l'innovazione tecnologica è il fattore su cui si basa la competitività internazionale.

L'attività imprenditoriale allo stadio iniziale nei Paesi trainati dall'innovazione

Anno 2012 (valori percentuali)

Pos.	Paesi	TEA ^(a)	Imprenditorialità nascente ^(b)	Nuove attività ^(c)	Imprenditorialità trainata dalle opportunità ^(d)
1	Stati Uniti	12,8	8,9	4,1	59,5
2	Singapore	11,6	7,6	4,2	54,5
3	Paesi Bassi	10,3	4,1	6,3	66,4
4	Slovacchia	10,2	6,7	3,9	42,9
5	Austria	9,6	6,6	3,4	38,2
6	Regno Unito	9,0	5,3	3,7	42,6
7	Portogallo	7,7	4,3	3,6	53,1
8	Taiwan	7,5	3,3	4,2	42,6
9	Norvegia	6,8	3,7	3,2	69,6
10	Corea del Sud	6,6	2,6	4,1	46,2
11	Israele	6,5	3,5	3,0	46,1
12	Grecia	6,5	3,8	2,8	32,1
13	Svezia	6,4	4,6	1,9	48,6
14	Irlanda	6,2	3,9	2,3	40,5
15	Finlandia	6,0	3,5	2,7	59,9
16	Svizzera	5,9	2,9	3,0	57,5
17	Spagna	5,7	3,4	2,5	32,5
18	Slovenia	5,4	3,0	2,5	64,0
19	Danimarca	5,4	3,1	2,4	70,7
20	Germania	5,3	3,5	2,2	50,7
21	Belgio	5,2	3,3	2,0	61,6
22	Francia	5,2	3,7	1,5	58,9
23	Italia	4,3	2,5	1,9	22,3
24	Giappone	4,0	2,3	1,7	66,4

N.B. I Paesi sono ordinati per TEA.

^(a) Percentuale della popolazione 18-64 anni attivamente coinvolta in un'impresa nascente con non più di 3 mesi di vita o in una nuova impresa (attività) con più di 3 e meno di 42 mesi di vita.

^(b) Percentuale della popolazione 18-64 anni attivamente coinvolta in un'impresa nascente con non più di 3 mesi di vita.

^(c) Percentuale della popolazione 18-64 anni attivamente coinvolta in una nuova attività con più di 3 e meno di 42 mesi di vita.

^(d) Come incidenza % del TEA.

Fonte: Muffatto M., Giacon P., Saeed S. (2012), *Global Entrepreneurship Monitor Italia*, 15, rielaborazione degli autori

Numeri che rimandano all'idea di quanto sia urgente potenziare in Italia le politiche a favore dell'imprenditorialità; tant'è che, non a caso, recentemente si sono susseguite più interventi piuttosto profondi nell'imprimere uno slancio al 'fare' impresa, con particolare riguardo ai giovani (Srl semplificate e start-up innovative, come visto nelle sezioni precedenti del presente Rapporto).

In merito poi alle motivazioni che spingono ad intraprendere l'avventura imprenditoriale, il punto di discriminare (oltre a quello legato all'autorealizzazione e al desiderio di una maggiore autonomia e migliori prospettive di guadagno) è tra gli imprenditori che hanno deciso di avviare un'impresa per 'necessità', quindi motivati dall'assenza di alternative occupazionali e reddituali, e quelli che, pur disponendo di tali alternative, hanno deciso di cimentarsi per 'opportunità', in quanto ritengono di poter in tal modo mettere a frutto la conoscenza del mercato in cui si intende operare.

Come si può notare, sempre secondo i dati GEM⁸, l'Italia evidenzia un quadro non troppo positivo. L'incidenza di nuove realtà d'impresa trainate dalle opportunità di mercato sul totale delle attività imprenditoriali allo stadio iniziale (il TEA) è infatti nel nostro Paese pari al 22,3%. Questo valore, oltre a segnalare un distacco importante dal Regno Unito (42,6%), dalla Germania (50,7%) e dalla Francia (58,9%), testimonia l'enorme ritardo accumulato rispetto alle economie nordiche (capeggiate dalla Danimarca, primatista assoluta con il 70,7%) e agli Stati Uniti (con il 59,5%).

Altri indizi delle difficoltà italiane emergono dai dati relativi alla percezione che gli individui hanno della *qualità delle business opportunities*: una delle variabili che, come è noto, più influenzano direttamente la pulsione a intraprendere. In questo campo, l'Italia risulta collocata tra i Paesi in coda alla graduatoria: il suo dato, pari al 19,8%, la distanzia sia dai tre grandi Paesi dell'Unione europea (Regno Unito, Germania e Francia hanno fatto registrare valori, rispettivamente, pari al 32,8%, 36,2% e 37,5%), sia dagli Stati Uniti e sia dalle economie del Nord Europa che dominano, in accordo con il quadro precedente, la parte alta della classifica (primatista è la Svezia con il 66,5%, seguita dalla Norvegia con il 64,4% e dalla Finlandia con il 55,3%).

Quindi, se è vero che, come visto nell'analisi dei risultati dell'indagine Unioncamere sulle 'vere' nuove imprese, la 'voglia' di cogliere opportunità sul mercato, in Italia, è superiore sia alla stretta necessità di avere un'occupazione come ripiego all'impossibilità di trovare un lavoro alle dipendenze, sia alla più generale necessità di avere un lavoro (come primo o perché il precedente è stato perso), è altrettanto vero che ancora è ampio il gap da colmare rispetto agli altri Paesi quanto all'esistenza di opportunità di business evidenti per i neo-imprenditori, anche a causa di uno scenario economico generale meno favorevole.

⁸ Si tiene a precisare che questi risultati sulle motivazioni a 'fare' impresa tra i vari Paesi a livello internazionale sono esclusivamente di fonte GEM e quindi non sono confrontabili con quelli desumibili dall'indagine Unioncamere sulle 'vere' nuove imprese analizzati in altra parte del rapporto.



La percezione delle opportunità imprenditoriali e la paura di fallire nei Paesi trainati dall'innovazione

Anno 2012 (incidenze percentuali sulla popolazione 18-64 anni*)

Pos.	Paesi	Percepiscono buone opportunità imprenditoriali	Pensano di avere capacità imprenditoriali	Hanno timore di fallire*	Hanno intenzione di intraprendere
1	Svezia	66,5	37,0	32,6	11,0
2	Norvegia	64,4	34,4	39,4	4,9
3	Finlandia	55,3	34,3	36,5	7,7
4	Austria	49,2	49,6	36,0	8,6
5	Danimarca	44,4	31,0	39,3	6,6
6	Stati Uniti	43,5	55,9	32,3	12,5
7	Taiwan	38,6	26,4	37,6	25,5
8	Francia	37,5	35,7	42,8	17,3
9	Germania	36,2	37,1	41,9	6,0
10	Svizzera	35,7	37,3	32,3	7,3
11	Paesi Bassi	34,4	42,3	30,5	8,6
12	Belgio	33,3	37,1	40,8	9,1
13	Regno Unito	32,8	47,1	36,0	9,5
14	Israele	30,6	29,3	46,8	12,8
15	Irlanda	25,6	45,2	35,4	5,4
16	Singapore	22,5	26,6	41,6	16,1
17	Italia	19,8	30,0	57,7	10,8
18	Slovenia	19,6	51,3	27,3	13,3
19	Slovacchia	17,8	49,7	38,3	11,8
20	Portogallo	16,2	46,8	42,3	14,4
21	Spagna	13,9	50,4	41,8	11,1
22	Grecia	13,0	50,0	61,3	9,5
23	Corea	12,5	26,9	43,0	13,0
24	Giappone	6,4	9,0	53,1	2,5

N.B. I Paesi sono ordinati per percezione delle opportunità imprenditoriali.

* La popolazione di riferimento nel calcolo della paura di fallire è costituita dagli individui che dichiarano di avere percepito una opportunità di business degna di essere perseguita.

Fonte: Muffatto M., Giacon P., Saeed S. (2012), *Global Entrepreneurship Monitor Italia*, 17, rielaborazione degli autori

Per quanto positiva sia la percezione dell'opportunità individuata, il timore di incorrere in un fallimento può essere d'altra parte considerato un importante freno alla creazione d'impresa. In questo tema, dato anche un clima di forte incertezza che caratterizza ancora il nostro Paese, l'economia italiana fa registrare performance poco brillanti: è pari infatti a 57,7% la percentuale di popolazione che, nonostante ritenga di aver individuato una *business opportunity*, indica nel timore di un dissesto il

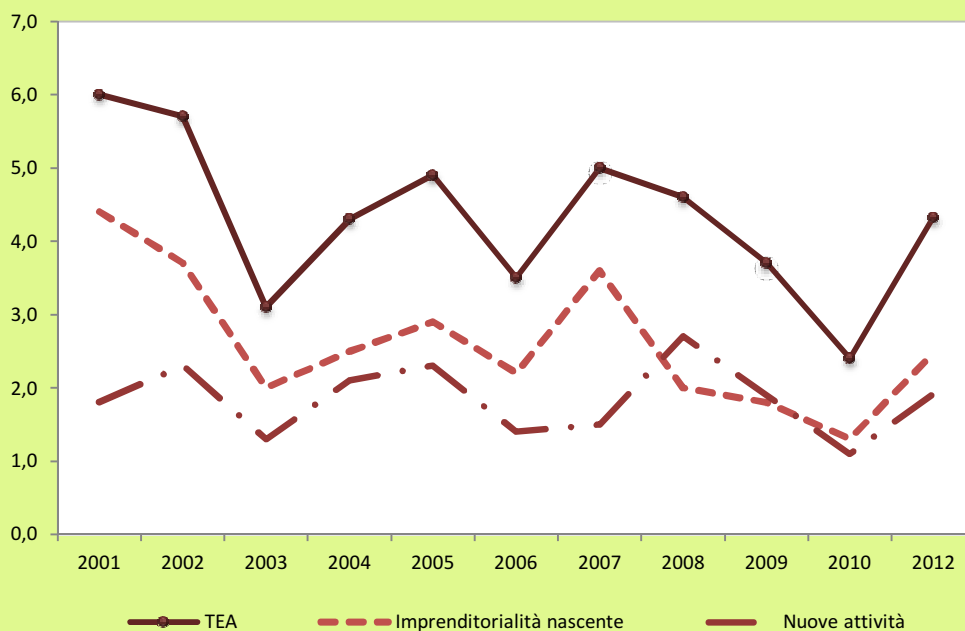
principale motivo per non perseguirla. Questo valore ci colloca un gradino più in su della Grecia (61,3%), ma comunque al penultimo posto nella graduatoria totale del GEM che include ben 69 Paesi.

Anche questa, volendo, può rappresentare una ulteriore lente di lettura del potenziale imprenditoriale inespresso, a causa del prevalere del pessimismo sull'ottimismo.

Per di più, i fenomeni descritti sembrano avere radici strutturali e non cicliche. Dall'evoluzione della imprenditorialità *early stage* in Italia dal 2001 al 2012 emerge infatti un affievolimento tendenziale della propensione ad intraprendere. Questo andamento sembra in larga parte guidato dalla caduta dell'incidenza dell'imprenditorialità nascente (attività con non più di 3 mesi di vita). Negli anni considerati, mentre il TEA passa da circa il 6% a circa il 4%, l'incidenza delle imprese neo costituite (con non più di 3 mesi di vita) muove infatti dal 4,4 al 2,4%, quasi dimezzandosi, mentre la quota delle nuove attività (più di 3 e meno di 42 mesi di vita dalla data di rilevazione) resta in linea con il dato del 2001. Altrettanto significativo è il trend ascendente registrato nello stesso periodo dalla paura di fallire: il 57,3% del 2012 rappresenta l'ultimo e il più elevato picco di una serie di massimi raggiunti dalla variabile a partire dal valore, pari al 28%, rilevato nel 2001.

L'evoluzione dell'imprenditorialità allo stato iniziale in Italia, secondo il Total early stage Entrepreneurial Activity Rate

Anni 2001-2012 (incidenze percentuali sul totale popolazione 18-64 anni)



Imprenditorialità nascente: attività con non più di 3 mesi di vita alla data di rilevazione.

Nuove attività: attività con più di 3 e meno di 42 mesi di vita alla data di rilevazione.

TEA (Total early stage Entrepreneurial Activity Rate): somma delle due tipologie di attività sopra menzionate.

N.B. L'assenza del dato del 2011 è imputabile alla mancata rilevazione.

Fonte: Muffatto M., Giacon P., Saeed S. (2012), *Global Entrepreneurship Monitor Italia*, 20, rielaborazione degli autori

Secondo l'*Action Plan* della Commissione Europea⁹, la creazione di occupazione e la crescita sono i due fondamentali motivi per cui è urgente ravvivare la 'fiamma' dello spirito imprenditoriale europeo e contrastarne l'affievolimento. A tale riguardo, la tabella che segue illustra le aspettative degli imprenditori allo stadio iniziale relative alla creazione di nuovi posti di lavoro nelle loro imprese dato un orizzonte temporale di cinque anni – una utile *proxy* delle prospettive di crescita aziendale e del potenziale impatto delle aziende neo costituite sulle dinamiche del mercato del lavoro¹⁰. Sono mostrati i tre possibili livelli di crescita considerati: bassa, media e alta (con, rispettivamente, da 0 a 5 posti di lavoro, da 6 a 19, da 20 in su, nuovi occupati previsti).

L'Italia si colloca agli ultimi posti della graduatoria nella classe 0-5 e all'ultimo posto in quella 6-19. Sono diversi i fattori che possono concorrere a determinare questo dato. Se si prescinde da elementi di natura ciclica, essi afferiscono al possibile intreccio tra le potenzialità inerenti all'opportunità imprenditoriale che si sta perseguendo, alle ambizioni di crescita e alle facilitazioni o agli ostacoli che il contesto può offrire o imporre ad un imprenditore desideroso di espandersi. Ragioni che non fanno altro che rafforzare la necessità di potenziare il supporto all'imprenditorialità lungo l'intero arco di vita, perché può essere naturale che le condizioni per ampliarsi e crescere strutturalmente, con tutti i positivi riflessi sul piano occupazionale, si potrebbero creare dopo alcuni anni successivi allo start-up.

Aspettative sulla creazione di posti di lavoro per l'attività imprenditoriale early stage

Anno 2012 (incidenze percentuali imprese early stage su popolazione 18-64 anni)

Pos.	Paesi	0 - 5 posti di lavoro	6 - 19 posti di lavoro	20 o più posti di lavoro	Pos.	Paesi	0 - 5 posti di lavoro	6 - 19 posti di lavoro	20 o più posti di lavoro
1	Paesi Bassi	6,9	1,2	0,7	13	Germania	3,3	0,8	0,6
2	Estonia	5,8	3,8	1,6	14	Grecia	3,3	0,7	0,2
3	Regno Unito	5,3	1,9	0,9	15	Irlanda	3,2	1,1	0,9
4	Austria	5,2	0,8	0,4	16	Francia	3,1	0,9	0,5
5	Ungheria	5,0	1,5	1,6	17	Danimarca	2,9	1,0	0,7
6	Polonia	4,8	1,8	1,0	18	Italia	2,9	0,5	0,3
7	Svezia	4,6	0,8	0,3	19	Belgio	2,9	1,1	0,2
8	Slovacchia	4,3	2,2	1,3	20	Romania	2,6	2,9	1,6
9	Finlandia	4,1	0,7	0,5	21	Slovenia	2,5	0,7	0,7
10	Spagna	4,0	0,6	0,2	22	Lituania	1,7	1,9	1,5
11	Lettonia	3,9	4,0	3,1		<i>Stati Uniti</i>	6,6	2,2	1,7
12	Portogallo	3,6	1,5	0,5					

N.B. I Paesi europei sono ordinati in base ai valori decrescenti fatti registrare dal primo indicatore.

Fonte: Muffatto M., Giacon P., Saeed S. (2012), *Global Entrepreneurship Monitor Italia, 20*, rielaborazione degli autori

⁹ Commissione Europea, *Entrepreneurship 2020 Action Plan*, 2012.

¹⁰ Nell'indagine si richiede a tali imprenditori di specificare relativamente alla propria impresa sia il numero corrente, sia il numero previsto di occupati (al di là dei proprietari) nei successivi cinque anni. La differenza tra il secondo e il primo numero viene interpretata come una misura delle aspettative di crescita aziendale.

Del resto, i modelli di specializzazione produttiva, e quelli sottostanti di imprenditorialità, presentano elevati livelli di inerzia¹¹ di cui occorre tenere conto nella scelta delle politiche. È un fatto noto: le nostre imprese, così come accade negli altri Paesi, alla nascita sono piccole, ma poi, così come non accade invece in Paesi comparabili per livello di sviluppo, restano tali. Quali le cause? Esiste ormai un'ampia e documentata letteratura che mostra come vi siano fattori sia esterni che interni alle imprese che ne condizionano la performance. Per quanto riguarda i fattori esterni, oltre all'inadeguata dotazione infrastrutturale e la presenza di oneri amministrativi e burocratici, si segnala il ruolo giocato da un quadro normativo complesso, caratterizzato da un'intensa produzione normativa, tempi lunghi della giustizia civile, incertezza interpretativa; tutti elementi che si traducono in barriere all'imprenditorialità. Non a caso, le recenti misure in tema di sviluppo hanno trattato proprio la semplificazione amministrativa a favore del 'fare' impresa, con un occhio di riguardo ai giovani (Srl semplificate e start-up innovative).

Un ulteriore freno all'imprenditorialità nascente è dato dalla mancanza di operatori specializzati nel finanziamento ad attività rischiose a medio e lungo termine e di risorse finanziarie da destinare a queste iniziative, sebbene, in questo caso, ciò sia un deficit che condividiamo con altri Paesi¹².

Per quanto riguarda i fattori interni, invece, si evidenzia come sia gli assetti di controllo sia quelli di gestione delle imprese, a forte caratterizzazione familiare, possono limitare la capacità di accedere a risorse finanziarie esterne e l'adozione di stili gestionali (con particolare riferimento alle politiche delle risorse umane) e strategie imprenditoriali funzionali all'innovazione e all'internazionalizzazione¹³.

Quindi, in una visione di insieme, la via che porta alla creazione di imprese innovative in grado di crescere passa attraverso l'emersione di un ambiente in cui la sperimentazione imprenditoriale è incoraggiata, la valorizzazione delle idee è premiata, il flusso di conoscenze è costantemente alimentato e diffuso dalle istituzioni scolastiche e di istruzione superiore e reso più spedito dalle interazioni tra prossimi uguali e diversi in comunità ibride, la propensione all'imprenditorialità innovativa che crea valore e vantaggi è sostenuta da una proficua interazione tra ricerca, innovazione e appropriata commercializzazione, le istituzioni locali – a livello politico, educativo, imprenditoriale e finanziario – collaborano in una prospettiva comune. Si tratta di un percorso difficile che può essere comunque intrapreso gettando delle basi appropriate; in particolare, definendo condizioni di contesto soddisfacenti, che siano ispirate da logiche improntate all'incentivazione produttiva, in cui il sostegno all'impresa sia costante nel tempo e preveda, sin dalla nascita, la collocazione della stessa neo-impresa all'interno dei circuiti virtuosi della crescita (network imprenditoriali, green economy, e-commerce, ecc.).

¹¹ De Bruin A. e Ferrante F., *Bounded Opportunity: A Knowledge-Based Approach to Opportunity Recognition and Development*, Entrepreneurship Research Journal, 2011, pagg. 1-21.

¹² Commissione Europea, *Libro verde. Il finanziamento a lungo termine dell'economia europea*, 2013.

¹³ Bugamelli M., Cannari L., Lotti L. e Magri S., *Le radici del gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi*, Banca d'Italia, QEF, aprile 2012.



3.2 Agenda europea e best practice

L'attenzione della Commissione europea per il tema dell'imprenditorialità non è nuova. Semmai nuova è la sensazione di urgenza che traspare dai documenti ufficiali che si sono succeduti negli ultimi anni e che sono culminati nello Small Business Act Review del 2011 e nel Piano d'Azione 2020 per l'imprenditorialità del 2012. Mentre nel primo documento – che fa seguito allo Small Business Act per l'Europa adottato dalla Commissione nel 2008 – si analizzano le barriere istituzionali che ostacolano la nascita e la crescita delle imprese, nel Piano d'Azione si riconosce che l'imprenditorialità «... è il principale motore della crescita economica e della creazione di occupazione ...» e si sostiene che per riportare l'economia europea su livelli più soddisfacenti di crescita e occupazione «... l'Europa ha bisogno di un maggior numero di imprenditori», elencando una serie di spazi su cui concentrare l'azione pubblica, ai diversi livelli di governo, per favorire la nascita e lo sviluppo di nuove imprese.

Benché, come enfatizza la Commissione, secondo i dati ufficiali dell'Eurostat siano stati più di quattro milioni i nuovi posti di lavoro creati ogni anno in Europa dalle nuove imprese (sono definite tali le aziende che hanno meno di cinque anni), in particolare piccole e medie, sussistono timori fondati che le dinamiche correnti, a meno che non siano implementate appropriate correzioni, possano rivelarsi non altrettanto favorevoli.

Da un lato la scintilla che induce alla creazione di una nuova impresa sembra infatti essersi affievolita. Come emerge dai dati dell'Eurobarometro 354 del 2012, in 23 dei 27 Paesi dell'Unione europea la quota di cittadini europei che preferiscono mettersi in proprio – una *proxy* delle pulsioni imprenditoriali individuali – anziché lavorare alle dipendenze è passata dal 45% del 2009 al 37% del 2012¹⁴. L'Italia si mantiene ancora su posizioni ben più elevate rispetto a molti altri Paesi dell'UE (la quota relativa al 2012 è, infatti, pari al 44%) e, per di più, con una flessione più contenuta in confronto al 2009 (quando era pari al 51%). Questi dati appaiono comunque inferiori sia ai livelli su cui si attestano economie avanzate come gli Stati Uniti e la Corea del Sud (dove preferiscono mettersi in proprio rispettivamente il 51 e il 53% dei cittadini), sia ai valori fatti registrare da economie emergenti come la Turchia (82%), il Brasile (63%), la Cina (56%). Dall'altro, si rileva sia un tasso di crescita insoddisfacente delle start-up europee rispetto a quelle degli Stati Uniti o delle aree emergenti, sia una più scarsa propensione delle prime a raggiungere dimensioni tali da essere annoverate tra le maggiori imprese operative a livello mondiale. Per contrastare questi fenomeni, la Commissione ritiene fondamentale supportare la nascita di nuove imprese e sorreggere la loro crescita. In particolare, essa ha individuato tre grandi pilastri su cui focalizzare l'azione pubblica al fine di sostenere la costruzione di un'Europa imprenditoriale:

- 1) *l'istruzione e la formazione imprenditoriale;*
- 2) *la creazione, attraverso la rimozione di una serie di ostacoli esistenti, di un contesto più favorevole (entrepreneurship friendly) alle diverse fasi del ciclo di vita di una impresa;*
- 3) *la promozione di una visione più dinamica della cultura dell'impresa e dell'imprenditorialità in Europa e l'apertura di percorsi volti a favorire i gruppi sottorappresentati tra la popolazione imprenditoriale, come le donne, i migranti, i giovani, i senior, i disoccupati.*

¹⁴ Commissione Europea, *Flash Eurobarometer 354, Entrepreneurship in Eu and Beyond*, 2012.

Per ciascuno di questi pilastri, il Piano d'Azione precisa una serie di aree su cui concentrare l'intervento pubblico, non solo agendo sul quadro normativo o attraverso la leva fiscale, ma anche attingendo ai fondi europei esistenti.

Nel caso dell'investimento nell'*istruzione e nella formazione imprenditoriale* l'enfasi va ben al di là della semplice erogazione di conoscenze. Gli obiettivi sono:

- una visione in cui gli usuali curricula – dall'istruzione primaria all'istruzione secondaria, professionale, superiore e continua – siano arricchiti della competenza chiave "imprenditorialità";
- la scuola dell'obbligo includa l'opportunità di fare almeno un'esperienza pratica imprenditoriale;
- la formazione imprenditoriale costituisca una possibile opzione per chi non è impegnato in un'attività scolastica, lavorativa o di formazione;
- le istituzioni di istruzione superiore diventino un veicolo attivo d'innovazione, contribuendo per un verso alla creazione di nuove imprese e per l'altro alla realizzazione di ecosistemi imperniati su una più appropriata simbiosi tra accademia e imprenditoria.

Per quanto concerne la creazione di un ambiente più *entrepreneurship friendly*, tra le priorità individuate spiccano:

- una più ampia garanzia di accesso alle risorse finanziarie;
- un maggior supporto alle società neo-costituite nelle fasi cruciali del loro ciclo vitale e nel processo di crescita;
- un più efficiente utilizzo e una più sostenuta adozione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione;
- un sostegno mirato alla creazione di ecosistemi adeguati per le *web startup*;
- una maggiore facilità dei trasferimenti di impresa;
- un nuovo approccio europeo all'insolvenza e al fallimento d'impresa e una decisa riduzione del carico normativo.

Il terzo fronte di intervento, quello della *promozione di una visione più dinamica della cultura dell'impresa e dell'imprenditorialità*, investe:

- da un lato, l'esigenza di modificare la percezione, spesso negativa o al più neutrale, che gli stessi cittadini europei hanno della valenza economica e sociale dell'imprenditorialità e della desiderabilità di una carriera imprenditoriale;
- dall'altro, la necessità di garantire più agevoli vie di accesso all'imprenditorialità di gruppi demografici attualmente svantaggiati.

Alle azioni, di carattere perlopiù paneuropeo, che la Commissione ha programmato di adottare secondo la prestabilita tempistica lungo le tre principali direttrici, gli Stati membri dovranno affiancare una serie di interventi, da un lato, volti a supportarne l'azione, dall'altro, mirati all'implementazione di



misure adeguate agli obiettivi prefissati. Il sostegno alla nuova imprenditorialità è così entrato a fare parte della ‘scatola degli attrezzi’ di politica economica, ai vari livelli di governo.

Dati gli obiettivi, le misure di sostegno all'imprenditorialità si possono suddividere tra quelle passive e quelle attive. Le prime sono volte a creare condizioni di contesto favorevoli attraverso l'eliminazione delle barriere istituzionali esistenti (si pensi al caso in cui sono presenti elevati oneri amministrativi a carico dei nuovi imprenditori o un'imposizione fiscale eccessiva). Le seconde sono invece finalizzate a migliorare la qualità del contesto (ad esempio, attraverso la realizzazione di infrastrutture fisiche o immateriali o una maggiore protezione dei diritti di proprietà intellettuale) o ad aumentare la presenza di soggetti potenzialmente in grado di riconoscere e valorizzare le *business opportunity* sia in qualità di imprenditori che di lavoratori dipendenti (corsi di formazione, campagne di informazione, ecc.).

Ci si concentrerà principalmente su queste ultime che costituiscono il core dell'*Action Plan* riservando, inoltre, un'attenzione particolare ai programmi di istruzione imprenditoriale. Questa scelta è motivata, oltre che dal peso assegnato a tali programmi dalla Commissione europea nell'ambito dell'*Action Plan* già citato, dal fatto che l'Italia è uno dei pochi Paesi europei a non avere ancora adottato piani strategici di educazione imprenditoriale. Secondo i dati dell'Eurobarometro 354 del 2012, il 16 % degli italiani, contro una media europea del 23%, ha partecipato, durante il proprio percorso di istruzione e formazione, ad iniziative di sensibilizzazione allo sviluppo dell'imprenditorialità e di attività svolte in forma autonoma. Il dato dovrebbe far riflettere per diverse ragioni. La prima ragione, perché si tratta di una forma di investimento dalle ricadute notevoli: come dimostra un recente studio¹⁵, circa il 15-20% degli studenti che nelle scuole secondarie sono coinvolti in programmi di “mini imprese” lanciano in seguito una start-up. Non sorprendentemente, i Paesi più attivi su questo fronte sono tra quelli che evidenziano una più elevata propensione ad avviare nuove imprese. La seconda ragione, perché questi stessi Paesi tendono ad essere contraddistinti da un tessuto produttivo che non sembra soffrire dei deficit che condizionano la competitività di un'ampia fetta del nostro sistema imprenditoriale.

Le politiche pubbliche per la promozione e il sostegno dell'imprenditorialità nascente non hanno una lunga storia. Giunte ai vertici della popolarità su entrambe le sponde dell'Atlantico grazie a due iniziative ufficiali che si sono succedute nell'arco di un anno – il *Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act* degli Stati Uniti del 2012 e il già citato *Piano di Azione* dell'Unione europea – queste politiche hanno in realtà solo recentemente conquistato uno spazio autonomo nell'agenda dei policy maker delle principali economie industrializzate. Si tratta ad ogni modo di uno spazio non ancora ben delimitato rispetto ai restanti ambiti normativi e i cui confini appaiono piuttosto fluidi.

Questa fluidità dipende da fattori diversi ed è almeno in parte endemica. Ciò accade soprattutto nella misura in cui la promozione e il sostegno dell'imprenditorialità nascente passano attraverso la modulazione, l'ampliamento o, in alcuni casi, l'abolizione di politiche che hanno in larga parte altre motivazioni e giustificazioni (si pensi alle regolamentazioni del mercato dei prodotti e del lavoro nel primo caso, alle politiche per l'istruzione nel secondo caso, alle norme che restringono l'entrata in alcuni settori nel terzo caso).

Sotto altri aspetti, invece, la mancanza di frontiere definite è per un verso riconducibile ad una certa indeterminatezza semantica e alle inevitabili sovrapposizioni e/o intersezioni con tanti altri temi, e, per

¹⁵ Eurydice, *Entrepreneurship Education at School*, March 2012.

l'altro, imputabile alla mancanza di un framework teorico sufficientemente omogeneo. Sul primo fronte è appena il caso di osservare che nella misura in cui imprenditorialità, *self employment* e Pmi, da un lato, e imprenditorialità e innovazione, dall'altro, sono ritenuti quasi sinonimi o comunque poco differenziabili, le politiche per l'imprenditorialità tendono ad una sterile sovrapposizione, o peggio ancora ad una acritica identificazione, con le politiche per il *self employment* e/o la tutela delle Pmi e con le politiche per l'innovazione (due temi di grande interesse da coniugare anziché sovrapporre). Sul secondo fronte, è opportuno evidenziare come parte della confusione e della fluidità dei confini sia nondimeno riconducibile alla molteplicità di definizioni, tassonomie e *framework* che diversi studiosi hanno proposto nel corso degli anni al fine di un loro inquadramento.

Volendo fare chiarezza per permettere all'azione pubblica di ottimizzare gli sforzi sugli interventi a favore dell'imprenditorialità *early stage*, è necessario distinguere tra:

- misure dal lato della *domanda di imprenditorialità*;
- misure dal lato dell'*offerta di imprenditorialità*;
- misure orientate agli *input*;
- misure indirizzate alle *preferenze*.

Tra le misure dal lato della *domanda di imprenditorialità* vanno annoverate le politiche mirate ad incrementare le opportunità di mercato e/o a renderle più accessibili, indipendentemente dal loro grado di novità, alla luce anche dei risultati visti in precedenza sul posizionamento dell'Italia in campo internazionale su tale tema.

Per l'aumento delle *business opportunity*, fondamentali si rivelano gli interventi diretti a stabilire dei ponti tra il mondo dell'accademia e il mondo dell'impresa, nonché a facilitare il trasferimento tecnologico (come, del resto, le misure volte ad agevolare le imprese operanti, ad esempio, in ambito web o le imprese a vocazione sociale).

Tra le politiche che possono invece garantire un migliore accesso alle *business opportunity*, vanno evidenziate le norme che mirano a rimuovere le barriere all'entrata, a rivedere in senso meno restrittivo la legislazione sui fallimenti, a modulare la vigente legislazione sui diritti di proprietà intellettuale e, infine, a incidere sul quadro di regolamentazioni relative ai mercati dei prodotti e del lavoro.

Le misure dal lato dell'*offerta di imprenditorialità* mirano ad accrescere la numerosità degli individui potenzialmente interessati ad intraprendere una carriera imprenditoriale. Possono essere sia generali, sia mirate ad alcuni gruppi di popolazione sottorappresentati tra gli imprenditori (come le donne, i giovani, gli anziani, gli immigrati, i disabili, ecc.). Per di più, possono avere una dimensione più o meno concentrata territorialmente. In alcuni casi, è utile la loro sovrapposizione a interventi mirati allo sviluppo regionale. Si pensi ad, esempio, alla riduzione delle imposte o alla concessione di sussidi, nei primi anni di vita dell'impresa, riservati a particolari categorie di imprenditori (giovani, donne).

Le misure più propriamente orientate agli *input* includono invece gli interventi che, da un lato, influenzano le risorse disponibili e necessarie per i potenziali imprenditori o aspiranti tali, e, dall'altro, accrescono le loro reali capacità di fare impresa.

Sul primo versante, quello delle risorse disponibili, si rilevano le politiche orientate a ridurre, in vario modo, il gap di dotazione finanziaria che contraddistingue l'imprenditorialità nascente o *early stage*. Sono per esempio tali i provvedimenti, anche legislativi, mirati allo sviluppo dei mercati del *venture*



capital, alla diffusione dei mercati della micro finanza e all'agevolazione delle piattaforme di micro finanziamento diffuso (*crowdfunding*), che sono in grado di rispondere pienamente alle esigenze dati i bassi livelli di capitalizzazione iniziale (come mostrato dai risultati dell'indagine Unioncamere sulle 'vere' nuove imprese analizzati in precedenza).

Sul secondo versante, quello del potenziamento delle capacità di 'fare' impresa, ricadono invece tutti gli interventi che hanno una natura abilitante e che consentono la diffusione di quella particolare tipologia di informazioni e di conoscenze che consentono di perseguire efficacemente le *business opportunity*. Esempi a tale riguardo: l'erogazione diretta di *business information* rilevanti (attraverso forme di *advice* e di *counselling*); le iniziative formali destinate all'erogazione dell'istruzione imprenditoriale, anche attraverso esperienze sul campo, nei diversi percorsi di istruzione; e, infine, le misure orientate ad alimentare la trasmissione dei 'saperi' e la costruzione di competenze imprenditoriali attraverso meccanismi anche istituzionalizzati di *mentorship* e *tutoraggio* (dagli imprenditori più anziani o seriali agli imprenditori più giovani o agli aspiranti tali) e la costruzione di comunità che includano, tra gli altri, *business angels*.

Le *misure indirizzate alle preferenze* includono quella tipologia di interventi che nel medio lungo periodo hanno l'obiettivo di incidere sulle attitudini e sulle preferenze degli individui facendo leva su una modifica del background culturale di una società e sui suoi assetti valoriali. L'attrattività di una carriera imprenditoriale rispetto ad altre opzioni premianti, il pubblico riconoscimento dell'apporto positivo dell'imprenditorialità alla crescita economica e occupazionale, la normativa in materia di fallimento, sono in genere le direttrici di calibrazione degli interventi che ricadono in questo ambito.

Le conclusioni che possono essere tratte dal dibattito sull'efficacia delle politiche di sostegno alla nuova imprenditorialità in sostanza sono due. La prima è che, per quanto mirati, alcuni interventi potrebbero risultare inefficaci qualora il più generale ambito di introduzione fosse *entrepreneurship unfriendly*. La seconda è che il concetto di *best practice*, invocato sin dalle origini anche in quest'area di policy, per quanto estremamente attraente sotto il profilo normativo, potrebbe rivelarsi del tutto controproducente sotto il profilo dell'efficienza e dell'efficacia. A fronte dell'estrema varietà dei sistemi capitalistici, la "pratica delle buone pratiche" nasconde, anche in questo ambito, diverse insidie. La sua applicazione, specie quando acritica, tende infatti a inficiare la rilevanza del contesto, alimentando la mitologia del modello unico. E difatti, per quanto gli ecosistemi imprenditoriali di successo (come nel caso emblematico della *Silicon Valley*) appaiano spesso alimentati da quelle che, attraverso razionalizzazioni spesso effettuate a posteriori, vengono definite "buone pratiche", nondimeno essi affondano le radici delle loro performance in una complessa alchimia di fattori e accadimenti di diversa natura, che difficilmente può essere riprodotta altrove¹⁶.

Sulla base di queste considerazioni, è possibile focalizzarsi su un ridotto numero di interventi – alcuni dei quali sono del resto elencati nell'*Action Plan* dell'Unione europea – che appaiono non solo utili nel promuovere e sostenere l'imprenditorialità più feconda in termini di crescita occupazionale e economica, ma anche sufficientemente flessibili da garantire un plausibile adattamento a unità territoriali e Paesi diversi.

Si procederà, dunque, ad elencare e a classificare, in termini di efficacia attesa rispetto a cinque obiettivi, un nucleo di misure tra loro collegate che, oltre ad avere già dato altrove una buona prova di

¹⁶ Si pensi al tentativo di fare nascere un distretto per legge in un contesto privo delle condizioni che ne possono alimentare la sopravvivenza.

sé, appaiono agevolmente integrabili nel contesto italiano a costi nulli o contenuti per le finanze pubbliche. Saranno privilegiate, in particolare, le misure che sembrano possedere il maggiore potenziale di impatto sull'imprenditorialità trainata dall'innovazione e in grado favorire la convergenza tra i territori¹⁷.

Misure di sostegno alla nuova imprenditorialità e loro efficacia attesa

Misure	Efficacia attesa				
	Imprenditorialità trainata dall'innovazione	Sviluppo locale/convergenza	Facilità di innesto nel sistema italiano	Impatto nel breve periodo sul tasso di entrepreneurship	Impatto nel lungo periodo sul tasso di entrepreneurship
Educazione imprenditoriale (scuola primaria e secondaria)	++	+++	+++	+	+++
Educazione imprenditoriale (università)	+++	+++	+++	++	+++
<i>Mentorship</i> e tutoraggio intergenerazionale	+	+++	+++	+++	++
Potenziamento del <i>venture capital</i>	+++	+	+	++	++
Rafforzamento delle reti di <i>business angels</i>	+++	++	+	++	++
Sostegno alla creazione d'impresa da parte dei laureati	+++	+++	++	+++	+++
Sostegno agli spin-off accademici (soprattutto se partecipati da laureati)	+++	+++	+	+++	+++

L'imprenditorialità *early stage* trainata dalle opportunità potrebbe trarre un grande beneficio dal potenziamento del *venture capital*, anche attraverso alcune forme di sgravio fiscale e dal rafforzamento delle reti di *business angels*. A prescindere dal contesto, questi ultimi due elementi si sono dimostrati particolarmente importanti nello sviluppo delle cosiddette "gazzelle", imprese giovani che operano nell'alta tecnologia, che sono contraddistinte da una rapida crescita dimensionale e che fanno il loro ingresso nei mercati con innovazioni dirompenti più che incrementali.

Il sostegno alla creazione d'impresa da parte dei neolaureati e agli spin-off accademici, sono strumenti efficaci di creazione di impresa trainata dalla valorizzazione della ricerca/conoscenza. Si tratta di un versante sul quale gli atenei italiani si stanno impegnando da alcuni anni, pur con risorse limitate e risultati non sempre soddisfacenti, che meriterebbe maggiore attenzione concreta ai vari livelli di governo, anche per dare maggiore continuità e organicità.

Sul fronte dell'educazione imprenditoriale, gli impegni di policy dovranno essere guidati da un approccio sistemico che, pur tra diversità di enfasi sui suoi diversi elementi, sta emergendo nei Paesi nordici e di cui si parlerà più avanti¹⁸.

Nella misura in cui la partita della crescita e dell'occupazione si gioca sempre di più sul versante della frontiera tecnologica e della conoscenza, un atto come il Decreto Sviluppo 2.0 non può che

¹⁷ Sono esclusi gli interventi di riduzione delle barriere istituzionali, ampiamente discussi nel dibattito corrente e trattati nelle pagine precedenti.

¹⁸ Si veda al riguardo il Nordic Innovation Report, *Entrepreneurship Education in the Nordic Countries. Strategy implementation and good practices*, Oslo, 2012.



essere il 'benvenuto', perché, in un certo senso, esso rappresenta la certificazione e l'agevolazione di quanto di buono è già esistente, cui dovrebbero seguire sviluppi incrementali di efficacia a favore nella nuova imprenditorialità produttiva.

3.3 L'educazione e la formazione imprenditoriale

Prima di entrare all'interno del tema dell'educazione imprenditoriale, è opportuno spendere qualche parola sul ruolo dell'istruzione cercando di rispondere a questa domanda: esiste un legame tra livello di istruzione e, rispettivamente, propensione ad avviare un'impresa e successo imprenditoriale?

Le indagini sul fenomeno imprenditoriale indicano che il livello di istruzione degli imprenditori rappresenta una variabile significativa nel caratterizzarlo¹⁹. Il ruolo dell'istruzione nell'influenzare la propensione a divenire imprenditori varia da Paese a Paese, in funzione del peso da questa concretamente giocato all'interno del processo di scoperta e valorizzazione delle opportunità imprenditoriali²⁰. Molto più netto è il risultato degli studi sugli effetti dell'istruzione degli imprenditori, pressoché sistematicamente positivi, sulla performance delle imprese variamente misurata (probabilità di sopravvivenza, crescita del fatturato, dell'occupazione, utili, propensione ad innovare e a valorizzare il capitale umano). Nei fatti, il peso delle conoscenze codificate nelle attività imprenditoriali, acquisite attraverso l'istruzione e la formazione, rispetto a quelle tacite, acquisite attraverso l'esperienza sul campo, è aumentato col procedere della globalizzazione, della diffusione delle nuove tecnologie e degli strumenti finanziari sofisticati²¹. La complessità che ne è derivata ha infatti reso più articolati i processi decisionali legati all'attività imprenditoriale²². Questo evidentemente non significa che per essere oggi un buon imprenditore occorra possedere laurea o un diploma, ma che, a parità di esperienza e di intuito imprenditoriale, in media, un imprenditore laureato o diplomato produce migliori performance di uno con un livello di istruzione inferiore. Ma qual è la rilevanza del fenomeno imprenditoriale tra i neolaureati italiani?

Le indagini AlmaLaurea consentono di verificare quale sia la quota di laureati che, a cinque anni dalla laurea, hanno optato per un'attività imprenditoriale e quali ne siano i principali tratti distintivi rispetto agli altri laureati. Per quanto cinque anni siano un intervallo di tempo ridotto, tenuto conto del fatto che l'avvio di una impresa è spesso preceduto da un'esperienza più o meno lunga di lavoro dipendente, essi offrono informazioni utili a caratterizzare il fenomeno della nuova imprenditorialità dei laureati. La scelta di non analizzare dati più recenti si motiva con l'obiettivo di evitare di falsare l'analisi con gli effetti della fase ciclica negativa.

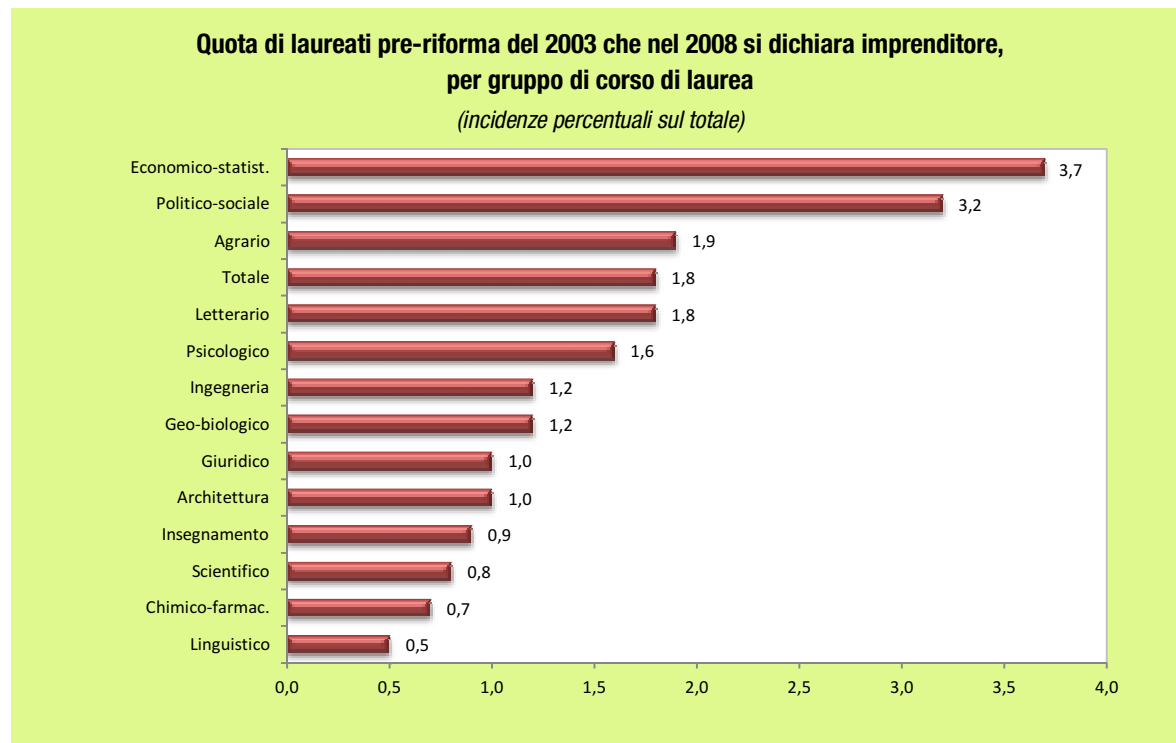
¹⁹ Bates, T., *Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity*, Review of Economics and Statistics", 72(4), 1990, pagg. 551-559; Van der Sluis J. and Van Praag C. Mirjam, *Economic Returns to Education for Entrepreneurs: The Development of a Neglected Child in the Family of Economics of Education*, Working Paper presentato in occasione della conferenza "Self-employment and Entrepreneurship", Stoccolma, 2004.

²⁰ Questo si traduce nel fatto che nelle indagini statistico-econometriche sulla probabilità di divenire imprenditore, la significatività e l'entità del coefficiente associato al livello di istruzione degli imprenditori varia da paese a paese e che la relazione risulta non lineare in alcuni paesi (divengono con maggiore probabilità imprenditori individui con elevati e bassi livelli di istruzione).

²¹ Schultz, T.W., *Restoring Economic Equilibrium: Human Capital in the Modernizing Economy*, Basil Blackwell, Cambridge, Mass, 1990.

²² Ferrante F., *Revealing Entrepreneurial Talent*, Small Business Economics, n. 6, September 2005 pagg. 159-174; Ferrante F. e Federici D., *Riqualificazione produttiva, fabbisogni di capitale umano imprenditoriale e politica economica*, Quaderni DEF, 141, Luiss Guido Carli, 2006.

Entrando nel dettaglio, la quota di laureati pre riforma del 2003 che a cinque anni dalla laurea (2008) si dichiarava imprenditore era nel complesso dell'1,8% (255 su 14.273 laureati oggetto del collettivo indagato) e presentava un'ampia variabilità per gruppo di corso di laurea, con un massimo del 3,7% per i laureati nel campo economico e statistico²³, seguiti da quelli attinenti all'ambito politico-sociale col 3,2%.



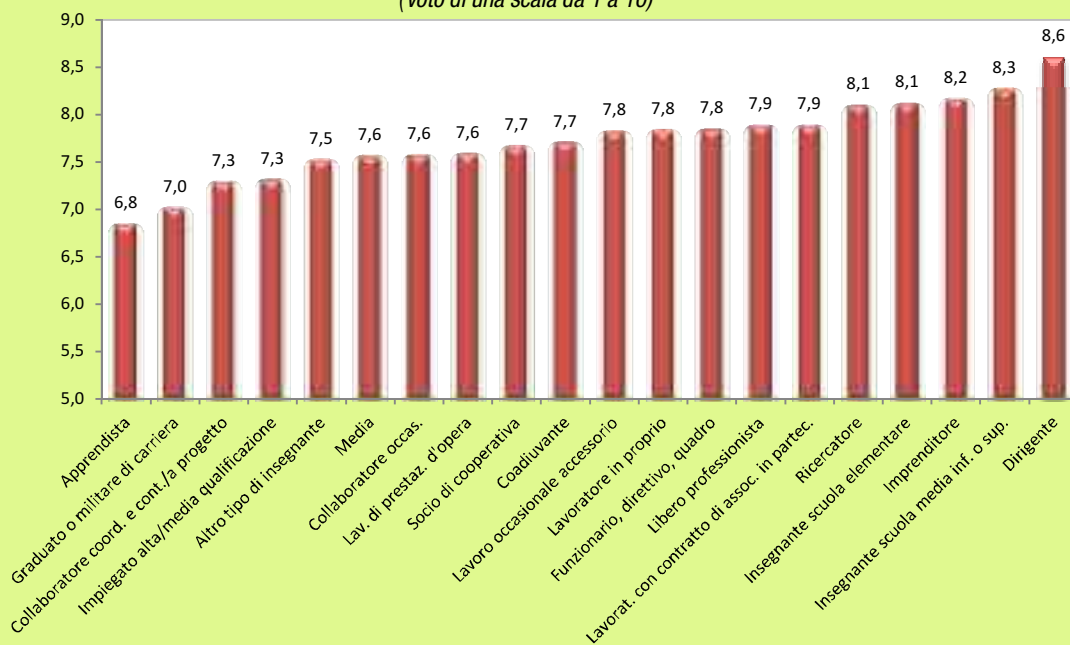
Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati AlmaLaurea

Segno anche dei tanti positivi risvolti che risiedono dietro al 'fare' impresa, nonostante il peso del 'rischio' nei momenti di difficile congiuntura, i laureati che svolgevano attività imprenditoriali erano (nel 2008), insieme agli insegnanti e ai dirigenti, tra i più soddisfatti. La disaggregazione per gruppo di corso di laurea mostra che i più soddisfatti sono quelli provenienti dalle laurea di tipo tecnico-scientifico, con in testa gli ingegneri.

²³ Si precisa che la ridotta numerosità delle osservazioni, per alcuni gruppi di laurea, riduce la significatività delle indicazioni tratte dai dati.

Soddisfazione per il lavoro svolto dei laureati pre-riforma del 2003 a cinque anni dalla laurea, per posizione professionale

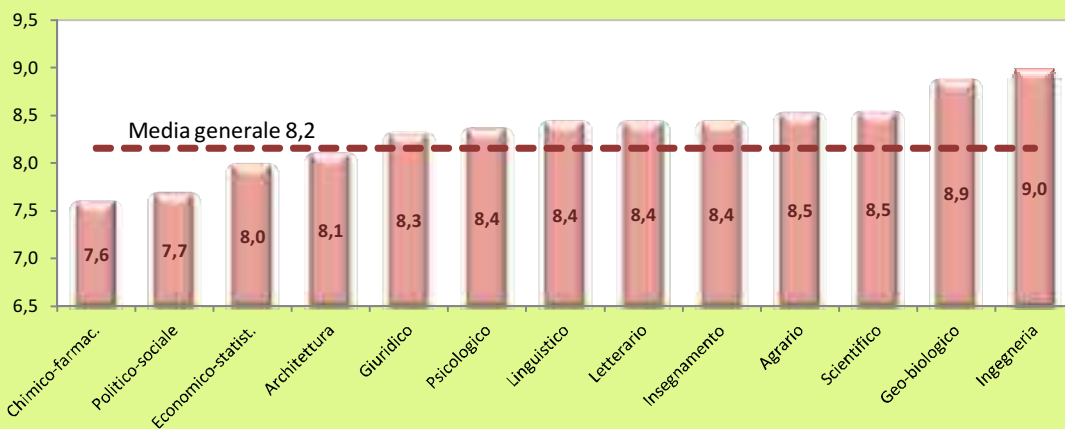
(voto di una scala da 1 a 10)



Fonte: AlmaLaurea

Soddisfazione per il lavoro svolto dei laureati pre-riforma del 2003 a cinque anni dalla laurea che si dichiarano imprenditori, per gruppo di corso di

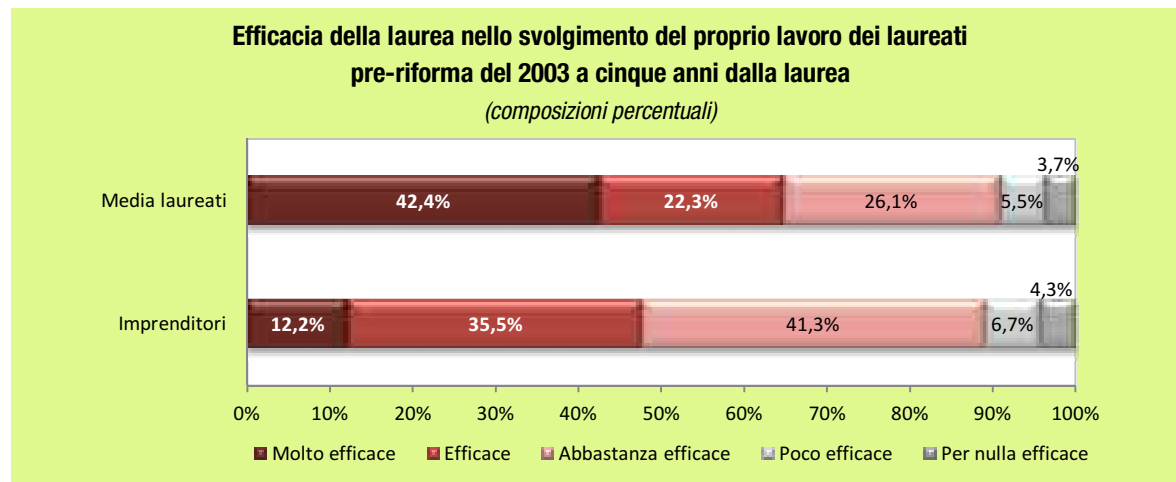
(voto di una scala da 1 a 10)



Fonte: AlmaLaurea

L'indicatore dell'efficacia della laurea offre una misura di quanto le competenze e le conoscenze acquisite nel corso degli studi universitari siano utili o richieste nello svolgimento del proprio lavoro. Sebbene la tendenza vede crescere di importanza le conoscenze codificate (frutto dell'istruzione e della formazione), quelle tacite (prodotte dall'esperienza sul campo) rivestono un ruolo ancora di primo piano, visto che l'efficacia della laurea è mediamente inferiore per i laureati che svolgono attività imprenditoriali rispetto al complesso dei laureati.

Una conferma che quello del rafforzamento delle competenze utili allo svolgimento di attività d'impresa sia un'area di azione trasversale prioritaria per le università da svolgere in relazione con il mondo delle imprese.

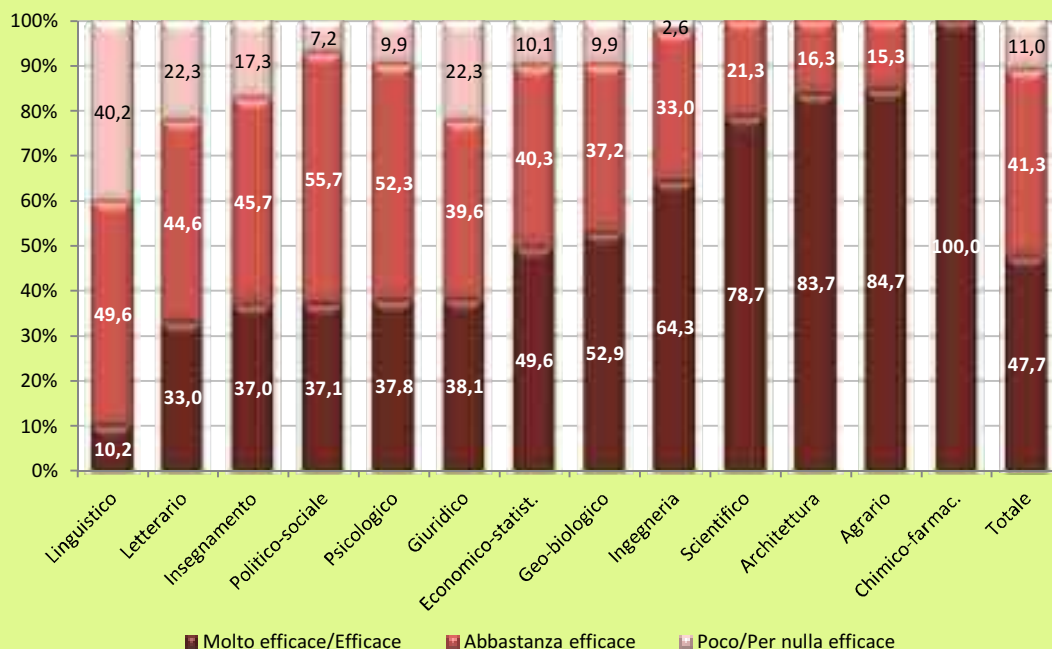


Fonte: AlmaLaurea

Come vi era da attendersi, le lauree ad indirizzo umanistico e sociale sono caratterizzate da una minore efficacia rispetto a quelle tecnico-scientifico. Anomalo appare il posizionamento dei laureati del gruppo economico-statistico: un indizio che anche nei corsi di laurea che per vocazione dovrebbero potenziare le competenze imprenditoriali, è opportuno potenziare cultura d'impresa accanto, ai già sviluppati, percorsi legati alla managerializzazione.



**Efficacia della laurea nello svolgimento del proprio lavoro dei laureati pre-riforma del 2003
a cinque anni dalla laurea che si dichiarano imprenditori, per gruppo di corso di laurea**
(composizioni percentuali)



Fonte: AlmaLaurea

Guardando l'Europa, come visto, l'imprenditorialità è una delle otto competenze chiave che, secondo la Commissione europea, devono essere sviluppate e consolidate attraverso la formazione continua, al fine di promuovere la cittadinanza attiva, l'occupabilità, l'inclusione sociale e l'autorealizzazione delle persone in una società basata sulla conoscenza. Si tratta dunque di una competenza trasversale da non associare specificamente allo svolgimento di attività imprenditoriali in senso stretto. Un'attitudine che deve essere opportunamente costruita e alimentata attraverso attività formative, disegnate a questo scopo, svolte ad iniziare dalla scuola primaria.

La strategia Europa 2020 sancisce il ruolo centrale delle misure di sostegno alla diffusione della cultura imprenditoriale affermato dall'Agenda di Oslo del 2007. Nel corso del tempo²⁴, la Commissione europea ha sviluppato un piano di azione organico e coerente di sostegno all'educazione e alla formazione imprenditoriale, che vede coinvolte diverse DG e che prevede anche il finanziamento delle iniziative adottate dai singoli Paesi. Un utile riferimento è il documento che delinea obiettivi, aspetti

²⁴ Uno dei primi documenti sull'argomento è datato 2002: *Best Procedure project on Education and training for entrepreneurship* - Final Report of the Expert Group, November.

organizzativi, strumenti operativi e di finanziamento a valere sui Fondi Strutturali per la definizione di piani nazionali di formazione imprenditoriale, elencando anche una serie di best practice²⁵. Del resto, in assenza di analisi rigorose degli effetti a lungo termine di queste pratiche e del loro costo-efficacia, non è possibile valutarle a pieno titolo come tali. Inoltre, per quanto detto in precedenza, la trasferibilità di queste pratiche va attentamente valutata nel concreto attraverso analisi preliminari di contesto.

Le prime iniziative in materia di educazione imprenditoriale sono state lanciate nel Regno Unito e in Norvegia da quasi dieci anni (2004), ma gran parte dei Paesi europei hanno adottato piani organici tra il 2009 e il 2012. L'Italia non ha fino ad oggi avviato piani organici e le iniziative presenti sono caratterizzate, in generale, da una ridotta integrazione con i curricula di studio²⁶.

L'impatto positivo dell'istruzione e della formazione imprenditoriale a livello di studi post-secondari è testimoniato da uno studio della Commissione europea che confronta un gruppo di studenti universitari che ha seguito corsi di educazione e formazione imprenditoriale con un gruppo di controllo. Dallo studio risulta che i primi mostrano rispetto ai secondi, rispettivamente, di possedere in misura maggiore le competenze chiave richieste nelle attività imprenditoriali, una più elevata intenzione di avviare attività imprenditoriali, una più elevata occupabilità, indipendentemente dal tipo di impiego, una maggiore propensione ad innovare anche da lavoratori dipendenti e una maggiore propensione ad avviare nuove imprese.

L'educazione imprenditoriale a livello terziario è risultata efficace in termini di acquisizione delle competenze chiave, di effetti sull'intenzione di avviare un'attività imprenditoriale, sull'occupabilità, oltre che a favore del complesso della società e dell'economia. Per quanto riguarda le competenze chiave sviluppate, ne sono stati isolati tre gruppi: le attitudini (spirito di iniziativa, propensione al rischio, auto-efficacia, ecc.), le competenze (creatività, capacità di analisi, motivazioni, capacità di relazionarsi, adattabilità) e le conoscenze (comprensione del ruolo dell'imprenditore, conoscenze necessarie allo svolgimento di attività imprenditoriali).

Come si è detto, l'educazione imprenditoriale non è finalizzata unicamente ad aumentare il numero di imprenditori, ma anche a diffondere la cultura imprenditoriale in ambiti lavorativi diversi dal lavoro autonomo. La mentalità imprenditoriale (*entrepreneurial mindset*), intesa come capacità di identificare problemi/opportunità e di pianificare e implementare concretamente soluzioni adeguate, è infatti richiesta anche a chi lavora all'interno delle organizzazioni, in qualità di lavoratore dipendente o di consulente (*intrapreneurship*).

I programmi di "educazione imprenditoriale" sino ad ora implementati si distinguono per almeno due diversi profili: a) i livelli scolastici interessati; b) l'appartenenza o meno a piani strategici nazionali. A loro volta questi ultimi possono consistere in: (i) piani strategici nazionali volti all'inserimento dell'educazione imprenditoriale nei curricula scolastici; (ii) misure a favore dell'imprenditorialità che includono l'educazione imprenditoriale; (iii) iniziative singole o multiple riguardanti l'educazione imprenditoriale.

²⁵ COM (2012c), Building Entrepreneurial mindsets and skills in the EU, Guidebok series, How to support SME policy from Structural Funds.

²⁶ Si tratta di una opportunità non sfruttata in quanto le misure possono essere ampiamente finanziate dalla Commissione Europea: «Structural Funds (in particular ESF and ERDF) have an important role to play in supporting concrete projects aiming to enhance the entrepreneurial mindsets, skills and attitudes of young people. However, not in all EU Member States this opportunity has been fully exploited.». Commissione Europea, (2012), *Building Entrepreneurial mindsets and skills in the EU, Guidebok series, How to support SME policy from Structural Funds*.



L'educazione e la formazione imprenditoriale, a tutti i livelli, richiedono l'adozione di metodologie didattiche che valorizzino l'interazione, l'apprendimento attivo, il *learning by doing* e il riferimento a casi concreti. A questo scopo, dovrebbe essere prevista la formazione dei docenti e un coinvolgimento nelle attività didattiche di operatori (imprenditori, managers) e osservatori privilegiati del mondo dell'impresa, anche con funzione di *mentorship*²⁷.

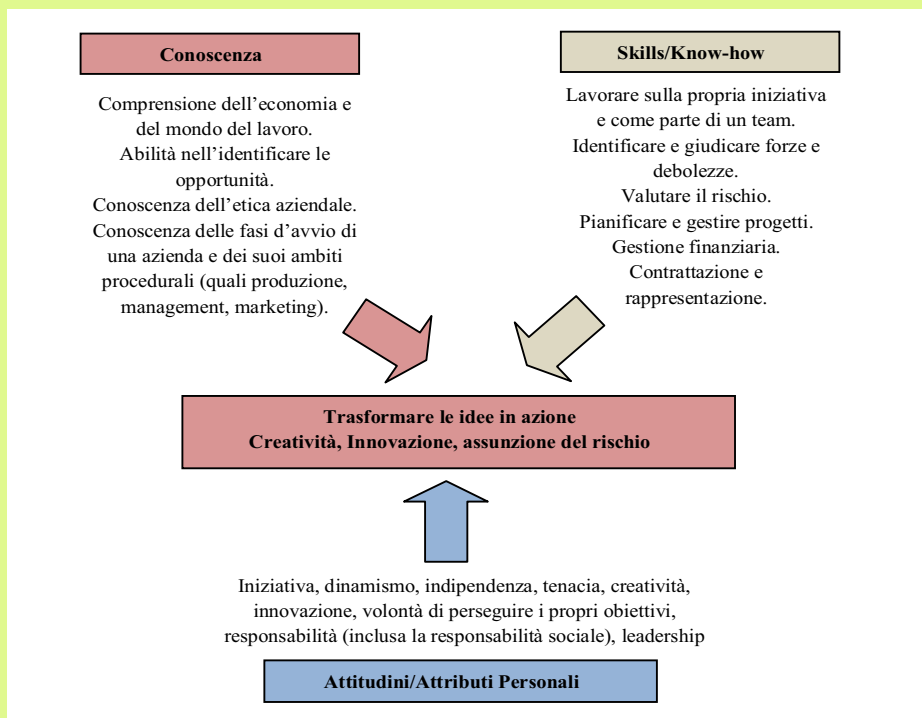
Le attività formative, preferibilmente, dovrebbero essere di tipo curriculare e, comunque, collegate con le discipline curriculari. Evidentemente, metodologie e contenuti dovrebbero essere definiti in funzione sia dei livelli di istruzione coinvolti sia del tipo di percorso formativo pregresso.

Il box 1, riportato successivamente, illustra un esempio di modulo curriculare sperimentato a livello universitario.

Per quanto riguarda le best practice, Finlandia, Norvegia, Svezia, Danimarca e Islanda stanno convergendo verso un meta-modello contraddistinto dalle seguenti caratteristiche: la presenza di programmi di *Junior achievement*, nella maggior parte dei casi integrati in forma interdisciplinare nei curricula di istruzione primaria e secondaria; la stretta collaborazione tra i diversi ministeri nella formulazione delle linee guida strategiche (con un coinvolgimento diretto, nel caso finlandese, delle istituzioni deputate all'istruzione, delle associazioni imprenditoriali, dei sindacati, delle autorità regionali e locali e di organizzazioni non governative); la piena autonomia e flessibilità delle istituzioni educative nell'implementazione dell'istruzione imprenditoriale (con un approccio dunque decentralizzato, anche se rispettoso degli obiettivi e dei risultati nell'apprendimento previsti a livello nazionale per ogni istituzione); la collaborazione piena tra scuole, università, e imprese all'insegna del *mentoring*, del *coaching*, dell'*internship*, dello sviluppo di progetti in comune e di visite presso le imprese; l'obbligatorietà dell'educazione imprenditoriale nell'ambito della formazione professionale, anche se è comunque prevista la piena possibilità di usufruirne – in forma interdisciplinare – ad ogni livello e tipologia di istituzione formativa, al fine di garantire ai più giovani, in particolare agli studenti delle scuole primarie e secondarie, l'opportunità di apprendere e sviluppare le adeguate competenze imprenditoriali; l'erogazione di lezioni 'orizzontali' più che frontali, in cui i docenti svolgono il ruolo di 'facilitatori' orientando gli studenti all'apprendimento attivo e interattivo più che passivo, alla sperimentazione più che all'elaborazione unicamente teorica.

²⁷ Il coinvolgimento di imprenditori, manager e osservatori privilegiati del mondo dell'impresa nelle diverse forme (seminari, mentorship), rappresenta un fattore chiave. Il box 2 illustra una proposta nel merito, fortemente legata all'attuale situazione congiunturale, che riguarda il coinvolgimento di artigiani e piccoli imprenditori nelle attività di formazione imprenditoriale.

Schema per l'impostazione degli interventi di educazione imprenditoriale. Le competenze chiave e gli esiti attesi



Fonte: HRLP discussions; EC Competences for Lifelong Learning.

Una ulteriore iniziativa degna di menzione – e che potrebbe essere agevolmente introdotta anche in Italia al fine di favorire l'imprenditorialità trainata dall'innovazione – è quella intrapresa negli ultimi anni negli Stati Uniti dalla National Science Foundation (NSF), attraverso una serie di attività e di programmi – i *NSF Innovation Corps* – che permettono a scienziati e ingegneri, le cui scoperte hanno beneficiato di fondi di ricerca della NSF e appaiono promettenti in termini di ricadute commerciali, di acquisire le competenze necessarie per trasformare delle idee nate in laboratorio in start-up ad elevato potenziale di crescita e di occupazione. Le metodologie applicate sono quelle della *Lean Startup*, un nuovo approccio di gestione delle fasi di avvio di una impresa, che appare particolarmente promettente nel caso dell'imprenditorialità trainata dall'innovazione, perché basato sulla riduzione sistematica dell'incertezza relativa alle tecnologie, ai mercati e alla clientela attraverso un processo di *customer development* e una serie di esperimenti condotti sulle principali ipotesi destinate a sorreggere il modello di business prescelto. L'obiettivo finale degli NSF Innovation Corps è la reale valorizzazione dei fondi investiti nella ricerca attraverso la creazione di start-up in grado di attrarre il capitale privato o di intraprendere delle partnership con aziende consolidate.



Particolarmente interessante è la composizione dei team che partecipano al programma: scienziati e ingegneri sono infatti affiancati da un mentore, che esercita il ruolo di tutore e che solitamente è un imprenditore di un'età media di 50 anni e che ha o un'esperienza diretta nel settore di riferimento della start-up o un'esperienza consolidata nelle fasi di avvio di un'impresa.

Iniziative di questo tipo potrebbero essere implementate anche nel nostro Paese e modulate sull'esigenza di un sostegno agli spin off accademici, che spesso faticano a colmare, a causa della mancanza di appropriati skill, quell'ampio gap che separa la tecnologia dal mercato. Relativamente al tutoraggio intergenerazionale, potrebbero essere previste due forme: una modulata sull'esperienza degli *Innovation Corps* e destinata all'istruzione superiore e, appunto, agli spin off accademici; l'altra, orientata alla trasmissione di conoscenza imprenditoriale a favore degli studenti di tutte le scuole di ordine secondario (inferiore e superiore) del territorio nazionale. Gli attori principali che potrebbero essere coinvolti in questo processo di trasmissione dei 'saperi' imprenditoriali potrebbero essere i piccoli imprenditori e artigiani più dinamici, che si sono esposti maggiormente per investire in nuovi prodotti e processi, e le cui imprese sono state però colpite dalla crisi. Nel box 2 illustriamo in maggior dettaglio questa proposta.

Esempio di potenziamento della cultura imprenditoriale e di trasferimento di conoscenza imprenditoriale

Box 1 – Esempio di modulo curriculare universitario per il potenziamento della cultura imprenditoriale	Box 2 – Il trasferimento di conoscenza imprenditoriale: una proposta
<p>Come si è visto, contrariamente alle attese, i laureati nell'indirizzo economico-statistico che svolgono attività imprenditoriali dichiarano un'efficacia della laurea inferiore a quella dichiarata dai laureati-imprenditori provenienti da altri indirizzi nominalmente meno orientati all'impresa. A partire da questa constatazione e dall'idea che occorresse offrire un contenitore didattico coerente nell'affrontare la questione dell'imprenditorialità nei suoi diversi aspetti, nel 2007, nell'allora Facoltà di Economia dell'Università di Cassino (ora Dipartimento di Economia e Giurisprudenza), è stato introdotto un modulo curriculare in <i>Economia creativa e dell'imprenditorialità</i>, con l'obiettivo di rafforzare attitudini e competenze di tipo imprenditoriale. Il modulo di 70 ore, nella prima parte affronta la questione del riconoscimento delle opportunità imprenditoriali e nella seconda quella della loro valorizzazione, soffermandosi sul ruolo giocato dai fattori contestuali e soggettivi nelle due fasi. La metodologia utilizzata si basa su lezioni frontali, interventi di imprenditori e manager, discussioni in aula, presentazioni di casi imprenditoriali da parte degli studenti. La valutazione finale si basa sia sui risultati di una prova scritta sia sulla qualità della presentazione dei casi imprenditoriali (scritta e orale). Anche sulla scorta di questa esperienza, dal settembre 2013 sarà avviato un corso di formazione imprenditoriale e di sostegno alla creazione d'impresa, destinato a tutti i laureandi e laureati dell'ateneo, finanziato da un gruppo di imprenditori della regione (<i>Imprendilab</i>) che verranno coinvolti nelle attività formative.</p>	<p>La recessione non sta solamente estromettendo dal mercato soggetti imprenditoriali deboli ma sta anche colpendo iniziative solide sul piano imprenditoriale ma fragili su quello finanziario. Spesso, più a rischio di fallimento sono proprio i piccoli imprenditori e artigiani più dinamici, che si sono esposti maggiormente per investire in nuovi prodotti e processi. Come evitare che questo capitale umano vada perduto e, contemporaneamente, come offrire ai titolari d'impresa un'opportunità di lavoro oltre che un reddito, quantomeno in questa fase recessiva? Una soluzione parziale potrebbe consistere nel coinvolgerli in un progetto strategico di <i>formazione e di mentorship imprenditoriale</i>, a favore degli studenti di tutte le scuole di ordine secondario (inferiore e superiore) del territorio nazionale, cofinanziati a valere sui fondi europei destinati allo scopo.</p>

L'importanza di puntare su un capitale umano di livello, soprattutto quando deve poi trovare applicazione nell'imprenditorialità, muove quindi dalla consapevolezza che un bagaglio di conoscenze inadeguato risulta particolarmente critico nel caso di soggetti le cui decisioni hanno un peso elevato nel governare e orientare i processi di allocazione delle risorse aziendali. I potenziali effetti distorsivi e il costo di decisioni inadeguate aumentano, infatti, con la quantità di risorse governate dal decisore. Gli effetti negativi di tali decisioni possono perdurare nel tempo – ad esempio, nel caso di decisioni di investimento a lungo termine – e interessare una platea molto estesa di soggetti interni ed esterni alla compagine aziendale (lavoratori, creditori, subfornitori), producendo significativi costi sociali oltre che privati.

Carenze di capitale umano imprenditoriale possono innescare un pericoloso circolo vizioso, in quanto ridotti livelli di qualificazione di chi ha responsabilità di governo dell'impresa si traducono, inevitabilmente, in un basso profilo della domanda di capitale umano e di conoscenza, che a sua volta genera ridotti rendimenti dell'istruzione e, quindi, minori incentivi ad investire nello stesso capitale umano. Ad esempio, ciò si traduce nel fatto che, a parità di condizioni (settore di attività e dimensioni dell'impresa), in Italia un imprenditore laureato assume il triplo di laureati rispetto ad uno non laureato²⁸.

L'elevazione della soglia educativa di chi fa impresa è dunque di per sé un obiettivo desiderabile. Ancora più opportuno è che a ciò si associ una maggiore attenzione per la formazione imprenditoriale, a tutti i livelli di istruzione, volta a potenziare sia le attitudini che le competenze imprenditoriali.

Come indicato anche dal Piano di Azione della Commissione europea, l'educazione e la formazione imprenditoriale costituiscono uno dei pilastri delle politiche a favore della nuova imprenditorialità. Essa rientra legittimamente tra gli strumenti 'orizzontali' di politica industriale, il cui ruolo è stato di recente rivalutato, nelle diverse sedi interessate, alla luce delle difficoltà a riavviare il motore delle economie avanzate.

Si è visto che su questo versante l'Italia è un po' più indietro, non avendo ancora predisposto un piano strategico di educazione imprenditoriale, rivolto ai diversi segmenti del sistema d'istruzione e di formazione professionale. Come spesso accade, le iniziative e le sperimentazioni avviate sono spesso il frutto di encomiabile volontarismo, inevitabilmente caratterizzato da scarsa continuità e ristrettezza di risorse. Una situazione che però non si giustifica tenuto conto dell'urgenza di intervenire in maniera organica e su larga scala, anche per offrire alternative occupazionali ai giovani e contribuire, per questa via, a riavviare l'economia.

L'educazione e la formazione imprenditoriale potrebbero costituire uno strumento efficace soprattutto per lo sviluppo dell'imprenditorialità ad alto potenziale di crescita, in particolare, quella scientifico-tecnologica (anche in chiave green) e quella legata alla valorizzazione dei beni culturali e delle risorse turistiche: due ambiti nei quali il nostro Paese manifesta una chiara abbondanza di opportunità da valorizzare.

²⁸ Schivardi F. e Torrini R., *Cambiamenti strutturali e capitale umano nel sistema produttivo italiano*, QEF, Banca d'Italia, 2011.



La formazione imprenditoriale non è solo finalizzata ad accrescere il numero di imprese ma anche, soprattutto, di quelle con maggiore probabilità di successo. Come dimostrato dagli studi effettuati, essa contribuisce a sviluppare competenze e atteggiamenti ai quali si associano, oltre a migliori opportunità occupazionali, una maggiore capacità di agire in maniera imprenditoriale, innovativa e creativa anche dei lavoratori dipendenti (*intrapreneurship*).

Intervenire sul versante della formazione imprenditoriale è prioritario, ma non è sufficiente. Per promuovere la nascita di nuove imprese ad elevato potenziale di crescita, oltre che rimuovere le barriere che continuano a ostacolarne la nascita e lo sviluppo, occorre convogliare, anche attraverso soluzioni istituzionali innovative, più miste risorse finanziarie a favore delle nuove iniziative imprenditoriali.