

Società imprenditoriale e sviluppo economico

A cura di
Giorgio Casoni (Politecnico di Milano)
Ufficio Studi Confcommercio
Settembre 2010



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
GIOVANI IMPRENDITORI

“L’investimento nella conoscenza, nelle università, nella ricerca, nell’istruzione in generale, non è sufficiente: ci vuole l’imprenditorialità, l’anello mancante fra idee, crescita e occupazione”

D.B. Audretsch (2009, p. 277)

“Lo spirito imprenditoriale è il motore dell’innovazione, della competitività e della crescita”

Commissione Europea (2004)

Credits

Questo rapporto, redatto da Giorgio Casoni del Politecnico di Milano in collaborazione con l’Ufficio Studi di Confcommercio (Mariano Bella, Francesco Lioci e Silvio di Sanzo), è stato presentato al Forum Giovani Imprenditori Confcommercio dedicato al tema “I Giovani: il futuro del Paese” e tenutosi a Venezia il 17-18 settembre 2010. La ricerca originale è disponibile su richiesta oppure sul sito www.confcommercio.it, sezione associativa.

Indice

1	La società imprenditoriale
2	Misurare l'imprenditorialità
3	Imprenditorialità e ciclo economico
4	Età e attività imprenditoriali
5	Dinamiche imprenditoriali
5	Conclusioni
Appendice statistica e bibliografia	

Capitolo 1

La società imprenditoriale

Dall'economia controllata all'economia imprenditoriale

L'innovazione rappresenta oggi il più importante processo sottostante la crescita economica dei Paesi, il *driver* della crescita nell'output per unità di lavoro e di capitale investito è una base importante per la soluzione delle attuali sfide economiche e sociali.

L'innovazione del XXI secolo è però radicalmente diversa da quella del secolo precedente. Il cambiamento, seguendo Thurik (2009) e Audretsch e Thurik (2004), può essere riassunto come un mutamento dalla "economia controllata" alla "economia imprenditoriale". Nella prima, scienza e attività di R&S da parte di grandi imprese era fondamentali per l'innovazione, mentre nella seconda fase è l'imprenditorialità di piccole e medie imprese ad esserne il *driver*.

Nuove e piccole imprese sono divenute elementi critici grazie alla loro abilità di riconoscere e sfruttare le opportunità commerciali derivanti dai cambiamenti tecnologici, competitivi e di mercato. Inoltre, le economie di scala tipiche dei processi di R&S non rappresentano più barriere alla partecipazione di piccole imprese all'innovazione. Al contrario, oggi l'innovazione tende ad essere sviluppata grazie alla collaborazione tra molti soggetti quali università, istituti di ricerca, utilizzatori finali-clienti, fornitori e imprese competitor, con costi e ruoli condivisi, mentre, nel contempo, la terziarizzazione dei sistemi economici più avanzati tende a privilegiare forme di innovazione non tecnologica che rendono ancor meno significative le economie di scala della R&S.

Thurik (2009), discutendo del passaggio da una "economia controllata" ad "economia imprenditoriale", distingue tre fasi storiche dell'innovazione, comparando l'importanza delle PMI e dell'imprenditorialità in ciascuna fase (OECD, 2010):

1. *Il regime schumpeteriano di tipo I*: la visione iniziale di Schumpeter (1934) è stata sviluppata nei primi decenni del XX secolo. L'imprenditore era visto come colui in grado di sfidare le imprese *incumbent* attraverso nuove invenzioni che rendevano tecnologia e prodotti obsoleti, arrivando ad introdurre nuove attività imprenditoriali in un processo di riorganizzazione industriale o di "distruzione creatrice".

2. *Il regime schumpeteriano di tipo II o di "economia controllata"*: più tardi Schumpeter (1942) rivede la propria visione rilevando la crescita di potere delle grandi imprese che sfruttano l'elevata elasticità dei prezzi alla domanda di beni. I processi di innovazione adottati e sviluppati tra gli anni Quaranta e Settanta del secolo scorso rientrano in questo modello e sono dominati dalle grandi *corporation* in grado di sfruttare le economie di scala nella produzione, distribuzione, management e R&S (Chandler 1977) e dalla politica economica e sociale dei governi fortemente dirigista. In questa fase si rileva una partecipazione limitata delle PMI, vista la loro quota ridotta di spese in R&S. Le grandi imprese ottengono una performance nell'innovazione maggiore di quelle di dimensioni medio-piccole grazie al legame tra investimenti aziendali in R&S e innovazione.
3. *Economia imprenditoriale*: a partire dalla fine degli anni Settanta ad oggi le strutture e le operazioni delle economie più avanzate subiscono un ulteriore cambiamento. In questo periodo si riduce l'importanza delle economie di scala e cresce il ruolo e importanza delle nuove e piccole imprese nell'innovazione e nello sviluppo economico. "La prima comparsa dell'economia imprenditoriale è avvenuta negli anni ottanta in California, in quella che ora chiamiamo Silicon Valley. [...] Prima di Silicon Valley le innovazioni tecnologiche erano normalmente da attribuire solo alle grandi imprese di bandiera come la IBM, la Kodak e l'AT&T, che sembravano invincibili" (Audretsch, 2007, p. 214)

La chiave per comprendere il rinnovato ruolo delle PMI e dell'imprenditorialità nell'economia odierna è dunque la minor importanza attribuita alle economie di scala nella produzione e di ampiezza (*economies of scope*), alla gestione, al finanziamento e alla attività di R&S. Questo si è realizzato per una serie di ragioni, tra le quali:

- al crescere dei livelli di reddito i consumatori hanno sviluppato sistemi di preferenze per la varietà. Questo fenomeno è associato all'emergere di nuovi e più numerosi segmenti di mercato in cui nuove e piccole imprese possono soddisfare con rapidità i bisogni di nicchia;

- il passaggio dal XX al XXI secolo ha visto l'emergere dell'economia della conoscenza, favorita da processi di esternalizzazione (*outsourcing*) della produzione da Paesi ad alto costo del lavoro a paesi *low-cost*, con un conseguente cambiamento dei livelli di specializzazione dei Paesi più sviluppati verso attività a maggior intensità di conoscenza. La conoscenza diventa quindi un importante fattore di produzione
- i processi di innovazione da chiusi (*closed innovation*) divengono aperti (*open innovation*; Chesbrough, 2006). Questo mutamento ha messo fine ai "monopoli di conoscenza" dei laboratori di R&S delle grandi imprese, aprendo l'innovazione a nuove imprese e alle PMI, che partecipano a reti di trasferimento della conoscenza con università, grandi imprese e altri *player*. Non tutti i settori sono completamente coinvolti nei processi di innovazione aperta e alcune attività rimangono *in-house*, anche se la tendenza a collaborare con attori esterni nei processi di innovazione è consolidata, come dimostrano i numeri crescenti di applicazione congiunta di brevetti (OECD, 2008). Le idee esterne possono provenire da luoghi diversi – dalla collaborazione con l'università, dalla mobilità dei lavoratori tra imprese e organizzazioni e da contatti informali con il capitale sociale. Un'ulteriore importante fonte è rappresentata dai contributi all'innovazione che provengono da consumatori o utilizzatori finali, oggi chiamati a partecipare alla co-produzione e co-creazione di beni e servizi.
- l'innovazione non deriva solo dalle scienze e dalla tecnologia. Forme di innovazione non - tecnologica oggi appaiono altrettanto fondamentali e necessarie sia per l'industria che, soprattutto, per i servizi. Le cosiddette industrie creative (design, pubblicità, architettura, produzioni multimediali, ecc.) svolgono attività di R&S sui gusti e preferenze degli individui per poi dar forma a nuovi prodotti e servizi, oppure inventano nuovi modelli di business o, ancora, realizzano nuove combinazioni tra tecnologie esistenti e processi produttivi. Tutto questo è innovazione nascosta (*hidden innovation*) che le statistiche ufficiali non rilevano (Green *et al.* 2007, Casoni, Celaschi, 2009).

Le forme ad esempio di *soft innovation* (Stoneman 2008) ne sono un esempio concreto: le innovazioni di natura estetica e funzionale sono tipologie che si affiancano alle forme di innovazione più tradizionali. Tale tipologia di innovazione si applica sia alle industrie creative (cultura, media, spettacolo, arte, ecc.) sia agli altri settori (“non creativi”), in cui alla componente funzionale si aggiunge quella di tipo estetico.

- lo sviluppo del settore del venture capital risulta un altro fattore decisivo del cambiamento verso l'economia imprenditoriale. Le imprese di *venture capital* sono in grado di fornire rapidamente il capitale necessario per l'avvio dei business più promettenti. Ulteriori capitali possono essere in seguito concessi una volta raggiunti predeterminati risultati aziendali. I *venture capitalist* non forniscono solo il capitale per l'avvio dell'attività imprenditoriale, ma anche altre risorse fondamentali per l'impresa, quali il personale tecnico e management altamente qualificati. La possibilità poi di attribuire quote di partecipazione al personale aziendale riduce drasticamente le soglie minime di avvio dell'attività imprenditoriale e a condividere il rischio d'impresa tra più soggetti.
- l'introduzione di nuove tecnologie a controllo numerico ha permesso di ridurre la dimensione minima dei lotti di produzione. A questo si sono aggiunte le potenzialità delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) che hanno permesso guadagni notevoli di efficienza e di produttività soprattutto per imprese di dimensione medio-piccola.



Figura 1 Dall'economia controllata all'economia imprenditoriale

Nel contesto dell'economia imprenditoriale esistono diversi modi di pensare la relazione tra imprenditorialità e innovazione:

- *Imprenditore come disruptor*: Schumpeter (1934) enfatizza il ruolo dell'imprenditore come innovatore, che determina un cambiamento nell'economia attraverso "nuove combinazioni": nuovi prodotti o prodotti migliorati, nuovi metodi di produzione, nuovi mercati o nuovi processi gestionali.
- *Imprenditore come identificatore di opportunità*: Kirzer (1973, 1997) rileva il ruolo dell'imprenditore come scopritore e persona in grado di sfruttare per primo nuove e ai molti sconosciute opportunità di profitto. Il guadagno si realizza attraverso la creazione di monopoli che temporaneamente generano profitti fino all'entrata di nuovi competitori.
- *Imprenditore come risk-taker*: Knight (1921) sottolinea la funzione di imprenditore come colui che è disposto ad assumere rischi offrendo nuove soluzioni sul mercato in condizioni di incertezza, dato che non conosce se le soluzioni proposte saranno profittevoli. In questo caso la funzione imprenditoriale è di facilitare gli aggiustamenti economici prevedendo dove si manifesteranno nuove opportunità di profitto e fornendo prodotti, processi e modelli di business che si adattano alle nuove opportunità imprenditoriali.

Di fronte a questa gamma possibile di funzioni imprenditoriali, l'OECD (2010) propone una definizione di imprenditore basata su tre componenti:

1. *Imprenditori* come individui in grado di generare valore, attraverso la creazione o espansione dell'attività economica, identificando e sfruttando nuovi prodotti, processi o mercati;
2. *Attività imprenditoriale*, cioè l'intrapresa umana che persegue la generazione di valore attraverso la creazione o espansione dell'attività economica, identificando e sfruttando nuovi prodotti , processi o mercati;
3. *Imprenditorialità*, cioè il fenomeno associato all'attività imprenditoriale.

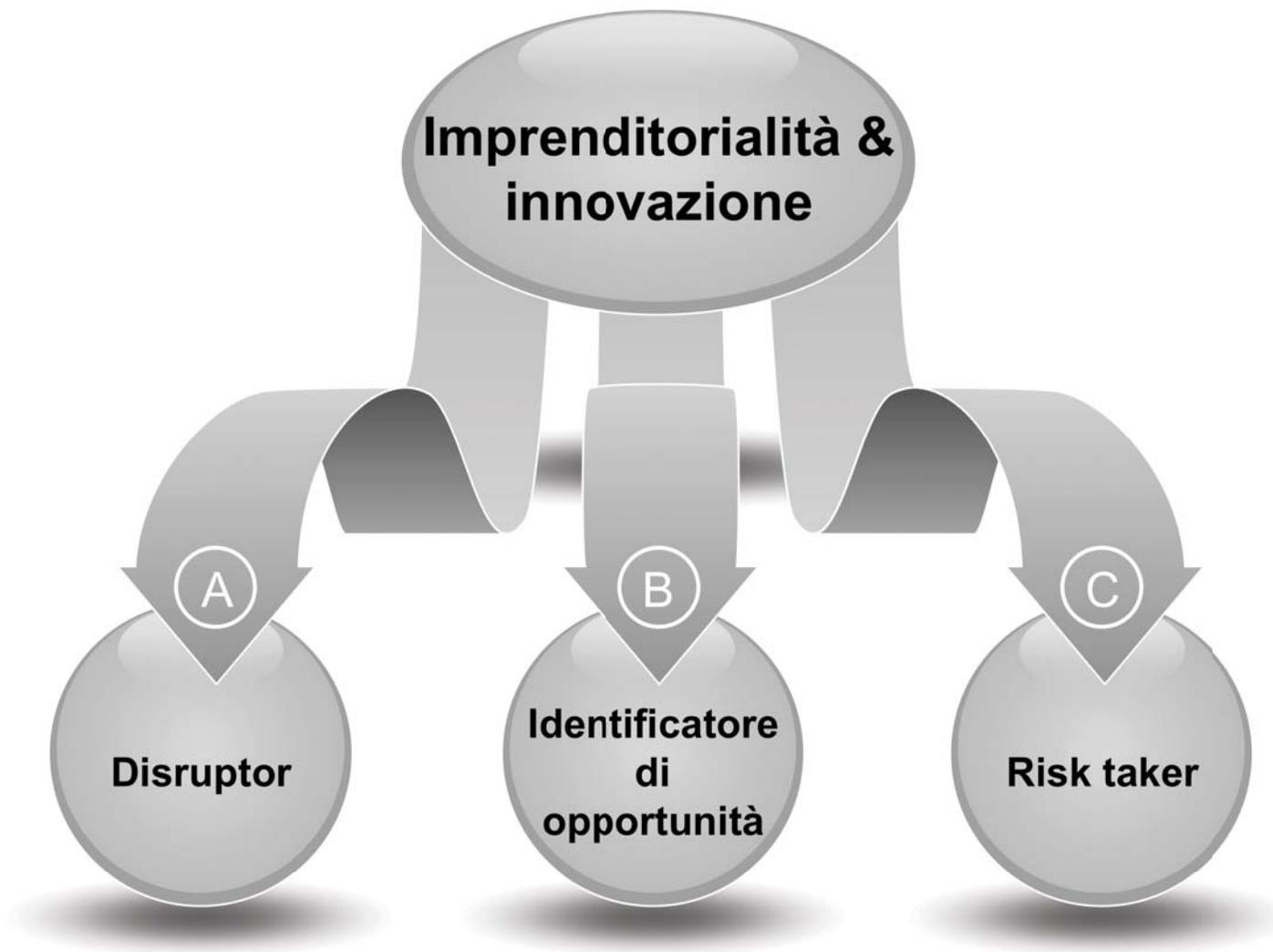


Figura 2 Relazioni tra imprenditorialità e innovazione nell'economia imprenditoriale

Capitolo 2

Misurare l'impresonditorialità

Modelli e metriche dell'attività imprenditoriale

Sin dai primordi, la scienza economica attraverso vari contributi, tra cui quello rilevante di Joseph Alois Schumpeter, ha rilevato il ruolo cruciale dell'imprenditoria per comprendere lo sviluppo economico. Oggi, nonostante la recessione globale, figura e funzione dell'imprenditore hanno guadagnato un ruolo chiave anche come strumento di uscita dalla crisi (The Economist, 2009).

Baumol (1990) osserva che storicamente tutte le società registrano una offerta costante di attività imprenditoriale, anche se tale attività è distribuita in modo diseguale tra imprenditorialità produttiva, improduttiva e distruttiva. Quando le istituzioni si rafforzano e la struttura degli incentivi muta, sempre più l'attività imprenditoriale diventa 'produttiva', rafforzando il processo di sviluppo economico (Acemoglu, Johnson, 2005).

Negli ultimi due decenni il ruolo giocato dalle istituzioni nello sviluppo economico è divenuto per gli economisti e i *policy maker* sempre più importante. Ad oggi sono attivi tre progetti di ricerca coordinati da Banca Mondiale, *The Heritage Foundation* e dal *World Economic Forum* intenti a misurare la qualità delle istituzioni nei vari paesi e nel corso del tempo. Tuttavia, nessuno degli indici sviluppati misura il processo di formazione dell'attività imprenditoriale in dettaglio.

Nel 1997 il consorzio di ricerca tra *London Economic School* e *Babson College* si è dato come missione quella di misurare il processo di formazione dell'attività imprenditoriale in una cinquantina di Paesi nel mondo. Attraverso il *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) si tenta di studiare il processo di formazione del *business*, visto come un'importante aspetto di come tecnologia e istituzioni interagiscono per produrre innovazioni e fornire nuovi beni e servizi alla collettività. Particolare rilevanza e interesse assume l'indice che misura l'attività imprenditoriale totale nella fasi iniziali (*Total Early-stage Entrepreneurial Activity* - TEA - che sarà approfondito in seguito).

Nel 1957 Robert Solow scopre che l'87% della crescita economica non è determinata dai tradizionali fattori della produzione del capitale e del lavoro fino ad allora considerati. L'aumento di produttività non catturata dai fattori della produzione tradizionali (lavoro e capitale) è oggi definita "produttività totale dei fattori" (PTF). Da dove deriva allora la crescita? Essa deriva dall'acquisizione e uso di conoscenza da parte degli agenti economici. Questa è la ragione che porta sovente a riferirsi alla PTF come progresso tecnico.

La PTF è funzione della creazione di nuova conoscenza e del miglioramento delle istituzioni esistenti. Nei secoli i paesi ricchi hanno messo a punto istituzioni che permettono l'accumulazione di capitale, migliore qualità della vita e livelli di istruzione relativamente più elevati. Questo suggerisce che la PTF dipende dalla qualità della conoscenza e delle istituzioni. Conoscenza e istituzioni devono poi essere combinate per produrre quello che Schumpeter ha chiamato "nuove combinazioni" di attività economica. Gli imprenditori di successo sono, per definizione, costruttori di nuove funzioni di produzione che prendono la forma di nuovi approcci nel fornire alla collettività beni e servizi (Acs, Szerb, 2009).

Tutti i Paesi nell'economia globale vivono un periodo di transizione da un'economia più o meno pianificata ad una di mercato. In altre parole, tutti i Paesi si devono preoccupare dei livelli della loro tecnologia e della qualità delle loro istituzioni.

Porter *et al.* (1992) rilevano a tal proposito tre fasi principali dello sviluppo economico:

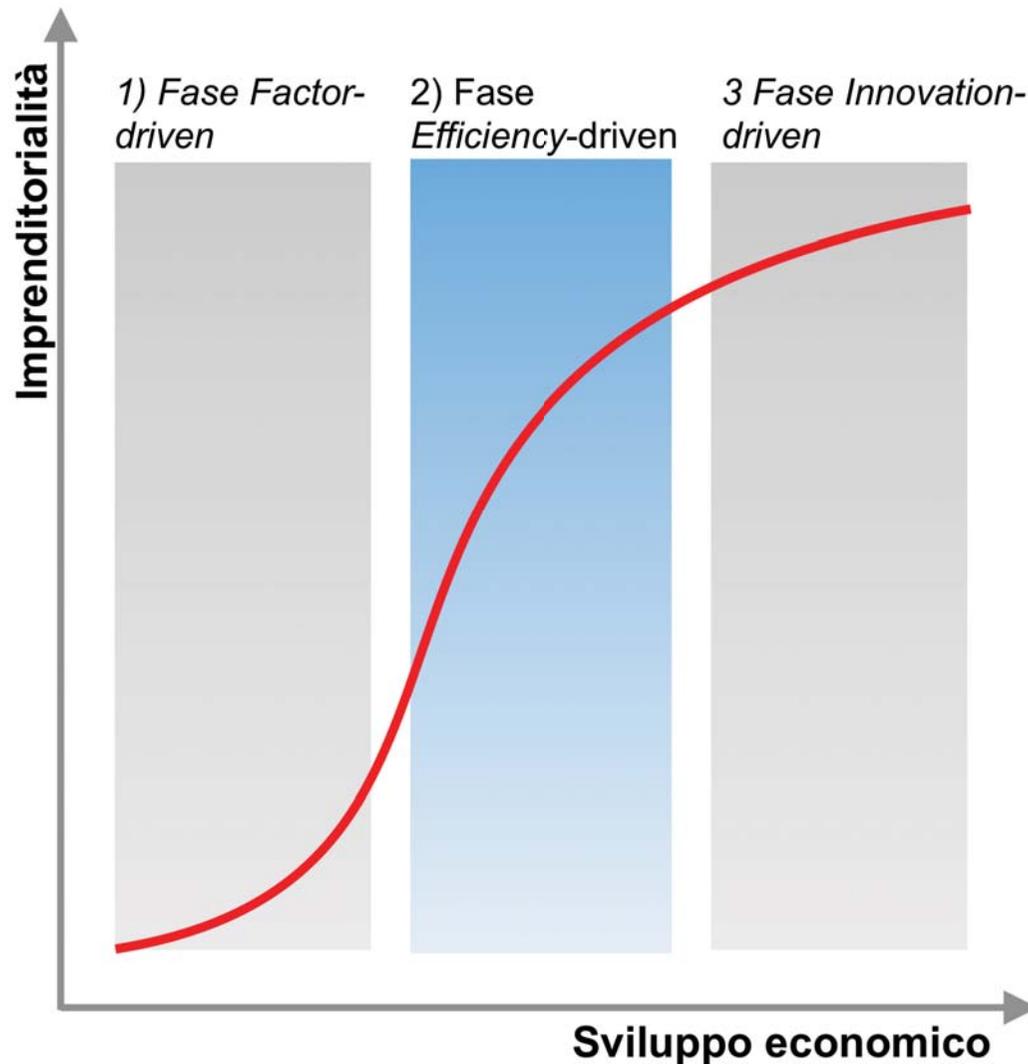
1. *Paesi meno sviluppati (factor-driven)*, caratterizzati da numerose attività di piccole dimensioni e a scala locale, con un tasso di coinvolgimento dell'attività imprenditoriale nelle fasi iniziali (*early-stage*) e in quelle più mature piuttosto elevati. Questi Paesi non creano conoscenza a supporto dell'innovazione né la usano per l'export;

2. *Paesi a sviluppo medio (efficiency-driven)*, intenti a migliorare l'efficienza della produzione e fornire un'istruzione alla forza lavoro affinché sia in grado di adattarsi alla successiva fase di sviluppo. A questa fase appartengono i Paesi Latino-Americani, caratterizzati da attività imprenditoriale *early-stage* relativamente elevata, e i Paesi dell'Europa dell'Est, caratterizzati da attività imprenditoriale *early-stage* ridotta.
3. *Paesi più sviluppati (innovation-driven)*, caratterizzati da un aumento delle attività *knowledge-intensive* e dalla presenza di attività a maggior valore aggiunto, in cui l'attività imprenditoriale ricopre un ruolo importante.

Le prime due fasi dello sviluppo sono dominate dalle istituzioni (Sala-I-Martin *et al.*, 2007), mentre l'innovazione incide solo per il 5% dell'attività economica nei Paesi nella fase *factor-driven*. Tale percentuale aumenta al 10% nella fase di sviluppo *efficiency-driven* e al 30% in quella *innovation-driven* (Acs, Szerb, 2009).

Si rileva una relazione *S-shaped* tra imprenditorialità e sviluppo economico poiché nella prima fase di transizione l'imprenditorialità gioca un ruolo chiave, ma con incrementi a tassi decrescenti, passando alla seconda fase di sviluppo. Passando dalla fase *efficiency-driven* a quella *innovation-driven* (sviluppo trainato dalla conoscenza) l'imprenditorialità gioca un ruolo più importante, aumentando ad un tasso crescente (Fig. 2).

L'intersezione della curva sigmoide sull'asse verticale è coerente con l'osservazione di Baumol (1990) secondo cui l'imprenditoria è una risorsa e che tutte le società presentano simili ammontari di attività imprenditoriale, anche se tali attività sono distribuite in modo irregolare tra imprenditoria produttiva, improduttiva e distruttiva. Nel momento in cui si registra un rafforzamento delle istituzioni, sempre più l'attività imprenditoriale si sposta verso forme di imprenditoria produttiva che rafforzano lo sviluppo economico (Acemoglu, Johnson, 2005).



Fonte: adattamento da Acs, Szerb (2009)

Paesi Factor –driven

Algeria*, Guatemala*, Giamaica, Libano*, Marocco, Arabia Saudita*, Siria, Regno di Tonga, Uganda, Venezuela*, West Bank e Striscia di Gaza, Yemen



Paesi Efficiency-Driven

Argentina, Bosnia e erzegovina, Brasile, Cile*, Cina, Colombia, Croazia*, Repubblica Dominicana, Ecuador, Ungheria, Iran, Giordania, Lituania*, Malesia, Panama, Perù, Romania, Russia*, Serbia, Sud Africa, Tunisia, Uruguay*



Paesi innovation-Driven

Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Hong Kong, Islanda, Israele, **Italia**, Giappone, Repubblica di Corea, Paesi Bassi, Norvegia, Slovenia, Spagna, Svizzera, Regno Unito, Emirati Arabi Uniti, Stati Uniti

* Paese in transizione verso uno stadio avanzato

Figura 2 Relazione tra imprenditorialità e fasi dello sviluppo economico

Imprenditoria e fattori ambientali

Negli anni è apparso evidente e rilevante la natura contestuale dell'imprenditoria. La Banca Mondiale pubblica annualmente, già da molti anni, l'indice di "Ease doing Business" che aiuta a catturare e comprendere l'influenza della regolamentazione attuata dai governi nazionali sull'avvio delle attività imprenditoriali. L'indice si compone di 12 differenti misure degli aspetti regolamentari che vincolano le nuove e già avviate imprese. La classifica per Paesi sulla base dell'indice che misura le attività imprenditoriali totale nella fasi iniziali (*Total Early-stage Entrepreneurial Activity, TEA*) proposta dal GEM è esattamente opposta a quella ottenuta applicando l'indice "Ease doing Business" della Banca Mondiale: i Paesi sviluppati guidano la classifica sulla base dell'indice TEA occupano gli ultimi posti della classifica Banca Mondiale.

Un altro indice ampiamente utilizzato è il *Global Competitiveness Index* proposto ogni anno dal World Economic Forum. Si tratta di un indice che cattura una serie di fattori istituzionali e politici in grado di influenzare la produttività e competitività a livello di Paese. L'indice è costruito a partire da 12 fattori o "pilastri" che comprendono diverse misure di produttività. I requisiti di base (istituzioni, infrastrutture, stabilità macroeconomica, sanità e istruzione primaria) sono fondamentali per i Paesi meno sviluppati (*factor-driven*). I fattori che accrescono i livelli di efficienza del sistema economico (istruzione secondaria e formazione, mercati del lavoro e dei beni efficienti, mercati finanziari sofisticati, *technology readiness* e dimensione del mercato interno) sono elementi chiave per i Paesi a sviluppo medio o *efficiency-driven*. I fattori di innovazione e di sofisticazione sono infine essenziali per i Paesi avanzati (Porter, Schawb 2008).

L'indice di Libertà Economica è il terzo indice e tra i primi proposti, operativo dal 1995. I dati sono raggruppati in dieci categorie: business, commercio, fiscale, monetario, investimento, finanziario, lavoro, corruzione, dimensione della PA, diritti di proprietà. Recentemente alcuni studiosi hanno proposto alcune interessanti interpretazioni dell'indice. Schramm (2008), in particolare, introduce il concetto di "fluidità istituzionale" riferendosi con questo ad una serie di vincoli, di apprendimento e adattamento delle istituzioni. Secondo Schramm, il grado di fluidità economica ha un effetto diretto sull'innovazione e imprenditorialità.

Misure di attività imprenditoriale

Nell'ultimo decennio sono stati sviluppati diversi indici e *proxies* di misura dell'attività imprenditoriale. Carre e Thurik (2002) identificano quattro possibili misure di imprenditorialità: 1) misure di turbolenza basate sui tassi di entrata e uscita o nati-mortalità delle imprese; 2) misure di cambiamento della distribuzione dimensionale delle imprese; 3) misure del numero dei partecipanti al mercato; 4) misure di frequenza del lavoro indipendente.

Alla fine degli anni Novanta l'OCSE ha iniziato una serie di rilevazioni delle attitudini al lavoro indipendente (Blanchflower 2000). L'Unione Europea conduce periodicamente indagini relative al *self-employment* (*Flash Euro Barometer*), con l'avvertenza che mentre le preferenze per il lavoro in proprio rispetto a quello dipendente con salario è una misura importante della propensione all'imprenditoria, tuttavia essa rappresenta solo una prima approssimazione. Altri dati a livello comunitario sono disponibili grazie all'attività dello *European Observatory on SME* sull'attività imprenditoriale per 27 paesi UE, comprese Norvegia, Islanda e Turchia (European Commission, 2007).

Nel 2006 l'OCSE ha creato una commissione di esperti con l'obiettivo di costruire un indicatore dell'attività imprenditoriale, nel tentativo di catturare la natura multidimensionale associata alla variabile e nel contempo analizzare le componenti distintive dell'imprenditoria. Il modello concettuale incorpora tre elementi principali: 1) determinanti dell'attività imprenditoriale: regolamentazione, capacità imprenditoriali, cultura, accesso ai finanziamenti e condizioni di mercato; 2) prestazione imprenditoriale rispetto alle imprese, all'occupazione e alla creazione di ricchezza; 3) impatti dell'attività imprenditoriale: occupazione, crescita economica e riduzione di povertà (Ahamad. Hoffman, 2007). Mentre la costruzione degli indicatori è compito relativamente facile, la reperibilità dei dati a livello di Paesi ne limita l'applicabilità e la consente analisi (Fig. 3).

La Banca Mondiale attraverso il *World Bank Group Entrepreneurship Survey* (WBGES) misura l'attività imprenditoriale su dati dei registri nazionali delle imprese. Analogamente, l'ente di ricerca danese *EIM Business and Policy Research* fornisce dati sulla proprietà d'impresa per differenti Paesi OCSE.

I dati raccolti dall'*EIM Business and Policy Research* compongono il database *Comparable Entrepreneurship Data for International Analysis* (COMPENDIA), che utilizza il numero (*self-reported*) di proprietari d'impresa in proporzione alla forza lavoro come indicatore dell'attività imprenditoriale.

Rank	GEM, TEA ^a	WBGES, Formal ^b		COMPENDIA: Business Ownership ^c	EC: Euro-barometer ^d		OECD: Self-employment rates ^e			
1	Iceland	11.3	Iceland	11.6	Italy	21.0	United States	28.8	Greece	36.3
2	United States	10.0	Norway	9.7	Greece	19.7	France	21.3	Italy	26.7
3	Norway	9.1	Netherlands	9.0	Spain	13.3	United Kingdom	21.0	Spain	17.9
4	Greece	7.9	Spain	6.9	Netherlands	11.5	Ireland	19.9	Ireland	16.5
5	Ireland	7.4	Denmark	6.0	Iceland	11.3	Belgium	19.8	Iceland	14.7
6	Spain	7.3	Ireland	5.6	United Kingdom	11.2	Germany	19.3	Belgium	14.7
7	United Kingdom	5.8	Sweden	5.0	Ireland	11.1	Sweden	19.1	Austria	13.6
8	Netherlands	5.4	United Kingdom	5.0	Belgium	11.1	Italy	17.8	United Kingdom	13.2
9	Denmark	5.3	Belgium	4.8	United States	10.1	Austria	16.3	Finland	12.9
10	Finland	5.0	Italy	4.4	Germany	9.7	Netherlands	15.7	Germany	12.2
11	France	4.4	Finland	3.2	Austria	9.1	Denmark	13.8	Netherlands	11.0
12	Germany	4.2	Austria	3.1	Norway	8.8	Spain	13.1	Sweden	10.0
13	Italy	3.5	France	3.0	Finland	8.6	Iceland	11.8	France	9.0
14	Sweden	3.4	United States	2.6	Sweden	8.5	Norway	10.1	Denmark	8.9
15	Belgium	2.7	Germany	0.8	France	8.4	Finland	7.6	Norway	8.5
16	Austria	2.4	Greece	0.4	Denmark	6.9	Greece	6.0	United States	7.4

Fonte: Stenholm *et al.* (2010)

Tabella 1 Comparazione misure di imprenditorialità

I dati riportati in tabella dimostrano una rilevante variabilità nelle classifiche tra Paesi. L'Italia è al top sulla base dei dati COMPENDIA e OCSE, per scendere nella parte bassa della classifica nel modello WBGES e GEM. Dunque i risultati mutano in relazione agli indicatori utilizzati, rilevando una necessaria attenzione nell'uso e interpretazione dei risultati di questi dati sull'attività imprenditoriale nei vari Paesi.

Nota

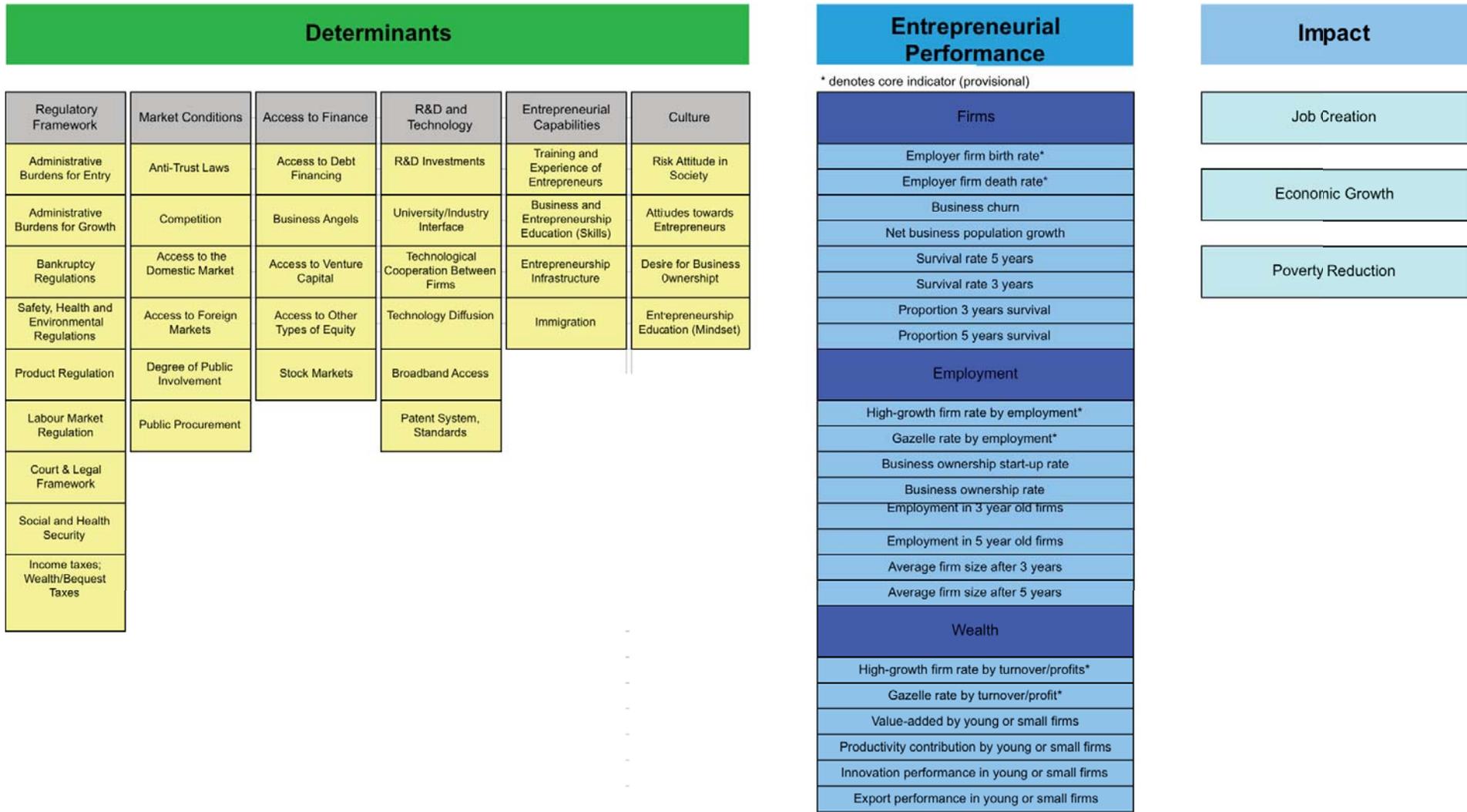
a_ l'attività imprenditoriale totale nella fasi iniziali, fonte GEM 2006;

b_ Percentuale di nuove imprese a responsabilità limitata (minori di un anno) in percentuale della pop. adulta, 2003-2005;

c_ Titolari d'impresa in rapporto alla forza lavoro totale, 2006

d_ Percentuale di persone che stanno avviando un'attività imprenditoriale, 2007, n_20.674

e_ lavoratori indipendenti rispetto il totale dei lavoratori, 2006



Fonte: OECD-Eurostat, Entrepreneurship Indicators Programme Indicator Framework (2007)

Figura 3 Modello di misurazione dell'attività imprenditoriale proposto dall'OCSE

Misure di attività imprenditoriale

Il modello del Global Entrepreneurship Monitor

La maggior parte delle analisi basati su dati relativi al *self-employment*, alla creazione di nuove imprese ottenuti dai registri nazionali delle imprese si riferiscono al livello e/o alle dinamiche dell'attività imprenditoriale e identificano la percentuale della popolazione in età da lavoro coinvolta o interessata ad avviare un'attività imprenditoriale. Queste analisi mancano però di catturare le *differenze qualitative* nell'attività imprenditoriale tra Paesi, come ad esempio il riconoscimenti di opportunità di business, competenze, creatività e innovazione, e rispetto a differenze di natura ambientale, come l'efficienza e il livello di maturità istituzionale che potrebbero influenzare la qualità dell'attività imprenditoriale.

Il consorzio di ricerca *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) lavora dal 1999 per sviluppare misure dell'attività imprenditoriale e comparare i dati tra un gruppo di 54 Paesi. La misura dell'attività imprenditoriale si fonda su quattro principi guida (Fig. 4):

1. l'attività imprenditoriale è un processo: questo significa osservare le azioni imprenditoriali in corrispondenza di diverse fasi del processo di crescita e sviluppo dell'attività imprenditoriale. La nascita dell'impresa si registra in corrispondenza del pagamento del salario ai propri collaboratori per più di 3 mesi. Gli imprenditori impegnati nell'attività imprenditoriale che non superano questa soglia sono definitivi "imprenditori nascenti".
2. Gli individui proprietari e gestori di un'attività imprenditoriale che hanno pagato salari per più di tre mesi e non più di 42 mesi sono definiti come proprietari-manager di impresa.
3. Le attività imprenditoriali presenti da più di 42 mesi sono denominate "avviate", dimostrando una capacità di sopravvivenza o persistenza dell'impresa.
4. GEM identifica anche individui che hanno cessato l'attività imprenditoriale negli ultimi 12 mesi come potenzialmente in grado di rientrare nel processo imprenditoriale.

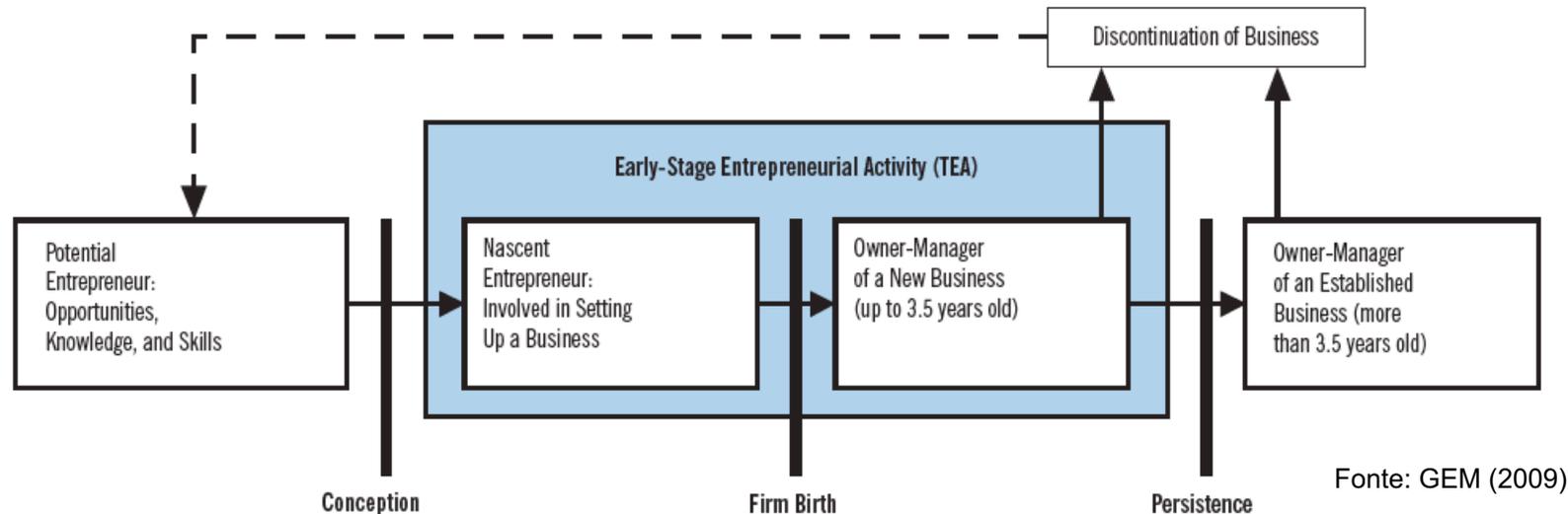


Figura 4 Il processo imprenditoriale secondo il modello GEM

La misura più conosciuta proposta dal GEM è l'attività imprenditoriale totale nella fasi iniziali (*Total Early-stage Entrepreneurial Activity*. TEA), che misura per Paese la percentuale della popolazione attiva in età lavorativa (14-64 anni) che sta cercando di avviare una nuova attività imprenditoriale e quella parte di popolazione che possiede e gestisce una giovane impresa di età inferiore a tre anni e mezzo.

Utilizzando l'indice TEA, si rileva una relazione ad U in funzione delle diverse fasi di sviluppo economico: Paesi con bassi livelli di sviluppo economico presentano livelli relativamente elevati di attività imprenditoriali nelle fasi iniziali (TEA) guidate dalla necessità. Quando i Paesi transitano alla fase *factor-driven* a quelle *efficiency-driven*, l'attività imprenditoriale guidata dalla necessità declina. Infine, nella terza fase di sviluppo guidata dall'innovazione, l'attività imprenditoriale ricomincia a crescere ancora, questa volta spinta dalle opportunità e dalla presenza di start-up ad alto potenziale di crescita (le cosiddette 'gazzelle') (Fig. 5).

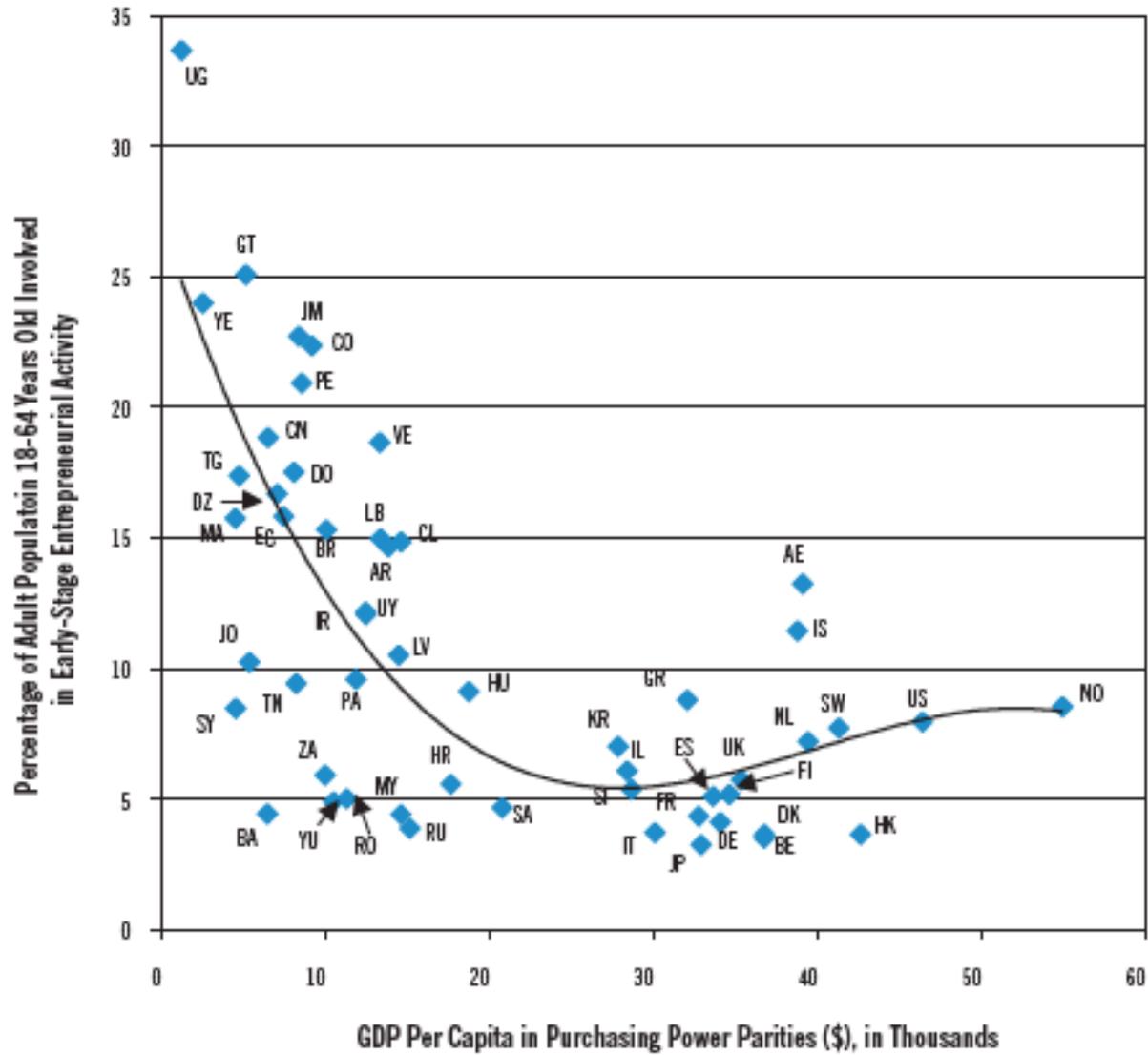


Figura 5 Attività imprenditoriali nascenti e reddito procapite (in parità di potere di acquisto in dollari)

Il modello GEM sull'attività imprenditoriale propone una struttura di misurazione multidimensionale, riconoscendo che una gamma di condizioni ambientali influenzano tre componenti dell'attività imprenditoriale: 1) gli atteggiamenti, 2) le attività imprenditoriali e 3) le aspirazioni. In questo senso l'imprenditorialità è definita "come una interazione dinamica tra atteggiamenti, attività e aspirazioni imprenditoriali che variano tra le diverse fasi dello sviluppo economico" (Acs, Szerb, 2009).

1.1. Atteggiamenti imprenditoriali: sono attitudini nei confronti dell'imprenditoria, come ad esempio quello che porta gli individui a ritenere che vi siano buone opportunità per avviare un'attività imprenditoriale. Altre attitudini riguardano il livello di rischio che gli individui sono disposti a sopportare e la percezione personale delle proprie competenze, conoscenze ed esperienza nella creazione di un'attività imprenditoriale. Gli atteggiamenti sono importanti perché esprimono il sentimento della popolazione nei confronti dell'attività imprenditoriale.

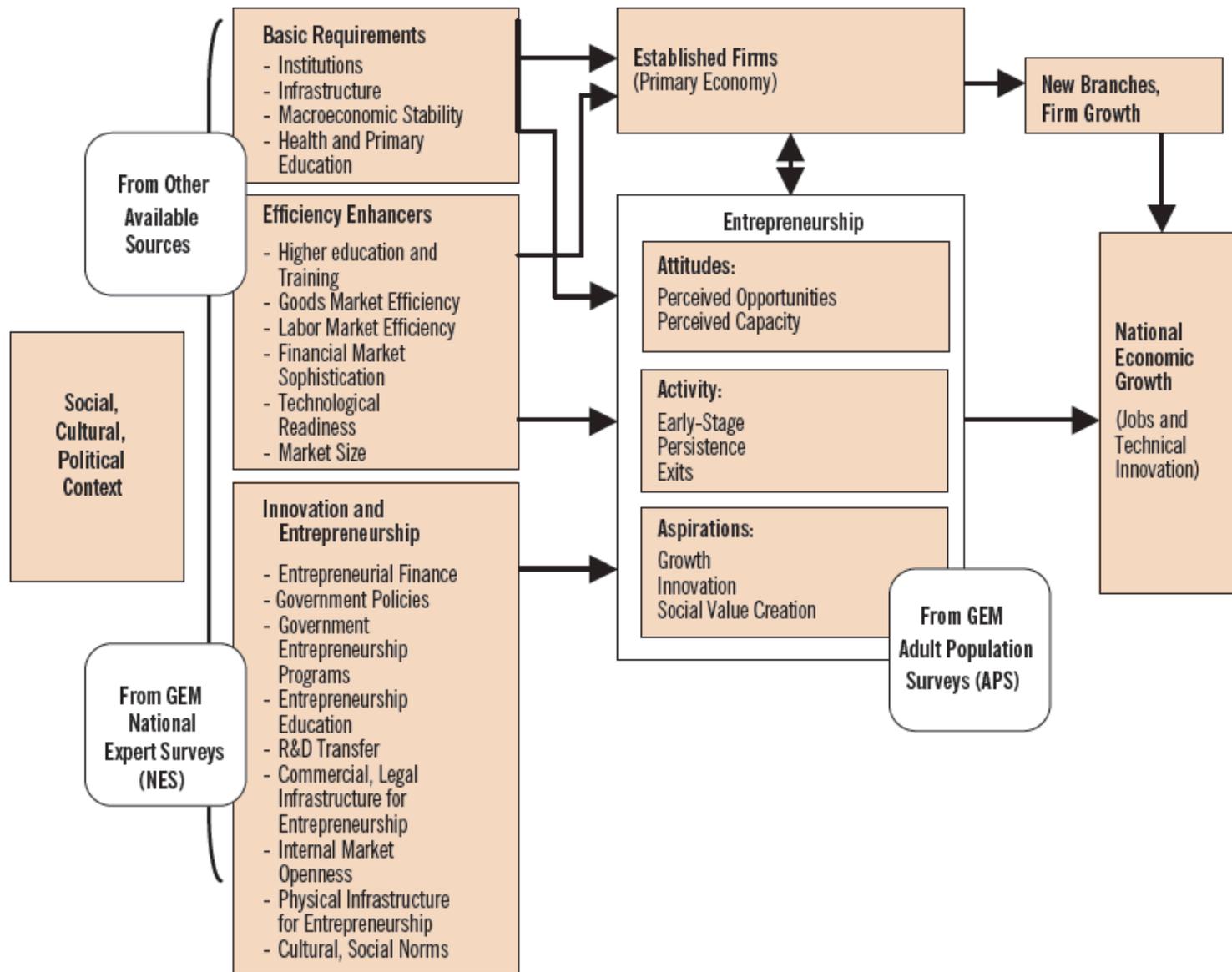
2.1 Attività imprenditoriali: possono prendere varie forme, ma un aspetto importante è il grado di creazione di nuove attività da parte della popolazione, in termini assoluti e relativi ad altre attività economiche. L'attività di creazione d'impresa varia rispetto al settore di attività, alla dimensione del gruppo di fondatori, dalle caratteristiche demografiche del fondatore quali l'età, il sesso o livello di istruzione. L'attività imprenditoriale è vista come un processo, invece che un evento. L'attività imprenditoriale è misurata attraverso il sopracitato indice TEA.

3.1 Aspirazioni imprenditoriali: riflettono la natura qualitativa dell'imprenditoria e riguardano ad esempio l'aspirazione ad introdurre nuovi prodotti, nuovi processi di produzione, entrare in mercati internazionali, sviluppare un'organizzazione aziendale. Il riferimento è l'imprenditore-fondatore la cui attività 1) produce e vende prodotti/servizi considerati nuovi per almeno un consumatore, 2) usa una tecnologia non più vecchia di cinque anni, 3) vende sui mercati esteri, e 4) prevede di occupare almeno dieci persone e di crescere più del 50% nei prossimi cinque anni.

Il modello GEM è riportato in Fig. 6 e si adatta in funzione delle tre fasi dello sviluppo economico e richiede una serie di condizioni di contesto di natura politica, culturale e sociale. Nella prima fase *factor-driven* l'enfasi sarà sui requisiti base (sviluppo istituzionale, infrastrutturale, stabilità macroeconomica, sanità e istruzione primaria). Questi requisiti di base sono necessari e sufficienti per sostenere un'attività imprenditoriale *necessity-based*, ma possono essere insufficienti per alimentare forme più sofisticate di attività imprenditoriale di tipo *opportunity-based*.

Al progredire delle economie e quando le economie di scala divengono rilevanti, altre condizioni, definite di "accrescimento di efficienza" (*efficiency enhancer*), appaiono necessarie per assicurare un appropriato funzionamento del mercato. Essere un lavoratore dipendente diventa così, dal punto di vista personale, più attraente rispetto all'attività imprenditoriale basata sulla necessità e certamente più efficiente per il Paese. Anche se queste condizioni non sono direttamente collegate all'attività imprenditoriale in senso schumpeteriano, esse sono indirettamente collegate dal momento che lo sviluppo di mercati interni consentirà di attrarre forme di attività imprenditoriale basate sull'opportunità. Infine, per i paesi più sviluppati con costi del lavoro relativamente più elevati il cui sviluppo economico è primariamente guidato dall'innovazione, le condizioni di contesto per l'attività imprenditoriale divengono più importanti come leve di sviluppo economico rispetto ai requisiti di base e i fattori di "efficiency enhancers". Tra i fattori rilevanti abbiamo: politiche pubbliche e programmi a sostegno dell'attività imprenditoriale, programmi di formazione per l'imprenditoria, sistemi di trasferimento della R&S, infrastrutture commerciali e legali per l'attività imprenditoriale, apertura dei mercati interni, infrastrutture fisiche e norme sociali e culturali.

Consideriamo ora nel dettaglio le diverse componenti e le misure del modello GEM per l'Italia.



Fonte: Global Entrepreneurship Monitor (2008)

Figura 6 Modello GEM

GEM: atteggiamenti e percezioni

L'attività imprenditoriale si basa anche sulle percezioni delle opportunità per l'avvio di un'attività di business e che il futuro imprenditore-fondatore possieda le capacità per avviare l'attività imprenditoriale. La quantità e la qualità delle opportunità percepite e le capacità possono essere accresciute dalle condizioni Paese, quali ad esempio le condizioni economiche, la crescita della popolazione, cultura e le politiche pubbliche a sostegno dell'imprenditorialità.

Se un individuo rileva percezioni positive verso l'attività imprenditoriale, certamente non vi è certezza che effettivamente realizzi un'attività imprenditoriale. Vi sono infatti una serie di valutazioni (consapevoli e non) che devono essere svolte. La prima riguarda la valutazione dei costi opportunità, ottenuta comparando i benefici attesi dall'attività imprenditoriale rispetto a quelli attesi da occupazioni alternative (ad esempio come lavoratore dipendente a stipendio certo). La seconda valutazione attiene al rischio-ricompensa: anche nel caso in cui i rendimenti attesi dall'attività imprenditoriali fossero considerevolmente maggiori rispetto all'alternativa migliore, i rischi percepiti potrebbero essere troppo elevati. In quest'ultimo caso subentrano le preferenze soggettive per il rischio: un sistema di preferenze avverso al rischio rappresenta un ostacolo importante nella transizione da potenziale imprenditoriale all'effettiva attività imprenditoriale. Allo stesso tempo intervengono poi anche fattori demografici come ad esempio l'età, il sesso, l'origine sociale, l'appartenenza etnica e le istituzioni (ad esempio una legge sui fallimenti può influenzare la percezione individuale).

Gli indicatori che misurano gli atteggiamenti e le percezioni individuali rispetto all'attività imprenditoriale sono i seguenti:

- **Percezioni:** percezione delle opportunità e delle capacità imprenditoriali, timore di fallimento, intenzioni imprenditoriali;
- **Atteggiamenti:** considerazioni dell'attività imprenditoriale come una buona scelta di carriera, elevato *status* sociale attribuito agli imprenditori di successo e attenzione dei media per l'attività imprenditoriale.

I dati di tabella 2 per l'Italia rivelano una diminuita percezione dell'opportunità di avviare un'attività imprenditoriale rispetto alla media dei Paesi avanzati e, rispetto al dato 2008, in forte calo, segno che la recessione ha inciso negativamente sulle percezioni individuali. La situazione congiunturale influenza anche il dato percettivo sulla paura di fallimento, anche se in netto miglioramento rispetto al dato 2008 e comunque maggiore del dato medio dei Paesi ad economia avanzata.

	Opportunità percepita	Capacità percepita	Paura di fallimento	Intenzioni imprenditoriali	Imprenditoria come buona scelta di carriera	Elevato status ad imprenditori di successo	Attenzione dei media all'attività imprenditoriale
Italia	25 (35)	41 (35)	39 (48)	4 (7)	72 (68)	69	40 (40)
Media Paesi innovation-driven	28	43	34	9	58	69	53

Fonte: Global Entrepreneurship Monitor (2009, 2008)

Tabella 2 Percezioni e atteggiamenti delle attività imprenditoriali in Italia e nella media dei paesi avanzati (valori percentuali 2009; in parentesi dati 2008).

GEM: attività imprenditoriale

Nel 2009 in Italia si è osservato un tasso di attività imprenditoriale del 3,7%, inferiore al dato registrato nel 2008 (4,6%) e rispetto al valore medio dei Paesi più sviluppati (6,8%) (Tab. 3). Regno Unito e Spagna registrano valori superiori del TEA pari rispettivamente al 6,1% e al 6,4%. Francia con il 3,25 e Germania con il 5,1% presentano valori inferiori del tasso di attività imprenditoriale *early-stage*. Queste differenze potrebbero tra l'altro riflettere anche differenze nell'avversione al rischio nella popolazione dei vari Paesi o la prevalenza di individui che preferiscono il lavoro dipendente rispetto al lavoro indipendente. Inoltre, potrebbe indicare che sono disponibili buone alternative di reddito.

Da osservare come lo sviluppo dell'attività imprenditoriale *early-stage* nei paesi *innovation-driven* si è mantenuto stabile con un leggero e graduale aumento dal 5,7% al 6,8% del 2009.

Come in altri Paesi più sviluppati, il tipico imprenditore *early-stage* in Italia è maschio (con una percentuale doppia rispetto alle donne), ha un'età compresa tra i 24 e 35 anni ed è laureato. La distribuzione regionale vede la maggiore concentrazione nelle regioni settentrionali (48,2%), il 17,5% al Centro e 34,2% al Sud e nelle Isole. Le regioni settentrionali, inoltre, mostrano una maggiore vitalità imprenditoriale *early-stage*, con un rapporto tra imprenditorialità *early-stage* e popolazione pari a 1,06 (0,91 regioni centrali e 0,96 regioni meridionali e Isole).

Gli imprenditori avviati in Italia sono ancora tipicamente uomini, ma hanno un'età maggiore rispetto agli imprenditori *early-stage* (il 42% ha un'età compresa tra i 35 e i 44 anni). Anche gli imprenditori hanno un livello di istruzione elevato.

	Tasso di imprenditoria nascente	Tasso proprietà nuove imprese	Tasso di attività imprenditoriale nella fasi iniziali totale (TEA)	Tasso di proprietà imprese avviate	Interruzione d'impresa	Attività guidate dalla necessità (%TEA)	Attività guidate dall'opportunità innovazione (%TEA)
Italia	1,8 (2,0)	1,9 (2,7)	3,7 (4,6)	5,8 (6,5)	1,1 (1,8)	14	57
Media Paesi innovation-driven	3,4	3,1	6,3	6,8	2,5	17	56

Fonte: Global Entrepreneurship Monitor (2009, 2008)

Tabella 3 Attività imprenditoriale in Italia e nella media dei paesi avanzati (valori percentuali, 2009 e in parentesi dati GEM 2008).

GEM: aspirazioni imprenditoriali

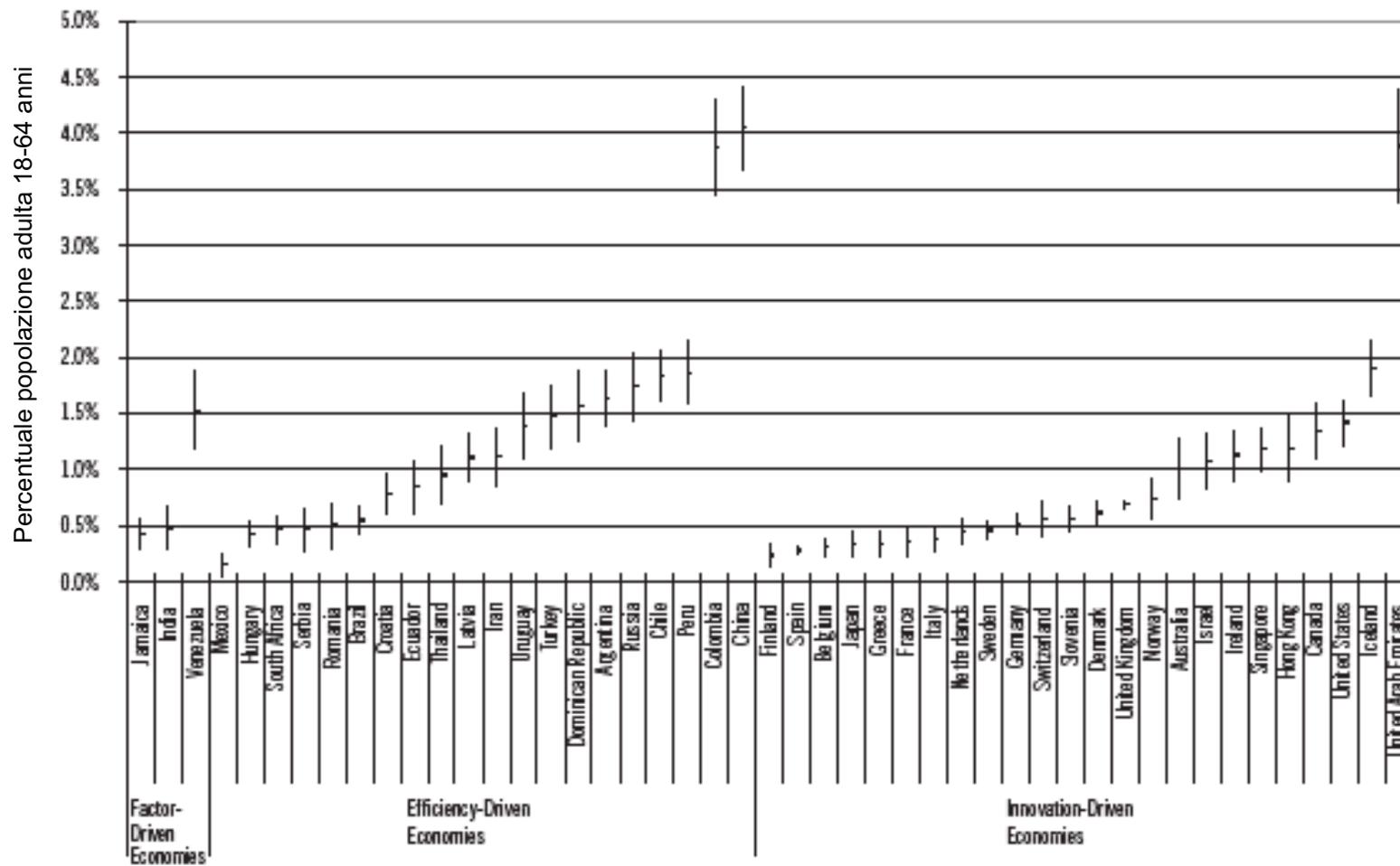
La maggior parte degli imprenditori *early-stage* identificati da GEM rileva aspirazioni di crescita nulle o limitate. L'attività imprenditoriale con elevate previsioni di crescita (*high-growth entrepreneurial activity* o HEA), definita come proporzione di imprenditori *early-stage* che si attende che la propria attività avrà almeno 20 dipendenti tra cinque anni, varia da Paese a Paese. I Paesi più sviluppati, Emirati Arabi Uniti, Islanda, Stati Uniti, Canada e Hong Kong presentano tassi HEA maggiori dell'1%. I livelli più contenuti (inferiori a 0,5%) si osservano in Svezia, Paesi Bassi, Italia (0,4%), Francia, Grecia, Giappone, Belgio, Spagna e Finlandia. Tra le grandi economie UE, il Regno Unito registra più elevati livelli di HEA rispetto a Francia, Italia e Spagna (Fig. 7).

I tassi di crescita sono influenzati dalle istituzioni nazionali. In particolare la Figura 8 evidenzia una relazione negativa tra l'attività ad elevata previsione di crescita (HEA) e il livello di protezione del mercato del lavoro in termini di assunzioni e licenziamenti della forza lavoro (misura OCSE).

La seconda misura di aspirazioni imprenditoriali è ottenuta considerando il contenuto tecnologico definito sulla base delle dichiarazioni degli imprenditori intervistati. Tra le economie *innovation-driven*, l'Italia si colloca tra i Paesi che hanno un contenuto di innovazione inferiore al 50% delle attività imprenditoriali *early-stage*.

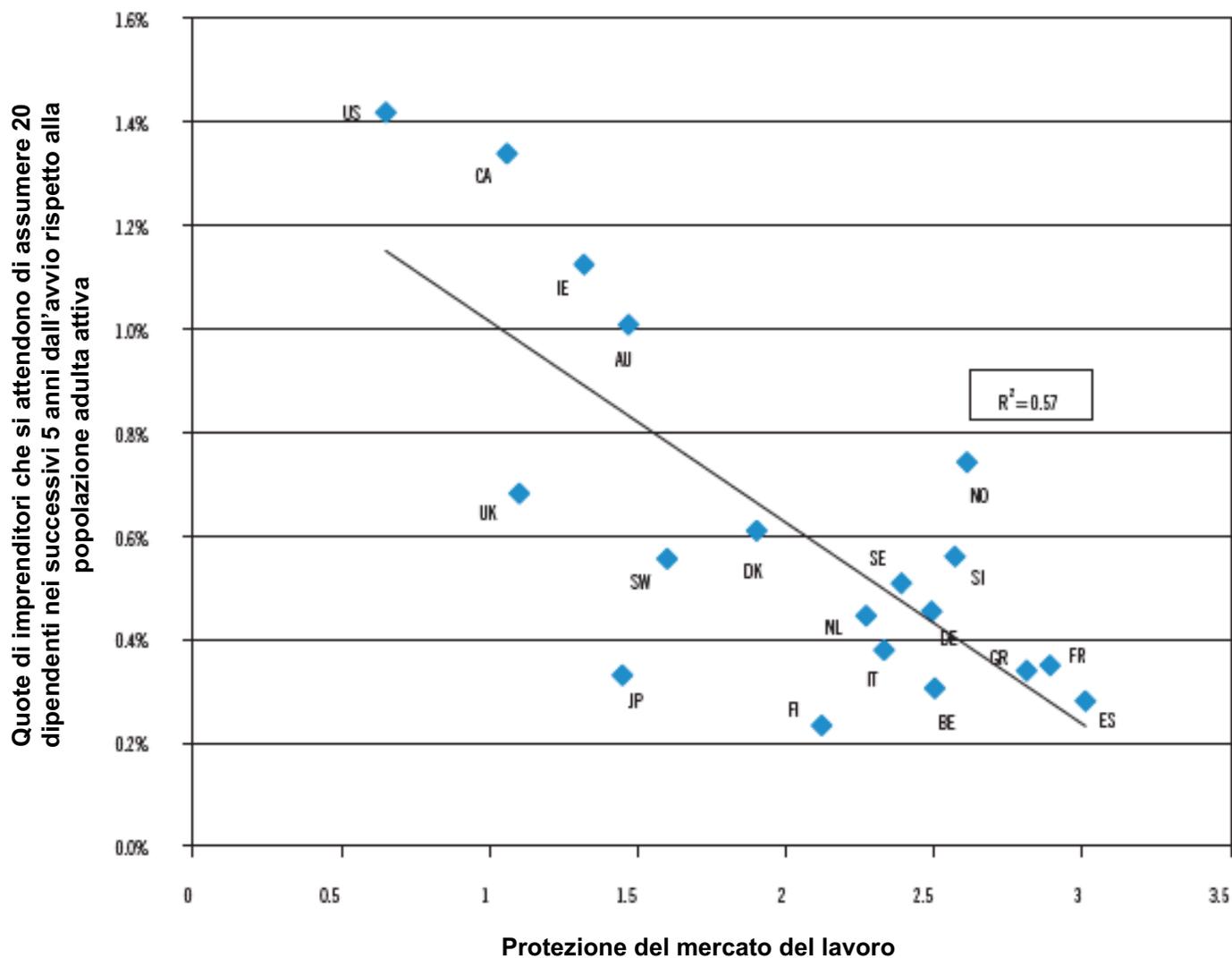
L'internazionalizzazione delle attività è comparabile al resto dell'Europa. Circa il 55% delle attività (sia *early-stage* che avviate) non prevede esportazioni, mentre il 35% delle attività *early-stage* e il 33% delle attività avviate prevede di avere un quarto dei propri clienti all'estero.

I fattori maggiormente citati dagli esperti nazionali GEM intervistati, tra quelli che ostacolano l'attività imprenditoriale, sono il supporto finanziario (ad esempio la disponibilità di prestiti), citato dal 64% dei partecipanti (la percentuale più alta tra i Paesi maggiormente sviluppati), le politiche statali a sostegno dell'imprenditorialità, citate dal 58% dei partecipanti (solamente la Grecia ha riportato una percentuale più elevata, con il 63%) e i programmi statali a sostegno dell'imprenditorialità, citati dal 50% dei partecipanti (anche questa la percentuale più alta tra i Paesi maggiormente sviluppati).



Fonte: Global Entrepreneurship Monitor (2009)

Figura 7 L'attività imprenditoriale con elevate previsioni di crescita (*high-growth entrepreneurial activity* o HEA)



Fonte: Global Entrepreneurship Monitor (2009)

Figura 8 Relazione tra attività imprenditoriale con elevate previsioni di crescita (*high-growth entrepreneurial activity* o HEA) e livello di protezione del mercato del lavoro

Indice globale di imprenditorialità

Acs e Szerb (2009) riprendendo la struttura del modello GEM, definiscono un **Indice Globale di imprenditorialità** (*Global Entrepreneurship Index*, GEINDEX). L'indice è ottenuto attraverso una media di tre sotto indici principali (Fig. 9).

1. **Indice di Attitudini imprenditoriali**, contenente cinque indicatori:

- **Percezione delle opportunità**, definito dal prodotto tra la percentuale della popolazione di età 18-64 di identificare buone opportunità per avviare attività imprenditoriali dove vive e la dimensione del mercato (dato ottenuto dall'indice *Global Competitiveness* del WEF);
- **Competenze per lo start-up d'impresa**, ottenuto moltiplicando la percentuale di popolazione 18-64 anni che ritiene di avere competenze sufficienti per l'avvio di attività imprenditoriali e la percentuale di popolazione con titolo di studio di scuola secondaria (fonte Banca Mondiale);
- **Assenza di timori di fallimento**, definito dal prodotto tra la popolazione 14-54 che non crede che la paura di fallimento possa impedire l'avvio di un'attività imprenditoriale e *il Country Risk Rate (CRR)*, sviluppato dal *Center of Finance and Risk Management (Cofar)* dell'Università di Mainz, che misura il clima micro e macroeconomico di un Paese;
- **Networking**, ottenuto dal prodotto tra il numero di utilizzatori Internet ogni 100 abitanti e la percentuale della popolazione che conosce personalmente un imprenditore che ha avviato un'attività imprenditoriale negli ultimi 2 anni;
- **Supporto culturale**, ottenuto moltiplicando la percentuale media di popolazione 18-64 anni che afferma che l'imprenditoria sia una buona scelta di carriera e vi attribuisce anche uno status sociale elevato per il livello percepito di corruzione del Paese.

2. **Indice di attività imprenditoriale**, comprendente quattro indicatori:

- **Opportunità di start-up** definito dal prodotto tra la percentuale TEA avviate per sfruttare una buona opportunità e l'indice *Doing Business* della Banca Mondiale.

- **Imprese del settore tecnologico**, definita dal prodotto tra la percentuale di TEA avviate in settore a medio o alto contenuto di tecnologia e la misura di disponibilità della più recente tecnologia come riportato dal *World Economic Forum*;
- **Qualità delle risorse umane**, ottenuto moltiplicando il livello di istruzione dell'imprenditore per l'Indice di Sviluppo Umano delle Nazioni Unite;
- **Concorrenza**, definito dalla percentuale di TEA dove solo pochi competitori offrono lo stesso prodotto/servizio.

3 **Indice di aspirazioni imprenditoriali** comprendente cinque indicatori:

- **Nuovi prodotti**, definito dal prodotto tra la percentuale TEA dove l'imprenditore ritiene che il suo prodotto sia nuovo per almeno un consumatore e la percentuale di R&S rispetto al PIL da fonte OCSE;
- **Nuova tecnologia**, ottenuto moltiplicando la percentuale TEA di attività imprenditoriali la cui tecnologia sottostante di nemmeno cinque anni e il livello di sofisticazione istituzionale rispetto al sostegno all'innovazione (indice *World Economic Forum*);
- **Imprese a crescita elevata**, ottenuto moltiplicando l'indice HEA per una misura di sofisticazione della strategia;
- **Internazionalizzazione**, pari al prodotto tra il livello di esportazione e il grado di apertura ai mercati internazionali;
- **Capitale di rischio**, ottenuto dalla combinazione tra la presenza di investitori informali e di *venture capital*.

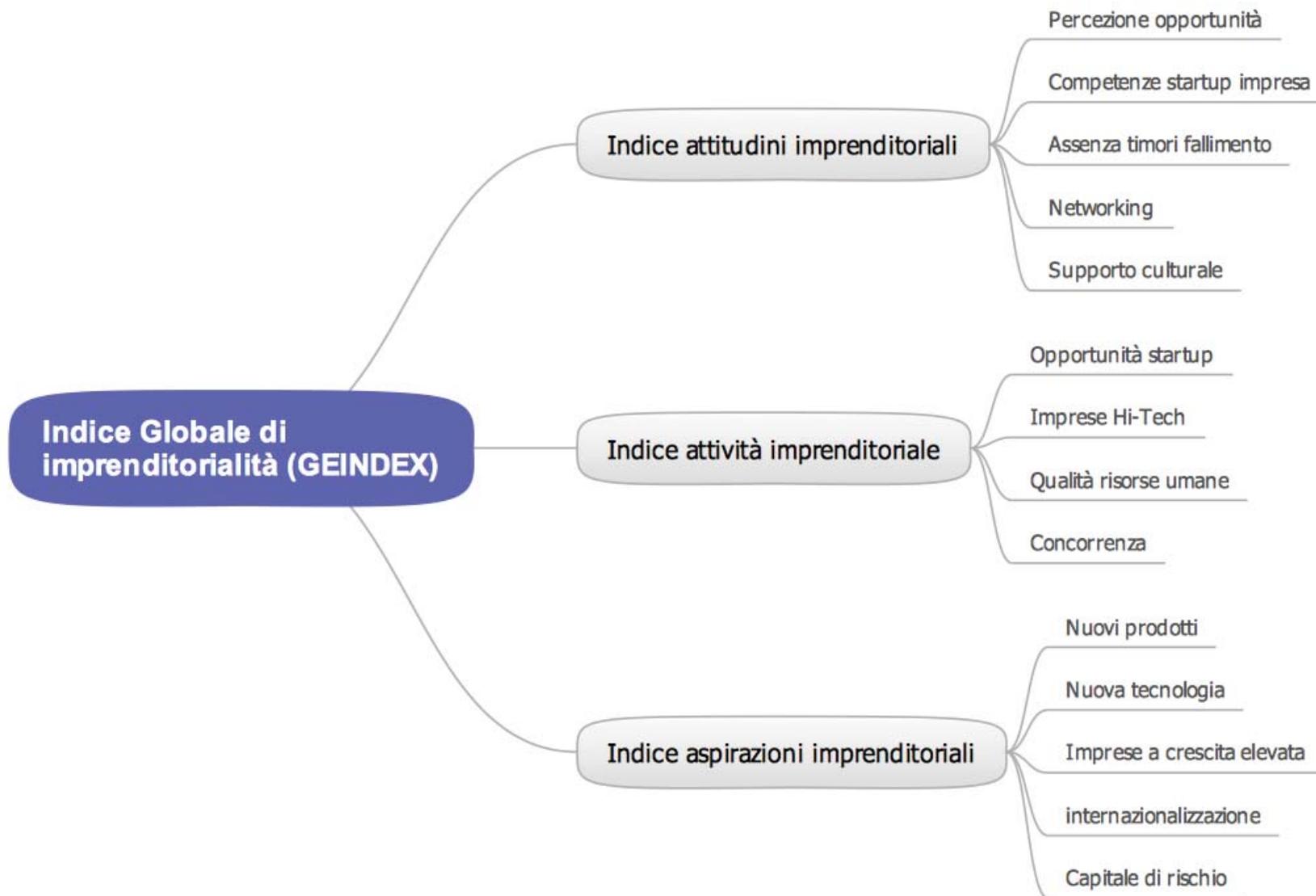
I tre sub indici di imprenditorialità non sono tutti di eguale importanza. L'indice di aspirazione (una *proxy* della strategia) è più importante di quello che misura gli atteggiamenti o l'attività imprenditoriale: l'attività imprenditoriale più importante degli atteggiamenti.

I risultati del GEINDEX sono coerenti con le attese (Tab. 4). I paesi Nordici e anglosassoni nella fase di sviluppo più avanzata si classificano nella parte alta della classifica. I due paesi scandinavi Danimarca e Svezia guidano la classifica 2009 grazie ai punteggi bilanciati ottenuti in tutti e tre i sottoindici. La Nuova Zelanda, un *outlier* con reddito con un PIL procapite di \$26.000, si classifica al terzo posto grazie a una eccellente performance nelle attitudini imprenditoriali che compensano la più debole prestazione nelle aspirazioni imprenditoriali.

Gli Stati Uniti perdono il primo posto a causa della debolezza registrata nelle misure di atteggiamento imprenditoriale. I Paesi europei più popolosi si collocano invece nella parte centrale della classifica: Francia 14°, UK 21°, Italia 23°, Germania 29° e Spagna al 30° posto.

Il risultato dell'Italia sconta una debole prestazione rispetto all'indice che misura le aspirazioni imprenditoriali, collocandosi al 30° posto.

La figura 10 riporta la relazione crescente tra PIL in parità di potere di acquisto e valori del GEINDEX. Il valore relativamente elevato di R^2 testimonia, ancora una volta, la robustezza e significatività della relazione funzionale tra imprenditorialità e sviluppo economico.



Fonte: adattamento da Acs , Szerb (2009)

Figura 9 Struttura Indice Globale imprenditorialità (GEINDEX)

Rank	Country	GDPpc	GEINDEX	Rank	Country	GDPpc	GEINDEX
1	Denmark	36903	0.75	33	Croatia	14040	0.36
2	Sweden	33799	0.73	34	Poland	13615	0.34
3	New Zealand	25320	0.72	35	Colombia	8631	0.34
4	United States	44384	0.68	36	Jordan	4287	0.33
5	Australia	33947	0.67	37	Uruguay	11028	0.33
6	Canada	35776	0.67	38	Greece	26483	0.32
7	Iceland	39603	0.65	39	China	8242	0.32
8	Ireland	46587	0.64	40	Turkey	9307	0.32
9	Norway	45206	0.62	41	Peru	6617	0.32
10	Switzerland	35106	0.61	42	Argentina	15437	0.31
11	Netherlands	34059	0.60	43	South Africa	14159	0.31
12	Belgium	34580	0.57	44	Hungary	19451	0.30
13	Finland	34654	0.56	45	Macedonia	8822	0.29
14	France	31458	0.55	46	Egypt	5388	0.28
15	Puerto Rico	20223	0.54	47	Romania	10206	0.28
16	Slovenia	24172	0.54	48	India	3789	0.26
17	Israel	30578	0.52	49	Mexico	10963	0.25
18	Hong Kong	38227	0.52	50	Thailand	9435	0.24
19	Austria	36445	0.52	51	Serbia	5351	0.24
20	Singapore	31652	0.51	52	Russia	12595	0.24
21	United Kingdom	34075	0.51	53	Dominican Republic	8760	0.23
22	Korea	25574	0.49	54	Indonesia	4488	0.22
23	Italy	30777	0.48	55	Kazakhstan	9841	0.22
24	Czech Republic	22077	0.46	56	Jamaica	4503	0.22
25	Japan	33014	0.45	57	Bosnia and Herzegovina	7048	0.21
26	Chile	13494	0.45	58	Brazil	9176	0.20
27	United Arab Emirates	35661	0.45	59	Venezuela	7315	0.19
28	Portugal	21555	0.44	60	Philippines	5207	0.19
29	Germany	31855	0.44	61	Iran	3456	0.18
30	Spain	29951	0.43	62	Bolivia	4453	0.17
31	Latvia	15781	0.39	63	Ecuador	7456	0.16
32	Malaysia	13251	0.37	64	Uganda	1648	0.11

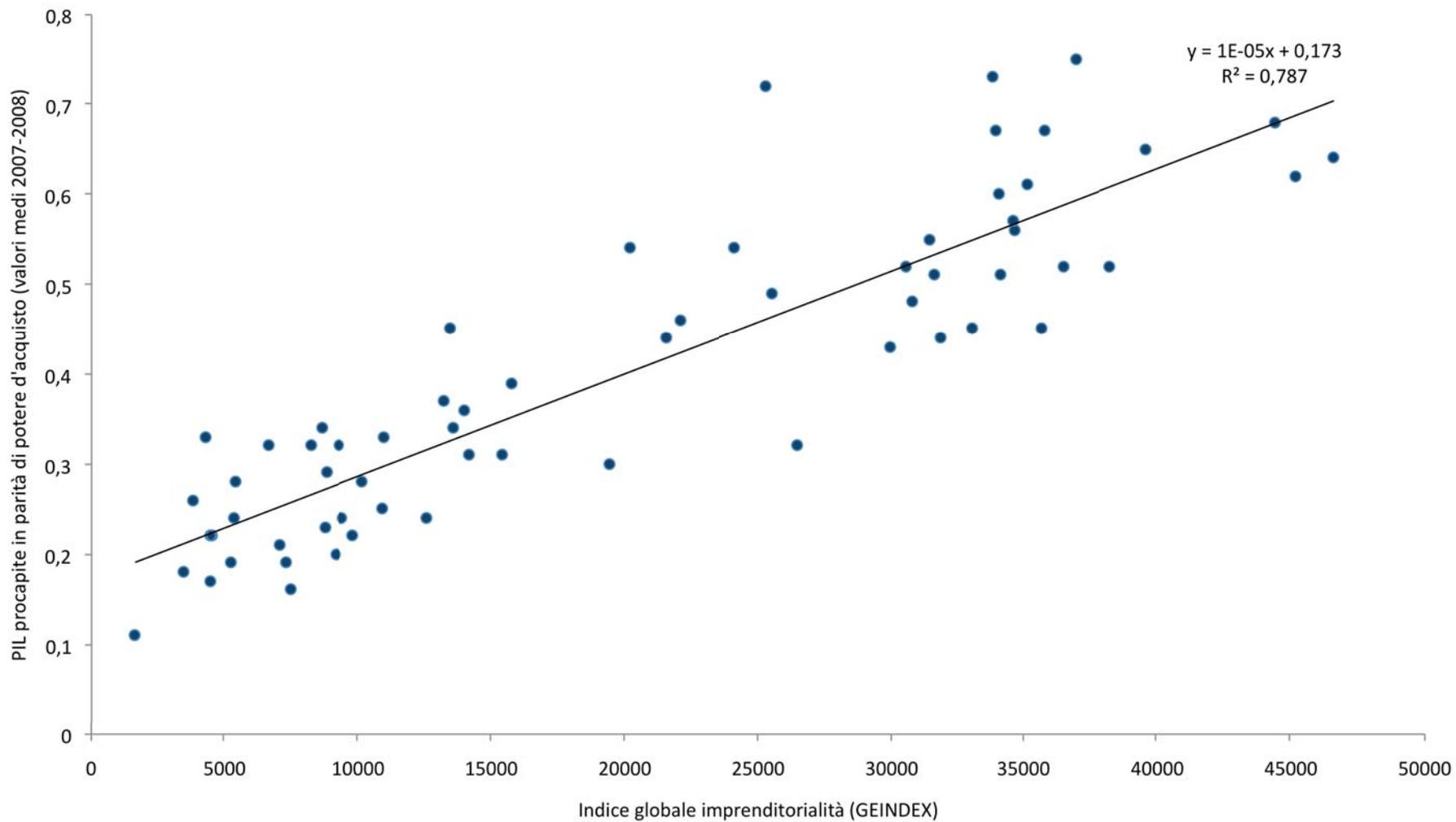
Tabella 4 Indice globale di imprenditorialità

Fonte: Acs, Szerb, (2009)

Nota

GDPpc = PIL procapite in PPP 2007-2008

GEINDEX = Indice globale di imprenditorialità



Fonte: Global Entrepreneurship Monitor (2009)

Figura 10 Relazione tra GEINDEX e PIL in PPP

Capitolo 3

Età e attività imprenditoriali

Relazioni tra età e imprenditorialità

L'invecchiamento della popolazione sta divenendo un'importante sfida per le società industrializzate. Possibili conseguenze dell'invecchiamento della popolazione sono già state ampiamente studiate (in termini ad esempio di effetti sui sistemi sanitari nazionali e sul sistema pensionistico). Minore attenzione è stata invece riservata alle conseguenze che l'invecchiamento della popolazione potrebbe causare all'imprenditorialità. Una quota crescente di anziani nella popolazione è probabile che influenzi sia la nascita di nuove imprese sia la *performance* di quelle già avviate.

Usando il *dataset* del *Global Entrepreneurship Monitor*, Verheul e Van Stel (2010) dimostrano che la classe di età 25-34 è più probabile che sia coinvolta nell'avvio di un'impresa rispetto a individui più anziani. In termini di performance delle imprese avviate, Henley (2005) rileva che gli imprenditori di mezz'età (con un picco a 48 anni) hanno più successo nella creazione di occupazione.

Dati quindi gli attesi cambiamenti nella composizione per età della forza lavoro, diventerà sempre più rilevante comprendere la natura della relazione che lega l'età all'attività imprenditoriale.

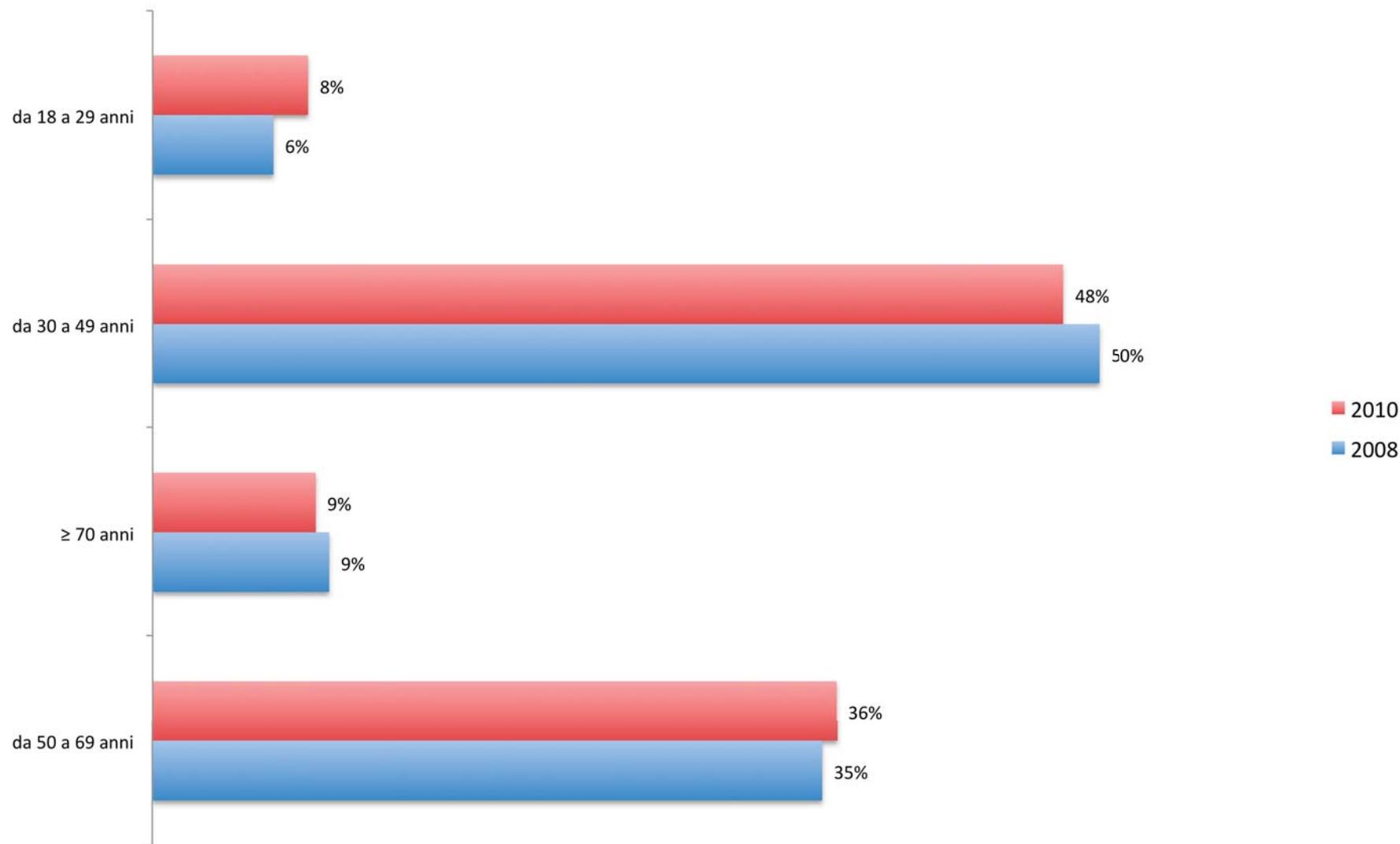
Nonostante l'attenzione recente attribuita a questo argomento, la comprensione ad oggi del ruolo dell'età nell'attività imprenditoriale è ancora troppo frammentata per tracciare conclusioni definitive in grado di fornire indicazioni utili per i *policy makers*. Inoltre, gli studi attuali sulla relazione età-imprenditorialità si sono focalizzati sul problema riguardante l'influenza esercitata dall'età rispetto alla scelta di diventare un lavoratore indipendente. Gli studi che indagano la relazione tra età e creazione di occupazione e altre misure dell'attività imprenditoriale (Stam *et al.* 2008, Cowling *et al.* 2004, Bosma *et al.* 2004) includono l'età come variabile di controllo ed evitano di discutere le implicazioni dei loro risultati sull'età nel contesto più ampio dell'invecchiamento della popolazione. I risultati appaiono poi ambigui in relazione al fatto che i ricercatori utilizzano diversi *dataset* delle variabili indipendenti nelle loro analisi, con una conseguente influenza sulla relazione 'diretta' tra età e imprenditorialità.

Un recente studio Unioncamere (2010) sull'età degli imprenditori nel periodo 2002-2010 ha rilevato una diminuzione degli imprenditori "under 30" e un aumento degli "over 70". "Si alza l'età media della popolazione, genitori e nonni restano in sella dell'azienda di famiglia più a lungo. I tempi dell'università si allungano e trovare un imprenditore con meno di trent'anni è diventato più difficile" (Unioncamere, 2010). Negli ultimi otto anni si è assistito ad una riduzione del 23,5% dello stock di giovani imprenditori, e che è responsabile del 90% della diminuzione complessiva di imprese individuali (75.529) avvenuta nel periodo in esame. Gli imprenditori junior sono oggi il 6,3% del totale (8,1% otto anni fa), mentre la quota "senior" è salita al 9,2% (erano 8,5% nel 2002).

	Totale titolari	da 18 a 29 anni	da 30 a 49 anni	da 50 a 69 anni	>= 70 anni
giugno 2010	3.364.565	212.260	1.663.871	1.178.645	309.789
giugno 2002	3.437.094	277.618	1.635.015	1.231.153	293.308
peso % sul totale 2010	100%	6,3%	49,5%	35,0%	9,2%
peso % sul totale 2002	100%	8,1%	47,6%	35,8%	8,5%
saldi giugno 2010-giugno 2002	-72.529	-65.358	28.856	-52.508	16.481
var. % giugno 2010/giugno 2002	-2,11%	-23,54%	1,76%	-4,26%	5,62%

Fonte: Unioncamere (2010)

Tabella 5 Titolari di imprese individuali per classi di età (2002-2010)



Fonte: Unioncamere (2010)

Figura 11 Distribuzione dei titolari per classi di età al giugno 2002 e 2010

Età come determinante del lavoro indipendente: rispetto alla relazione diretta tra età e lavoro indipendente i risultati sono ambigui. Alcuni studi riportano una relazione positiva (Borajas, Bronars 1989; Lin et al. 2000) mentre altri riscontrano una relazione non lineare (Georgellis et al., 2005; Rees, Shah, 1986). Millan (2008), utilizzando un campione di imprese europee, individua una relazione a 'U rovesciata' rispetto all'età: la probabilità di diventare lavoratore indipendente, da lavoratore dipendente, e di diventare indipendente da disoccupato aumenta inizialmente con l'età per poi decrescere all'età di circa 35 anni. Sulla base di una rassegna della letteratura, Bönthe *et al.* (2007) concludono affermando che “most empirical studies suggest a positive – usually an inverse u-shaped – relationship between an individual’s age and the individual’s decision to start a business” (p. 2).

Età come determinante dell'occupazione: studi che includono l'età come variabile esplicativa tendono a trovare una relazione inversa o ad 'U-rovesciata' tra l'età dell'imprenditore e il numero di dipendenti, con un picco a 47,8 anni di età: “Ceteris paribus the most successful job creators appear to be in middle age” (Henley, 2005). Analogamente Storey (1994) rileva una debole evidenza statistica (livello di confidenza al 10% anziché al 5%) a supporto della relazione inversa tra età del fondatore e occupazione dopo sette anni, argomentando che “neither the very young nor the very old founders which are more likely to establish new firms which will grow” (p. 146). Questi risultati comuni si collegano all'idea di minor necessità da parte di individui più anziani di guadagnare reddito addizionale, poiché la spesa media pro capite decresce al crescere dell'età. I costi sono in effetti minori anche in giovane età, divenendo invece relativamente più elevati nell'età di mezzo. Questa considerazione supporta il risultato di relazione inversa *U-shaped* tra età e occupazione.

Età e crescita occupazionale. Schutjen e Wever (2000) non trovano alcuna evidenza per un effetto diretto dell'età dell'imprenditore sulla crescita dell'occupazione per imprese di età inferiore ai quattro anni. Utilizzando lo stesso *dataset* ed esaminando la crescita dell'occupazione nei primi dieci anni, Stam *et al.* (2008) giunge ad una conclusione diversa e riporta un effetto diretto negativo dell'età sulla probabilità di crescita dell'occupazione. Davidsson (1991) trova evidenza della relazione negativa tra età dell'imprenditore sulla crescita dell'occupazione. Infine, considerando le imprese ad elevata crescita o "gazzelle", Brüderl e Preisdörfer (2000) trova supporto all'evidenza di una relazione a U-rovesciata, dove la percentuale di imprese a maggiore tasso di crescita è più elevata tra i fondatori di mezz'età (dopo 10-20 anni di esperienza).

Il ruolo dei giovani imprenditori nella crescita economica: una semplice evidenza empirica

L'imprenditoria giovanile (con età inferiore ai trent'anni) ha un impatto positivo sulla crescita dell'economia italiana? Cioè è possibile immaginare che dove alla formazione e allo stock di imprese i giovani forniscono un contributo rilevante, maggiore sarà l'impatto sul PIL potenziale e quindi sulla crescita economica?

Per verificare questa ipotesi è stata stimata una funzione di produzione con rendimenti costanti di scala per le 103 province italiane:

$$Y_{i,t} = PTF_{i,t} L_{i,t}^{(1-\alpha)} K_{i,t}^{\alpha}$$

dove l'indice i indica la i -esima provincia ($i=1,2,\dots,103$) e t il tempo ($t = 1995,\dots, 2009$). Y è il valore aggiunto in termini reali, L il lavoro misurato in unità standard di lavoro (ULA) e K lo stock di capitale.

E' stato assunto che la produttività totale dei fattori (PTF) dipenda dalla quota percentuale di titolari di ditte individuali under 30:

$$PTF_{i,t} = c_i + \delta Trend_t + \beta quota_{<30,i,t}$$

Scrivendo il modello in termini di variabili espresse per ULA si ha:

$$\frac{Y_{i,t}}{L_{i,t}} = PTF_{i,t} \left(\frac{K_{i,t}}{L_{i,t}} \right)^{\alpha}$$

I risultati ottenuti dalla stima per un periodo di entità non trascurabile di 15 anni e per le 103 province italiane, indicano un impatto positivo, e statisticamente significativo, dell'imprenditoria giovanile sulla crescita economica.

In base alle stime un aumento dell'1% della quota dei giovani imprenditori produrrebbe un aumento della produttività per unità standard di lavoro dello 0,02%. Questo significa che se la quota percentuale di giovani imprenditori passasse dal 6,3% attuale ad un ipotetico 16,3% (+10% assoluto), il PIL per lavoratore crescerebbe stabilmente dello 0,2%.

Questo risultato può apparire di scarsa significatività, ma se consideriamo che la crescita del PIL nel 2010, secondo le previsioni, sarà dell'1%, il contributo dell'imprenditoria giovanile alla crescita economica rappresenterebbe una frazione rilevante.

Variabili	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]	
Capitale/lavoro	0.09	0.02	4.20	0.000	0.05	0.14
quota<30	0.02	0.00	4.83	0.000	0.01	0.03
trend	0.08	0.01	7.12	0.000	0.06	0.11
<i>No. di osservazioni 1545</i>						

Tabella 5 Risultati della regressione

Capitolo 4

Dinamiche imprenditoriali

Il processo di entrata, sopravvivenza e crescita d'impresa

È stato osservato che l'attività imprenditoriale varia a secondo delle aree geografiche. Per questa ragione tutti gli effetti positivi dell'imprenditorialità e della nascita di nuove imprese risulterebbero particolarmente ovvi a livello regionale, dove si è rilevato come le variazioni nelle dotazioni di "capitale imprenditoriale" tra aree geografiche rappresentano una determinante importante nell'output della regione, negli *spillover* di conoscenza e nella produttività (Audretsch, Keilback, 2004).

Dal punto di vista *macroeconomico* l'evidenza tuttavia avanza grandi dubbi rispetto alle potenzialità progressive della formazione di nuove imprese e di start-up. Vediamone le ragioni principali:

1. I tassi di sopravvivenza delle nuove imprese sono molti bassi: Bartlsman *et al.* (2005) osservano, analizzando dati per dieci Paesi OCSE, che le nuove imprese falliscono nei primi due anni di vita in una percentuale tra il 20 e il 40, mentre una quota compresa tra il 40 e il 50 per cento sopravvive oltre il settimo anno. Inoltre, negli USA la crescita dell'occupazione nelle imprese sopravvissute oltre il settimo anno è almeno doppia di quella registrata nelle imprese europee. Alcuni anni prima, Audretsch *et al.* (1999) studiando 1.570 nuove imprese manifatturiere italiane e tenendone traccia per i successivi sei anni dall'entrata (1987-1993), rilevano un tasso di sopravvivenza dopo sei anni di attività del 59,1%. L'ISTAT (2009) rileva, per il periodo 2003-2007, tassi di sopravvivenza abbastanza diversificati per settore di attività. I tassi più elevati si osservano nell'industria in senso stretto, dove si registra una maggiore difficoltà ad entrare (tassi di natalità relativamente bassi), ma una più elevata probabilità di sopravvivenza (a cinque anni, tasso di sopravvivenza pari a 55,9%). Viceversa, i tassi più bassi si hanno nel commercio, dove, a cinque anni dalla nascita, solo il 49,7% delle nuove imprese risulta attivo (altri servizi tasso di sopravvivenza a cinque anni del 54,6%).

A livello territoriale, per la coorte 2002, i tassi di sopravvivenza più elevati si registrano nelle regioni del Nord-Est e del Nord-Ovest, mentre Centro, Sud e Isole presentano tassi di sopravvivenza mediamente più bassi. Dal punto di vista dimensionale le imprese nate nel 2002 aumentano al passare dal valore iniziale di 1,6 addetti a quello di 2,8. L'industria è il settore che mostra la crescita più alta in tutti i cinque anni (da 2,2 a 4,7 addetti), mentre il commercio registra la dimensione media più bassa alla nascita (1,3 addetti) e dopo cinque anni (2,2 addetti).

1. Tassi di entrata e di uscita sono statisticamente correlati: Geroski (1995, p. 424) rileva che il “mechanism of displacement, which seems to be most palpable consequence of entry, affect young, new firms more severely”. Imprese statunitensi con meno di cinque anni hanno creato nel 2007 quasi i 2/3 dell'occupazione netta (Stenger, Litan, 2009). L'evidenza empirica ha poi confermato come i tassi di entrata e di uscita sono positivamente correlati nei diversi paesi dell'area OCSE (Bartlsman *et al.* (2005).
2. Stengler e Litan (2009) della Kauffman Foundation rilevano come nel caso statunitense la creazione di occupazione è determinata da tre fonti principali: start up , giovani imprese di età fino a cinque anni e imprese grandi più anziane: “excluding the jobs from new firms, the U.S. net employment growth rate is negative on average. Indeed, without startups, net job creation for American economy would be negative in all but a handful of years” (Stangler, Litan 2009, p. 5). Si tratta di un risultato che, se verificato anche in altri contesti nazionali, apre interessanti implicazioni di *policy making*.

Queste evidenze macroeconomiche aprono ad importanti considerazioni sul ruolo di entrata dell'impresa come veicolo di *upgrading* tecnologico, crescita della produttività e di creazione di occupazione. Se infatti l'entrata di nuove imprese è determinata principalmente da opportunità di natura tecnologica, di crescita delle vendite e da aspettative di profitto, si dovrebbe osservare nel breve periodo una correlazione negativa tra tassi di entrata e di uscita. Al contrario, se i tassi di entrata e di uscita sono correlati positivamente, allora l'abbandono del mercato diviene una caratteristica tipica delle dinamiche industriali tra settori e Paesi differenti.

Questo significa, in altri termini, che in molti settori esiste una quota di imprese che operano a scala *sub ottimale* dove la probabilità di sopravvivenza è bassa e dove le imprese entrano ed escono continuamente dal mercato (effetto “porta girevole”). Di conseguenza, caratteristiche settoriali come la presenza di economie di scala e la dotazione di capacità innovative esercitano un impatto significativo sull’entrata, uscita e sulla probabilità di sopravvivenza delle nuove imprese nate. Nel caso ad esempio di industrie caratterizzate da una scala di efficienza dell’output più elevata, le piccole imprese devono sopportare costi più elevati che con tutto probabilità li spingeranno fuori dal mercato nel giro di poco tempo dalla nascita. Si tratta quindi di una “turbolenza” tipica di molti settori.

Dal punto di vista *microeconomico* si possono avanzare altre osservazioni sulle dinamiche demografiche imprenditoriali. In particolare merita rilevare quanto segue:

- Determinanti individuali degli imprenditori agiscono come fattore di spinta sia rispetto alle caratteristiche ambientali sia rispetto alle peculiarità del fondatore d’impresa. Ad esempio le condizioni del mercato del lavoro locale/settoriale giocano un ruolo importante poiché la maggior parte dei nuovi imprenditori – circa 2/3 – provengono dalla stessa area geografica e dallo stesso settore in cui erano in precedenza impiegati/localizzati; la restante parte sono giovani alla loro prima esperienza, imprenditori alla seconda esperienza e fondatori provenienti da un’altra regione (Santarelli, Vivarelli, 2006). Michelacci e Silva (2005) trovano che la quota di imprenditori che avviano un’attività imprenditoriale nel luogo dove sono nati è significativamente superiore rispetto alla quota di lavoratori dipendenti e, soprattutto, che le imprese avviate da imprenditori locali risultano di dimensioni più grandi, più capitalizzate e meglio finanziate rispetto alle controparti create da imprenditori non locali.

- Le caratteristiche personali dell'imprenditore come l'esperienza lavorativa, la tradizione familiare, lo status finanziario, l'età, il sesso, il livello di istruzione e le motivazioni sono buoni predittori dell'attività imprenditoriale. Tra le caratteristiche personali, ad esempio, il *background* familiare rappresenta una variabile statisticamente significativa nello spiegare la formazione di nuove imprese (Reynolds *et al.*, 2001).
- Altri fattori come l'aspettativa di profitto, barriere all'entrata, condizioni del mercato del lavoro e del capitale influenzano in modo significativo la formazione di imprese.

Si può quindi sostenere che la formazione di nuove imprese è un indicatore aggregato che mette insieme iniziative molto eterogenee, caratterizzate da motivazioni e probabilità di sopravvivenza tra loro diverse. In questa situazione non deve quindi sorprendere se le nuove imprese mostrano elevati tassi di fallimento prematuri a livello aggregato. L'evidenza econometrica a livello settoriale e microeconomico è ampiamente coerente con questo risultato. Studi riguardanti diversi Paesi rilevano come più del 50 per cento delle nuove imprese fuoriescono dal mercato entro i primi cinque anni di attività (si veda ad esempio: Dunne *et al.* 1998; Audretsch, Mahmood, 1995; Johnson 2005).

Più in generale, si può sostenere che dal momento che l'attività imprenditoriale è sostenuta sia da fattori "progressivi" (prospettive economiche favorevoli e opportunità di sfruttamento di innovazioni tecnologiche) sia "regressivi" (bassi salari, ristrutturazione industriali, disoccupazione, disponibilità di risorse finanziarie per l'avvio d'impresa, desiderio di indipendenza), alcune iniziative potranno sopravvivere e crescere, altre saranno destinate a fallire. Si può affermare anche che alcune attività imprenditoriali siano semplicemente degli errori di entrata" (Geroski, Mazzucato, 2001) causate da eccessivo ottimismo e da atteggiamenti "*try and see*" che creano inevitabili turbolenze sul mercato imprenditoriale, riservando in tal modo alla figura dell'imprenditore schumpeteriano ("distruzione creatrice") una quota minoritaria di nuove imprese.

Alcune considerazioni si possono trarre dai risultati sopra rilevati (Santarelli, Vivarelli, 2006):

- A. Manifestazione dello spirito imprenditoriale (capacità di avviare un'impresa) ed entrata (capacità di competere stabilmente nel mercato) non necessariamente coincidono.
- B. L'attività imprenditoriale non è il solo risultato di un processo di "distruzione creatrice", piuttosto le intraprese imprenditoriali sono un insieme eterogeneo che contempla dei *follower* passivi, imprenditori eccessivamente ottimisti, individui che intraprendono la scelta imprenditoriale spinti dalla necessità o per sfuggire alla disoccupazione. Questa eterogeneità di situazioni genera "errori d'entrata" che condiziona i tassi di sopravvivenza della nuova impresa.
- C. L'entrata è condizionata da fattori di natura progressiva, come attese di crescita della domanda e dei profitti, potenzialità associate ad innovazioni, precedenti esperienze di lavoro, capitale imprenditoriale costruito attraverso specifici percorsi di formazione, e fattori di natura "regressiva" come il desiderio di indipendenza, la paura della disoccupazione, eccesso di ottimismo verso l'intrapresa.
- D. In termini di *policy*, è necessario predisporre strumenti selettivi per agevolare la formazione di nuove imprese. Questo perché un non corretto supporto non selettivo delle imprese agevolate rischia un'interferenza con il libero agire dei processi di mercato (Santarelli, Vivarelli, 2003):

Capitolo 5

Imprenditorialità e ciclo economico

Imprenditorialità e recessione 2008-2009

Le innovazioni più importanti sono nate proprio durante i periodi di recessioni o di depressione (come negli anni '30). Uno studio recente di Koelliker e Thurik (2009) rileva che l'imprenditorialità è un indicatore anticipatore del ciclo economico (pre-ciclico). Gli Autori dimostrano, utilizzando i dati del GEM per i Paesi OCSE, una correlazione positiva tra attività imprenditoriali nascenti innovative e *opportunity-driven* e il PIL reale misurato due anni più tardi. Questo suggerisce come l'imprenditorialità non sia indipendente dal ciclo e non si comporta in modo pro-ciclico (Rampini 2004, Congregado, Golpe, Parker, 2009) né in modo indipendente dal ciclo (Carlstrom, Fuerst, 1997), ma anticipando il ciclo economico.

Baumol (1990) ha sostenuto in un articolo sul ruolo tra imprenditorialità e sviluppo economico che il tasso di imprenditorialità tra Paesi è costante, mentre istituzioni, regole e norme nelle società determinano quanto l'attività imprenditoriale è produttiva e accresce lo sviluppo economico. Da questo punto di vista questo significa che è possibile argomentare che la recessione causa uno spostamento nell'insieme eterogeneo di attività imprenditoriali, piuttosto che una riduzione dell'attività imprenditoriale. Ad esempio i lavoratori impiegati nel settore finanziario in caso di recessione possono pensare a nuovi modi di guadagnare reddito in altri settori. Altri, avendo considerato l'opzione di attività imprenditoriale in altri tempi, durante la fase recessiva possono optare per il lavoro dipendente, posticipando le proprie aspirazioni imprenditoriali.

Sulla base di una serie storica decennale, GEM (2009) ha verificato l'evoluzione delle attitudini, attività e aspirazioni imprenditoriali, da cui è possibile osservare le possibili configurazioni rispetto al ciclo economico. Considerando il caso particolare di Stati Uniti, dal momento che è proprio da questo Paese che è iniziata e si è propagata la crisi con impatti importanti sui sistemi socioeconomici.

Le Figure 12-14 riportano l'evoluzione di tre indicatori dell'imprenditorialità: gli atteggiamenti, l'attività e le aspirazioni imprenditoriali. L'andamento delle tre serie storiche appare coerente con quanto riportato nello studio di Koelliker e Thurik (2009). La popolazione americana appare comportarsi come se stesse anticipando i problemi economici che sarebbero apparsi due anni dopo. Dal 2006 fino al 2009 aumenta la paura di fallimento, mentre la nascente attività imprenditoriale si riduce dall'8% del 2005 al 5% del 2009. L'attività imprenditoriale si riduce e quattro misure di aspirazione appaiono ridursi nel periodo considerato.

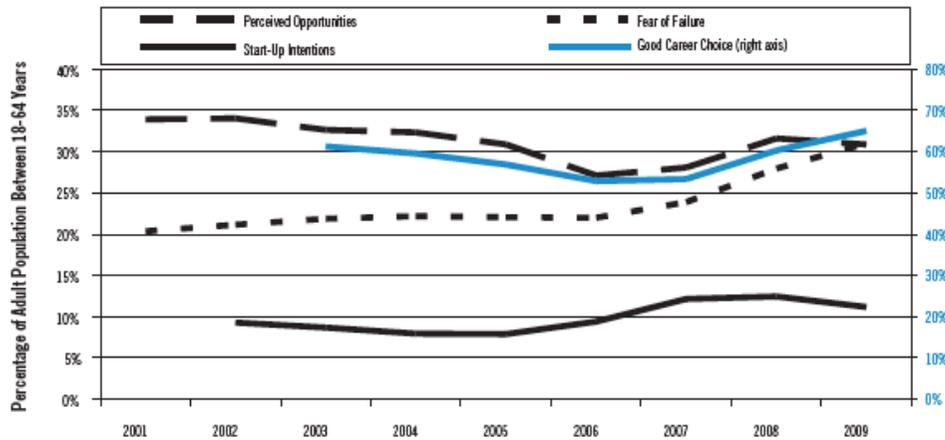


Figura 12 Atteggiamenti imprenditoriali negli USA 2001-2009

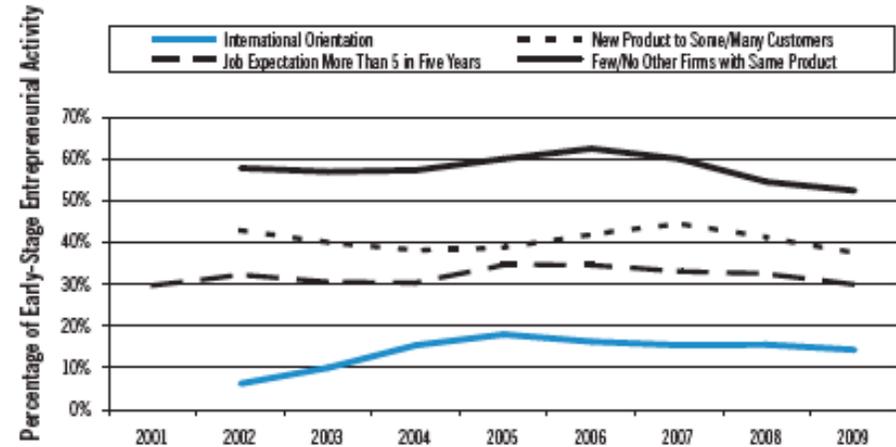


Figura 13 Attività imprenditoriali negli USA 2001-2009

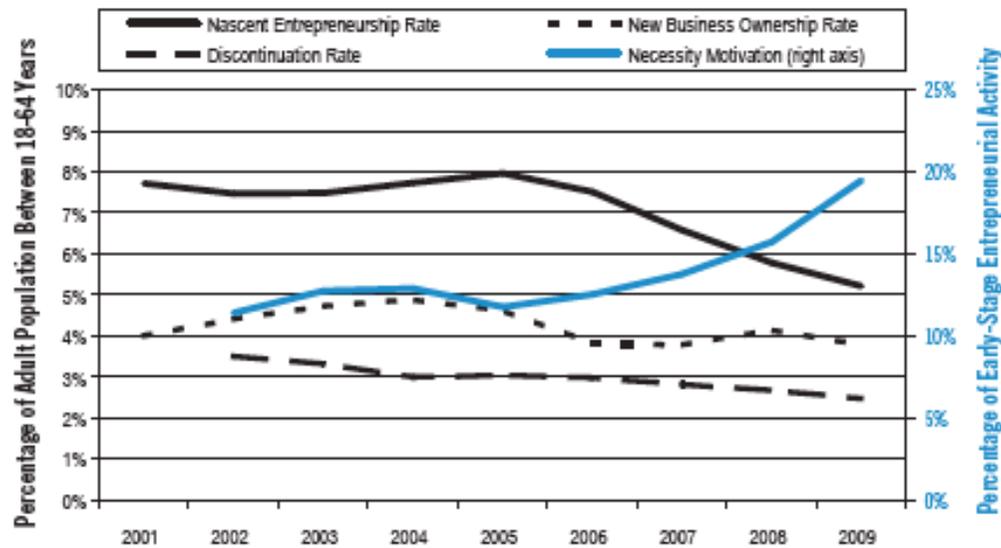


Figura 14 Aspirazioni imprenditoriali negli USA 2001-2009

Fonte: Global Entrepreneurship Monitor (2009)

Conclusioni

Conclusioni

Sebbene il tema dell'imprenditorialità abbia sempre giocato un ruolo nella teoria economica a partire dai lavori di Richard Cantillon e Jean-Baptist Say nel XVIII sec. e nei primi anni del XIX sec., la funzione imprenditoriale solo di recente è stata sistematicamente proposta come un fattore addizionale nella spiegazione della crescita economica nei paesi sviluppati.

Al capitale umano e alle attività di R&S si aggiunge oggi un'altra variabile fondamentale: l'imprenditorialità, vista come una terza componente di una "new-growth economy", che grazie allo sfruttamento delle opportunità fornite dalla nuova conoscenza e dalla idee non pienamente sfruttate commercialmente della imprese *incumbent*, crea valore economico per la collettività. Oggi, quindi, l'imprenditorialità può essere considerata quel legame mancante tra investimenti in nuova conoscenza e crescita economica, e come un motore dello sviluppo economico-sociale.

La rassegna della letteratura e dei lavori empirici qui proposta dimostrano l'importanza dell'imprenditorialità, in grado di contribuire :

- alla crescita di posti di lavoro;
- alla crescita del PIL (sebbene in modo non esclusivo);
- alla concorrenzialità, ovvero come stimolo alla produttività e all'aumento della pressione concorrenziale, costringendo le altre imprese a reagire migliorando i propri livelli di efficienza e/o introducendo innovazione;
- a realizzare le potenzialità individuali, quali l'indipendenza e la varietà dei compiti e interesse per il lavoro.

Il valore dell'imprenditorialità è stato riconosciuto non solo nel campo scientifico, ma anche, con un certo ritardo, da politici e *policy maker*. In particolare, la Commissione Europea dai primi anni Duemila ha incorporato nella politica europea i fattori di creatività e indipendenza degli imprenditori come stimoli a più alti livelli di crescita economica.

La sfida europea è oggi rivolta ad individuare i fattori chiave necessari per costruire un clima favorevole alle iniziative e attività imprenditoriali. Il Libro Verde "L'imprenditorialità in Europa", pubblicato nel 2003 dalla Commissione Europea, aveva individuato tre pilastri per interventi a favore dello sviluppo e diffusione della società imprenditoriale:

1. *eliminare gli ostacoli allo sviluppo e crescita delle imprese*: è necessario continuare a ridurre i costi sostenuti per la creazione di un'impresa, a migliorare il funzionamento del mercato interno e a ridurre la burocrazia;
2. *Bilanciare rischi e ricompense dell'attività imprenditoriale*: l'assunzione di rischi va premiata, non punita. I sistemi di sicurezza sociale e i regimi tributari devono essere valutati in funzione anche dell'impatto che essi esercitano sull'attività imprenditoriale (in termini di creazione e ampliamento d'impresa);
3. *Diffondere una corretta percezione nella società del valore dello spirito imprenditoriale*: campagne di informazione dovrebbero presentare i modelli imprenditoriali da imitare e illustrare i vantaggi delle attività imprenditoriali per la crescita dei sistemi economici.

La ricognizione della letteratura qui proposta consente di rilevare come il tema dell'imprenditorialità sia stato analizzato da molteplici punti di vista (management, finanziario, psicologico, sociologico ed economico). A questo si aggiunge l'evidenza di tre possibili livelli di analisi del tema dell'imprenditorialità:

- *analisi micro*: si focalizzano principalmente sui processi decisionali individuali e sulle motivazioni sottostanti la scelta di divenire lavoratori indipendenti;
- *analisi a livello di industria*: considerano le determinanti *market-specific* dell'imprenditorialità, come ad esempio le opportunità di profitto e di entrata-uscita dai mercati;
- *Analisi macro*: analizzano la gamma possibile di fattori ambientali (ad esempio: tecnologici, economici, culturali e di regolamentazione politico-amministrativa) in grado di influenzare le scelte imprenditoriali.

Nonostante il carattere multidimensionale dell'imprenditorialità, assumendo il contributo di Thurik (2007), è possibile tentare di caratterizzare l'impianto di politica imprenditoriale e i possibili canali di intervento e strumenti di politica.

La Fig. 15 illustra la cornice all'interno della quale si dovrebbero realizzare i possibili interventi di politica imprenditoriale, distinguendo tra *interventi dal lato dell'offerta*, che considerano la prospettiva del mercato del lavoro in termini di capacità imprenditoriali, e *iniziative dal lato della domanda*, che rilevano invece le possibili opportunità di *business*. Mentre sia la domanda che l'offerta sono influenzati da molteplici fattori, ciò che si realizza è un livello di imprenditorialità che viene condizionato da entrambi i lati del del "mercato".

Dal lato della domanda, fattori in grado di influenzare l'imprenditorialità riguardano gli sviluppi della tecnologia, i cambiamenti nei gusti e preferenze dei consumatori e la disponibilità di risorse. Un primo canale di intervento (C1) è rivolto a influenzare *i) il tipo, ii) il numero e iii) l'accessibilità delle attività imprenditoriali*. Due possibili indirizzi di *policy*:

- a) Politiche di stimolo all'emersione di opportunità di business, come ad esempio le politiche di sostegno allo sviluppo tecnologico;

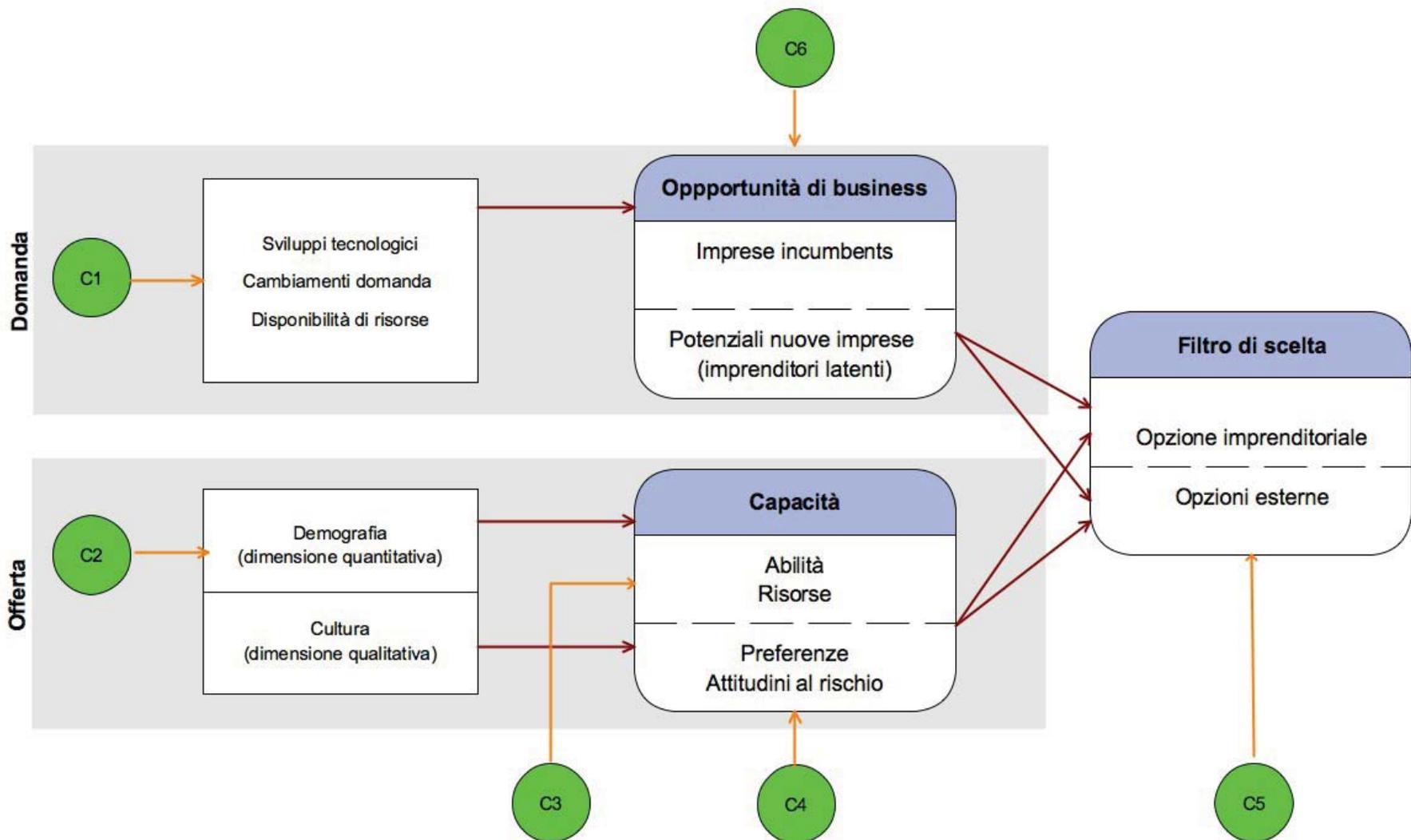
b) Politiche in grado di influenzare l'accessibilità ai mercati, come le politiche della concorrenza e la legislazione per la creazione d'impresa.

I tre fattori sopra rilevati modellano le opportunità di *business*, il cui sfruttamento dipende dalla presenza di imprese già insediate nei mercati (imprese *incumbent*) piuttosto che di nuove (potenziali) imprese in grado di sfruttare le opportunità di mercato. In questo caso, il sostegno (C2) si realizza ad esempio attraverso il sussidio alle spese in R&S, il disegno di politiche di redditi d'impresa non penalizzanti, politiche della concorrenza, sistemi di protezione della proprietà intellettuale, regolamentazione del mercato del lavoro e dei prodotti, tutti possibili strumenti di intervento in grado di influenzare lo sfruttamento di opportunità di *business*. Da notare che mentre il canale di intervento C1 influenza la dimensione dei mercati, il canale C6 è rivolto a migliorare l'accessibilità ai (nuovi) mercati.

Dal lato dell'offerta, la possibilità di sfruttare le opportunità di business dipende anche dalle abilità personali e dalle risorse messe in campo. Le capacità imprenditoriali sono influenzate da fattori demografici (dimensione quantitativa) e culturali (dimensione qualitativa). Questi fattori possono trovare in interventi di *policy* (C3), quali ad esempio le politiche fiscali e di welfare e le politiche di sviluppo locale, la possibilità di condizionare il numero potenziale di imprenditori nel lungo periodo. A loro volta, le capacità imprenditoriali sono determinate dalla abilità e competenze personali, dalla disponibilità di risorse, dalle preferenze personali e dall'attitudine al rischio. In questi casi i possibili interventi (C4) concernono lo sviluppo di mercati per il *venture capital* o altre forme di supporto finanziario più o meno sofisticate. Il canale di intervento sul sistema delle preferenze individuali (C5) è invece di tipo indiretto e rivolto alla comunità allo scopo di rinforzare la cultura imprenditoriale.

L'avvio di un'attività imprenditoriale passa necessariamente attraverso il "filtro della scelta", che realizza un arbitraggio tra l'opzione imprenditoriale e altre opzioni in funzione del sistema delle preferenze individuali e delle attitudini al rischio. A questo livello, gli interventi di *policy* (C6) dovrebbero essere diretti ai processi decisionali dei potenziali imprenditori. Politiche di intervento utili riguardano in questo caso l'attuazione di politiche sulla tassazione degli utili d'impresa, il sistema della sicurezza sociale, la legislazione del mercato del lavoro, soprattutto per quanto concerne le politiche di assunzione e licenziamento, e quelle relative al fallimento.

Da ultimo, merita rilevare il valore dell'analisi empirica sul ruolo dei giovani nella crescita economica. L'imprenditoria giovanile, con un'età inferiore ai trent'anni, ha un impatto positivo sulla crescita economica del nostro Paese. La verifica attraverso il modello di regressione per un periodo temporale di quindici anni e per le 103 province italiane, indicano un impatto positivo e statisticamente significativo dell'imprenditoria giovanile alla crescita economica. In particolare, in base alle stime, un aumento dell'1% della quota dei giovani imprenditori produrrebbe un aumento della produttività, per unità standard di lavoro, dello 0,02%. Questo significa che se la percentuale di giovani imprenditori passasse dal 6,3% attuale ad un ipotetico 16,3% (+10% in valore assoluto), il PIL per lavoratore crescerebbe stabilmente dello 0,2%. Questo risultato può apparire di scarsa significatività, ma se si considera che la crescita del PIL nel 2010, secondo la maggior parte delle previsioni, sarà dell'1%, il contributo dell'imprenditoria giovanile alla crescita economica rappresenterebbe una frazione rilevante.

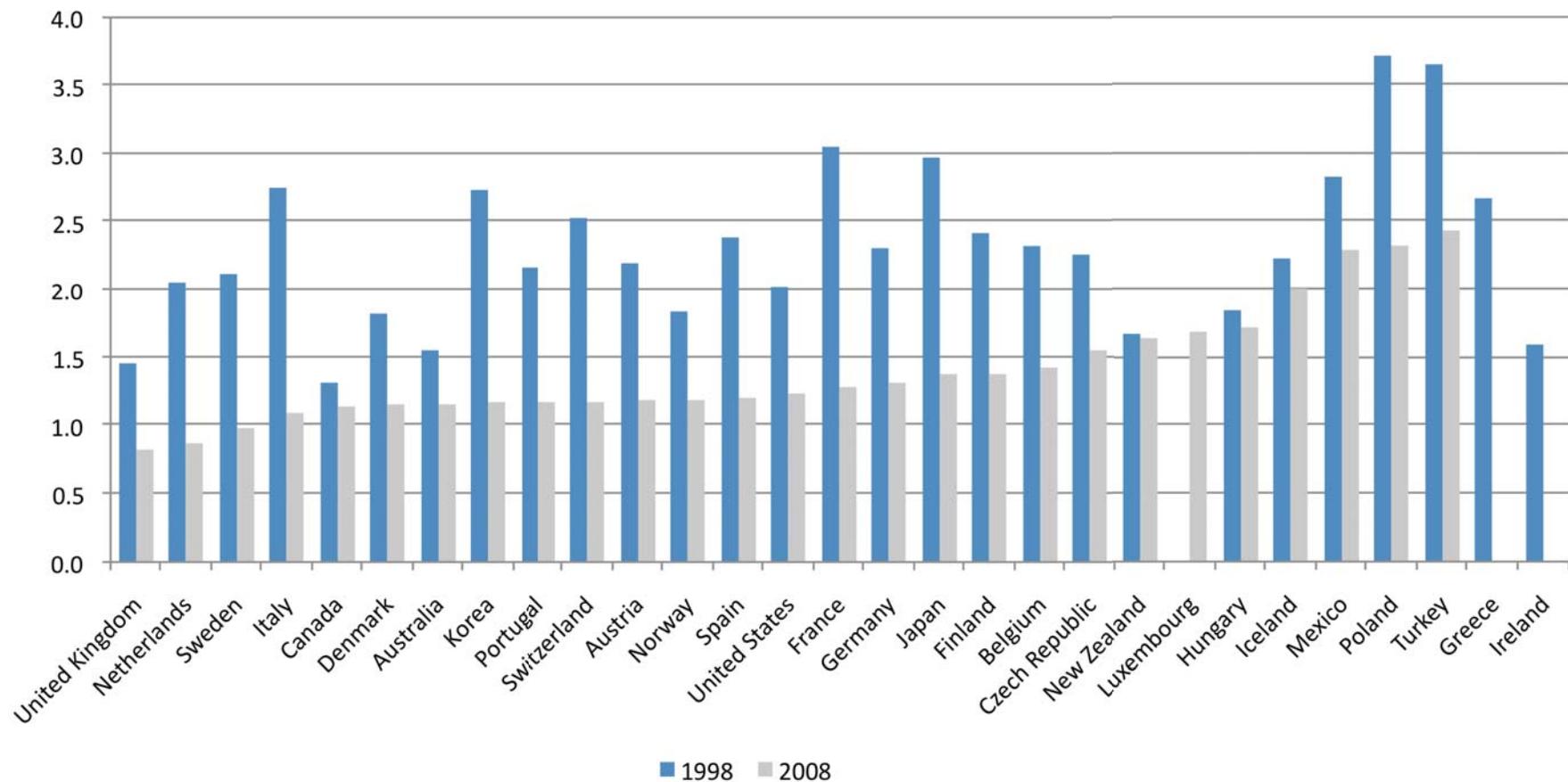


Fonte: adattamento da Thurik (2007)

Figura 15 Impianto della politica a sostegno dell'imprenditoriali e canali d'intervento

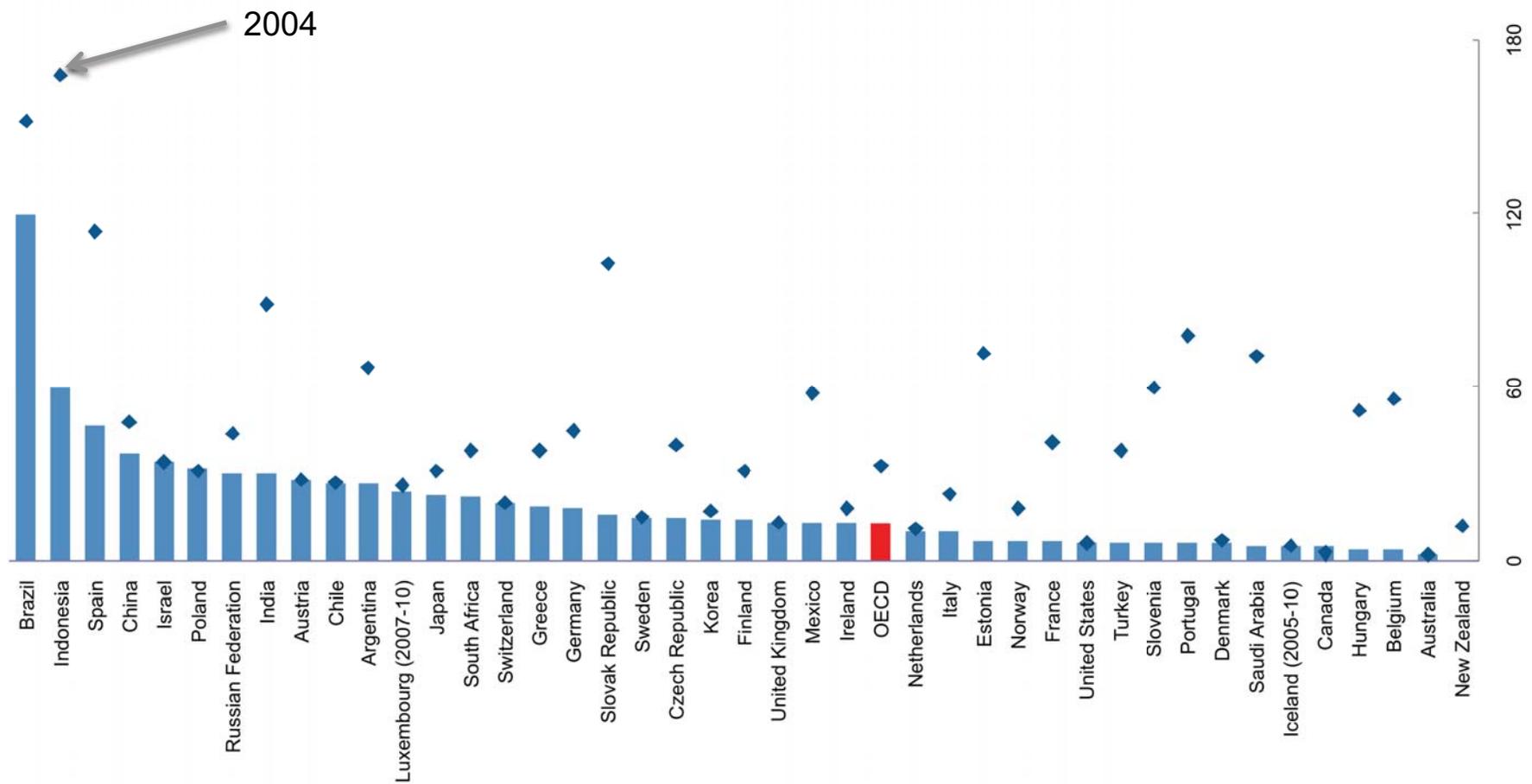
Imprenditorialità e comparazioni internazionali

Appendice statistica



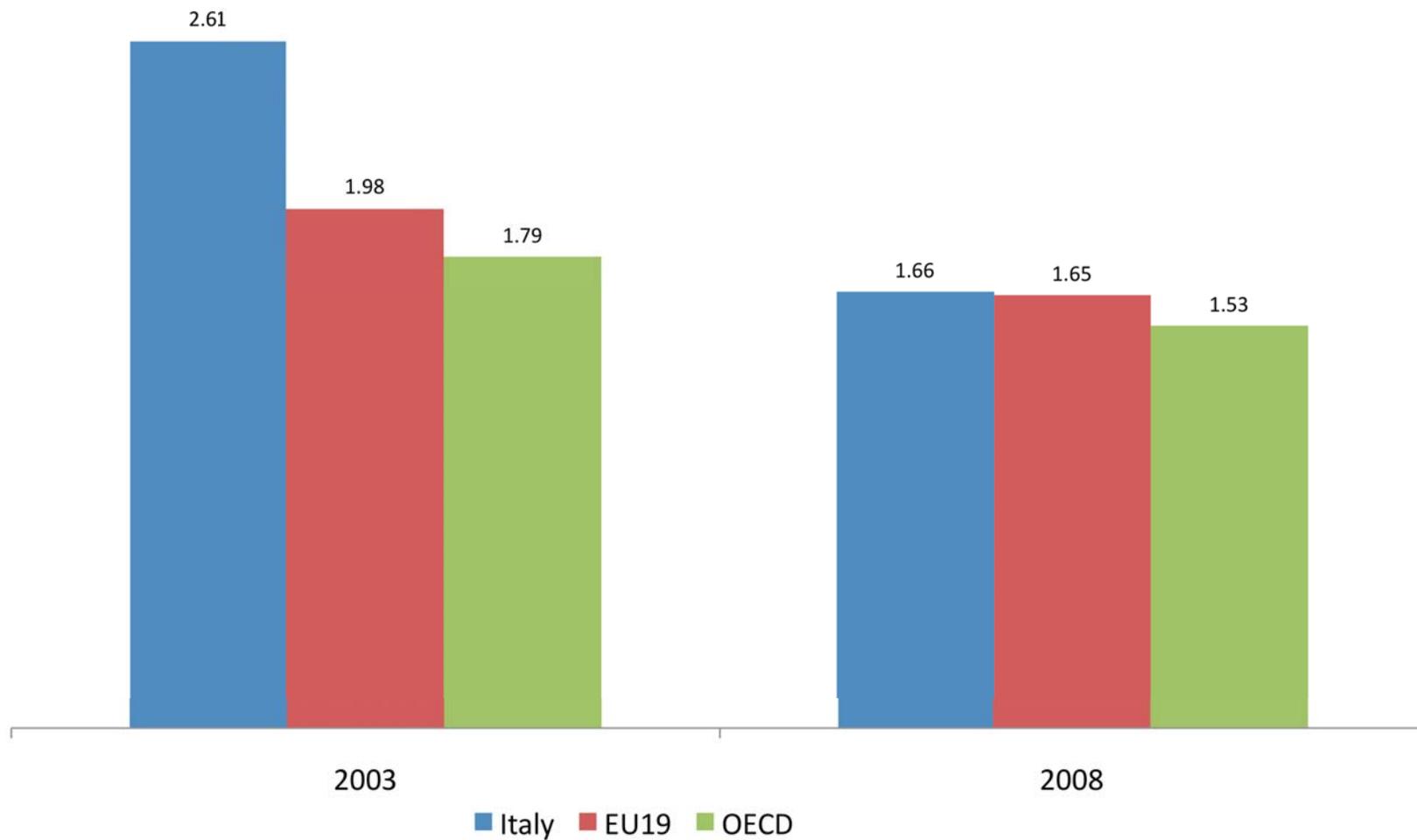
Fonte: OECD Structural and Demographic Business Statistics (SDBS) Database

Figura A.1 Barriere all'attività imprenditoriale nel 2008 e 1998 (0 = meno restrittivo 6 = molto restrittivo)



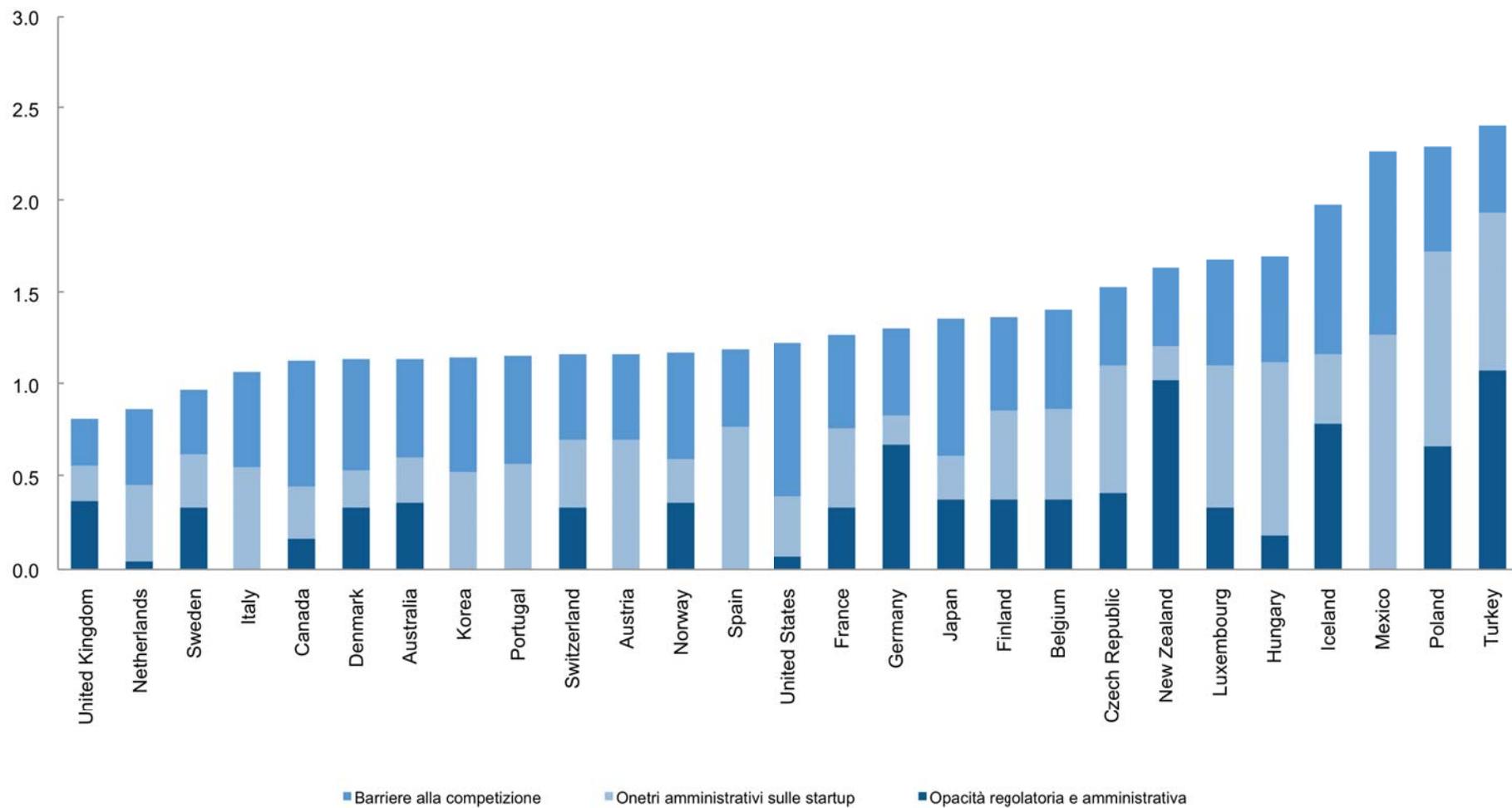
Fonte: OECD (2010)

Figura A.2 Giorni necessari per avviare un'attività imprenditoriale (2004, 2010)



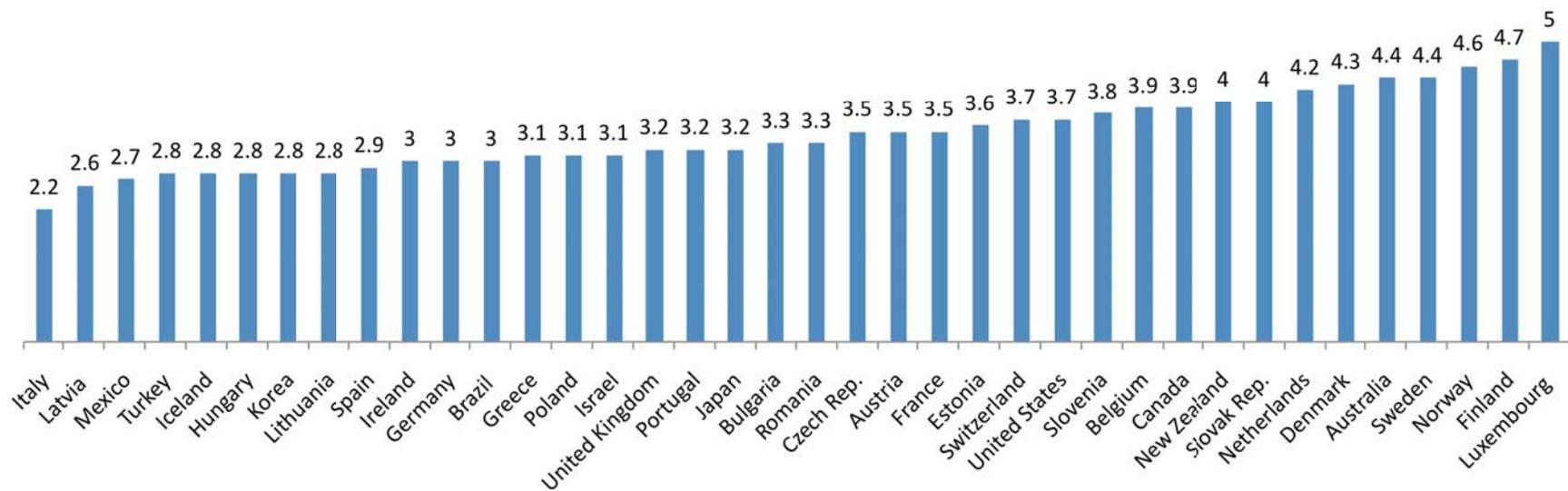
Fonte: OECD, Product Market Regulation Database

Figura A.3 Oneri amministrativi sulle start-up (0 = minimo, 6 = massimo)



Fonte: OECD (2010)

Figura A.4 Barriere all'imprenditorialità (0 = minimo, 6 = massimo)



Fonte: World Economic Forum, *Global Competitiveness Report 2009*.

Figura A.5 Facilità di accesso ai prestiti (1 = impossibile, 7 = facile, 2009)

