

Rubes

LABORATORIO

sulle reti di competenze nella meccanica

OFFICINA EMILIA LABORATORIO DI STORIA DELLE COMPETENZE E DELL' INNOVAZIONE NELLA MECCANICA

Laboratorio Rubes è un progetto finanziato dal POR (2000-2006) - FSE Ob. 3 della Regione Emilia-Romagna e gestito da ProMo

La creazione di impresa

A cura di Giuseppe Fiorani

Abstract

Quali sono i fattori alle origini dell'imprenditorialità? L'analisi dello sviluppo dell'imprenditorialità, anche attraverso lo studio della demografia delle imprese, consente di mettere in luce uno dei principali fattori di sviluppo economico e di innovazione. Dietro il fenomeno imprenditoriale infatti non si celano solo gli aspetti strettamente economici dello sviluppo, ma anche quelli storici, sociologici, psicologici.

Il ruolo dell'imprenditore è riassumibile in tre dimensioni fondamentali: lo svolgimento di attività innovative, attraverso un ruolo attivo nel combinare informazioni al fine di sfruttare opportunità economiche; la capacità di gestire l'incertezza e il rischio connesso, attraverso la formazione o l'esperienza precedente; la capacità di rapportare i mezzi ai fini. Ma nell'azione sociale le caratteristiche personali sono strettamente legate al contesto, e diventa interessante capire allora quando, e a quali condizioni, l'attività imprenditoriale viene svolta da un solo individuo; o quando l'individuo opera in una struttura organizzata. La gestione dell'incertezza ha a che vedere con il problema dei confini efficienti dell'impresa, e con i fattori che inducono a scegliere di internalizzare o esternalizzare (mercato-gerarchia).

Un ulteriore motivo di interesse nell'analisi demografica d'impresa consiste nell'interrogarsi sul se e sul perché le nuove opportunità di profitto vengono colte da nuove imprese, piuttosto che da quelle esistenti. Vi è correlazione tra demografia imprenditoriale e vivacità economica, anche considerando il fenomeno della terziarizzazione.

Si formano nuove opportunità sul territorio, o scompaiono? E di che tipo sono? E' noto il fenomeno dell'elevata mortalità delle neo-imprese nei primi tre anni di vita, che dipende fondamentalmente da quattro fattori: a) aspettative soggettive sbagliate sulla domanda o sui costi; b) sottovalutazione degli aspetti organizzativi; c) fragilità finanziaria di fronte alle difficoltà (autofinanziamento) ; d) assenza di costi all'uscita.

Le nuove imprese sono fondate da individui o da aziende. Circa due terzi delle nuove iniziative imprenditoriali derivano dalla decisione di un lavoratore precedentemente alle dipendenze di "mettersi in proprio". La maggior parte dei neo-imprenditori proviene da precedenti esperienze di lavoro alle dipendenze (spin-off) ed il ruolo delle competenze accumulate appare fondamentale nel forgiare il profilo della nuova impresa e nel determinarne la performance *post-entry*.

Indice

1. Alle origini dell'imprenditorialità.....	4
2. Analisi statistica dei fenomeni di nati-mortalità imprenditoriale	4
3. La valutazione delle attività di creazione d'impresa.....	6

Bibliografia 8

1. Alle origini dell'imprenditorialità

L'analisi dello sviluppo dell'imprenditorialità, anche attraverso lo studio della demografia delle imprese, consente di mettere in luce uno dei principali fattori di sviluppo economico e di innovazione. Dietro il fenomeno imprenditoriale infatti non si celano solo gli aspetti strettamente economici dello sviluppo, ma anche quelli storici, sociologici, psicologici.

Il ruolo dell'imprenditore è riassumibile in tre dimensioni fondamentali: lo svolgimento di attività innovative, attraverso un ruolo attivo nel combinare informazioni al fine di sfruttare opportunità economiche; la capacità di gestire l'incertezza e il rischio connesso, attraverso la formazione o l'esperienza precedente; la capacità di rapportare i mezzi ai fini (Mussati, 1990).

Ma nell'azione sociale le caratteristiche personali sono strettamente legate al contesto, e diventa interessante capire allora quando, e a quali condizioni, l'attività imprenditoriale viene svolta da un solo individuo; o quando l'individuo opera in una struttura organizzata. La gestione dell'incertezza ha a che vedere con il problema dei confini efficienti dell'impresa, e con i fattori che inducono a scegliere di internalizzare o esternalizzare (mercato-gerarchia).

L'analisi demografica delle imprese aiuta a mettere in luce l'asimmetria spaziale della loro concentrazione localizzativa, per la quale è importante non solo la dimensione quantitativa, ma anche quella qualitativa.

I tassi di variazione dell'imprenditorialità dipendono da fattori di domanda e di offerta di imprenditorialità. Tra i primi vanno annoverate le opportunità di mercato, esogene o endogene. Tra i secondi, le competenze e le capacità individuali, favorite dalla presenza di incubatori naturali, dal ruolo di strutture istituzionali e dalla presenza di meccanismi selettivi (istituzioni finanziarie, istituzioni formative, istituzioni tecnico-scientifiche).

Per comprendere soprattutto le forze rilevanti per la creazione di nuove imprese, conviene riferirsi a fattori di tipo *pull* (barriere all'entrata, aspettative di profitto rispetto al lavoro dipendente, indipendenza) e di tipo *push* (economie esterne, training, servizi per la produzione).

Un ulteriore motivo di interesse nell'analisi demografica d'impresa consiste nell'interrogarsi sul se e sul perché le nuove opportunità di profitto vengono colte da nuove imprese, piuttosto che da quelle esistenti.

2. Analisi statistica dei fenomeni di nati-mortalità imprenditoriale

Vi è correlazione tra demografia imprenditoriale e vivacità economica, anche considerando il fenomeno della terziarizzazione.

Si formano nuove opportunità sul territorio, o scompaiono? E di che tipo sono? E' noto il fenomeno dell'elevata mortalità delle neo-imprese nei primi tre anni di vita, che dipende fondamentalmente da quattro fattori: a) aspettative soggettive sbagliate sulla domanda o sui costi; b) sottovalutazione degli aspetti organizzativi; c) fragilità finanziaria di fronte alle difficoltà (autofinanziamento) ; d) assenza di costi all'uscita.

Concetti distinti connessi sono quelli di tassi di natalità in riferimento alle iscrizioni di nuove imprese, di tassi di mortalità in riferimento alla cessazione delle imprese esistenti, di tassi di formazione (o di sviluppo) relativi alla differenza tra imprese esistenti a fine periodo e imprese esistenti ad inizio periodo e di tassi di turn-over pari alla somma dei tassi di natalità più i tassi di mortalità.

La natalità imprenditoriale, che può essere misurata come rapporto tra nuove imprese ed imprese esistenti o come rapporto tra nuove imprese ed addetti, è generalmente considerata un indicatore di vivacità economica e di accelerato rinnovamento di una data struttura produttiva.

La mortalità imprenditoriale può essere vista come un indicatore di obsolescenza di imprese, in determinati settori o comparti di un sistema economico locale. Va tuttavia ricordato che spesso le cessazioni di impresa avvengono nei primi anni del ciclo di vita aziendale e possono quindi essere interpretate come un naturale effetto della selezione di mercato verso le iniziative economicamente meno efficienti.

Il tasso di incremento netto del numero di imprese attive è un indicatore sintetico delle tendenze in atto delle dinamiche dei singoli sistemi produttivi locali, e del riaggiustamento settoriale.

Il tasso di turn-over, infine, ci informa di quanto intenso sia il movimento imprenditoriale all'interno di mercato caratterizzata da precarie speranze di sopravvivenza e da una strutturale fragilità delle imprese neonate, per cui la natalità imprenditoriale si risolve in larga misura in turn-over e non in un rinnovamento economico duraturo.

Nel loro insieme, i fenomeni di demografia imprenditoriale concorrono a determinare - insieme alle espansioni e alle contrazioni delle imprese già presenti sui mercati (cfr. Contini e Revelli, 1992) - le macro e le micro tendenze poi rilevabili in termini di produzione, valore aggiunto ed occupazione.

L'analisi degli archivi relativi ai flussi di demografia imprenditoriale va svolta con una certa cautela. Alti valori del tasso di natalità possono infatti essere la conseguenza di fenomeni non certo ricollegabili ad interpretazioni ottimistiche e progressive. In particolare, sotto il profilo della rilevazione statistica, occorre tenere presente almeno due importanti fenomeni.

Le nuove imprese sono fondate da individui o da aziende. Circa due terzi delle nuove iniziative imprenditoriali derivano dalla decisione di un lavoratore precedentemente alle dipendenze di "mettersi in proprio". La maggior parte dei neo-imprenditori proviene da precedenti esperienze di lavoro alle dipendenze (spin-off) ed il ruolo delle competenze accumulate appare fondamentale nel forgiare il profilo della nuova impresa e nel determinarne la performance post-entry (Solinas, 1996).

Gli indicatori vanno disaggregati per settore, per territorio e per tipologia d'impresa.

3. La valutazione delle attività di creazione d'impresa

Questo tipo di azioni - creazione di imprese e sviluppo della imprenditorialità - rappresenta una tipologia moderna e interessante di politiche di creazione di *job creation*. In genere l'obiettivo è di intervenire con aiuti di tipo finanziario o consulenziale nelle fasi dell'ideazione e della costituzione di una impresa, al fine di favorire la realizzazione di iniziative imprenditoriali che altrimenti non troverebbero possibilità di nascita.

Ma l'esperienza ha dimostrato che l'erogazione di un aiuto finanziario non garantisce il successo di un intervento, anzi, in qualche caso ha creato dipendenza. Le nuove imprese devono essere in grado di funzionare da sé, indipendentemente dall'entità del sostegno ricevuto dall'esterno. I contributi a fondo perduto non si sono rivelati di alcuna efficacia sostanziale.

Il quadro degli interventi è abbastanza variegato e si ritrova in diverse misure dell'Obiettivo 3. Ma essenzialmente consiste nel fatto che i neo-imprenditori possono usufruire di risorse che consentono di aumentare le loro possibilità di successo: contributi, consulenze, formazione, finanziamenti agevolati. Infatti si attivano strutture in grado di fornire consulenze o formazione; si migliorano le potenzialità di ottenere adeguate informazioni; i disoccupati che desiderano intraprendere un'attività autonoma possono ricevere gratuitamente formazione in materia di gestione aziendale.

Il problema è che talvolta le imprese sorte nell'ambito di programmi volti anche a favorire l'occupazione indipendente sono sottocapitalizzate, il che porta a chiusure precoci. La mortalità di impresa si riduce quando si dispone di un efficace sistema selettivo, in grado di individuare e finanziare i progetti più realistici, con maggiori probabilità di sopravvivenza.

In Emilia-Romagna –in misura maggiore che a livello nazionale - il numero di lavoratori indipendenti tende progressivamente aumentare. Diversi studi a livello europeo affermano che almeno un lavoratore su cinque può essere interessato nel corso della propria vita lavorativa a conoscere le iniziative esistenti in materia (Ciravegna, 1995).

La valutazione effettuata di solito passa attraverso l'analisi dei dati sulle nuove imprese che si sono costituite o che hanno effettuato nuove assunzioni in un determinato periodo, nonché sul tasso di disoccupazione locale.

Se si effettua un confronto tra la dinamica delle nuove imprese nel periodo in cui una certa azione era in vigore, e quella relativa al periodo in cui l'azione era assente, si può avere un'indicazione del suo grado di utilizzo e della sua incisività.

Il tasso di mortalità imprenditoriale è un indicatore che, di per sé, non è sufficiente. La frontiera tra successo e il successo non coincide necessariamente con la chiusura o meno dell'attività. Sul tasso di abbandono incidono diversi fattori, tra cui la formazione alla creazione di impresa; l'alta dotazione iniziale di risorse; più elevati livelli di studio, così come l'esperienza professionale precedente. Inoltre, ovviamente, è molto importante il settore d'attività.

Al posto del numero di nuove imprese create, si può usare il rapporto tra loro e il numero della popolazione attiva residente; o il numero in rapporto al tasso di

disoccupazione globale o con la densità di popolazione, in modo da ottenere indici relativi di natalità. Non si deve trascurare che una stessa strategia può avere effetti diversi se viene sperimentata in realtà locali differenti tra loro, per condizioni sociali o per struttura economica. Vanno quindi considerati anche i dati di natura ambientale.

Il valore di un intervento di supporto alla creazione di impresa dipende inoltre dal punto di equilibrio formato dall'incontro tra domanda e offerta. La prima può essere influenzata positivamente dalla gravità dei problemi occupazionali dell'area, o dal declino del settore industriale prevalente; la seconda dalla presenza di una cultura di impresa, di un ambiente sociale favorevole.

La valutazione degli effetti occupazionali si può riferire sia agli effetti sul tasso di disoccupazione, sia al numero di posti lavoro localmente e stabilmente creati. Il primo non è sempre un buon indicatore perché difficilmente permette di concludere che le variazioni siano imputabili con certezza agli strumenti utilizzati. Una delle caratteristiche del mercato del lavoro maggiormente studiata in economia è l'effetto del "lavoratore scoraggiato": quando vi sono migliori possibilità di trovare un'occupazione, l'offerta di forza lavoro aumenta e ciò non consente al tasso di disoccupazione discendere. Inoltre in Emilia-Romagna gli anni presenti e probabilmente anche i prossimi – registrano che le variazioni del tasso di disoccupazione locale devono essere studiate congiuntamente ai flussi migratori.

E' importante perciò che la valutazione riesca a dare una idea dei posti di lavoro duraturi creati. In questo frangente è abbastanza comune commettere degli errori, se la metodologia adottata non consente di tener conto di potenziali effetti di piazzamento, della durata dei posti di lavoro, della loro qualità. I soli dati di tipo descrittivo non consentono di valutare l'efficace netto dell'intervento poiché non danno alcun indicazione precisa sull'effettività dei posti creati.

Anche in questo caso è importante circoscrivere il ruolo delle esternalità, degli affetti diretti e della valutazione degli affetti netti.

La stima di alcune variabili macro economiche, quali il risparmio indotto, l'investimento, la capacità delle nuove imprese di arricchire e qualificare l'offerta locale con nuovi tipi di prodotto o con nuove strutture organizzative, di fatto è difficilmente effettuabile. Occorre allora tener conto dei fattori di ripercussioni indiretta di natura microeconomica, quali l'interdipendenza tra le imprese nel contesto locale (*linkages*). Quanto più o quanto meno un sistema produttivo è integrato, tanto maggiori o minori sono gli effetti moltiplicativi di reddito e di domanda di lavoro. Allo stesso modo vanno considerate le esternalità, le quali fanno riferimento al contesto, all'ambiente economico e alle caratteristiche del mercato. Esse riguardano lo sviluppo della base industriale locale, le infrastrutture esistenti, gli investimenti in beni culturali e in formazione, la ricerca scientifica tecnologica e in generale l'impatto ambientale. Quando la valutazione dell'impatto occupazionale di programmi di creazione di nuove imprese tiene conto delle interdipendenze, delle distorsioni e degli affetti indiretti, i risultati possono essere parecchio differenti da quelli che si sarebbero tenuti se si fossero considerati solo i posti di lavoro direttamente creati dall'intervento.

Infine, non è sufficiente osservare la situazione post-intervento, ma si deve anche ottenere una stima della situazione controfattuale. Pertanto la valutazione dovrebbe essere condotta in due stadi successivi (Ciravegna, 1994): prima si tratta di stabilire se si è verificato un effetto diretto, cioè se la probabilità di creare occupazione per i membri del gruppo bersaglio è aumentata per effetto dell'intervento; poi, in caso di risposta

affermativa, si tratta di stabilire la natura di tale effetto, per cui diventa discriminante capire se si verifica l'aumento netto di occupazione, o se si riscontra la presenza di effetti di sostituzione nei confronti di altri gruppi di lavoratori.

Nel caso in cui l'effetto diretto sia positivo, occorre verificare come si è prodotto tale effetto: cioè se le nuove imprese sono riuscite veramente a offrire prodotti servizi nuovi, stimolando una domanda potenziale di lavoro, oppure se nuove imprese sono sorte a scapito di imprese già operanti e non sussidiate.

Quando si ha a che fare con fenomeni economici e sociali è sempre difficile stimare che cosa sarebbe capitato in assenza dell'intervento. Un risultato positivo della loro crescita locale risulta talvolta controverso se viene considerato in termini di economia globale. Soprattutto per le attività tipo cooperative sociali, che non hanno fini di lucro, aiuta allora prendere in considerazione anche aspetti quali l'aumento della fiducia in se stessi, il miglioramento dello stile di vita, l'uscita dall'emarginazione. Pur non avendo valutazione monetaria, questi aspetti danno un grande beneficio all'intera collettività locale.

Il processo valutativo dovrà disporre di una grande massa di informazioni, tra cui per esempio: quante nuove imprese o opportunità lavorative sono state create nell'area; qual'è il loro tasso di sopravvivenza rilevato in diversi periodi di tempo; se si tratta di imprese create o di cessione imprese preesistenti; se vi sono stati effetti di spiazzamento, cioè se si sono creati posti a spese di altre imprese a causa della concorrenza.

Bibliografia

Vivarelli, M. (2000), Demografia imprenditoriale e processi di spin-off, in Cappellin, R. (a cura di), Sistemi di Produzione Locale, Cambiamento Tecnologico ed Organizzativo ed Implicazioni per il Mercato del Lavoro, Milano. Formaper - Rapporto di ricerca.

Mussati G., (1990), a cura di, Alle origini dell'imprenditorialità. Milano, Etaslibri.

Solinas G., (1996), I processi di formazione, la crescita e la sopravvivenza delle nuove imprese, Milano, Angeli.

Ciravegna (1995), La valutazione delle politiche attive del lavoro: esperienze a confronto. Torino, Isedi.