

L'Ires è un ente pubblico regionale, dotato di autonomia funzionale.

L'attuale Istituto, disciplinato dalla legge regionale 3 settembre 1991, n. 43, rappresenta la continuazione dell'Istituto costituito nel 1958 ad iniziativa della Provincia e dal Comune di Torino, con la partecipazione di altri enti pubblici e privati e la successiva adesione delle altre Province piemontesi.

L'Ires sviluppa la propria attività di ricerca a supporto dell'azione programmatica della Regione Piemonte e della programmazione subregionale.

Costituiscono oggetto dell'attività dell'Istituto:

- la redazione della Relazione annuale sull'andamento socio-economico e territoriale della regione;
- la conduzione di una permanente attività di osservazione, documentazione ed analisi sulle principali grandezze socio-economiche e territoriali del sistema regionale;
- lo svolgimento di periodiche rassegne congiunturali sull'economia regionale;
- lo svolgimento delle ricerche connesse alla redazione ed all'attuazione del piano regionale di sviluppo;
- lo svolgimento di ricerche di settore per conto della Regione e altri enti.

Ires, via Bogino 21, 10123 Torino – tel. 011/88051, fax 011/8123723

Ires, Torino, 1996

*Si autorizza la riproduzione, la diffusione e l'utilizzazione del contenuto del volume con la citazione della fonte.*

Giugno 1996



La realizzazione di questa pubblicazione è stata curata da Luciano Abburrà.

La trascrizione degli interventi registrati in occasione della Tavola Rotonda *Imprenditori si diventa* (Torino, 23 marzo 1995) è stata realizzata direttamente dall'Ires, senza revisioni da parte degli autori.

La ricerca a cui si è data pubblicazione nel volume Ires, *Imprenditori si diventa. Cento nuove imprese nel Piemonte degli anni '90: i protagonisti*, Rosenberg & Sellier Editori, Collana Piemonte, Torino, novembre 1994, è stata realizzata da un gruppo di lavoro composto da: Luciano Abburrà (coordinatore), Renato Lanzetti e Angelo Michelsons.

INDICE

1	PRESENTAZIONE
3	RELAZIONE Nuovi imprenditori di successo nel Piemonte degli anni '90. Risultati di ricerca e indicazioni per le politiche <b>Luciano Abburrà</b> , Ires
29	TAVOLA ROTONDA Partecipanti: <b>Mario Deaglio</b> , docente di Economia Politica, e membro del Comitato Scientifico dell'Ires (che ha coordinato i lavori) <b>Alfredo Bianchi</b> , membro della Giunta Confindustria in rappresentanza dei Giovani Imprenditori <b>Paolo Giacomelli</b> , Direttore Promozione e Sviluppo della Società per l'Imprenditorialità Giovanile <b>Virgilio Olmo</b> , Direttore Centrale Commerciale della Banca CRT <b>Roberta Panzeri</b> , Servizio Nuove Imprese della CCIAA di Torino
69	INTERVENTI DEL PUBBLICO <b>Arnaldo Cartotto</b> , Unione Industriale di Biella <b>Ivano Serre</b> , API di Torino <b>Valeriano Visconti</b> , Mediocredito <b>Contardo Pifferi</b> , Cooperativa Codex
77	CHIUSURA DEI LAVORI

## Presentazione

Per diverse ragioni, il tema della creazione di nuove imprese e delle politiche a sostegno dello sviluppo delle risorse imprenditoriali locali resta di grande attualità, in Italia come in Europa, nelle riflessioni programmatiche riguardanti le politiche regionali come nei dibattiti sui problemi più specifici dell'area metropolitana torinese.

La frequenza con cui l'argomento viene evocato nel discorso pubblico, tuttavia, non corrisponde sempre ad un'approfondita discussione di merito sulle complesse questioni che esso evoca, sicchè non è raro che si incorra nella ripetizione rituale di alcuni luoghi comuni tanto lontani dall'essere fondati quanto capaci di orientare gli interventi in direzioni poco produttive di risultati apprezzabili.

Per fornire materiali utili ad una discussione politica consapevolmente fondata sui fatti l'Ires ha prodotto, a fine 1994, un volume dal titolo "Imprenditori si diventa". Insieme ad un tentativo di definizione del problema che genera una domanda di intervento a favore dello sviluppo imprenditoriale in Piemonte, e a fianco di una rassegna critica dei principali studi sull'argomento realizzati a livello internazionale, il volume dell'Ires ha fornito il rapporto di una ricerca diretta condotta su 100 creatori di nuove imprese piemontesi nel corso dei primi anni '90. Si tratta di uno studio che si è prefisso l'obiettivo specifico di individuare le caratteristiche personali dei soggetti che hanno mostrato di saper creare nuove iniziative non effimere e di valutare le relazioni emergenti fra attributi personali degli imprenditori e probabilità di successo delle loro imprese.

Per presentare e sottoporre a discussione critica i risultati di questo lavoro, l'Ires ha organizzato una Tavola Rotonda, svolta il 23 marzo 1995; con la partecipazione di persone investite di rilevanti responsabilità operative nel campo oggetto della ricerca.

Gli interventi e il dibattito che hanno avuto luogo in tale occasione hanno presentato caratteri per nulla formali, offrendo numerosi spunti, approfondimenti e suggerimenti sul tema in oggetto che possono ben essere considerati un ulteriore contributo originale alla discussione cui si voleva fornire supporto ed alimento.

Di qui la valutazione che possa essere utile una diffusione attraverso la collana Dibattiti Ires della trascrizione fedele di ciò che nel corso della Tavola Rotonda è stato registrato: dalla relazione di sintesi sui risultati della ricerca, ai diversi interventi nella discussione tra i partecipanti al tavolo di confronto, agli interventi di persone presenti tra il pubblico. Ciò risponde in primo luogo ad una funzione di servizio, per rendere accessibile ad un'ampia cerchia di soggetti potenzialmente interessati i risultati di un'iniziativa cui solo pochi hanno potuto direttamente prendere parte. Ma intende anche sollecitare una ripresa della discussione di merito su un tema della cui attualità nessuno mostra di dubitare, del quale è probabile vogliano occuparsi tanto le Amministrazioni pubbliche costitutesi più di recente quanto quelle per cui si avvicina un momento di valutazione.

# Relazione





# Nuovi imprenditori di successo nel Piemonte degli anni '90

Risultati di ricerca e indicazioni per le politiche

Luciano Abburrà  
(Istituto Ricerche Economico-Sociali del Piemonte)

## *1. Il problema imprenditoriale in aree di grande impresa: il Piemonte negli anni '90*

Che sia necessario un nuovo dinamismo imprenditoriale è una convinzione diffusa in tutta Europa: nelle aree ad antica industrializzazione sulla base di produzioni di massa ancor più che altrove; nel corso degli anni '90 ancor più che nel decennio precedente. Declinate le capacità di alimentare lo sviluppo locale da parte delle grandi imprese e rivelatesi limitate le possibilità di attrarre investimenti dall'esterno, l'attitudine a produrre nuove risorse imprenditoriali assume un rilievo strategico non conosciuto in passato.

Allo stesso tempo, però, si va rendendo particolarmente evidente che i processi di riproduzione e sviluppo imprenditoriale presentano caratteristiche di particolare problematicità proprio in aree che hanno conosciuto un alto sviluppo industriale sulla base di un'organizzazione dell'economia dominata dalle grandi imprese. Ciò avviene sia per ragioni che hanno a che fare con le logiche dell'organizzazione economica, sia per l'operare di meccanismi connessi alle dinamiche di riproduzione della struttura sociale. Il ruolo dominante e la surroga delle imprese maggiori ha consentito, e persino implicato, lo sviluppo di imprese minori più deboli o incomplete sul piano delle dotazioni

imprenditoriali autonome. Nel contempo, le numerose e promettenti opportunità di carriera interna alle organizzazioni maggiori hanno limitato e filtrato, non sempre per il meglio, i flussi di uscite verso scelte imprenditoriali: un'opzione non solo più rischiosa, ma talvolta neppure altrettanto gratificante.

Quest'ultima può anche rappresentare una spiegazione aggiuntiva, ma per nulla secondaria, delle differenze tra grandi e piccole imprese nella capacità di fungere da *incubator* di nuovi imprenditori. Come noto, la letteratura sottolinea spesso la frequenza molto maggiore con cui i nuovi imprenditori provengono da piccole imprese, anziché da grandi, e ne attribuisce la spiegazione a qualità positive dal lavoro dipendente nelle piccole organizzazioni: minore specializzazione funzionale, gamma più ampia delle esperienze consentite e delle abilità acquisite, più diretta conoscenza dei prodotti e dei mercati, nonché dei soggetti in essi operanti sia come fornitori sia come clienti. E' però possibile anche una diversa spiegazione, che enfatizzi piuttosto il peso di caratteristiche "positive" dell'occupazione nelle grandi imprese capaci di prevenire o contrastare il manifestarsi di un'inclinazione imprenditoriale: il fatto che nelle grandi imprese si diano migliori e più numerose opportunità di carriera intraorganizzativa potrebbe soddisfare meglio i desideri di riuscita professionale e di crescenti ricompense materiali dei loro beneficiari (e comunque mantenerli maggiormente legati al loro impiego)<sup>1</sup>.

Così, quando il tradizionale modello di sviluppo delle aree di grande impresa mostra di aver incontrato i suoi limiti ed occorre imboccare nuovi sentieri di crescita per evitare una spirale di declino, il problema dei meccanismi che alimentano la quantità e qualità delle risorse imprenditoriali disponibili diventa particolarmente importante: tanto per i soggetti pubblici e istituzionali quanto per le

---

<sup>1</sup> Nelle piccole imprese, invece, le posizioni dirigenziali o manageriali, se pure esistono, sono pochissime e la possibilità di occuparle è spesso connessa strettamente con la proprietà, o almeno con l'esistenza di strette relazioni familiari-personali con la proprietà dell'impresa. Lo spettro delle opportunità di crescita e gratificazione per i soggetti più dotati, più dinamici e motivati all'indipendenza e all'*achievement*, appare perciò decisamente più ristretto nelle imprese minori che nelle grandi, ciò che ne può aumentare il potenziale di "spinta" all'uscita imprenditoriale, anche a parità di qualificazione o di attitudini personali.

organizzazioni private di rappresentanza degli interessi e di erogazione di servizi alle imprese.

Per individuare modi adeguati a soddisfare questa imprescindibile condizione dello sviluppo può essere utile, benchè certamente non sufficiente, una conoscenza diretta ed approfondita delle dinamiche reali di natalità e sviluppo di nuove imprese da parte di nuovi imprenditori negli anni recenti. Particolarmente se si tratta di imprese che si sono rivelate "di successo", almeno nel senso di aver saputo superare la falcidia selettiva che ha luogo nei primi anni successivi alla costituzione. Studiare i campioni o campioncini può essere una buona tecnica per migliorare le metodologie d'allenamento da applicare a chi aspira a passare all'agonismo. Anche se si sa che i fuoriclasse ci raggiungono poi molto di proprio.

Da quest'insieme di considerazioni ha preso forma una ricerca su cento creatori di nuove imprese, nate tra la seconda metà degli anni '80 e l'inizio dei '90, attive nel 1993 ed operanti con un numero di dipendenti non inferiore alle cinque unità.

Non si tratta di uno studio su chi ha "tentato" di creare un'impresa, nè su chi ha avviato iniziative troppo vicine al lavoro autonomo. La nozione di impresa che si è voluto assumere a riferimento è quella di un'organizzazione economica non coincidente con l'attività di lavoro del proprio titolare. Questo rappresenta uno dei caratteri differenziali di fondo di questa rispetto a molte altre indagini empiriche intitolate genericamente ai "nuovi imprenditori".

L'area in cui è stata svolta la maggior parte delle interviste (70 su 100) è quella di Torino, a cui si è voluto porre a complemento e confronto un altro territorio (quello di Alba), rivelatosi particolarmente dinamico nel corso degli ultimi 15 anni e diversamente connotato in termini strutturali (è un'area ad alto sviluppo industriale, ma anche agricolo e terziario, posta all'esterno di ogni raggio d'influenza metropolitano).

Si è anche scelto di circoscrivere ad alcuni i settori di attività considerati: in particolare le attività che producono strumenti, sistemi e servizi per produrre. Oltre che per la loro rilevanza cruciale in chiave dinamica, tale selezione ha risposto allo scopo operativo di "controllare", entro certi limiti, l'ambiente tecnico-economico entro cui le nuove iniziative hanno preso forma, così da poter valutare meglio le

relazioni emergenti fra caratteristiche degli imprenditori e performance delle imprese.

Un modo per riassumere ed esporre alcuni dei principali risultati e indicazioni ricavate dalla ricerca può essere quello di organizzarli intorno ad alcuni interrogativi rilevanti per il problema al centro dell'interesse, cui lo studio consente di offrire elementi utili ad una risposta.

## 2. *Chi sono i nuovi imprenditori "di successo" nel Piemonte degli anni '90?*

### 2.1. Caratteristiche personali

Tre informazioni basilari consentono di tratteggiare un profilo tipico dei nuovi imprenditori già ricco di implicazioni analitiche e propositive.

In primo luogo, l'età alla quale l'iniziativa imprenditoriale è stata assunta: solo in un terzo dei casi si può parlare di giovani (meno di 36 anni), mentre per i restanti si tratta di adulti d'età centrale (47%) o di persone con più di 45 anni (20%).

Coerentemente, la provenienza occupazionale dei nuovi imprenditori è tipicamente contrassegnata da lunghi percorsi professionali, prevalentemente svolti alle dipendenze, in posizioni inizialmente modeste. In un numero di casi relativamente maggiore le collocazioni sono via via evolute fino a raggiungere le qualifiche impiegatizie o dirigenziali (37%), mentre in altri han dato luogo ad uscite imprenditoriali direttamente da posizioni operaie o tecniche (24%).

A conferma e specificazione, i titoli di studio dei nuovi soggetti imprenditoriali, pur all'inizio degli anni '90, risultano prevalentemente medio-bassi (il diploma tecnico o la qualifica professionale, rispettivamente 41% e 13% del totale), con un numero di laureati inferiore a quello dei titolari di licenza media o elementare.

La considerazione intrecciata delle tre caratteristiche, poi, consente alcune precisazioni utili. Se i giovani sono in generale circa un terzo, tra coloro che provengono da esperienze di lavoro dipendente scendono a meno di un quarto. D'altro canto, il rapporto tra titolo di studio e provenienza occupazionale sottolinea il profilo tipico degli ex

dirigenti o impiegati: trattandosi di soggetti tra i quali il possesso di una laurea resta nettamente minoritario, il loro più frequente background è proprio una lunga carriera a partire dal basso.

Mentre il dato sull'età emergente dal nostro studio è perfettamente in linea con il profilo dei nuovi imprenditori messo in luce da tutta la ricerca svolta a livello internazionale, quello sulla provenienza occupazionale, ma ancor più quello sui livelli d'istruzione, sembrano distaccarsene almeno in parte.

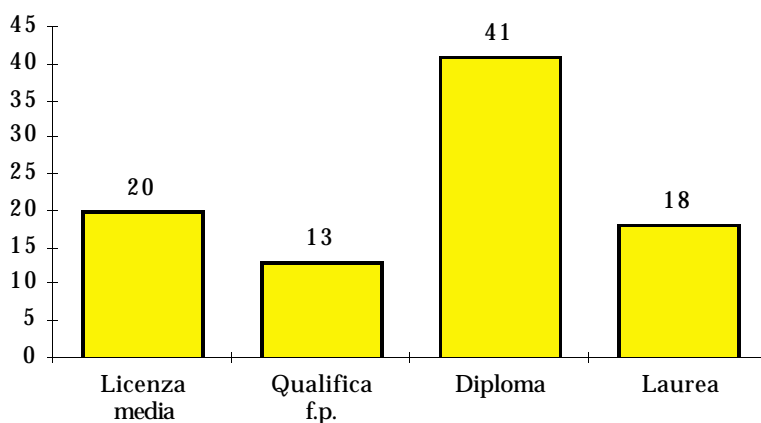
Importanti studi condotti nel mondo anglosassone, a partire da quello di Johnson (1986), hanno sostenuto che coloro che costituiscono nuove imprese provengono prevalentemente da esperienze lavorative di carattere manageriale. Molte ricerche italiane hanno riscontrato invece una presenza prevalente di lavoro dipendente ed una quota rilevante di occupazioni specificamente operaie: le indagini dirette condotte recentemente da Vivarelli (1994) nell'area milanese, da Belussi (1995) nell'area veneziana e da Brusco e Solinas (1994) nell'area emiliana confermano *ad abundantiam* i nostri risultati su questo punto.

Analogamente, mentre è frequente sentir riferire che "molte ricerche hanno mostrato che gli imprenditori possiedono un livello di formazione scolastica relativamente elevato" (Belussi, 1995, pag. 188), o che "i novelli imprenditori possiedono un grado di educazione assai superiore alla media" (Vivarelli, 1994, pag. 33), le ricerche empiriche sull'argomento – incluse quelle condotte in Italia dai due autori appena citati ed altre riguardanti paesi come ad esempio l'Irlanda (O'Farrel, 1994) – forniscono risultati piuttosto differenti. Non che non si riscontri un livello medio d'istruzione degli imprenditori superiore alla media della popolazione complessiva. Resta però la constatazione di un livello nettamente inferiore a quello delle altre categorie socio-professionali superiori (dai dirigenti ai professionisti), e spesso del tutto analogo a quello delle categorie che occupano i gradini inferiori della scala delle occupazioni. In sostanza – oggi non molto diversamente dal passato; in settori avanzati e complessi (come quelli su cui abbiamo voluto concentrare il nostro studio) come nell'insieme di tutte le attività – non è dai gruppi di popolazione più istruiti che trae alimento maggiore il flusso di nuovi imprenditori che creano nuove imprese.

Anziché sorvolare su tali riscontri, o considerarli alla stregua di curiose particolarità locali, sarebbe opportuno trattare la relazione emergente tra istruzione e propensione alla imprenditorialità come qualcosa che merita una spiegazione basata sull'operare di meccanismi razionali. La nostra ipotesi è che l'imprenditorialità possa essersi definita – almeno nei paesi a maggiore diffusione del lavoro autonomo e delle iniziative imprenditoriali – come la più importante via alla mobilità sociale per coloro che (per una ragione o per l'altra) abbiano scelto o dovuto evitare i più lunghi percorsi d'istruzione, trovandosi perciò ad operare sul mercato del lavoro privi di titoli di studio elevati.

Questo non ha nulla a che vedere con l'idea che l'istruzione non rappresenti un requisito importante anche per il successo nell'attività imprenditoriale – ipotesi che trova evidenti smentite anche nei risultati della nostra ricerca. Significa semplicemente che l'istruzione più elevata apre molte altre opportunità e percorsi di carriera (meno rischiosi, spesso meno impegnativi e non di rado ugualmente gratificanti rispetto alla creazione d'impresa). La scelta imprenditoriale, invece, può rendere accessibili riconoscimenti sociali e ricompense economiche da cui la mancanza di titoli di studio superiori tende ad escludere i lavoratori dipendenti.

Figura 1. Titolo di studio degli intervistati



*Tabella 1. Età alla creazione degli intervistati per occupazione precedente*

Età	Operaio o tecnico		Impiegato o dirigente		Autonomo o imprendit.		Nessuna		Totale	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
fino a 35	6	25,0	8	21,6	16	45,7	3	75,0	33	33,0
36-45	15	62,5	20	54,1	11	31,4	1	25,0	47	47,0
46+	3	12,5	9	24,3	8	22,9	—	—	20	20,0
<b>Totale</b>	<b>24</b>	<b>100,0</b>	<b>37</b>	<b>100,0</b>	<b>35</b>	<b>100,0</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>

Nel caso del nostro campione, il più tipico livello d'istruzione dei nuovi imprenditori provenienti dal lavoro dipendente è quello corrispondente al diploma di scuola media superiore, specificamente quello rilasciato dagli istituti tecnici e commerciali, talvolta frequentati dopo aver cominciato la propria carriera professionale (di sera e al sabato).

*Tabella 2. Livello di scolarità degli intervistati per esperienza lavorativa precedente*

	Lic. media		Diploma		Laurea		Totale	
	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
Operaio, tecnico	15	62,5	7	29,2	2	8,3	24	100,0
Dirigente, impiegato	8	22,2	21	58,3	7	19,4	36	100,0
Lav. autonomo, imprend.	10	28,6	17	48,6	8	22,9	35	100,0
Nessuna attività	-	-	2	66,7	1	33,3	3	100,0
<b>Totale</b>	<b>33</b>	<b>33,7</b>	<b>47</b>	<b>48,0</b>	<b>18</b>	<b>18,4</b>	<b>98</b>	<b>100,0</b>

Dalle informazioni riguardanti la qualità e gli ambiti di tali percorsi si può aggiungere che si è trattato in maggioranza di traiettorie interne all'universo delle attività "tecniche produttive" (di fabbricazione, di controllo, di progettazione) e meno spesso di esperienze maturate negli ambiti commerciali, organizzativi o gestionali<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Questo può essere un risultato legato alla specificità dei settori presi in considerazione, oltre a riflettere una specifica distribuzione del peso

Sul piano del confronto fra le due aree territoriali – assunte a modelli di due contesti strutturali diversi evidenziati in letteratura: una tipica *urban-industrial declining area* e un'area extra-metropolitana a sviluppo più recente e differenziato (Keeble e Wever, 1986) – le differenze maggiori riguardo alle dimensioni considerate emergono nel maggior livello medio di istruzione dei neo-imprenditori torinesi (benchè più in termini di diploma che di laurea), rispetto alla maggior frequenza relativa di persone dotate della sola licenza media. Analogamente, nell'area extrametropolitana sono più frequenti i neo-imprenditori provenienti da posizioni operaie o di lavoro autonomo, anzichè da ruoli impiegatizi o dirigenziali.

## 2.2. Relazioni significative

Tra i rapporti stabilitisi tra i singoli intervistati e altri soggetti al momento ed in funzione della creazione della nuova impresa due sembrano particolarmente significativi.

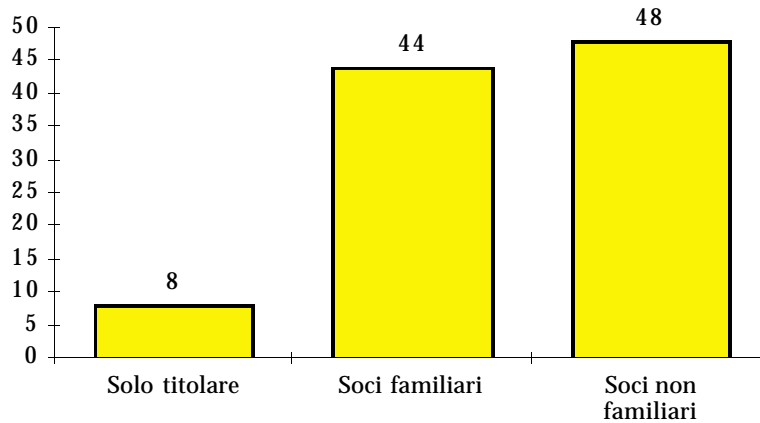
In primo luogo il rapporto con altri individui risulta d'importanza costitutiva: il 90% di quelle create sono società, anzichè ditte individuali, con un numero di soci che nel 70% dei casi è pari a due o tre, mentre nel 20% è superiore a tre. Ma, se il nuovo imprenditore corrisponde molto raramente alla figura di un individuo singolo, nell'area torinese, a differenza di quella albesa (e di numerose realtà italiane indagate da altre ricerche), non si tratta neppure prevalentemente di iniziative familiari, basate sulla messa in società di capitali e capacità di lavoro di soggetti legati da rapporti di parentela. Il caso più tipico a Torino (quasi il 60% del totale) è risultato invece l'impresa costituita da alcuni soci non appartenenti alla medesima famiglia, legati da rapporti di consuetudine personale e di conoscenza professionale in funzione proprio dei precedenti percorsi

---

proporzionale tra i diversi gruppi occupazionali che caratterizza l'area torinese rispetto ad altri territori ad alto livello di sviluppo.



Figura 2. Tipi di società nella costituzione del capitale delle nuove imprese



lavorativi. Che si tratti di ex colleghi con competenze analoghe o di soggetti con abilità complementari, il tipo predominante di nuovo imprenditore degli anni '90 nell'area metropolitana risulta un soggetto plurale tenuto insieme da legami prevalentemente professionali: un gruppo di soci legati da un obiettivo imprenditoriale condiviso e dalla convinzione di una reciproca utilità ai fini del suo conseguimento.

Il secondo termine di relazioni importanti al momento ed ai fini della creazione delle nuove imprese è rappresentato da altre imprese già esistenti. Esse compaiono in un discreto numero di casi indagati, oltre che nella veste usuale di luoghi di acquisizione di competenze tecniche e di conoscenze di mercato attraverso il lavoro dipendente, anche come protagoniste di due tipi di influenze dirette. Altre imprese talvolta stimolano personalmente i potenziali neo-imprenditori a dar corso alla realizzazione della loro inclinazione (offrendosi come loro cliente o partner produttivo). Talvolta partecipano direttamente alla costituzione del capitale iniziale, in veste di socio non necessariamente dominante. A queste relazioni di tipo più formale, o comunque manifesto, si associano spesso veri e propri passaggi di know how gestional-amministrativo-commerciale che, per essere informali e

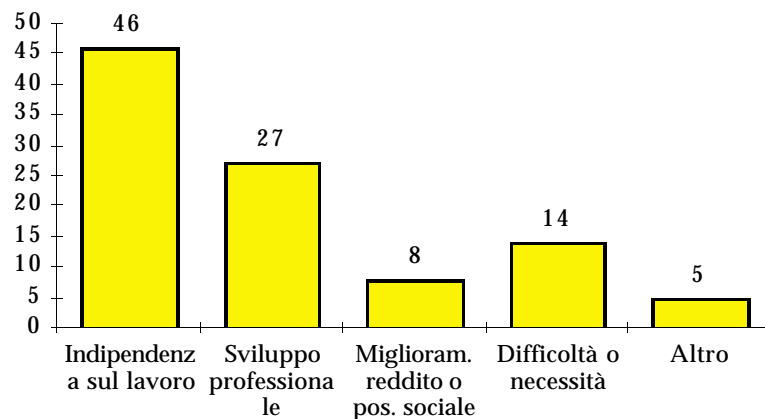
incorporati nelle relazioni personali, non sono per questo meno importanti nel favorire l'avvio e la persistenza delle nuove attività.

### 2.3. Motivazioni all'iniziativa imprenditoriale

Le esperienze di lavoro precedenti, in particolare alle dipendenze di altre imprese, non risultano importanti solo nel favorire l'acquisizione di competenze e relazioni necessarie alla costituzione e conduzione delle imprese. Le esperienze precedenti risultano ugualmente rilevanti anche nella formazione delle motivazioni alla scelta imprenditoriale.

Alle specifiche domande su quali motivazioni prevalenti abbiano condotto alla scelta di misurarsi con un'iniziativa imprenditoriale le risposte hanno mostrato una notevole polarizzazione su due modalità: quella prevalente è risultata il desiderio di una maggiore indipendenza sul lavoro, seguita dall'obiettivo di maggiori opportunità di sviluppo professionale. Sia condizioni di necessità o difficoltà occupazionale, sia obiettivi diretti di maggior reddito e migliore posizione sociale hanno ricevuto un numero di segnalazioni nettamente minore.

Figura 3. Le principali motivazioni alla scelta di diventare imprenditore



Dalle dichiarazioni degli intervistati, dunque, emerge che valutazioni "relative" (nel senso di comparate) sulle condizioni di autonomia personale e sviluppo professionale consentite dal lavoro imprenditoriale, a confronto con l'impiego alle dipendenze, prevalgono con nettezza su motivazioni per così dire "assolute" di reddito, status o autorealizzazione. In altri termini, contrariamente al luogo comune secondo cui "imprenditori si nasce, quella imprenditoriale non sembra una preferenza assoluta, "originaria": si forma anch'essa con l'esperienza, come le competenze professionali necessarie a realizzarla.

I risultati ottenuti su questo punto sono perfettamente in linea con quelli di numerosi altri studi, anche se molti di questi tendono a sottovalutare il peso delle motivazioni di tipo più "soggettivo", a vantaggio di quelle più "economiche": in particolare la preferenza per un superiore livello di reddito, la cui entità sarebbe valutata attraverso la comparazione tra i tassi di profitto e i tassi di retribuzione pagati usualmente dai settori nei quali gli individui lavorano.

Anche modelli economici più recenti (ad esempio quello basato sulla teoria del *self-employment*, in una versione particolarmente "comprensiva", proposto da Vivarelli, 1994), benchè orientati da un'approccio per molti versi più realistico di quelli tradizionali, includono solo variabili connesse al reddito comparato e alle condizioni (negative) del mercato del lavoro dipendente. Ciò è imposto dai vincoli formali dei modelli econometrici, naturalmente. E' però evidente che l'analisi delle motivazioni all'impresa deve necessariamente integrare variabili inerenti le aspirazioni e preferenze "qualitative" dei potenziali imprenditori in termini di occupazione (indipendenza e livello di qualificazione, in particolare).

Anche per Storey (1982) chi costituisce una nuova impresa è spesso motivato da un forte desiderio di indipendenza, mentre fin dallo studio di McClelland e Winter (1969) si sa che il nuovo imprenditore è spinto dall'aspirazione ad un lavoro più gratificante; più precisamente un lavoro che consenta un maggiore "*sense of achieving*".

Così si può concludere che, se la "motivazione del profitto non appare nei vari studi empirici condotti sull'imprenditoria come fattore *push* rilevante" (Belussi, 1995, pag. 47), anche l'interpretazione che lega la fondazione di nuove imprese ad un processo di "*escape from*

*unemployment*" (Oxenfeldt, 1943) non trova generalmente molte conferme nella ricerca empirica.

Come abbiamo constatato anche nel nostro studio, le motivazioni espresse "in positivo" prevalgono nettamente su quelle negative (disoccupazione o paura di perdere il lavoro). Ma le motivazioni positive più importanti non sono quelle legate al profitto, al reddito relativo. Sono piuttosto quelle legate al "desiderio di indipendenza personale" e ad un maggiore "sviluppo professionale" nel lavoro. Si potrebbe dire che è più la "qualità" dell'occupazione imprenditoriale che il suo "prezzo" ciò che attira fuori dal lavoro dipendente i futuri imprenditori; quelli di successo non meno degli altri.

Perciò, anziché ad una "fuga dalla disoccupazione", la scelta imprenditoriale sembra spesso riconducibile ad una "fuga dall'occupazione dipendente": una fuga dai limiti alla libertà e dai vincoli alle possibilità di crescita posti – spesso inevitabilmente – dalle organizzazioni d'impresa al lavoro dipendente in esse occupato.

### *3. Quali rapporti tra caratteristiche individuali e performance delle imprese?*

Delineate schematicamente le principali caratteristiche dei nuovi imprenditori, uno degli obiettivi più rilevanti che la ricerca si è assunta è quello di indagare, sia pure in via del tutto preliminare ed esplorativa, su eventuali connessioni emergenti fra differenze negli attributi personali degli imprenditori e performance delle imprese da essi create.

Va chiarito bene che l'approccio e le informazioni utilizzate potevano consentire null'altro che un primo e parziale tentativo in questa direzione, e che i risultati ottenuti non possono essere assunti che come suggestioni passibili di aiutare la costruzione di ipotesi più precise, cui attribuire una forma operativa idonea a verifiche sostanzialmente e statisticamente rigorose.

D'altro canto, la nozione stessa di performance qui utilizzata necessita di una precisazione, che ne dimensioni correttamente contenuto e significato. Si è infatti costruita una variabile sintetica definita "performance" utilizzando alcune delle domande contenute sul questionario per le quali era stata richiesta una doppia specificazione: al momento della costituzione dell'impresa e al momento

dell'intervista (ciò è valso, ad esempio, per il grado più o meno evoluto della tipologia di produzione prevalente, per il numero e la distribuzione geografica dei clienti, oltre che per il numero di occupati). Tenendo conto dei cambiamenti delle imprese tra i due momenti, si è costruito un indice additivo che assegna un punteggio generale sulla base della somma dei punteggi parziali ottenuti per le varie dimensioni considerate. Si è così ritenuto di acquisire un rilevatore, per quanto rozzo e approssimativo, delle differenze di qualità negli esiti a breve medio termine delle iniziative imprenditoriali.

Va da sé che tali differenze non misurano una dinamicità relativa delle imprese *coeteris paribus*, poiché sono dipendenti, oltre che dalle differenze nei divari temporali intercorrenti tra nascita e intervista, anche dalla diversa qualità e natura delle imprese avviate dai diversi imprenditori. Performance allora, in questo caso, va intesa come un insieme di differenze qualitative all'origine e di diverso ritmo di sviluppo successivo da parte delle imprese. La vera differenza di "prestazioni" che si può ritenere approssimata dall'indicatore qui utilizzato non è tanto quella fra diverse organizzazioni economiche misurate nei rispettivi livelli di redditività e sviluppo, bensì quella tra diversi soggetti imprenditoriali che avviano nuove iniziative: delle loro realizzazioni viene comparato il grado di "evoluzione" alla nascita e la capacità dimostrata nei primi anni di vita di migliorare le condizioni iniziali. Ciò di cui si esprime una valutazione con l'indicatore "performance", in sostanza, è la qualità dell'output del processo di creazione d'impresa da parte dei diversi gruppi di imprenditori, una qualità misurata anche dalla diversa dinamicità delle aziende.

Ciò detto veniamo ad un rapido richiamo dei principali risultati del confronto fra un tale indicatore di performance e le principali caratteristiche personali degli imprenditori studiati.

Distinguendo le imprese in tre gruppi "di merito" (meno dinamiche, dinamiche, di successo), la relazione tra età dell'imprenditore al momento della creazione e performance delle imprese risulta linearmente crescente. Al 45.5% dei più giovani corrispondono imprese "meno dinamiche", al 48.9% della classe d'età intermedia imprese "dinamiche", al 45% dei più maturi imprese "di successo".

Tabella 3. Livello di performance aziendali per età di creazione dell'impresa

	Fino a 35 anni	36-45 anni	46 anni e oltre	Totale
Meno dinamiche	45,5	23,4	25,0	31,0
Dinamiche	27,3	48,9	30,0	38,0
Di successo	27,3	27,7	45,0	31,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
N.	33	47	20	100

Ciò fa pensare che gli imprenditori più giovani, oltre che meno frequenti, tendano anche a costituire imprese relativamente meno dinamiche ed evolute, almeno nel corso dei primi anni di vita. L'esperienza prolungata di lavoro – veicolo d'acquisizione di competenze professionali e luogo di maturazione di motivazioni imprenditoriali – si conferma anche condizione molto favorevole al successo, non solo alla creazione, di nuove imprese.

Decisamente meno lineare appare la relazione tra titolo di studio degli imprenditori e performance delle loro imprese. Mentre le aziende costituite da soggetti a scolarità bassa (licenza media) si ripartiscono in proporzioni perfettamente uguali (33.3%) in ciascuno dei tre gruppi "di merito", i titolari di una laurea risultano aver costituito imprese che, se non sono "di successo" (44.4%), sono per lo meno "dinamiche" (44.4%). Tra i diplomati il gruppo relativamente più numeroso (38.3%) si colloca nella categoria intermedia, ma le imprese "meno dinamiche" sono più numerose di quelle "di successo".

Se ne può concludere che un basso titolo di studio, se tende a indirizzare verso tipologie di produzione meno sofisticate e organizzazioni d'impresa meno complesse, non per questo preclude la possibilità di costituire aziende capaci di evoluzioni tali da risultare dinamiche e di successo. D'altro canto, però, la laurea, mentre favorisce l'avvio di iniziative più evolute, rende anche decisamente più probabile una loro dinamica di successo.

Tabella 4. Livello di performance aziendali per titolo di studio

	Media o qualif.	Diploma	Laurea	Totale
Meno dinamiche	33,3	36,2	11,1	30,6
Dinamiche	33,3	38,3	44,4	37,8
Di successo	33,3	25,5	44,4	31,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
N.	33	47	18	98

In realtà, per comprendere correttamente il senso di queste relazioni, occorre ricordare bene che qui non si stanno ponendo a confronto gli effetti netti e diretti dei titoli di studio sulle performance imprenditoriali. Non avendo a che fare con soggetti giovani alle loro prime attività, ciò che si pone realmente a confronto è il valore differenziante delle esperienze professionali cui i diversi titoli di studio possono aver consentito l'accesso e la pratica. Si devono perciò commentare i dati dicendo che, mentre anche le esperienze di lavoro e di carriera praticate dai soggetti a scolarità inferiore possono aver consentito, non solo l'emergere di vocazioni, ma anche la maturazione di valide capacità imprenditoriali in certi ambiti, le esperienze rese accessibili ai possessori di titoli di studio superiori sono probabilmente risultate più complesse e più varie, oltre che tecnicamente più sofisticate. Ciò può offrire ragionevole spiegazione al fatto che i laureati, meno numerosi, siano però più di frequente creatori di imprese a maggior grado di evoluzione (per prodotto e organizzazione) e capaci di superiori dinamiche di crescita.

Il valore dominante delle specifiche esperienze professionali precedenti trova conferma dalla relazione con le performance aziendali.

Incrociando l'ultima posizione professionale precedente la creazione d'impresa coll'indicatore di performance emerge con tutta evidenza che le posizioni elevate nel lavoro dipendente sono quelle da cui si ricavano maggiori probabilità di successo. Solo il 16.2% degli ex dirigenti e impiegati risulta alla testa di un'impresa "meno dinamica", rispetto al 37.5% degli ex operai ed al 40% degli ex lavoratori autonomi. In più di 8 casi su 10 le imprese create da coloro che han

percorso carriere aziendali alle dipendenze si sono rivelate "dinamiche" (51.4%) o "di successo" (32.4%).

*Tabella 5. Livello di performance aziendali per occupazione precedente*

	Nessuna	Operaio- tecnico	Impiegato- dirigente	Autonomo- imprendit.	Totale
Meno dinamiche	50,0	37,5	16,2	40,0	31,0
Dinamiche	25,0	33,3	51,4	28,6	38,0
Di successo	25,0	29,2	32,4	31,4	31,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N.	4	24	37	35	100

Ad ulteriore qualificazione dei riscontri precedenti può risultare utile un altro incrocio: quello fra ciò che gli intervistati hanno dichiarato essere stata la più importante risorsa professionale accumulata nel corso della precedente attività lavorativa e il grado di successo della loro iniziativa imprenditoriale.

Si può così constatare che, mentre il gruppo più numeroso è rappresentato da quanti hanno indicato le competenze tecnologiche, non è tra costoro che si registra la maggior frequenza di performance elevate. Tra chi ha dichiarato che le più importanti risorse professionali accumulate in precedenza sono state competenze di tipo organizzativo, gestionale o commerciale il 51.9% risulta aver costituito imprese "di successo", rispetto al 22.7% di chi ha indicato risorse tecnologiche e al 13.6% di chi ha detto d'aver acquisito soprattutto doti attitudinali come "capacità di lavoro" o "spirito imprenditoriale".

In sintesi, perciò, esperienze prolungate di lavoro alle dipendenze in posizioni professionali crescenti fino ai livelli impiegatizi e dirigenziali, ancor più se aperte alla acquisizione di competenze di tipo organizzativo, gestionale o commerciale, risultano il background nettamente più promettente in termini di probabilità di costituire imprese con maggior grado di dinamismo e prospettive di successo (nelle aree e settori indagati, ovviamente).



*Tabella 6. Livello di performance aziendali per principale risorsa professionale accumulata*

	Conoscenze tecnologiche	Conoscenze organizz., gestionali comm.	Capacità di lavoro, spirito imprenditor.	Totale
Meno dinamiche	25,0	37,0	31,8	30,1
Dinamiche	52,3	11,1	54,5	40,9
Di successo	22,7	51,9	13,6	29,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
N.	44	27	22	93

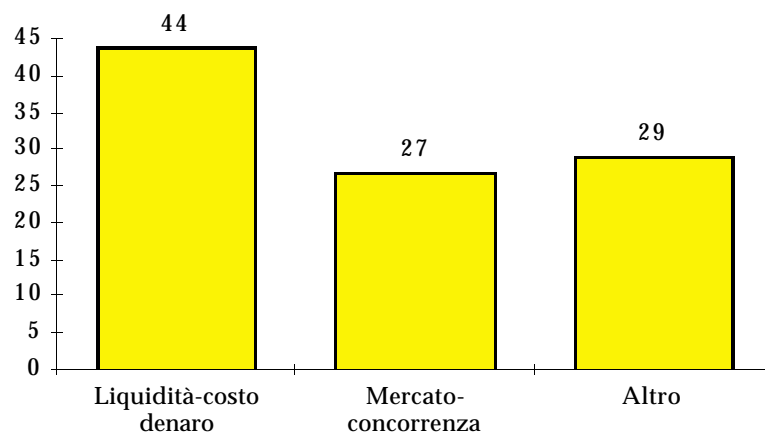
*4. Quali i problemi maggiori incontrati e previsti, e quali i principali fattori di sviluppo?*

Nel corso dell'indagine ci si è diffusamente occupati anche dei problemi e dei giudizi dei neo-imprenditori, sulla loro esperienza passata come sulle loro prospettive future.

Dai numerosi risultati acquisiti merita qui trarre alcune indicazioni significative ai fini delle proposte.

In primo luogo, e in generale, è emersa una scarsa coincidenza tra i problemi maggiormente evidenziati dagli intervistati e molti dei temi più spesso sottoposti all'attenzione del dibattito pubblico. Ad esempio, sono risultate segnalate molto meno di quanto ci si attendesse le difficoltà legate all'acquisizione iniziale del capitale di rischio (quasi sempre coperto con risparmi propri o di propri familiari), e quelle legate ai costi, al reperimento e alla qualificazione delle risorse umane necessarie al lavoro. Diversamente, i problemi su cui da vari punti di vista sono finite per convergere le segnalazioni sono risultati due, più un terzo di diversa natura. Quest'ultimo riguarda le lagnanze diffuse e pesanti, ancorchè non certo inattese, sulle complicatezze e onerosità delle procedure e vincoli burocratico-fiscal-amministrativi cui devono sottostare i processi di creazione e gestione di nuove imprese. Gli altri due ostacoli dominanti, invece, sono problemi di liquidità e problemi di mercato, espressi in modi che consentono anche di ipotizzare una loro diversa rilevanza relativa a seconda delle diverse fasi di sviluppo delle nuove imprese.

Figura 4. Principali problemi dopo l'avvio

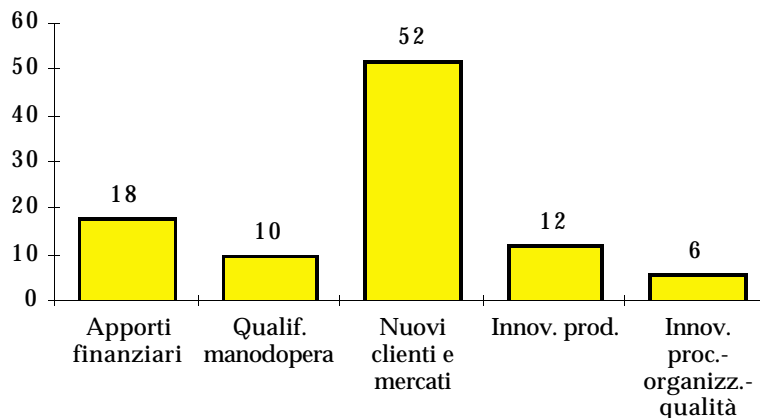


Alla richiesta su quale sia stato il principale problema incontrato dopo l'avvio quasi la metà dei rispondenti si è concentrata su liquidità o costo del denaro, mentre un po' meno di un terzo ha indicato problemi di mercato o concorrenza.

Alla domanda su quale problema maggiore si preveda di dover affrontare nel prossimo futuro le risposte di gran lunga dominanti (pur con uno spettro di opportunità di scelta amplissimo) sono rimaste esattamente le stesse, solo ordinate in modo rovesciato: mercato e concorrenza superano, seppur di poco, liquidità e costo del denaro.

Alla richiesta, infine, di quali siano i più importanti fattori da cui dipendono le possibilità di sviluppo futuro delle loro aziende, oltre la metà degli intervistati si è concentrata su "nuovi clienti e nuovi mercati", seguiti solo a distanza molto consistente da qualificazione delle risorse umane e innovazione tecnico-organizzativa o di prodotto. In proiezione futura, tra l'altro, anche il problema di acquisire nuovi apporti finanziari sembra perdere evidenza e rilievo: solo meno di 2 imprenditori su 10 lo hanno indicato come un decisivo fattore di sviluppo.

Figura 5. I più importanti fattori di sviluppo futuro



Si può da ciò ricavare qualche valutazione generale, ancorchè ipotetica.

I nuovi imprenditori si vedono posti di fronte soprattutto a due problemi particolarmente ardui, con una tendenziale modificazione nel grado della loro acutezza a seconda delle specifiche fasi del ciclo di vita aziendale successive a quella della costituzione in senso stretto.

In particolare, i problemi di liquidità sembrano rappresentare un nodo particolarmente cruciale per la sopravvivenza delle nuove imprese subito dopo l'avvio, quando la continuità dell'offerta del prodotto o servizio per cui sono nate viene a dipendere dalla capacità di sostenere il "giro" finanziario legato agli scambi con clienti e fornitori. I problemi di mercato si presentano invece come il maggior vincolo nella fase immediatamente successiva, quando dalla capacità di espandere il raggio e il numero dei clienti viene a dipendere la possibilità di sviluppo ed espansione dell'impresa. In effetti, l'avvio e la persistenza in rapporti di produzione in conto terzi, così come un prevalente legame con il mercato locale, sono risultati tra i fattori più spesso associati a dinamiche aziendali meno positive.

5. *Quali problemi di scelta e di priorità per le politiche di sostegno allo sviluppo imprenditoriale?*

Tentiamo di seguito di raccogliere in forma sintetica – e forse fin troppo schematica – quelle che ci sembrano le principali indicazioni utili nei confronti del dibattito sulle politiche di sostegno allo sviluppo imprenditoriale suggerite dai risultati emersi dalla ricerca su nuovi imprenditori e nuove imprese.

5.1 Le indicazioni pertinenti

Richiamiamo in primo luogo i risultati analitici più pertinenti.

Contrariamente a quanto potrebbero far pensare le leggi e gli interventi di sostegno ad essi specificamente riservati, non sembra che i giovani o le persone in cerca di lavoro rappresentino il target più promettente per politiche che si prefiggano davvero di favorire l'emergere di nuovi imprenditori e lo sviluppo di nuove imprese di successo.

Per questi fini, sulla base dell'osservazione dei fenomeni spontanei, la popolazione-obiettivo prioritaria dovrebbe invece essere rappresentata da specifiche categorie di occupati adulti, giunti ad una fase alta, o matura, di consistenti carriere professionali alle dipendenze. Più in particolare, l'analisi suggerisce di rivolgere speciale attenzione a due tipi di soggetti:

- quelli provenienti dagli ambienti tecnico-produttivi – più numerosi e più spesso motivati a cercare ulteriori sviluppi di carriera nel lavoro indipendente, specie se dotati di livelli di scolarità medio-bassi;
- quelli provenienti dagli ambienti organizzativi, gestionali, commerciali – meno frequenti e più spesso combattuti fra opportunità ulteriori di carriera interna alle imprese e possibilità di uscite imprenditoriali, ma dotati di maggiori probabilità di successo, specie se provvisti di un livello più elevato di scolarità.

Per quanto attiene più direttamente alle imprese, quelle create "spontaneamente" risultano incontrare specifiche e sistematiche difficoltà di sopravvivenza e di sviluppo, ma queste non sembrano dipendere prioritariamente da limiti nelle competenze tecniche o professionali dei creatori, nè da carenze nelle conoscenze di mercato

necessarie a collocare i loro prodotti. Ciò che è in qualche misura implicito nella definizione stessa delle caratteristiche personali e delle origini professionali dei nuovi imprenditori.

Tali difficoltà riguardano invece, come si è visto, soprattutto la dimensione finanziaria (ma più per le risorse d'esercizio che per il capitale iniziale) e le capacità di espandere il mercato al di là della dimensione d'avvio, e risultano collegate abbastanza sistematicamente alle diverse fasi di vita delle nuove imprese.

## 5.2. Le direzioni d'intervento suggerite

Dal punto di vista dei soggetti, le direzioni d'intervento che i riscontri precedenti tendono a suggerire possono essere riassunte nelle seguenti formule ottative:

- "rinforzare le risorse deboli delle vocazioni forti", cioè dei soggetti appartenenti al primo gruppo: quelli più di frequente motivati a tentare l'impresa, che però meno spesso riescono da soli a raggiungere il successo (per questi si profila come particolarmente rilevante il ruolo di servizi imprenditoriali);
- "incentivare i soggetti forti con vocazioni incerte", come quelli del secondo gruppo: più spesso esitanti a tentare la strada imprenditoriale, benchè dotati di chance di successo relativamente maggiori (per questi si profila un ruolo particolarmente cruciale delle stesse imprese per cui lavorano, cui si aprono possibilità-necessità nuove di includere processi guidati di spin-off fra i propri strumenti di gestione delle risorse umane e delle carriere).

Dal punto di vista delle imprese, due orientamenti di fondo potrebbero essere:

- "privilegiare il sostegno alla sopravvivenza e sviluppo delle imprese esistenti", rispetto ad incentivi generici alla creazione di altre nuove: se i processi di creazione sono così dipendenti dai percorsi personali – esistenziali e professionali – dei creatori e se le dinamiche di mortalità-sopravvivenza neonatale restano il criterio selettivo più affidabile per distinguere iniziative promettenti da tentativi velleitari, non sembra ragionevole concentrare le risorse e

l'impegno nel voler alterare in misura marginale il corso di tali processi. Specie se così facendo si trascura il compito di preservare le risorse imprenditoriali già create da biografie e mercati, rispetto a malattie infantili o avversità ambientali che ne possano minare o ridurre le potenzialità di crescita;

- "modulare le misure d'intervento in funzione delle fasi di vita delle imprese": servizi e sostegni dovrebbero saper aderire anche a queste linee di differenziazione tra imprese, oltre a quelle più usuali per settore, territorio, dimensione.

Alla luce di quest'insieme di priorità d'indirizzo andrebbero riconsiderati e riformulati gli interventi a favore dello sviluppo imprenditoriale, a cominciare da una loro drastica selezione.

Più in specifico, gli indirizzi prioritari potrebbero essere:

- offrire servizi qualificati a rinforzo delle vocazioni forti dei soggetti imprenditoriali relativamente più deboli: e qui l'analisi consente di precisare, sulla scorta delle dotazioni specifiche dei soggetti risultati più spesso "vincenti", che tali servizi dovrebbero riguardare prioritariamente le aree dell'organizzazione, gestione, commerciale (e finanziaria);
- favorire l'accesso alle risorse finanziarie a condizioni praticabili, fidando sulle capacità degli interessati di rivolgerle anche all'acquisto di servizi qualificati, alla cui offerta di mercato si potranno eventualmente fornire gli incentivi opportuni (il forte individualismo e la notevole diffidenza verso i servizi pubblici sconsigliano di insistere con l'offerta diretta di consulenze e sostegni imprenditoriali fuori mercato);
- offrire invece servizi efficaci all'ampliamento dei mercati, fattore ritenuto decisivo nei riguardi delle possibilità di consolidamento e sviluppo: è un campo questo che pare più praticabile in via diretta, anche perchè meno direttamente personalizzato nei suoi destinatari e già legittimato da esperienze efficaci, benchè circoscritte;
- dare nuove regole ai mercati, in particolare fornendo maggiori garanzie alle imprese nei rapporti con clienti e fornitori (uno snodo risultato potenzialmente molto rischioso per la sopravvivenza di imprese altrimenti molto promettenti, anche fra quelle intervistate nel corso della recessione dei primi anni '90).

Tutte le altre tipologie d'interventi, incluse quelle più spesso caldegiate nelle discussioni pubbliche, sono risultate molto meno interessanti e promettenti agli occhi degli imprenditori interrogati: dai parchi tecnologici e aree attrezzate alle agenzie di sviluppo, dai servizi di formazione imprenditoriale ai servizi d'informazione e di scambio, dalla qualificazione delle risorse umane alla riduzione del loro costo.

*6. Che rapporto fra sostegno allo sviluppo imprenditoriale e problemi occupazionali?*

Un'obiezione che potrebbe essere sollevata nei confronti di un approccio propositivo come quello precedente è di non concedere adeguato rilievo alle preoccupazioni occupazionali che alimentano molte delle misure di sostegno pubblico alla creazione di nuove imprese ed al lavoro autonomo. Se si pone l'accento soprattutto sui problemi di *entreprise creation* e sul sostegno alle imprese già esistenti, non si mette in ombra l'obiettivo occupazionale che anima le proposte orientate alla *job creation*?

In base ai risultati dello studio di cui qui si è parlato sembra di poter rispondere tranquillamente di no. Perché anche sul piano strettamente occupazionale sembra più promettente una strategia che, per sviluppare nuove iniziative economiche, faccia maggior affidamento sui soggetti forti con attitudini e vocazioni imprenditoriali, anziché sui soggetti deboli con difficoltà a trovare un impiego alle dipendenze. Mentre sembra poco probabile che un'incentivazione a questi ultimi possa essere sufficiente a dar vita a nuove imprese solide, essa potrebbe produrre indesiderabili effetti di spiazzamento nei confronti di altre imprese già esistenti (mettendone in discussione l'occupazione). Appare invece piuttosto evidente che le imprese create "spontaneamente" dal tipo di imprenditori fatti oggetto di questo studio riescano a produrre anche una notevole quantità di posti di lavoro alle dipendenze. Per fornire due soli riferimenti quantitativi, si tenga conto che la dimensione media delle cento imprese studiate è passata in pochi anni da 7 a 14 addetti, sicché i nostri 100 nuovi imprenditori hanno saputo creare, pur in un periodo prevalentemente recessivo, occasioni di occupazione per 1.400 persone.

*Riferimenti bibliografici*

Belussi, F., *Lo sviluppo di nuove imprese nell'area veneziana: le determinanti dell'imprenditorialità*, in Belussi, F. e Pozzana, R. (a cura di), *Natalità e mortalità delle imprese e determinanti dell'imprenditorialità*. Milano: Angeli, 1995.

Brusco, S. e Solinas, G., *I processi di formazione delle nuove imprese in Emilia Romagna*, in: Osservatorio del Mercato del Lavoro. Bologna, Regione Emilia Romagna, 1994 (Quaderno di Ricerca n. 8).

Johnson, P., *New Firms: An Economic Perspective*. London: Allen and Unwin, 1986.

Keeble, D., Wever, E., eds, *New Firms and Regional Development in Europe*. London: Croom Helm, 1986.

McClelland, D. and Winter D.G., *Motivating Economic Achievement*. New York: Free Press, 1969.

O'Farrel, P., *L'imprenditorialità in Irlanda: una rassegna dell'evidenza empirica*, in Garofoli, G. (a cura di), *Formazione di nuove imprese: un'analisi comparata a livello internazionale*. Milano: F. Angeli, 1994.

Oxenfeldt, A.R., *New Firms and Free Enterprise: Pre-War and Post-War Aspects*. Washington: American Council on Public Affairs, 1943.

Storey, D. J., *Entrepreneurship and the New Firm*. London: Croom Helm, 1982.

Vivarelli, M., *La nascita delle imprese in Italia. Teorie e verifiche empiriche*. Milano: EGEA, 1994.



# Tavola Rotonda



**Prof. Mario Deaglio – Università di Torino**

Io ringrazio il Dott. Abburrà per questa esposizione estremamente interessante, che in qualche modo ribalta una parte dei nostri luoghi comuni sulla creazione di nuove imprese, e non posso che rilevare quanto questa ricerca sia attuale. Oggi ero in città e ho incrociato un corteo di lavoratori dell'Alenia che stanno perdendo il posto di lavoro: un caso che si aggiunge a una lunga serie di imprese per cui questo è successo. Il poter trovare delle alternative nell'ambito di nuove imprese diventa molto importante per il futuro di questa città e di questa Regione, quindi mi sembra del tutto appropriato che un Istituto di ricerca regionale faccia questo tipo di trivellazione.

Mi sembra anche particolarmente appropriato perché, come una delle parti di questo libro mette in luce, c'è una grossa carenza a livello di teoria, su come sono fatti gli imprenditori, quale ruolo, che tipo... insomma questo imprenditore che pure alla base di tutte le teorie del mercato... poi se andiamo a vedere quali caratteristiche deve avere, mah troviamo incertezza, oscurità, è un argomento che non è mai interessato troppo agli economisti.

Non solo, ma le poche indicazioni che gli economisti hanno dato sono state largamente smentite dalle ricerche empiriche. Va detto che una parte delle ricerche empiriche è avvenuta, e sta avvenendo, proprio qui a Torino. Ricordiamo gli studi qui citati del Prof. Contini il quale è andato a vedere la natalità e la mortalità delle imprese, i motivi di questa natalità e mortalità e credo che di lì venga l'idea dei ricercatori di non considerare le imprese nei primi tre anni di vita, perché c'è una mortalità infantile, direi, molto elevata, ma di prendere in esame, soprattutto i sopravvissuti.

A seguito di questa esposizione teorica nella prima parte del libro, si propone sostanzialmente uno schema in cui inquadrare questi nuovi imprenditori che si compone di tre parti. La prima è composta da quelli che diventano imprenditori, come si dice qui, per "riproduzione inerziale". Sostanzialmente ripercorrono una tradizione familiare. Vi sono poi quelli che rappresentano la componente innovativa e che sono per noi i più importanti, cioè quelli che più corrispondono ai nostri stereotipi. Vi sono infine quelli che vedono nell'attività imprenditoriale una "mera alternativa occupazione", questi sono i termini che avete usato.

Sarebbe interessante avere qualche risposta sulla quantificazione possibile, non so se già sulla base di questa ma magari con una ricerca futura, di queste componenti, perché mi sembra importante per capire esattamente di che cosa parliamo. Così come sarebbe interessante sapere, questi 1.400 nuovi occupati in quali tipi di imprese si trovano. Io presumo di più in quelle più dinamiche, ma quanti sono presenti in quelle dinamiche, poco dinamiche, di successo, ecc.?

Fatta questa premessa che mi sembrava doveroso ricordare perché è una parte importante del libro, qui abbiamo moltissime sorprese. Noi siamo abituati un po' dalla letteratura giornalistica a vedere nel nuovo imprenditore una replica di Steve Jobs, il quale a 25 anni si laurea in qualcosa tipo ingegneria spaziale, prende i microprocessori, affitta un garage, inventa il personal computer, a 30 anni è miliardario, ecc.

Niente di più diverso dalla nostra realtà. L'imprenditore che va bene è uno che ha passato la quarantina, ha molta esperienza di come si lavora in azienda, ad un certo punto in azienda si trova male perché non riesce più a crescere ed ecco che fa un'uscita, si mette in proprio e di lì diventa dinamico, di successo, ecc.

Quindi è una cosa molto diversa da quella che ci aspettavamo.

L'altro stereotipo abituale è il bravo ragazzo che si mette su con i soldi di famiglia, lo zio, il fratello, magari la madre che gli dà una mano a tenere la contabilità la sera... E no, invece, vediamo che qui la componente più importante sono i soci non familiari. Qui mi viene di fare una domanda cattiva, qui in questa città si parla molto di usura, non è che questi soci non familiari sono magari personaggi non molto facili da identificare? Ho visto che ci sono molto a Torino ma molto meno ad Alba. Lì ci può essere un elemento legato a un ambiente sociale diverso; la famiglia è una rete che forse ad Alba è più importante che a Torino, ma mi ha francamente sorpreso questa preponderanza di soci non familiari, mi piacerebbe capire qualcosa di più.

Mi piacerebbe anche – non credo questa sia una domanda che sia stata fatta in questa indagine, ma penso che questa sia una prima trivellazione, poi si dovrebbe forse, proprio per l'importanza anche per le politiche di indagini di questo tipo, procedere su questa strada – capire se questi imprenditori hanno una conoscenza di una lingua estera (dell'inglese in particolare), quanto queste aziende nuove dipendono dai

mercati di esportazione. Questo mi sembra anche importante, e in generale l'ambito, il tipo di impresa. Cioè, sono imprese che continuano a essere sussidiarie della FIAT, per esempio, oppure sono imprese che hanno fatto qualcosa di molto diverso. Cioè si tratta semplicemente della chiusura di un reparto di un'impresa grande e di un'impresa piccola che fornisce dall'esterno, oppure questa è una tipologia minoritaria e qui abbiamo della gente che può crescere e a un certo punto da 1.400 dipendenti passare invece a cambiare il volto della città, della regione, di tutto quanto.

Questo mi sembra di nuovo un argomento estremamente importante.

L'impressione che mi sono fatto guardando i dati e leggendo i libri è che questa componente schumpeteriana, innovativa, ecc. riguardi da 1/5 a 1/3 delle imprese nuove, guardando un po' gli incroci tra imprese dinamiche e laureati, mi sono fatto questa idea. Ma dovrete essere poi voi a dirmi se questo è in qualche modo appropriato oppure se sto ragionando troppo di fantasia.

Mi pare che qui abbiamo a discutere di questo tema quattro persone che ne sono variamente molto interessate: due perché rappresentano aspetti, diciamo così, dell'attività imprenditoriale, il Dott. Bianchi di Confindustria è il rappresentante naturale di questi imprenditori così nati, e il Dott. Olmo in quanto le questioni del credito sono apparse e ricomparse, affiorate variamente in questa presentazione.

Poi abbiamo, se posso dire così, due operatori del settore, il Dott. Giacomelli della Società Imprenditoria Giovanile e la Dott.ssa Panzeri della Camera di Commercio di Torino, che si occupano professionalmente proprio di queste nuove imprese che sorgono.

Io organizzerei la successione degli interventi in questo modo: la parola prima al Dott. Bianchi, al quale dovrebbero essere fischiate le orecchie perché noi vediamo che una delle cose importanti è che questi si mettono in proprio non tanto quando l'impresa va male e voglio scappare, ma quando l'impresa probabilmente va bene ma loro vanno meglio dell'impresa, cioè pensano che dentro l'impresa non c'è abbastanza spazio. C'è quindi una sorta di atto d'accusa nei confronti delle imprese esistenti nel non sapere valorizzare quello stesso capitale umano che loro stesse si sono create e che poi finiscono di perdere. Questa potrebbe essere una domanda provocatoria.

Poi metterei gli interventi di Panzeri e Giacomelli in quanto osservatori di questa realtà, testimoni insomma di questi sviluppi e al

fondo l'intervento del Dott. Olmo perché alla fine dei conti l'elemento creditizio è poi quello senza il quale siamo tutti morti, quindi è giusto che lui parli per ultimo.

Bene, Dott. Bianchi, a lei la parola.

**Dott. Alfredo Bianchi – Confindustria**

Direi che la domanda è senz'altro provocatoria, però mi coglie, sia personalmente che come interprete in questo momento della politica di Confindustria, molto ben disposto verso quest'argomento.

Bisogna partire da due concetti: uno è il concetto di imprenditori e l'altro è il concetto di mercato.

La ricerca si intitola "Imprenditori si diventa". Io vorrei chiarire cosa vuole dire "imprenditore si diventa". Imprenditore, a mio modo di vedere, "si nasce". Perché è imprenditore colui il quale sa identificare e poi produrre, proporre quindi, un nuovo prodotto, qualcosa che non esiste ancora, qualcosa che se anche è un'evoluzione tecnologica di un prodotto esistente, è qualcosa che soppianta il prodotto esistente. Mentre il manager è colui il quale sa gestire meglio, sa fare ad esempio questo microfono meglio o a un costo inferiore.

Da parte nostra abbiamo notato che purtroppo, collegandoci poi al concetto di mercato, c'è stata spesso una specie di commistione tra la figura dell'imprenditore e la figura del manager, e proprio per la natura, io credo – qui bisognerebbe far intervenire i sociologi – la nostra natura di gens italica, si è venuta a creare una frattura tra la piccola industria e la grande (nel vero senso della parola) industria.

La grande industria che ha un concetto di grande industria a livello internazionale, mentre la piccola industria ha un concetto che purtroppo dimensionalmente, strutturalmente è diventato molto italiano perché le dimensioni della piccola industria straniera sono diverse.

Voglio dire che abbiamo perso di vista che l'imprenditore può essere equiparato a un artista. Se noi ci immaginiamo un artista, qualcuno che desidera fare dell'arte, se viene immerso nei quartieri francesi dell'arte è facile che possa emergere perché c'è mercato, perché c'è confronto, perché c'è un tessuto culturale pulsante. Ma se noi

pensiamo che gli artisti devono nascere tutti come Ligabue, stando nella campagna, inventandosi con la prepotenza di questa emotività artistica, una nuova arte, noi non costruiremo mai un tessuto. Potremo avere dei grandi imprenditori singoli e degli splendidi solisti, ma non avremmo mai un tessuto imprenditoriale.

Qui, passando al concetto di mercato, per poi arrivare a quello che è il minimo comune denominatore e il legame, asserisco che purtroppo in Italia abbiamo perso di vista o abbiamo deformato il concetto di mercato.

Il perché e il percome possiamo metterci ad analizzarlo. Sicuramente è importante farlo solo nell'ottica dell'individuazione dei meccanismi da cambiare. Però il mercato si limita sempre alla domanda e all'offerta, alla possibilità di partecipare, alla possibilità di accesso. Voi vedete, poi chiamerei su questo argomento il Dott. Olmo, per un grande imprenditore o magari per un'impresa che diventa imprenditore – perché magari è un'impresa che diversifica, che quindi crea una nuova impresa – l'accesso al mercato finanziario diventa un accesso relativamente facile; perché c'è la capacità collaudata, perché la conoscenza dei meccanismi, perché c'è la conoscenza delle persone. Spesso, per il nuovo imprenditore, per il piccolo imprenditore ciò diventa quasi impossibile.

Io rappresento qui Confindustria ma sono genovese, la realtà che sotto certi profili negativi, è una realtà amplificata rispetto a quella piemontese: perché non abbiamo avuto una grande mamma privata come ha avuto nella grande impresa il Piemonte, ma abbiamo avuto una grande mamma pubblica e questo è stato, per il nostro tessuto imprenditoriale, direi quasi letale.

È venuto a mancare il mercato, la possibilità di accesso a confrontarsi con la domanda e con l'offerta libera, aperta a tutti. Tutto questo è avvenuto perché? Perché la cultura che è emersa nella nostra nazione è una cultura che ha penalizzato il rischio, che ha penalizzato l'inventiva, è una cultura che è stata caratterizzata da un'ampia presenza dello Stato nell'economia, con una concorrenza legalmente sleale. Sleale perché lo Stato produceva posti di lavoro, produceva ricchezza; è stata una cultura deformata da certe sacche di socialismo reale, per cui l'imprenditore era il padrone, comunque, ed è stata caratterizzata da una, diciamo così, accettazione di questi meccanismi – e in questo consiste la componente di colpa o di errore, per meglio dire –

della parte imprenditoriale; l'accettazione di questi meccanismi non capendo che avrebbero portato il sistema a un'implosione, a un crollo.

Resta un auspicio, io non so se poi ci sarà occasione di rientrare su questi argomenti, ma cerco di essere breve. L'auspicio è quello di prendere coscienza di questa realtà e di promuovere questa cultura di fondo, cioè creare dei fertilizzanti affinché il terreno dell'economia diventi un terreno favorevole all'impresa. L'impresa non è solo industria, l'impresa è anche artigianale, commerciale, questo non sfugge a nessuno. Un sistema è equilibrato quando tutte le componenti sono rappresentate. Ma il terreno è fertile laddove venga stimolata, premiata, incentivata l'iniziativa, dove non vengano creati ostacoli, ma invece gli ostacoli vengano rimossi proprio per favorire il ricambio, proprio per favorire quello che il mercato chiede, laddove un imprenditore che non riesce o sbaglia, venga sostituito da un nuovo imprenditore.

Non è una cosa facile, è una cosa difficile, ma è fondamentale. Io ritengo quindi che noi dobbiamo dire che "imprenditori si nasce", che le circostanze e le occasioni ci fanno diventare imprenditori, ma che imprenditori non si rimane a tutti i costi.

Le tre categorie che ha correttamente individuato il Prof. Deaglio sono sostanzialmente una, in termini imprenditoriali. Perché sia l'imprenditore ereditario, colui che nasce figlio di imprenditori, sia colui il quale inizia a fare l'imprenditore per un'alternativa occupazionale, scoprirà se è veramente un imprenditore o meno, quindi saranno le occasioni che lo faranno diventare imprenditore vero. Gli unici imprenditori sono gli imprenditori nuovi, anche se si ereditano le imprese di famiglia.

Io, ero bambino, ricordo le discussioni che si facevano, i commenti, quando Gianni Agnelli doveva sostituire Valletta e si diceva: "Adesso la FIAT crollerà". Per conto mio, Agnelli – che pure sicuramente non è stato scevro da grandi errori o da grandi, diciamo così, io le chiamerei corresponsabilità nella situazione di questa forte discrasia tra la grande industria e la piccola microindustria – Gianni Agnelli ha fatto crescere la FIAT, l'ha diversificata e ha dimostrato di essere un imprenditore.

Nelle tre categorie che faceva Deaglio, da imprenditore ereditario è diventato imprenditore nuovo.



Questi sono gli imprenditori che vanno premiati, e io mi fermerei, per il momento, a questo.

**Prof. Mario Deaglio**

Una delle cose che possiamo dire a commento del suo intervento è che “imprenditori si nasce” *di più* in una società imprenditoriale o, quanto meno, che in una società imprenditoriale è più facile scoprire la propria vocazione di imprenditori, esistente o non esistente, e agire di conseguenza. Mentre, laddove la società è fortemente incrostata di dirigismo, questo diventa più difficile.

E proprio su questo mi piacerebbe sentire gli operatori, cioè quelli che vedono gli imprenditori nuovi o gli aspiranti imprenditori, li conoscono da vicino, li vedono in faccia, gli parlano assieme, capiscono che cosa intendono fare o non fare.

Quindi darei per prima la parola alla Dott.ssa Panzeri che alla Camera di Commercio di Torino si occupa precisamente di questo. Mi pare che la Camera di Commercio abbia una sportello che riguarda le possibilità di nuova imprenditoria.

**Dott.ssa Roberta Panzeri – Camera di Commercio di Torino**

Buongiorno a tutti.

Io prenderei proprio spunto da uno dei risultati di questa ricerca per parlare un attimo di quelli che sono i problemi del creare impresa e del rapporto tra imprese e enti pubblici.

Una considerazione che è stata fatta e che ho letto è che purtroppo il settore pubblico e le Camere di Commercio in modo particolare sono stati individuati come fattori di limitazione, in qualche modo, alla crescita e allo sviluppo di nuove imprese. Anzi qua dicono proprio che un fattore di contesto che ha giocato in termini negativi riguarda la Camera di Commercio, la quale nell'80% dei casi è stata ritenuta ininfluyente, nel 18% dei casi è addirittura stata considerata un ostacolo alla nuova imprenditoria, nel senso che non ha saputo fornire alle imprese il sostegno necessario. Oltretutto, si dice ancora che dai risultati di questa ricerca il soggetto pubblico sembra soltanto capace di spremere fino all'osso, che i servizi che può offrire sono praticamente inesistenti, che in generale l'imprenditore appare poco tutelato.

Che cosa dire in questo senso?

Sicuramente il rapporto tra Stato e cittadino non è dei migliori, però questo deriva anche da uno scontro atavico che da sempre è esistito.

Ora, come Camera di Commercio stiamo facendo delle politiche per migliorare il servizio a favore dei nuovi imprenditori. Forse, più che dirlo con le parole, abbiamo necessità di dimostrarlo con i fatti e stiamo cercando di farlo. Dal 1990 è stato infatti creato, presso il Servizio Promozione della Camera di Commercio, il cosiddetto Servizio Nuove Imprese che vuole essere uno sportello di assistenza gratuita a coloro che decidono di iniziare un'attività imprenditoriale.

Come è risultato, i problemi maggiori che i giovani incontrano, soprattutto quando vogliono iniziare un'attività, è orientarsi nella giungla degli adempimenti burocratici. Nella giungla delle leggi di carattere nazionale, di carattere regionale, problema di autorizzazioni, problema di concessioni edilizie, problema dell'ambiente e così via.

Come Servizio Nuove Imprese abbiamo pensato, utilizzando banche dati che sono costantemente aggiornate, di offrire a tutti coloro che intendono intraprendere un'iniziativa in proprio un servizio, diciamo, di assistenza informativa a livello gratuito. È un'assistenza di base, chiaramente andrà completata poi con dei servizi magari di consulenza esterna successivi, comunque, secondo noi è già un buon strumento per iniziare.

Devo dire la verità che – in questo senso riporto la mia esperienza, non è da molto tempo che lavoro presso questo servizio, sono un po' meno di due anni – forse noi stiamo un po' rappresentando quelli che sono gli imprenditori che, secondo i risultati della ricerca, hanno meno possibilità di avere successo.

Questo perché? Perché risulterebbe dal campione che è stato analizzato che le probabilità di successo di un'impresa sono legate anche all'età del soggetto che la inizia. Bene, da noi, purtroppo, l'età media dei soggetti che si presentano allo sportello (mi riferisco ad un campione di circa 2.000 persone nel corso del 1994, quindi sufficientemente significativo) è al di sotto dei 35 anni.

Le motivazioni? Anche in questo senso notiamo piccole differenze rispetto a quanto rilevato dalla ricerca, nel senso che i problemi occupazionali sono una forte spinta, la ricerca di un'occupazione in proprio è dovuta al fatto che non si riesce a trovare un posto fisso.

Moltissimi sono i giovani che si rivolgono a noi premettendo: “non riusciamo a trovare occupazione, il problema è grave, indicatemi qualche settore in cui possiamo operare per conto nostro”. Quindi non è vero, secondo la nostra esperienza, non sempre il problema occupazionale è, diciamo così, limitato come fattore di crescita.

Sì, rispetto ai risultati, sembrerebbe che, almeno da quello che avevamo desunto, che l’aspirazione ad una maggiore autonomia, ad una maggiore indipendenza, il fatto di mettere meglio a frutto quelle che sono le capacità professionali che derivano dal background eventualmente maturato in azienda, sia il fattore incentivante.

Nel nostro caso, invece è un po’ meno, forse perché i soggetti che si rivolgono a noi, sono soprattutto giovani.

Un altro elemento che è sorto è il problema della richiesta di privilegiare delle politiche a sostegno di imprese che sono già esistenti, piuttosto che creare nuove imprese.

Anche in questo senso, come Camera di Commercio, ci siamo mossi. Purtroppo a volte troviamo un po’ di ostilità da parte dell’imprenditore stesso ad entrare in contatto con l’ente pubblico.

Nel senso... abbiamo attivato due iniziative che secondo me sono abbastanza significative; una nel campo della qualità aziendale e una nel campo della diffusione tecnologica.

Nel campo della qualità aziendale, l’anno scorso abbiamo iniziato una campagna di sensibilizzazione, soprattutto rivolta alle piccole-medie imprese, offrendo un check-up gratuito ad imprese del settore meccanico, metalmeccanico, elettrico, elettronico e plastico.

In che cosa consisteva questa iniziativa?

La Camera di Commercio si era convenzionata con una società che poteva svolgere un check-up sui sistemi produttivi delle aziende, individuare quali erano eventualmente i miglioramenti da apportare, in modo tale poi da suggerire quali interventi debbano essere adottati per operare con un regime di qualità.

Ebbene, dalle risposte che abbiamo ottenuto, sicuramente il settore meccanico ha dato risposte soddisfacenti, ma negli altri settori abbiamo avuto serie difficoltà a trovare un numero di imprese sufficiente per rendere anche economicamente conveniente questo tipo di iniziativa, perché ci hanno risposto veramente in pochi.

Non sappiamo se questo è dovuto ad una generale diffidenza nei confronti dell’efficienza e della qualità dei servizi che possono essere

offerti da un ente pubblico, oppure il fatto che fosse gratuito magari lo faceva ritenere di minore qualità.

Visto che abbiamo anche questo tipo di iniziative, ci chiediamo come mai le imprese, in qualche modo non vogliono essere coinvolte. Non c'è solo un problema del settore pubblico a lavorare con le imprese, ma molte volte anche le imprese a lavorare con noi.

Altro intervento che stiamo realizzando: diffusione dell'innovazione.

Si dice tanto che è importante che la ricerca non rimanga ricerca pura, che la ricerca possa essere finalizzata a delle soluzioni operative ed applicabili in azienda. Beh, abbiamo cercato anche in questo senso di sviluppare un'iniziativa a sostegno dell'introduzione d'innovazione tecnologica in imprese che riteniamo particolarmente ricettive. Certo, non siamo proprio andati nelle piccolissime imprese di carattere artigianale, ma in imprese che erano già state prima individuate e comunque per le quali si ritiene che ci siano certe possibilità di sviluppo, di nuove tecniche in termini di miglioramento e di processo e dei prodotti.

Stiamo realizzando anche in questo caso un check-up, sempre avvalendoci di consulenti esterni qualificati, per individuare quali miglioramenti possono essere apportati alle aziende. Questa iniziativa terminerà con la redazione di un rapporto nel quale si daranno suggerimenti operativi alle imprese stesse che le imprese potranno poi, più o meno, utilizzare.

Abbiamo tutta un'altra serie di servizi che adesso anche per questioni di tempo non sto ad elencare: dal servizio energia-ambiente dove si cerca di dare consulenza su quelle che sono le problematiche ambientali o connesse all'energia, abbiamo delle banche dati come quelle della subfornitura dove cerchiamo di raccogliere tutti i nominativi di aziende che sono eventualmente disponibili a questo tipo di servizio. Cerchiamo di lavorare anche per l'impresa.

Purtroppo troviamo a volte una certa ostilità da parte dell'imprenditore a mettersi in rapporto con noi.

Ora ci chiediamo: noi dobbiamo dimostrare sicuramente coi fatti che stiamo cambiando, che non siamo il classico ente pubblico che vuole lavorare contro l'impresa, però forse anche l'impresa dovrebbe darci l'opportunità di dimostrare le nostre capacità.

**Prof. Mario Deaglio**

Grazie dottoressa, lei ribatte duramente la palla dall'altra parte del campo, ma secondo lei perché fanno così? Pensano che siete cattivi, che la Camera di Commercio è quella che fa pagare... oppure semplicemente non sanno.

**Dott.ssa Roberta Panzeri**

Un po' è perché non sanno. Stiamo cercando di migliorare su questo problema della comunicazione e il fatto che tutti i mesi, ad esempio, esca una pagina di un quotidiano dedicata solo alle Camere di Commercio, dove di volta in volta presentiamo i servizi, è già uno sforzo nel tentativo di farci conoscere. Di dire, ci siamo, siamo presenti sul territorio con questo.

Non diciamo che i nostri servizi sono i migliori, questo no assolutamente, abbiamo tante cose da migliorare e di questo siamo perfettamente convinti, però certo che se si lavora insieme, passi avanti se ne possono fare.

Poi c'è sempre questa ostilità...

**Prof. Mario Deaglio**

C'è questa ostilità di fondo che è pur sempre interessante notare perché anche quando il pubblico fa degli sforzi per andare verso il privato, trova delle difficoltà.

Un'ultima curiosità che si collega anche un po' ai dati delle indagini. Dunque, lei ha 2.000 persone che sono venute al suo sportello dicendo "io forse farei l'imprenditore, ditemi come si fa". Quante poi si sono iscritte al registro delle ditte, quante di queste persone hanno costituito un'impresa. Grosso modo, se dovesse dare un'idea approssimativa: la metà, più della metà?

**Dott.ssa Roberta Panzeri**

Un po' più della metà.

**Prof. Mario Deaglio**

Un po' di più della metà.

**Dott.ssa Roberta Panzeri**

Soprattutto per iniziative molto piccole, molto molto piccole.

**Prof. Mario Deaglio**

Ho capito. Sarebbe magari interessante, in un'altra indagine, seguire le imprese che si sono presentate in un certo anno, vedere quante sopravvivono alla fase iniziale, avere qualche dato campione di questo tipo.

Direi che ora possiamo dare la parola a un altro operatore che segue le imprese nel momento del parto, diciamo così. Questa levatrice imprenditoriale è il Dott. Paolo Giacomelli della Società per l'Imprenditorialità Giovanile.

**Dott. Paolo Giacomelli – Società Imprenditorialità Giovanile**

Buongiorno.

La Società per l'Imprenditorialità Giovanile è la struttura che ha ereditato le funzioni dell'ex Comitato che gestiva la Legge 44/1986. Io vorrei riportare alcune esperienze della mia attività lavorativa di questi dieci anni sul tema della creazione d'impresa e non sottrarmi al giudizio che emerge da questo libro, da questa ricerca. Questa ricerca dice: "è meglio puntare sui soggetti forti, forti da un punto di vista delle conoscenze, che promuovere soggetti deboli". Insomma traspare in alcuni pezzi del libro – è inutile che finanziamo i giovani, diamo soprattutto la possibilità a chi sta all'interno delle imprese grandi e medie di mettersi in proprio.

Non mi sottrarrò ad una riflessione su questo tema. Ne vorrei anticipare altre due che per me sono importanti: una è sulla ricerca che, secondo me, è fatta molto bene e lo dice uno che da dieci anni si occupa di questo tema, e su questo tema l'articolo di Contini e Revelli per sette anni è stata l'unica cosa che c'era in Italia. Cioè chiunque operava sul tema della nascita d'impresa, aveva questo mitico articolo su L'Impresa del 1986, quando noi abbiamo cominciato, e non c'era altro. Di analisi di questo genere, vi assicuro, c'è pochissimo. Adesso c'è la possibilità di fare intreccio tra la banca dati dell'INPS e la nuova banca dati dell'ISTAT fatta da Zuliani, che è attento a questo tema, ma sennò, una riflessione sui nuovi imprenditori e quindi su cose concrete in aree che non sono aree particolari, non c'era.

Mi pare interessante soprattutto per il fatto che emergano una serie di riflessioni utili per indirizzare meccanismi di politica.

Altra riflessione importante, visto il contesto: c'è una grande ambiguità in Italia sulla creazione d'impresa e le politiche job creation.

Sono due cose completamente diverse, non hanno nessuna relazione. Purtroppo c'è una classificazione dell'OCSE che elenca sei tipi di politiche attive del lavoro e alla sesta dice "misure finalizzate alla creazione diretta di occupazione" e le divide in altre sottocategorie: ci sono i contributi a fondo perduto per chi assume lavoratori disoccupati, ci sono i famosi servizi socialmente utili e quindi soldi dello Stato per finanziare direttamente occupazione e politiche di creazione d'impresa. Tale classificazione non è corretta, gli strumenti delle politiche di creazione d'impresa sono cosa completamente diversa dalle politiche attive del lavoro.

Questo si porta, come sempre in Italia, alcune semplificazioni che a me fanno un po' sorridere: del tipo di quelle che in questi ultimi due anni, han fatto diventare il tema della creazione d'impresa il tema alla moda. Quindi chi si occupa di politiche attive del lavoro e di interventi sul mercato del lavoro viene considerato un ferro vecchio del passato e chi si occupa di creazione d'impresa è moderno, competitivo sul sistema globale, alla moda. Questo piace soprattutto in relazione al meccanismo dei finanziamenti comunitari, su cui tornerò, perché questo fatto modifica anche l'approccio delle politiche pubbliche, anche l'approccio di politiche territoriali come quelle di regioni che sono finite nei meccanismi delle agevolazioni comunitarie per le aree di deindustrializzazione.

Quindi noi siamo passati, per quelli che come me hanno incominciato a lavorare su questa legge nel 1985, da una fase nella quale il vice presidente della Confindustria ironizzava sul fatto che non si diventava imprenditori per legge o il vecchio intervento straordinario che diceva "nel Mezzogiorno bisogna fare le infrastrutture e poi verranno le grandi imprese", a questa fase in cui tutti i problemi per esempio delle aree deboli, si dovrebbero risolvere in termini di nascita di nuovi imprenditori, e questo non è vero. È assolutamente un'opinione da confutare in ogni sede, perché se no capita quello che capita a noi che siamo diventati e rimasti l'unico strumento che funziona – ma perché ha una dotazione finanziaria, non perché siamo più bravi di altri – che opera nel Mezzogiorno e quindi in qualunque dibattito sul tema della disoccupazione noi dobbiamo andare a dire "giovani inventatevi il lavoro perché non ce n'è più per nessuno e quindi dovete diventare tutti imprenditori".

Questo tipo di strumentazione si rivolge a soggetti particolari, soggetti forti che hanno certe caratteristiche che poi sono quelle, secondo me, ben evidenziate dalla ricerca, al di là che siano alla prima esperienza imprenditoriale o di lavoro nella loro propria esperienza del ciclo lavorativo.

Che cos'è la Società per l'Imprenditorialità Giovanile e quali sono le valutazioni che noi diamo di questi nove anni di esperienza e di gestione di una legge che sostanzialmente agevola giovani imprenditori nelle aree del Mezzogiorno?

Noi siamo sopravvissuti, e questo è già tanto, dopo aver erogato duemila miliardi, dal 1986 al 1994, senza che nessuno di noi sia finito in galera. Non era proprio un'operazione semplice e quindi abbiamo di fatto dimostrato che è possibile erogare contributi pubblici abbastanza correttamente in tempi ragionevoli. Non è un passaggio da poco. Su questo abbiamo la struttura tecnica ed è questa struttura che ha voluto la trasformazione da un pezzo di pubblica amministrazione in una società per azioni, perché immaginiamo che questo sia un modo per l'ente pubblico di misurarsi in termini di efficacia e di efficienza rispetto ai servizi che deve offrire.

Qual è la grande difficoltà di una politica di creazione d'impresa? Noi ci rivolgiamo a soggetti che vogliono avviare delle iniziative autonome ma che non hanno soldi. Allora, i cento imprenditori piemontesi che voi avete osservato, come hanno finanziato questo investimento? Questo è il tema. Perché una legge di enterprise creation fa questo passaggio, che io non so se sia giusto o sbagliato in termini di politiche pubbliche di intervento, ma dà la possibilità di avviare un'impresa a dei soggetti che non hanno i soldi per comprare gli impianti. Questo è il grande passaggio. Probabilmente in altri mercati, da un punto di vista finanziario più evoluti, esistono strumenti privati: vengono citati casi americani, alcune esperienze inglesi, alcune esperienze di grandi imprese tedesche. Però la grande difficoltà, per noi, è sempre stata questa, cioè di dare la possibilità a dei giovani che operavano in territori particolari – come erano quelli delle aree svantaggiate del Mezzogiorno – di avviare delle attività autonome senza avere garanzie patrimoniali.

Questo si porta dietro tutta una serie di problemi, per esempio il fatto che noi andiamo a finanziare spesso imprese con una dotazione di capitale eccessiva rispetto al fabbisogno, perché il meccanismo del



contributo pubblico determina una distorsione nella allocazione delle risorse: uno si compra delle cose di cui probabilmente non avrebbe bisogno. Ma questo riguarda la capacità poi della struttura di valutazione di governare il meccanismo. Certamente il meccanismo del contributo a fondo perduto non funziona, non è che sono qui a difenderlo, però è chiaro che è questa la grande barriera, la barriera sul mettersi in proprio: quella di poter acquisire delle risorse finanziarie iniziali. Diversa è l'operazione sul campione che è stato esaminato dalla ricerca dell'Ires, perché immagino che si siano avviate imprese con basso investimento iniziale e con alta competenza in termini di capitale umano e con utilizzazione, in molti casi, dei risparmi familiari; perché poi è la famiglia il nucleo centrale di promozione di queste esperienze. In genere, intorno al passaggio all'attività autonoma di un lavoratore in età fra i 30 e i 40-45 anni, c'è tutto il gruppo familiare compatto nel sostenere l'iniziativa.

Quali sono, secondo me, i punti più interessanti, rispetto a una politica di creazione d'impresa, dei nostri dieci anni di esperienza? Noi siamo partiti dal fatto che valutavamo l'idea, e quindi grande importanza sull'idea imprenditoriale: il ragionamento schumpeteriano sull'innovazione. Poi abbiamo capito che l'elemento importante sono le capacità dei soggetti proponenti, e quindi in termini di abilità, di capacità, di motivazione. Questa è una valutazione assolutamente impossibile per una struttura pubblica. Per dirla francamente, se una società di venture capital deve investire in un'idea imprenditoriale, la cosa, secondo me, alla quale sta più attento è con chi fa l'affare, più che se sono biotecnologie o pigiami. Io penso che i soggetti diventino un elemento centrale.

Chiaramente, per una struttura pubblica com'eravamo noi, giudicare i soggetti diventava molto difficile, è stato molto difficile perché voi non avete idea dei ricorsi che ci sono stati fatti al TAR su questo tema.

Naturalmente noi dicevamo: "secondo me tu sei una persona intelligentissima, ma...". Un caso tipico è il laureato in Economia e Commercio che nell'esperienza della nostra legge rappresenta un classico esempio di fallimento imprenditoriale. Tre laureati in Economia e Commercio che fanno una società di servizi alle imprese hanno grande probabilità di andare male. Però non gli si può dire che non hanno le motivazioni o le capacità perché il meccanismo, essendo

noi un pezzo di pubblica amministrazione, non era facile. E probabilmente questo è un settore in cui altri devono intervenire, secondo me soggetti privati, nel campo della valutazione delle idee imprenditoriali, perché questo consente molta maggiore discrezionalità.

Ma passati dall'idea alla valutazione dei soggetti c'è un terzo elemento che noi abbiamo colto solo negli ultimi anni come un elemento importante per valutare una nuova impresa, ed è quella che noi chiamiamo "la coerenza con il territorio". Non si può fare grande discontinuità rispetto alla infrastrutturazione culturale e tecnologica di un territorio, almeno nell'esperienza del Mezzogiorno. Non si può immaginare di realizzare delle isole felici in situazioni (io non parlo di autostrade, di strade, di ponti, di energia) culturali o tecnologiche che difficilmente sono coerenti con quell'idea.

Questo ci ha portato con grande onestà intellettuale ad immaginare un percorso attraverso il quale la Società per l'Imprenditorialità Giovanile – che era una struttura fortemente centralizzata, tutta a Roma, tutta nata in una logica difensiva, perché dovevamo dimostrare che riuscivamo a gestire questo intervento – via via nei prossimi anni farà in modo che sul territorio nascano delle strutture che valutino, promuovano e accompagnino la nascita di nuove imprese. Questo mestiere del creatore d'impresa è un mestiere che si può fare, ragionando sulle micro attività o sulle piccole imprese, solo con un profondo radicamento sul territorio. Non è possibile che una struttura fortemente centralizzata possa valutare un'impresa che adesso nasce a Torino. Si è incorsi in una semplificazione eccessiva, rispetto all'estensione territoriale della legge.

Che cosa è stato fatto? C'era una legge che funzionava nelle aree dell'Obiettivo 1, l'Unione Europea ha deciso che queste aree dovevano essere assimilate alla aree famose dell'Obiettivo 2 e 5b ed è stata estesa tout court in queste altre aree.

Non funziona, secondo me, proprio per le cose che emergono dalla ricerca. Cioè che il tema del rapporto tra nuova impresa e piccola impresa esistente è un tema che uno deve affrontare. È giusto finanziare con il 50-60% di contributi una nuova impresa che fa esattamente la stessa cosa dell'impresa che già c'è e a condizioni, probabilmente, che le consentono condizioni di prezzo vantaggiose, con il rischio di espellere

l'esistente? Questo è un tema difficilissimo da analizzare in termini di costi-benefici pubblici, però certo è un tema che deve essere affrontato.

Noi come lo percepiamo? Noi lo percepiamo dal fatto che, su 4.000 progetti che abbiamo nelle aree del Mezzogiorno, in un solo caso un'associazione industriale ha fatto pressione, e secondo me anche corretta, perché noi non finanziassimo un nuovo imprenditore, perché diceva che faceva concorrenza a quelli esistenti. Appena ci siamo affacciati, invece, sulle aree piemontesi e lombarde, questa cosa è diventata di routine. Avviene che la rappresentazione degli interessi è più forte e naturalmente si apre il problema. Questo è un tema sul quale occorre riflettere – come viene detto ad un certo punto, nelle conclusioni della ricerca – e secondo noi è un tema su cui conviene dibattere. Senza farsi prendere solo dalla questione occupazionale che, secondo me, è riduttiva; come quando si dice che “l'impresa che nasce ha meno addetti e quindi questo impoverisce il territorio”. Perché l'impresa che nasce ha meno addetti ma probabilmente opera in condizioni di mercati e di tecnologie più vantaggiose. Però, sicuramente, il tema va affrontato.

Approfitto di altri due minuti per trattare un altro aspetto che a noi sta molto a cuore, che è quello della formazione imprenditoriale, sulla quale a cascata, dal fatto della moda, si è aperto un meccanismo vorticoso, come spesso accade.

Posso dirlo con grande forza: secondo noi, la formazione imprenditoriale è un grande bluff, non esiste. Noi siamo soggetti attuatori di un intervento, di un programma comunitario di 100 miliardi per fare formazione imprenditoriale. Come al solito il problema è quello di individuare delle strutture in grado di spendere nel Mezzogiorno e quindi dai funzionari comunitari la grande attenzione non è tanto sui contenuti, quando poi sulla capacità di spesa.

Sulla formazione imprenditoriale, io mi permetto esprimere tutti i miei dubbi, nel senso che questi corsi di formazione che si stanno alimentando e che, voi vedrete nei prossimi anni, cresceranno come intensità e come numero (tutti i programmi regionali prevedono, per quanto riguarda le fonti del fondo sociale, attività di formazione imprenditoriale), secondo me, non raggiungono la condizione che è alla base di un patto formativo. Perché alla base di un patto formativo c'è il fatto che alla fine del percorso formativo io ti lascio nelle condizioni di fare la cosa che ti ho promesso di insegnarti. Lì no, perché alla fine del corso per nuove imprenditrici, non so se in Piemonte è stato fatto, ma

l'Olivetti, l'Elea ne ha fatti 8 o 9 nelle regioni italiane, non c'è nessun contributo, nessuna agevolazione pubblica in grado di dare a queste ragazze che hanno frequentato questo corso, la possibilità di avviare un'impresa.

Io sul tema della formazione imprenditoriale inviterei tutti a una riflessione, perché questo è un altro degli elementi che fa moda in questo momento sul tema della creazione d'impresa ed è un altro degli elementi che, secondo me, non funzionano. Il vero business del corso Gemini alla Bocconi, lo fa la Bocconi, poi se uno esce imprenditore è perché qualcun altro gli consente di avviare un'impresa. Fa benissimo la Bocconi, fa benissimo l'Elea, fa benissimo la Società per l'Imprenditorialità Giovanile, ma non è corretto chiamarli corsi di formazione imprenditoriale. Anche perché le cose che ci diceva prima Bianchi sulle caratteristiche dell'imprenditore sono verissime e non c'è modo attraverso l'attività di formazione di formare un imprenditore.

L'ultimo tema riguarda l'erogazione di servizi pubblici sullo start-up alle imprese. Un programma di creazione d'impresa si divide sostanzialmente in tre parti: la prima riguarda le attività che vanno dai soggetti fino all'idea imprenditoriale. Questa è una fase che una struttura pubblica può svolgere, anche correttamente, anche con delle tecniche che sono delle tecniche precise. La fase di valutazione dell'idea imprenditoriale, secondo me, deve essere affidata a strutture private che investono e rischiano sulla nuova impresa. Naturalmente qui c'è tutto il tema del mercato dei capitali, della tassazione, tutti temi che voi conoscete bene.

Poi c'è una terza fase che riguarda i servizi alle imprese che nascono. Su questo, dieci anni di lavoro in questo campo, noi forniamo a tutte le imprese un tutor. L'idea era di affiancare l'impresa che nasceva con un'impresa che avesse più esperienza; in alcuni casi ci siamo riusciti e sono i casi di clamoroso successo, per l'imprenditore e per l'impresa. Perché se noi affianchiamo a un'impresa che nasce a Tricase, come è accaduto, e che fa biscotti, l'Agnesi, - l'Agnesi è stata poi acquisita dalla Danone, dentro la Danone c'è la Saiwa - una volta che siamo riusciti a spiegare ai francesi che cos'era il tutoraggio, certamente questo che fa i biscotti a Tricase è entrato in un circuito di relazioni imprenditoriali europeo, ed era un'occasione unica.

È difficilissimo fare questo lavoro, è sicuro che questo lavoro di accompagnamento allo start-up non può essere fatto dalle strutture pubbliche, che siano la Società per l'Imprenditorialità Giovanile o siano i B.I.C. o sia un'altra struttura pubblica. Questo è un lavoro in cui il pubblico può fare solo intermediazione fra una domanda di servizi e un'offerta di servizi. Ed è corretto anche in questo caso quello che si riporta sulla ricerca, secondo me; il fatto che sarebbe interessante immaginare un percorso di agevolazione sui servizi a favore delle imprese esistenti che ne riduca il costo, ma che la scelta rimanga all'imprenditore. Questo è un percorso corretto. Invece tutti i meccanismi di finanziamento comunitari e regionali si portano dietro il fatto che le strutture pubbliche che sono state create devono fare qualcosa. E cosa fanno? Fanno dei servizi alle imprese che le imprese molte volte non chiedono o non desiderano.

All'instaurarsi di questo clima hanno contribuito anche dei nostri errori. Noi abbiamo lanciato un grande programma comunitario di assistenza e di servizi a favore delle imprese che avevano più di tre anni di attività e abbiamo fatto dei bandi di gara europea, hanno vinto delle strutture... Quando siamo andati ad erogare questi servizi, le imprese che dovevano beneficiare di questi servizi molte volte declinavano questo tipo di offerta gratuita, proprio perché l'analisi dei bisogni era un'analisi che non era stata fatta correttamente.

Una questione semplicissima sul tema delle criticità delle imprese che nascono, perché su questo, anche in questo lavoro, c'è una piccola dose di ambiguità sul tema delle questioni finanziarie, fiscali e normative: gli imprenditori si lamentano dei troppi adempimenti.

Io mi sono occupato dell'erogazione e dell'assistenza alle imprese. Ho visitato circa 350 delle nostre imprese e una cosa che mi ha colpito molto è che quasi nessuna delle nostre imprese rispettava la normativa fiscale e di bilancio, e sul lavoro. Nel Mezzogiorno tutti sanno che non esistono le gabbie salariali, ma che solo le grandi danno quanto previsto dal Contratto Nazionale: c'è di fatto un secondo mercato del lavoro. Ma anche sulle questioni dei bilanci, a me ha sempre sorpreso il fatto che nelle ricerche non se ne parli. Tanto è vero che quando voi identificate le tre categorie d'impresa: di successo, dinamiche, poco dinamiche, non fate riferimento mai a dati di reddito, indicate altre valutazioni.

Su questo tema sarebbe interessante che chi fa ricerca cominciasse a segnalare questo aspetto, perché ci sarà un problema di correttezza da parte degli imprenditori, ma io penso esista un problema dall'altra parte: che, evidentemente, per mantenere in piedi un'impresa, rispettare certe regole è proprio impossibile.

All'interno di una ricerca, secondo me, segnalare quest'aspetto è auspicabile proprio perché se ne cominci a parlare.

**Prof. Mario Deaglio**

Grazie Dott. Giacomelli per un intervento estremamente denso di stimoli. In quanto professore alla facoltà di Economia e Commercio di questa Università farò buon uso di quello che lei ha detto. Stavo ripensando ai miei laureati. In effetti, che io sappia, di quelli che hanno fatto la tesi con me in tanti anni, uno solo si è messo a fare l'imprenditore, negli Stati Uniti. Questo la dice lunga anche sul tipo di difficoltà che ci possono essere. Direi che è anche interessante per la Dott.ssa Panzeri la questione della effettiva appetibilità dei servizi che voi offrite, cioè in che modo poi stabilite che quelli sono i servizi che vanno bene? Forse un ripensamento su questo potrebbe essere interessante. Ho visto il Dott. Cartotto, dell'Unione Industriale di Biella, che prendeva molti appunti, quando si parlava del radicamento sul territorio. Il Dott. Cartotto è autore di un'indagine sulle nuove imprese nel biellese e quindi, forse, dopo potrà intervenire e dirci qualcosa.

Direi che è decisamente il momento di lasciar parlare la banca, perché questa banca è stata in vario modo evocata, dallo sportello della Dott.ssa Panzeri, passiamo allo sportello con la s maiuscola.

**Dott. Virgilio Olmo – Banca CRT**

Grazie professore.

Lei si consoli per Economia e Commercio, perché sa che ci sono quelle feste micidiali del venticinquennale dopo il diploma, eccetera... Dicevamo l'altro giorno che quelli che erano bravi a scuola ed erano senza soldi sono diventati dipendenti a un certo livello, se erano bravi; se erano bravi e avevano i soldi sono dei professionisti; quelli che invece non avevano voglia di studiare sono diventati tutti imprenditori.

A parte gli scherzi, l'intervento del Dott. Giacomelli mi sembra che abbia toccato praticamente tutti gli argomenti, quindi diventa anche un po' difficile intervenire.

Per quanto riguarda la realtà dell'applicazione della legge n. 44, una considerazione. Questa è anche una reminiscenza universitaria, quando parlavamo di "familismo amorale". Poi è un concetto ripreso recentemente da una delle pubblicazioni del Mondo, cioè la solidarietà come tratto fondamentale e ambientale perché certe imprese comincino a produrre altre imprese e portino a filiare, se così si può dire.

Credo che sia un concetto che possiamo anche accettare e spieghi parzialmente alcuni dei dati che vengono contenuti in questo libro.

Una ricerca è stata fatta, per quanto riguarda la legge n. 44, e credo che sia molto importante, sulle politiche di creazione d'impresе in Italia, che era proprio a cura del Comitato della legge n. 44. In essa ci sono dei riferimenti molto precisi su come sono andate le iniziative che avete intrapreso in questo decennio e le probabilità di successo che ci sono state proprio in ordine agli investimenti che sono stati effettuati in certe aree e che confermano, tutto sommato, dato l'alto livello di mortalità infantile, quelli che sono poi alcuni dati e affermazioni anche perentorie riportate dalla ricerca dell'Ires, soprattutto dove dice che politiche generiche di incentivo indifferenziato alla nascita di nuove iniziative non sembrano promettenti di per sé, né opportune nei riguardi di imprese già esistenti.

Dette tutte queste cose, io vorrei un attimo analizzare quello che è stata anche l'affermazione dalla quale è partito poi il Dott. Bianchi, relativamente all'imprenditore e il mercato. Io credo che sia da qui che dobbiamo capire come si realizza l'inizio, poi il consolidamento e la maturità di un'impresa e cosa vuol dire diventare imprenditore nel momento in cui si va verso il mercato.

Lasciamo perdere il discorso che è più tipico della legge n. 44: dare soldi per creare imprese, che non è tutto e automaticamente "dare soldi per fare un imprenditore". Sono due cose diverse.

Però lei diceva "noi abbiamo un imprenditore che va verso il mercato". Però nell'accezione classica, quando noi parliamo di queste cose, noi intendiamo sempre il mercato dei prodotti. Io credo che ci sia un mercato che è relevantissimo, se non il più rilevante in assoluto, che è il mercato delle performances delle imprese: il primo è rivolto ai

clienti, il secondo credo che sia rivolto ai fornitori e soprattutto ai finanziatori.

Se partiamo da questo concetto e lo legghiamo a quelli che sono i risultati di questa ricerca – che ha una valenza, in larga parte anche sociologica, perché comunque qui non ci sono analisi di bilancio, quindi effettiva valutazione di quelle che sono state le performances d'impresa. Però alcune considerazioni in ordine a come si è sviluppata l'attività, e quindi se si è in un modello avanzato piuttosto che invece in uno che non ha ancora raggiunto certi livelli di evoluzione, tipo quelli dei mercati avanzati, si possono ricavare.

Direi che innanzitutto quello che emerge di qua, a livello di struttura proprietaria, è che la struttura proprietaria di quelle 100 aziende che sono state create è una struttura decisamente chiusa. E questo ha un'attinenza diretta con le capacità di finanziamento o con le forme di finanziamento o con le forme varie che si trovano sul mercato come opportunità di finanziamento.

Le imprese, nel momento in cui nascono, proprio per le caratteristiche che hanno, sono legate strettamente al nucleo familiare, o a un piccolo nucleo di soci, tendono poi a sviluppare del know-how, che magari viene apportato da un solo socio. In ogni caso, cercano di essere impermeabili verso l'esterno.

Questo credo che sia un fattore che bisogna tenere molto ben presente, perché in una struttura di questo genere, il bisogno di andare verso il mercato, per dimostrare che si hanno delle performances importanti, diventa veramente irrilevante per l'impresa.

Quindi il ruolo del finanziatore, è visto prima come banca, ma semplicemente in una certa forma: quando ho bisogno di soldi vado là che c'è un cassetto che può essere più o meno aperto.

Questo ha delle implicazioni molto più importanti, credo, anche per quanto riguarda leggi che possono essere attuate, o altre cose per le quali, ad esempio, il Dott. Giacomelli prevedeva anche alcuni interventi a livello privato. Il privato deve intervenire, magari, in qualche forma, nella valutazione della bontà del progetto e della capacità tecnica poi di essere realizzato.

Dette queste cose: la struttura molto, direi, chiusa della organizzazione complessiva dell'impresa, chiaramente porta anche ad avere difficoltà di finanziamento all'esterno. Credo che questo sia un dato da gestire anche a livello di informazione, che è rilevante, perché



noi abbiamo un mercato che oltretutto non è attrezzato per recepire queste informazioni e poi organizzarle in modo che diventino veicoli per i finanziamenti delle imprese stesse.

Diversa è invece la struttura che può essere interpretata in una chiave finanziaria aperta, certamente molto più indirizzata allo sviluppo, che è quella relativa alla individuazione di canali di finanziamenti, soprattutto diretti verso il venture capital. Questo è il domani.

Se noi immaginiamo di poter andare avanti, come stiamo attualmente, nella forma classica, avremo sempre come interlocutore l'ente pubblico che deve darci i finanziamenti – e questo quando va bene è l'attività erogatoria soprattutto individuata come attività agevolata – e dall'altra parte abbiamo la banca che deve essere il partner comunque sempre disponibile, perché se io ho un'idea buona, comunque vada a finire, qualcuno mi deve dare i soldi.

Io direi di toglierci fuori da questa trappola e interpretare in maniera più moderna, direi, e comunque più conveniente, perché questa è la realtà, il mercato dei capitali, che devono arrivare per poter finanziare quelle che sono delle opzioni di successo.

Non a caso, il venture capital si basa poi su delle considerazioni abbastanza elementari ma che noi conosciamo ancora soltanto parzialmente. Innanzitutto la disponibilità ad investire in un arco temporale di medio e lungo termine, con un'elevata prospettiva di rischio, con un'elevata prospettiva di redditività e, soprattutto, rivolto verso una proprietà che si è aperta.

Se noi interpretiamo in questa chiave la possibilità per il domani di reperire dei capitali, probabilmente abbiamo risolto alcuni dei problemi che vengono sempre ad emergere come critici.

Perché la banca, quando viene citata, non è quasi mai vista ed individuata in termini di fornitore di servizi, un fornitore di sistemi di pagamento, un fornitore di alcune prestazioni. Viene sempre vista con il ruolo del finanziatore, quello che deve tirare fuori i capitali nel momento in cui a me sono insufficienti.

Devo dire onestamente che, da quello che compare qui, il problema ha una certa criticità, è rilevante perché comunque ha una percentuale che si avvicina al 50%, però più in una fase di crescita che in una fase di avvio. Quindi, se lo leggiamo in questi termini, si salda anche con quelli che possono essere i tempi da individuare in eventuali operazioni di

venture capital. Perché le operazioni di venture capital partono con una prima fase iniziale dove l'investimento è veramente esiguo, dove appena appena si valutano le opportunità. Poi c'è la fase dello start-up dove tutto sommato non sono esigenze importanti di capitali quelle che vengono ad essere poste. È poi la seconda o la terza fase, quando l'impresa comincia a produrre, quando comincia a trovare un riscontro sul mercato e comincia a provare veramente esigenze di sostegno più in termini di finanziamento verso il mercato, quindi verso il cliente, più che non di sostegno dell'investimento proprio.

Io direi che questa è una chiave di lettura che secondo me bisogna usare in maniera corretta. Perché altrimenti continuiamo sempre a utilizzare delle vecchie categorie che secondo me ci portano sempre a rimescolare la stessa minestra.

Al di là di quello, diverso è il sostegno che può dare un istituto di credito nell'appoggiare le richieste di intervento dell'imprenditore nei confronti delle varie agevolazioni. Qui potremmo aprire un libro, insomma, da quando ci sono le varie leggi che prima sono state finanziate e poi no: la 317 del 1991, la stessa 44 che adesso vedremo in che modo potrà salire anche da noi, c'è la 46 sull'innovazione, ci sono leggi regionali tipo la legge 30 sull'artigianato. Però, comunque, presentano dei problemi intrinseci di sostegno per quanto riguarda la quota che è agevolata. Hanno difficoltà intrinseche di documentazione o di dimostrazione, oppure di iter burocratici, ma non esigenze di tipo finanziario, perché, nel momento in cui si esauriscono queste cose, chiaramente arriva il finanziamento.

C'è poi il problema enorme delle garanzie, e questo è un altro discorso. Alcune di queste norme legislative hanno previsto la costituzione di Consorzi di garanzia. In regioni come quella del Piemonte ci sono i Consorzi e funzionano, per quello che possiamo dire. È chiaro che funzionano in ambiti che sono limitati per quanto riguarda gli importi, anche per la nota difficoltà di avere a monte sempre una certa quantità di denaro che sia sufficiente a garantire la proporzione delle garanzie che vengono date.

Io ho cercato di apportare un contributo per quanto riguarda soprattutto una strada che può essere quella dell'evoluzione per il prossimo futuro. Se noi non immaginiamo che ci sia il mercato dei soldi che va verso le imprese e le imprese portano il mercato all'interno, anche per quanto riguarda il capitale, difficilmente usciremo da questa

trappola. Continueremo a far ballonzolare da una all'altra parte le responsabilità, non capendo che ognuno dei due fa il suo mestiere, voglio dire. Quindi il problema non è di dare semplicemente dei soldi perché una iniziativa parta, credo che vada da sé. Lo diceva anche il Dott. Giacomelli, bisogna immaginare comunque che ci siano delle menti capaci di valutare qual è, anche in prospettiva a medio e lungo termine, la probabilità di successo. Se noi andiamo verso il mercato dei capitali, sarà il mercato che deciderà, sulla base di ratios, sulla base di performances, sulla base di tante altre considerazioni.

Allora bisogna che cerchiamo di individuare delle forme che agevolino questa strada. Io credo che una delle tante, sia non tanto quella della agevolazione erogatoria, quanto piuttosto quella dei benefici, degli alleggerimenti competitivi fiscali e parafiscali, ad esempio la tassazione dei capital gains in un certo modo, quando vengono diretti o ridiretti dal tutor verso le imprese. Ecco, questo può essere una forma, ad esempio, di incentivazione veramente alla creazione di nuove imprenditorialità.

Per adesso finisco qui e poi magari mi riservo di intervenire dopo.

#### **Prof. Mario Deaglio**

Grazie Dott. Olmo, anche lei in qualche modo ributta la palla dall'altra parte e dice "non vedeteci in un ruolo tradizionale e stereotipato di erogatori che non ci compete, anzi in qualche modo snatura la funzione della banca".

Non so se il Dott. Bianchi, per caso, vuole rispondere subito su questa, diciamo così, provocazione.

#### **Dott. Alfredo Bianchi**

A me piace il confronto e lo trovo sempre costruttivo. Mi sembra che comunque emerga una cosa: tutti i mali arrivano sull'impresa. Perché il minimo comune denominatore dei miei colleghi a questo tavolo è stato: ma insomma, l'impresa, e l'industria in particolare, ha tante colpe e tante responsabilità. È verissimo, questo è fuori di dubbio che ha tante colpe e tante responsabilità, ma non è sola. Credo che il percorso fatto da Confindustria negli ultimi anni sia un percorso pubblico, un percorso conosciuto e conoscibile, dimostra come sia incominciato a bruciare il

problema. Abbiamo detto “cominciamo un po’ a mettere ordine in casa nostra e cominciamo a cambiare certi atteggiamenti, certe regole, certi comportamenti...”.

In particolare, una delle ultime cose che mi ero segnate, ma che il Dott. Giacomelli ha evidenziato, richiama questo. Noi al Sud abbiamo un terreno vergine all’interno del quale è molto facile trovare la novità dell’iniziativa, che è la caratteristica della 44. Se arriviamo in un tessuto tradizionalmente industriale, questo è molto più difficile; ecco che rischiamo di andare a creare una concorrenza sleale.

Io contesto questa asserzione, perché se anche ciò può avvenire, avviene perché lo strumento è usato male, non avviene perché la legge è sbagliata. La legge in effetti si propone di far fronte a una situazione oggettiva, di crisi, di difficoltà, frutto di errori del passato, non è una legge che si propone di diventare metodo. Voglio dire che la legge si propone di avviare quel volano che permetta alla nuova iniziativa di partire, ha quindi un limite temporale, dimensionale, che non può far spavento all’azienda già esistente, perché va ad aggiungersi, questo limite, al limite che nella 44 è molto chiaro e dice “si sostiene solamente il progetto che rappresenta un’iniziativa nuova”.

È vero che tra le iniziative nuove ci può essere anche il fatto di fare questo microfono meglio, per rimanere sull’esempio che facevo prima, ma se noi proteggiamo chi fa i microfoni male, o non li fa così bene come si potrebbe perché qualcuno ha pensato un nuovo sistema, noi penalizziamo il mercato, noi penalizziamo la società, penalizziamo i consumatori, penalizziamo il flusso di capitali, perché questa è una legge macroeconomica a cui tutti quanti ci rifacciamo.

Quindi, io dico che forzare, la legge 44 è uno dei più belli strumenti. Qualche commentatore rilevava come è nata con il Governo Ciampi, sostanzialmente viene apprezzata e ampliata dal Governo Berlusconi che pure con Ciampi ha sempre detto di avere avuto poco da spartire, è uno strumento che – io ho avuto occasione di vedere la pubblicazione delle iniziative portate a termine – dimostra di essere efficace e quindi efficiente. Evviva, non cerchiamo di ammazzarla subito nel momento in cui, e qui sta la nostra cultura, incomincia ad avvicinarsi a laddove vi è un mercato protetto da noi stessi imprenditori.

È qui sta la funzione pubblica. Vede Dott.ssa Panzeri, i rapporti tra Confindustria e Camera di Commercio sono dei rapporti – io poi sono

genovese si figuri, sul mugugno se vuole andiamo...– che si basano sul fatto che c'è stata nel passato una sproporzione dimensionale e quindi di capitali mossi, di masse di persone mosse tra l'industria e le altre forme d'impresa. Oggi noi non ci vogliamo più chiamare Confederazione dell'Industria ma Confederazione dell'Impresa. Questo perché l'altra impresa è cresciuta: è cresciuto il terziario, sono cresciuti i servizi, eccetera, quindi... Le banche incominciano ad entrare addirittura all'interno del nostro sistema. Quindi una vecchia contrapposizione quasi ideologica, caratteriale, di cultura, di mentalità diverse – la Camera di Commercio raggruppa le varie forme del commercio, dell'industria e dell'artigianato – ha lasciato sempre l'industria, forse per colpa dell'industria, all'esterno, quasi con la presunzione di potersi autogestire. In certi momenti era vero, in certi momenti non era vero, ma questi sono retaggi storici che vanno abbondantemente superati. La nuova legge sulla Camera di Commercio dà un potere enorme alla Camera di Commercio, spetta oggi alla Camera di Commercio dimostrare di avere i numeri per applicarli, per diventare attore fondamentale all'interno del tessuto economico.

Confindustria è uno degli attori, non è l'attore.

Confindustria ha interesse che esistano altri attori forti, perché il sistema va nel momento in cui c'è equilibrio tra le forze. Confindustria non ha alcun interesse a che gli altri attori siano deboli e siano minoritari.

Sotto questo profilo, continuando sempre un po' con le cose che sono emerse, dicevo: va a assumere rilevanza il cambiamento di mentalità per cui la parte pubblica deve diventare forte, ma non forte e prepotente. Forte perché capace di governare e di mantenere all'interno dei confini giusti coloro che operano dentro il mercato. Ma all'interno di questi confini – che sono confini normativi, sono confini di controllo, sono confini di iniziative, di spunto – chi opera nel mercato deve essere libero. Quindi, non confondiamo lo Stato forte con lo Stato invadente, non confondiamo lo Stato forte con lo Stato prepotente, non confondiamo lo Stato forte con lo Stato ingordo. Io non so quanti anni fa, io cito sempre Agnelli perché sono a Torino, ma ventun'anni fa mi sembra sia diventato presidente della Confindustria, nel suo discorso di insediamento disse: “il problema dell'Italia sono i parassiti”. Ma guardate che i parassiti non erano solamente, come in certe accezioni del termine, i dipendenti pubblici. Erano anche certi imprenditori che vivevano di pubblico.

Eppure ventun'anni dopo ci siamo resi conto che abbiamo lasciato questo fenomeno emergere, perché lo Stato è stato debole in questo, non è stato forte.

Formazione imprenditoriale: non è un bluff. La formazione imprenditoriale è fondamentale. Io riprendo quell'esempio che forse in maniera un po' presuntuosa ho fatto dell'arte, ma è chiaro che un buon attore, se poi si fa una sana scuola di recitazione, diventa un ottimo attore, perché quella che può essere la dote, la caratteristica naturale, poi deve essere coltivata.

E non è vero che si debba sempre andare avanti sempre con l'esperienza, questo in maniera particolare con l'impresa, perché con l'impresa si coinvolgono tanti altri soggetti. Non solo i soggetti interni, che possono essere i soci, i dipendenti, ma i fornitori, i clienti e gli istituti di credito. Quindi, ben venga la formazione; il problema è che in Italia la formazione..., purtroppo chi è stato un bluff sono stati i formatori. Ci sono state troppe persone che si sono appiccate una patacca di competenza, mentre nascondevano sotto quella patacca un'ignoranza abissale. E questo è andato avanti per quello che in tutti i settori della nostra società è diventato il clientelismo. Ma questo è stato causato anche da un'indisponibilità – perché ognuno fa il suo mestiere e dovrebbe mettere qualcuno per aiutare gli altri – della classe imprenditoriale di diventare occasione di formazione per gli altri, cioè di imprenditori che diventassero, che si rendessero disponibili ad essere formatori di imprenditori, e ritorno quindi sul tema della protezione sbagliata del mercato.

Io apprezzo tantissimo l'evidenziazione che la ricerca ha fatto nella sua globalità – apprezzo e forse, io non sono uno studioso e non riesco ad apprezzare nella vera dimensione – ma la distinzione tra job creation e entreprise creation, per conto mio, è fondamentale; il Dott. Giacomelli nella ripresa l'ha evidenziata, è fondamentale. Sta qua il grande passo di cultura, provocatoriamente io dico che bisognerebbe riuscire ad arrivare a premiare, incentivare ed aiutare chi va a fare una nuova iniziativa vera, di impresa vera, che sa confrontarsi con un mercato all'estero, piuttosto che stare a proteggere qualcosa di decotto, qualche zombie sul territorio. Perché questo diventa, lo dico proprio provocatoriamente. Io intendo sviluppare l'impresa, l'industria in particolare, sul nostro territorio. Io credo che realtà come quella piemontese, e se mi permettete nel nostro piccolo, anche ligure, di

cultura industriale tradizionale, debbano cambiare marcia e cercare di agganciare il treno di quelle realtà più dinamiche che oggi si chiamano Veneto ed Emilia, che sono più dinamiche, unicamente, perché forse hanno meno storia, meno retaggi, meno abitudini.

È fondamentale questa distinzione. L'entreprise creation è l'obiettivo, ed è l'obiettivo verso il quale ci si sta muovendo. Alla 44, che torno a ripetere, è un ottimo strumento, io aggiungerei anche i BIC. Noi, ad esempio, in Liguria abbiamo un BIC che è nato dalla SPI, quindi sempre dal pubblico, molto produttivo, che sta crescendo, che sta lavorando, che ha un laboratorio vero. Io ho visto qualcosa di analogo a Barcellona, perché l'area tecnologica di Barcellona è un'area che è nata con questi incubatori che permettono poi a chi cresce di rimanere, se vuole, in zona, ma che comunque espelle, dopo un certo periodo, i soggetti che sono entrati nell'incubatore, non li trattiene. Gli dà quella capacità di approccio, di inizio, dopodiché lo fa volare, sennò diventa come la mamma che tiene l'uccellino nel nido, eh no, ad un certo punto bisogna sbatterlo fuori, arrivederci e grazie. Se è bravo vola.

L'ultimo problema è un problema fondamentale. Il venture capital è uno strumento eccellente. È uno strumento, a mio modo di vedere, innovativo, ma siamo noi in Italia in grado di dire di poter parlare di venture capital in modo serio, statisticamente parlando, in relazione, in modo particolare, alla realtà dell'industria, io parlo chiaramente del mio settore, che è così piccola? I più grandi operatori mondiali non frequentano l'Italia, perché le operazioni sono troppo piccole. Per parlare di operazioni, ad esempio di leverage buy out, io ho un fratello che ha lavorato per un grandissimo operatore, voi lo conoscete molto bene, lavorava per iniziative che avevano parcelle di almeno due miliardi. Sul mio territorio mi trovavo aziende, che volevano fare venture capital, con un capitale sociale di due miliardi. Come si fa a parlare di venture capital in questi casi? È meglio che non iniziamo nemmeno.

Anche perché poi succede che tutte queste iniziative vengono alla fine – inesorabilmente, proprio per la limitatezza del raggio d'azione, se si sbaglia un'operazione si ha già chiuso – vengono canalizzate su qualcosa che già esiste e questo diventa penalizzante proprio per quel ricambio di cui parlavo nel mio primo intervento, che invece è fondamentale, che la ricerca a mio modo di vedere evidenzia come esigenza, come necessità.

Io credo, Dott. Olmo, che nel momento in cui apriremo veramente al mercato finanziario mondiale, nel momento in cui, così come la piccola impresa di Confindustria sta lavorando, si aprirà alla internazionalizzazione – non alla capacità di esportazione, alla internazionalizzazione della piccola impresa – incominceremo a ragionare in maniera diversa. Io credo che i tempi siano maturi, io credo che esistano già dei segnali concreti e consistenti che siamo in cammino. Ma pensare di essere all'altezza, sia come operatore imprenditoriale (parlo di piccola e media impresa), sia come sistema bancario nei confronti della piccola e media impresa, sarebbe un gravissimo errore, sarebbe lasciare una pietra che va a fondo attaccata ad una cima e che prima o poi ci porta dietro. Dobbiamo svincolarci, bisogna che l'ABI capisca, segua quello che sta facendo – lo dico forse immodestamente, ma io richiamo la realtà di questi ultimi 4-5 anni – Confindustria e cambi decisamente passo. Permetta ai funzionari delle banche, che molto spesso sono in gamba e sono vincolati dalla normativa, sono vincolati dalle abitudini, sono vincolati dalla penalizzazione della responsabilizzazione del singolo funzionario, cambi passo e permetta al sistema bancario italiano di decollare. Perché guardate, come la piccola impresa, nel momento in cui è iniziata la svalutazione, è riuscita a reagire senza nemmeno subire il cosiddetto “effetto J” – cioè quel momento in cui si incomincia a recedere perché intanto i contratti verso l'estero si sono già firmati e bisogna pagare e non si è pronti, quindi si ha un momento di discesa per poi incominciare ad approfittare con l'esportazione – così come la piccola e media impresa o comunque il sistema imprenditoriale italiano ha annullato questo effetto perché ha dimostrato di essere così bravo, così dinamico da partire immediatamente con un segno positivo, io credo che qualunque altro operatore del sistema economico italiano abbia queste capacità, bisogna crederci e bisogna lavorarci. Bisogna smetterla con una specie di addossamento, scusi dottoressa se riprendo la questione, di responsabilità altrui, ma cercando al proprio interno di sentirsi attori, di migliorarsi sempre.



**Prof. Mario Deaglio**

Il dibattito si sta facendo vivace e io darei la parola, in rapida successione, alla Dott.ssa Panzeri, al Dott. Giacomelli e al Dott. Olmo.

Intanto, mentre ho la parola, vorrei direi qualche cosa anch'io. Mi sembra che la varietà e il vigore degli interventi mostri come questo sia un problema che cresce, un problema attuale e come questa società... è un po' un segno dei tempi. Questa società sta uscendo dalle regole rigide in cui è vissuta per quarant'anni, per una serie di motivi, e tutti questi aspetti di cose che non vanno, di evidenziazioni, di dinamismi in parte soppressi ma che poi vengono fuori di nuovo, sono tutti un segno di crescita che in qualche modo dobbiamo saper sfruttare, è un po' il nostro problema di questi anni.

Venendo specificamente alla ricerca, io penso che ricerche di questo tipo, siano estremamente interessanti e non debbano rimanere episodi isolati. Io vedrei bene che questo campo di indagine venisse ulteriormente coltivato. Io non saprei bene se questo sia unicamente un compito dell'Ires, se in qualche modo le organizzazioni imprenditoriali a livello piemontese o nazionale, le Camere di Commercio, le banche, possano avere qualcosa da dire, ma certamente la dinamica imprenditoriale, per cui oggi ci sono gli strumenti tecnici, va analizzata come un fenomeno estremamente importante.

Prego Dott.ssa Panzeri.

**Dott.ssa Roberta Panzeri**

Io non ho molto da aggiungere a proposito di quanto è stato detto dal Dott. Bianchi, lo ringrazio per averci coinvolto, nel senso che è giusto che non ci sia un rimbalzo di responsabilità, "la colpa è del sistema pubblico piuttosto che dell'impresa e viceversa". È bene che ci sia una disponibilità da entrambe le parti a lavorare insieme. Noi riconosciamo, mi sembra anche abbastanza insensato che io dica che il sistema pubblico finora ha funzionato bene, no, sicuramente no, però almeno c'è uno sforzo per migliorarlo. Cerchiamo di migliorarlo insieme, cerchiamo di lavorare insieme per crescere, quindi questa è la nostra disponibilità.

Volevo ringraziare, a proposito, gli autori della ricerca perché almeno per quanto riguarda il servizio di cui noi ci occupiamo, il Servizio Nuove Imprese, sarà sicuramente un elemento di spunto, di stimolo, visto che si dice che la pubblica amministrazione non lavora

per se stessa ma deve lavorare per le imprese, è giusto anche che conosca quali sono le esigenze dell'imprenditore. Quindi le indicazioni che loro stessi offrono per migliorare i servizi. Non ho niente altro da aggiungere.

**Prof. Mario Deaglio**

Grazie, Dott.ssa Panzeri, spero che si stabilisca, come oggi è di moda dire, un tavolo, in cui queste cose possano essere sviluppate.

Diamo la parola al Dott. Giacomelli.

**Dott. Paolo Giacomelli**

Sarò telegrafico. Sulla questione della formazione siamo assolutamente d'accordo: è il titolo che è sbagliato. Attraverso la formazione si acquisiscono delle tecniche di gestione, di impostazione di un piano; ma allora è una formazione specialistica che serve, naturalmente, anche a chi gestisce una piccola iniziativa.

L'ambiguità è sulla parola "formazione imprenditoriale". È chiaro che anche noi facciamo tutta una serie di interventi a favore delle imprese finanziate in questo senso, ma per acquisire delle tecniche; o quantomeno per saper utilizzare e capire certi meccanismi che regolano la vita di un'impresa. Sulla formazione imprenditoriale, soprattutto quella gestita dalle Regioni, il tema è invece veramente ambiguo, perché i giovani che si iscrivono a questi corsi non lo fanno pensando di acquisire tecniche, lo fanno con tutt'altra logica, che è quella di immaginare un percorso attraverso il quale uno che non ha un'idea, diventa plasmato come imprenditore. Secondo me, bisognerebbe avere il coraggio di chiamarli, come abitualmente si fa, rispetto alle tecnicità che in questo modo si possono acquisire.

Salto e vi lascio solo tre elementi che noi abbiamo incontrato sulla questione di divenire imprenditori: uno mi pare citato dall'intervento di Bianchi, che è interessante: una cosa è promuovere imprenditori, una cosa è promuovere imprese. I due obiettivi, nella nostra esperienza, alle volte sono entrati in conflitto. Questo perché noi ci trovavamo con imprese, e quindi con una dotazione di capitali, efficienti ma con un capitale umano non all'altezza e allora il tema diventava: "facciamo un intervento sui soggetti, che sono giovani e del Mezzogiorno, oppure facciamo un intervento sui famosi soci di minoranza, perché l'impresa

diventi competitiva?” Per una struttura pubblica questo è un tema che apre il dilemma tra impresa e imprenditore.

Per quanto riguarda invece i settori sui quali, secondo me, è interessante lavorare sul tema della creazione di imprenditori, oltre a quelli tradizionali, i ragionamenti che faceva Bianchi sul fatto che si modifica il sistema economico, a noi hanno consentito di incontrare tre questioni centrali: una riguarda l'impresa sociale. Questo è un tema importante a cui noi teniamo molto, perché è uno spazio di attività economica che in questo paese si aprirà. Si aprirà per un problema di crisi della finanza pubblica e perché vi è il problema di rendere efficiente un sistema che per il momento efficiente non è. È quindi necessario ragionare in termini di conto economico, anche quando si parla di questo tema.

Su questo, secondo me, politiche pubbliche quantomeno di indirizzo che considerino la questione da un punto di vista dell'impresa sono importanti.

L'altro che abbiamo incontrato e in maniera così differente tra Sud e Nord è il tema della creazione d'impresa a mezzo d'impresa, come dice Silos parafrasando Sraffa. Perché il tema è così, la ricerca dell'Ires sottolinea che la produzione d'impresa a mezzo impresa è possibile, in realtà come questa. La produzione d'impresa a partire dalla grande nel Mezzogiorno non esiste, perché intorno a Crotone, a Gela, alle miniere della Sardegna, non c'è intervento possibile su questo tema. Quindi anche su questo andrebbe fatta una riflessione per capire che tipi di interventi si possono immaginare.

Terzo tema, anche se questo appare un po' di moda, ma secondo noi è un tema importante che riguarda la gestione e la manutenzione, è tutto il tema legato all'ambiente.

Questo è un altro tema importante, soprattutto riguardo alla cultura della manutenzione, che è una cultura che manca completamente nel sistema produttivo meridionale. Questo è un altro dei settori sui quali si deve ragionare se si vogliono promuovere iniziative sulla crescita dei nuovi soggetti imprenditoriali.

**Dott. Virgilio Olmo**

Io volevo rispondere soprattutto a Bianchi, perché mi ha tirato in ballo e mi sembra ghiotta l'occasione.

Quando io parlo di venture capital, parlo di strumenti che anche a livello di legge sono stati previsti e che credo impongano dei momenti di riflessione che tutti insieme dobbiamo portare poi a realizzazione.

Quando la L. 317 parla dei prestiti partecipativi, credo che parli di uno strumento che può essere adeguato a questo bisogno.

Quando parliamo di prestiti subordinati, vediamo che all'estero ci sono e in Italia non c'è nessuna norma né civilistica né di altro tipo che li preveda, però bisogna attivarsi in questo senso.

Quando parliamo di fondi chiusi sappiamo che dal 1993 ci sono, ma non sono attuabili per tutta una serie di motivi, per tutte le implicazioni di varia natura, non ultima quella fiscale.

Quando parliamo di Sicaf sappiamo che in Francia funzionano, ma in Italia non riescono a funzionare e possono anche essere utili per fare certe cose.

Quando parliamo di organismi internazionali collettivi, sono altre forme.

Quando parliamo delle Sfis, sono delle altre forme, anche queste sono delle agenzie finanziarie.

Quindi, io direi, bisogna che ci capiamo bene su queste cose.

Quando io ho fatto delle riunioni con degli imprenditori, anche all'Unione Industriale, eccetera, ormai la lamentela... Ma poi, è scritto anche qui, chiaro nella relazione, adesso non lo trovo, che la componente finanziaria è quasi una variabile indipendente. C'è scritto qua, ma nell'accezione con cui viene portata avanti la condivido anch'io. Molte volte l'imprenditore non considera che fra tutte le risorse c'è una risorsa finanziaria che va programmata, in termini poi di acquisizione nel tempo e della crescita di una certa funzione. Ce n'è un'altra poi di accezione che porta a questo ragionamento: essendoci n fornitori, e piuttosto numerosi, di risorse finanziarie, comunque si può frazionare talmente tanto la richiesta che, se un'impresa è sana, riesce comunque a realizzarla. Ma questo al di fuori degli schemi di pianificazione di una sana politica di finanziamento a medio e lungo termine.

Io credo che, cambiando un attimo registro, un aiuto possa venire comunque dalla trasformazione in atto negli istituti di credito, e questo sempre in dipendenza di una norma che dice che ormai non esiste più distinzione fra istituti di credito ordinari e istituti di credito speciali.

Ormai gli istituti vanno ad operare in un'ottica di banca universale, poi realizzata o meno. Credo che questo agevoli la comprensione dei bisogni finanziari sia per il finanziamento delle attività a breve, quindi il finanziamento del corrente, sia per le esigenze di investimento e di finanziamento che una volta erano un po' interpretate come mondi completamente diversi.

Però, io credo che tutti insieme dobbiamo essere convinti che per ottenere poi i benefici da questi strumenti, qualora venissero messi in piedi – ecco la teoria che io portavo avanti all'inizio – deve anche migliorare il concetto culturale dell'impresa verso la disponibilità ad aprirsi verso l'esterno e la capacità di importare mercato verso il proprio interno in funzione delle performances che garantisce o che può garantire in prospettiva.

Questo sia per garantirsi i fornitori finanziari; perché la crisi nel '93 e del '94 ha scaricato abbondantemente comunque sul sistema bancario le inadempienze, le inefficienze del sistema produttivo, siamo tutti d'accordo su questo? In larga parte sono state soprattutto le imprese che non erano concorrenziali, però voglio finire su questo argomento.

Allora io voglio dire, le imprese comunque hanno creato delle agenzie di qualità sui prodotti. Io credo che, per settore, dovremo cominciare a ragionare anche in questi termini, in termini di trasparenza nei sistemi di fornitura dei servizi finanziari. Questo lo volevo ben precisare.

Poi possiamo fare tutte le polemiche sul costo del denaro, se è una risorsa scarsa, se è abbondante, se i sistemi di erogazione sono concorrenziali con gli altri. Però questo è un dato di fatto su cui io credo valga la pena di riflettere. Dobbiamo conoscerci di più e dobbiamo avere più apertura reciproca, in questo senso penso che siamo tutti convinti che possiamo fare un lavoro migliore. E non è per rilanciare dall'altra parte; io credo che un sistema produttivo più trasparente sia molto più permeabile e attrattivo verso forme di finanziamento. Questo credo che possa consentire comunque un maggiore rapporto concorrenziale nel sistema finanziario, di finanziamento delle attività delle imprese, al di là di quelle che sono esigenze di richieste di garanzie che in questo momento va da sé che possono essere anche più impegnative di quanto non necessario proprio per questi motivi: carenza di trasparenza da parte delle imprese.

**Dott. Alfredo Bianchi**

Scusate, una replica brevissima credo che sia dovuta. Dott. Olmo, sicuramente dobbiamo imparare a conoscerci e a conoscere di più. Conoscerci, perché dobbiamo imparare a ragionare sui conti economici, sui piani industriali e non sulle situazioni patrimoniali, specialmente personali. Perché le aziende sono una cosa, le persone sono un'altra. Conoscere, perché il piccolo imprenditore – e, chiaramente, quando uno è un nuovo imprenditore è anche un piccolo imprenditore, inesorabilmente – ha delle grossissime difficoltà nel campo della ricerca e dello sviluppo, ivi compresi gli strumenti che servono all'impresa. Quindi, quando un piccolo imprenditore si avventura nel campo degli strumenti alternativi a quelli del fido bancario, muore, si perde, non ce la fa. Allora la segretaria l'ufficio non riesce a portarlo avanti, l'operaio che è al tornio si ferma e questo blocca. Per questo dico anche conoscere le situazioni.

La trasparenza: lei ha perfettamente ragione, e quando io le dico che bisogna imparare a ragionare sui conti economici e sui piani industriali credo di dire esattamente la stessa cosa che reclama lei, questo è verissimo.

Però, dottore, la crisi finanziaria del '93: è perché il sistema bancario è andato a fidare grandi sistemi e grandi nomi senza garanzie, andando invece a fermare, bloccare, nella fattispecie, piccole realtà, con delle richieste eccessive di garanzie per mantenere bilanciato il sistema. Questa è una realtà. L'abbiamo capita tutti, l'abbiamo capita noi imprenditori facendo autocritica, l'avete capita voi, sistema bancario, facendo autocritica. Credo che questo stia avvenendo molto meno, le cose cambiano comunque, però non credo che si possa riversare su pochi imprenditori, magari molto grandi, che hanno sicuramente fatto degli sbagli, che però sono stati affidati da un sistema banca che non deve scaricare sugli altri e deve assorbire il rischio impresa perché la banca è impresa.

**Dott. Virgilio Olmo**

Comunque i grandi gruppi sono stati consolidati e non figurano tra le sofferenze, e quindi le sofferenze vere sono proprio dell'imprenditoria diffusa, primo.

Seconda cosa. Voglio dire questo: il problema è un altro, che molte volte in Italia, rispetto all'estero, l'imprenditore non vuole mettere

capitale. Le società sono sottocapitalizzate e questo diventa veramente un vincolo di valutazione delle imprese e questo credo che sia innegabile. Allora la trasparenza, la capacità di attrarre in funzione delle performances e dell'impegno dimostrato all'interno, ecco che può eliminare la richiesta di garanzie sussidiarie. Sovente le garanzie sussidiarie sono determinate da capitale che l'imprenditore ha tirato fuori e viene a mettere poi a garanzia degli affidamenti. Perché comunque vuole ricavarne un beneficio fiscale, e qui vediamo il pubblico perché non può risolvere questi problemi? Se io sono un imprenditore e ho i capitali nell'impresa, mi vengono tassati, se li ho in titoli non mi vengono tassati, di fatto, è questo il problema.

Quindi credo che su questa strada qui dovemmo fare parecchie cose insieme, dicevo del capital gain e dicevo di tante altre cose. Sono tutti argomenti che potrebbero comunque portarci molto lontano, ma questi sono i veri problemi, secondo me.

Le capacità di attrarre dei capitali dipendono dai fattori ambientali che non determiniamo soltanto noi quando siamo partner, ma derivano da tutta una serie di considerazioni esterne molto complicate.





## Interventi del pubblico



## **Dott. Cartotto – Unione Industriale di Biella**

Innanzitutto devo fare i complimenti all'Ires, mi è capitato molto raramente di partecipare a convegni, soprattutto organizzati da organismi pubblici, dove la presentazione sia stata così esaustiva. Io non avevo potuto leggere in precedenza la ricerca, non dico che non lo farò perché lei ha fatto una bella presentazione, però veramente l'ho apprezzata molto.

Credo anche che le modalità e il metodo che è stato seguito siano una cosa molto valida. Innanzitutto perché è stata fatta un'indagine seria, è stata fatta un'analisi approfondita, ma soprattutto è stata finalizzata l'indagine a quelle che alla fine si sono rivelate essere delle proposte concrete, delle proposte di intervento. A proposito di questo mi permetterei di far prestare attenzione a un fatto: l'indagine è stata prevalentemente svolta su imprese torinesi, anche con un'apertura su Alba, ma prevalentemente su imprese torinesi. Le proposte di intervento che vengono fuori sono certamente valide per la realtà di Torino che è quella prevalente della ricerca, mi sembrano già meno valide per Alba, vista la divergenza dei risultati, credo che siano ancora meno valide per altre realtà.

Dico questo perché noi abbiamo svolto una ricerca molto simile a quella che oggi è stata presentata, l'abbiamo presentata a metà dell'anno scorso, e cito a memoria perché purtroppo mi sono dimenticato di portarla, alcuni dei dati più diversi rispetto a quelli che ha illustrato lei.

Le nuove imprese costituite nella nostra area, nel biellese, sono state create nel 43% dei casi da soggetti con meno di 35 o 30 anni, comunque molto molto giovani rispetto alle categorie che voi avevate messo in luce. Soprattutto nei servizi, c'è un alto tasso di imprenditorialità femminile, c'è una relativamente alta quota di neoimprenditori diplomati o laureati, dico relativamente alta rispetto alla media dei tassi di diplomati e laureati nell'area biellese. In due terzi dei casi, non solo sono state costituite nuove imprese, ma queste hanno generato nuove imprenditorialità, cioè i creatori di imprese provenivano anche loro nella stragrande maggioranza dei casi da un lavoro alle dipendenze, ma soprattutto non avevano né il padre né la madre che erano precedentemente imprenditori. Quindi, sì nuove imprese, ma anche costituzione di neoimprenditorialità.

Una cosa che suggeriva il Prof. Deaglio: noi abbiamo visto, che l'area di mercato all'atto della costituzione è prevalentemente un'area di mercato locale, nel caso biellese l'area di mercato prevalente a n anni dalla data di costituzione è diventato il mercato estero, e ante svalutazione, questo almeno per quanto riguarda l'industria. Nel caso di attività nel campo dei servizi, invece, erano servizi prevalentemente alle imprese e avevano un bacino d'utenza alla nascita quasi totalmente locale, più avanti nel tempo non solo locale, ma non andava al di là dell'Italia del Nord.

Riguardo al problema dei servizi, pongo una domanda: noi abbiamo esaminato anche le società costituite da più persone che prestavano attività lavorativa nella società stessa. Questo perché abbiamo notato che moltissime nuove imprese, soprattutto nel campo dei servizi, erano delle imprese costituite da professional, ognuno dei quali apportava un contributo: ad esempio il creativo insieme a chi aveva la competenza software per generare la creatività dell'impresa all'esterno e così via, sono società a tutti gli effetti. Non creano lavoro dipendente ma creano sicuramente business e a livello locale fa premio, in questo campo, sicuramente la società di professional e non la società con un titolare e cinque dipendenti.

Chiedo scusa ma ho ancora un paio di cose da dire.

Mi riferisco ad alcune delle cose che ha detto il Dott. Giacomelli e poi riprese nell'intervento del Dott. Bianchi.

Innanzitutto, a proposito di radicamento sul territorio. Io sono assolutamente certo che uno degli elementi da prendere in considerazione ai fini dell'intervento della legge 44 sia quello, cioè che non sia una cosa che va a scompigliare o scompaginare degli equilibri preesistenti. Lo dico perché, almeno dal mio punto di vista, la differenza sostanziale tra l'intervento al Sud e l'intervento al Nord, io lo vedo in questo. Mentre al Sud bisognava prima preparare un terreno che la creazione di una cultura imprenditoriale sulla base del quale poter creare delle nuove imprese, al Nord, dove le imprese ci sono già, bisogna probabilmente fare qualcosa di diverso. E laddove si va ad intervenire su un tessuto imprenditoriale consolidato, probabilmente questo qualcosa di diverso, significa non andare, scusate l'esempio banale, a incentivare la costituzione di una filatura o di una tessitura a Biella, ma magari prevedere di fare un qualcosa di innovativo, nel campo a latere della filatura, della tecnologia legata alla filatura o

alla tessitura o qualcosa di diversificato che sia un elemento che va ad arricchire il contesto produttivo dell'area.

L'ultima cosa poi ho finito, sempre detto dal Dott. Giacomelli, riguarda il tema della formazione imprenditoriale, che è stato anche ribadito dal Dott. Bianchi. Io sono assolutamente convinto che la formazione imprenditoriale non costruisce un neoimprenditore, non lo fa proprio, e credo anche che non sia proprio quello lo scopo. Credo che però sia un ottimo strumento per aumentare le capacità, le competenze, le conoscenze, di chi imprenditore è già e ha necessità sicura e totale di essere continuamente aggiornato e al passo con i tempi.

Grazie e scusate.

#### **Dott. Serre – API di Torino**

Volevo soltanto dire questo: noi abbiamo un gruppo di giovani imprenditori che sta sicuramente portando avanti un certo tipo di discorso e io stesso come funzionario mi sono rapportato diverse volte con la Camera di Commercio.

Devo dire che quello che sta facendo la Camera di Commercio negli ultimi anni è veramente un lavoro ottimo, premiante, noi ci stiamo appoggiando, c'è un rapporto costante con l'Eurosportello, soprattutto, e qui mi ricollego a quello che diceva prima il Dott. Giacomelli dei progetti comunitari e dei finanziamenti.

Devo dire che purtroppo il grosso problema del piccolo imprenditore o del giovane, ma parliamo del piccolo in generale, che poi il piccolo imprenditore rappresenta il 90% del tessuto imprenditoriale italiano, rispetto all'Europa ha sicuramente un problema di reperire i capitali. Perché se in un progetto comunitario, se va bene, si ottiene fino al 50%, l'altro 50% bisogna trovarlo. Noi abbiamo tantissimi intoppi. È vero che il confronto dell'imprenditoria italiana all'estero a livello di ricerca è sicuramente frenata, perché voi sapete che partecipiamo con un 15% del budget europeo e abbiamo un ritorno geografico di lavoro che all'incirca è sull'8%, quindi un 7% va nelle casse di altre nazioni.

Questo non certo per demerito nostro, e calcoliamo che gran parte di questo ritorno va nell'agricoltura, quindi a livello di ricerca è ancora un discorso ben diverso. Noi abbiamo un'azienda che, per fare un esempio, è stata anche sui giornali, con una legge 56 aveva ricevuto dei fondi per

portare avanti un progetto, che c'erano giapponesi e americani già pronti a comprarla, perché erano soltanto 5 dipendenti ma avevano sviluppato un grado di ricerca fantastico.

Si sono trovati a confrontarsi con il mondo bancario e non hanno trovato quei sostegni. Ci sono già state delle polemiche anche in una riunione durante Torino Finanza, quindi devo dire che è una polemica che va avanti, spero che sia una polemica costruttiva. Se il grande sicuramente ha avuto dei problemi dal '90 al '94, in questa fase di congiuntura, a rapportarsi con le banche, devo dire che il piccolo che è sopravvissuto ha dovuto veramente combattere e adesso quei pochi che ci sono, forse si sono veramente legittimati e sicuramente la situazione della lira li sta aiutando ad esportare e a incrementare molto il loro giro d'affari.

Volevo sottolineare questo, che il nostro grosso problema è sicuramente che, ad esempio, sulla piazza di Torino rispetto a Milano il costo del denaro è 1,5-2 punti per cento di più, questa è una politica che va avanti da parecchio tempo e a livello europeo siamo 6-7 punti superiore; forse all'estero le banche aiutano anche il piccolo in maniera diversa.

Volevo soltanto dire questo, grazie.

#### **Dott. Visconti – Mediocredito**

Io mi permetterei soltanto di suggerire agli estensori della ricerca di incrociare i risultati, molto interessanti, della loro indagine con i bilanci di queste aziende, per poter capire quali sono le reali performances di queste aziende e per sapere veramente quali sono le loro esigenze finanziarie presenti e anche future e poi per verificare quali sono le performances di queste aziende. C'è sempre una discrepanza fra l'impresa rappresentata, l'imprenditore, e i risultati rappresentati dai bilanci. Proprio su questo tema, il Dott. Serra dell'API ha evocato un incontro con Torino Finanza dove vi erano nuovi imprenditori che non riuscivano a reperire strumenti finanziari per sviluppare le loro idee imprenditoriali.

Però alla domanda del Presidente di Torino Finanza a questi imprenditori circa i loro risultati di bilancio "ma mi dica signora, qual è stato il suo cash flow, l'anno passato?" Questi signori non sapevano che cos'era il cash flow. Quindi questo è importante, questa indagine, perché anche la banca nel momento in cui valuta l'imprenditore deve

valutare il quadro economico rappresentato da dati concreti, sia passati che futuri, un business plan. Io da quell'imprenditore sono ancora in attesa di un business plan che non è ancora arrivato.

#### **Dott. Pifferi –Cooperativa Codex**

Due cose molto veloci: una informativa e poi una considerazione sulla formazione imprenditoriale.

L'informativa è questa: non so quanti ne siano a conoscenza, ma da dieci mesi noi curiamo, presso la Provincia di Torino e poi spiegherò meglio in cosa consiste, un servizio di sostegno alla creazione di nuove attività. Nuove attività nel senso che sono piccole e micro imprese. La Provincia di Torino che è stato l'ente locale che ha acconsentito a una nostra proposta. Abbiamo voluto vedere un po' meglio come funzionavano questi servizi per cui abbiamo fatto delle esperienze prevalentemente in Francia presso l'Agenzia Nazionale Creazione di Imprese e le Boutiques de Gestion, proprio per capire anche certe metodologie di accoglienza, accompagnamento, suivi, come si definiscono.

Per cui, questo servizio, che è un servizio che è stato pubblicizzato poco anche per l'esiguità del finanziamento, è partito grazie a un piccolo programma europeo che si chiama SPEC che adesso non c'è più. Questo servizio funziona in questo modo: c'è una prima fase di sportello, anche se è un termine un po' abusato, che è localizzato presso la Provincia, di informazione e orientamento generale. Dopodiché – e qui grosso modo soltanto uno su quattro, uno su cinque continua il suo percorso – c'è questa fase di accompagnamento, che poi si traduce, abbastanza spesso, in un avvio di una attività. I numeri sono ancora piuttosto ridotti: siamo sulle 200 persone che hanno usufruito della prima fase dello sportello e attualmente ci sono varie persone che sono "assistite": non ci si sostituisce mai al potenziale creatore d'impresa, ma si fa un lavoro insieme, si danno delle indicazioni su tutti i fronti, ma chiaramente poi non si vuole fare i generalisti, per cui queste persone dovranno poi utilizzare altri servizi, anche la Camera di Commercio, eccetera.

A tutt'oggi, dopo 8 mesi di servizio, sono 23 le imprese avviate su 200 che hanno utilizzato lo sportello.

Direi che la domanda sta crescendo, per cui la Provincia ha deciso di finanziare autonomamente e complessivamente il servizio e questa ci sembra una cosa abbastanza interessante.

Per quanto riguarda la formazione imprenditoriale io concordo abbastanza con il Dott. Giacomelli, ci sono cose piuttosto allucinanti. Ho presente una circolare della Regione Lombardia dove, nell'elenco dei mestieri e delle professionalità, c'è anche l'"imprenditore" con durata minima 1.200 ore di corsi e cose di questo tipo. Mi sembra che siamo un po' fuori tiro.

Direi che la formazione imprenditoriale deve essere piuttosto mirata, deve essere su moduli, in base alle esigenze. La nostra esperienza ci fa dire che i fruitori del servizio, quando manifestano un'esigenza comune, allora si fa il modulo di 8-16 ore su determinate tecniche, determinati argomenti. Oppure un'esperienza che stiamo conducendo proprio adesso: grazie all'utilizzo di residui del fondo sociale europeo, la Provincia ha messo in piedi un corso, ma i partecipanti al corso sono persone che erano già seguite dal servizio, per cui non sono persone prese attraverso un bando generico. E queste persone, oltre ad alcune parti teoriche avranno poi un mese di "parrainage" presso altre aziende, saranno l'ombra del piccolo titolare d'azienda, per cui lavoreranno con lui per un mese. Diciamo che questa è un po' l'esperienza.



**Chiusura  
dei lavori**



**Dott. Luciano Abburrà**

Se ci sono altri, benvenuti, altrimenti chiudiamo.

Chiudiamo sapendo di non dover chiudere, di non poter chiudere, ma di dover prendere semplicemente atto del fatto che si è consumato il tempo a disposizione per una discussione che si è rivelata aperta, estremamente feconda, dal punto di vista nostro sicuramente utilissima.

Abbiamo avuto la buona sorte di individuare, o indovinare, le persone adatte, oltre che le figure formalmente invitate a partecipare a questo tavolo. Credo dobbiamo prenderci l'impegno di valorizzare al massimo il loro contributo. Fortuna vuole, o preveggenza, che abbiamo registrato tutto quanto è stato da noi detto in questa occasione. Questo potrebbe essere il materiale sulla base del quale produrre uno strumento di informazione con cui fare circolare la discussione di oggi, sapendo appunto che è una discussione aperta, che è una discussione vivace, che è una discussione che ha sottolineato molto i problemi, pur in gran parte non arrivando alla loro soluzione. Ma è una discussione che, dal mio punto di vista almeno, ha ampiamente soddisfatto a una delle nostre, forse la fondamentale delle nostre motivazioni di partenza. Grazie anche, ripeto, alla straordinaria circostanza che si è verificata in questa discussione, nel senso che tutti i partecipanti alla tavola rotonda hanno in qualche modo giocato al di fuori dello schema o dei ruoli che uno formalmente poteva immaginarsi fossero tentati di recitare.

Abbiamo avuto il rappresentante di una importantissima categoria professionale, degli imprenditori, che si è battuto, che ha sollecitato la massima apertura degli ingressi nuovi in questa categoria, ciò che non era del tutto, come dire, scontato o prevedibile. D'altro lato abbiamo avuto il rappresentante della Società per l'Imprenditorialità Giovanile, cioè quello che per noi era l'espressione della legge 44 e delle sue logiche e che credevamo di trovare molto più distante dalle posizioni, dai dubbi, dalle perplessità che a noi ha suscitato un certo approccio, non la 44 in sé, ma un certo approccio alla moda, quello a cui lei si è correttamente riferito. Invece abbiamo verificato un'estrema apertura, estrema disponibilità, non solo a riconoscere le ragioni del dubbio o della opportunità di approfondire, ma anche a dare un contributo effettivo all'argomentazione intorno ai dubbi.

Abbiamo avuto l'esponente della Camera di Commercio che ci ha esposto le cose che dalla Camera di Commercio vengono prodotte nei confronti degli imprenditori nuovi e meno nuovi; si è però dichiarata estremamente interessata e disponibili a cogliere le indicazioni che dalla ricerca possono derivare a chi opera, perché credo che uno dei punti sia proprio quello. Superare cioè il momento di discussione, come qualcuno ha definito qui: di rimpallo delle responsabilità o, come dire, del "come siamo belli perché non ci apprezzano", per cercare di capire che cosa gli uni e gli altri desiderano e vedere se ciò che generosamente si offre all'imprenditore coincida con ciò di cui l'imprenditore ha bisogno o con ciò che l'imprenditore apprezza particolarmente.

Credo che sotto questo profilo i risultati del nostro lavoro possano essere utili. Adesso mi viene in mente uno dei risultati, in particolare. A noi è sembrato che molti dei servizi, anche quelli erogati in varie forme dalle Camere di Commercio, abbiano a che fare con le competenze tecnologiche, l'offerta di informazioni sulle tecnologie, sulle innovazioni. Bene, i tipi di imprenditori che noi abbiamo incontrato probabilmente andrebbero molto meglio a fare il docente che non il discente, in quel genere di corsi, nel senso che sono tipi di persone che vengono proprio dall'ambiente tecnologico, che hanno come competenza specialistica proprio quella. Quindi non è forse tanto quello il tasto su cui è più facile suscitare il loro interesse, la loro reazione positiva, sono piuttosto altri che può essere opportuno ricercare e valorizzare insieme.

Il rappresentante degli istituti di credito ci ha sorpreso per altri versi. Per un verso, io lo dico chiaramente, sul piano personale e formale. Noi siamo abituati nelle occasioni che abbiamo in vario tempo avuto di discutere con i rappresentanti del mondo del credito, ad essere posti spesso volte in relazione con persone molto rigorose sul piano del ragionamento, ma anche un po' rigide nel proporre se stessi e le proprie posizioni.

Qui abbiamo trovato invece un combattente capace di stimolare, non solo di reagire positivamente agli stimoli del dibattito, e questo ha costituito per noi una delle rare occasioni e possibilità di confronto di merito sui problemi reali, non soltanto quelli di passerella o di rappresentanza formale dell'istituzione bancaria. Questo ci ha aiutato a capire meglio il tipo di soggetti che poi, nella concreta vita economica

di tutti i giorni, impersonano una parte che conosciamo obiettivamente meno, che però ha indubbiamente un rilievo e avrà un rilievo crescente nel definire l'ambiente economico entro cui le imprese possono prendere il largo.

Sul merito io non vorrei naturalmente ripercorrere o aggiungere molte cose. Devo dire che il Dott. Olmo ha centrato un punto che forse non avevo sottolineato adeguatamente e che può essere un punto che in qualche modo tiene aperta la discussione con il Dott. Giacomelli e le cose che ci ha detto sul valore del tipo di intervento di cui loro sono protagonisti.

Effettivamente la rilevanza maggiore del problema finanza, costo del denaro, liquidità – alla luce dei nostri risultati, ma non solo dei nostri risultati, poichè anche altre ricerche condotte in precedenza nella nostra stessa area giungevano alle stesse constatazioni – non si manifesta principalmente al momento della costituzione dell'impresa.

Noi non siamo in grado, sul nostro campione, di dare delle cifre precise, però una ricerca analoga condotta qualche anno fa, in provincia di Torino dava risultati addirittura eclatanti. Cioè, all'inizio gli imprenditori dichiaravano di aver dovuto mettere in campo risorse economiche veramente limitate, dell'ordine delle decine di milioni, più che delle centinaia. Nel nostro caso non abbiamo una cifra precisa però possiamo dire che gran parte degli imprenditori, la quasi totalità, ci ha detto di aver ricavato le risorse iniziali dai propri risparmi personali o familiari in senso stretto, neppure quelli della famiglia allargata, dei parenti.

Quindi l'impressione è che forse questo problema vada giustamente enfatizzato, ma si debba cercare di collocarlo anche nel momento giusto. Non è forse il problema principale all'inizio, mentre, quello di concentrare l'incentivo iniziale sulla fornitura di risorse finanziarie, per la creazione di capitale rappresenta un rischio indubbiamente grosso in un territorio che, giustamente è stato sottolineato, non ha il problema di essere privo di capacità produttiva installata, ma piuttosto il contrario, di essere molto denso, di avere dei problemi magari di selezione ma non dei problemi di vuoto di iniziative.

Questo ci ricollega al punto di partenza. Noi, il messaggio fondamentale che volevamo cercare di far passare con l'intervento di oggi, sul quale auspicavamo e auspichiamo di poter condurre una discussione ulteriore, era sostanzialmente questo: a noi pare che sul

tema della creazione di imprese, complice la moda, complice il venir meno delle speranze in altri strumenti di politica del lavoro che sono stati perseguiti per un decennio o un quindicennio e hanno dato pochi risultati, complici le normative legislative che portano appunto a estendere l'applicabilità di certe norme da una zona all'altra del territorio, una nostra impressione di fondo era che su questo tema si stiano correndo dei rischi di confusione veramente notevoli, dei rischi di confusione in tutti i sensi. Nel senso di sprecare denaro in primo luogo, di introdurre elementi di forte alterazione dei rapporti di mercato, in secondo luogo; e terzo, ma non meno importante, di seminare illusioni, di seminare aspettative sbagliate da parte di persone sbagliate dalla cui frustrazione poi qualcuno dovrebbe preoccuparsi di non ricavare troppo danno.

In questo senso mi sembra che la discussione sia stata confortante, mi sembra che anche da chi ci lavora da tanto tempo, questo tipo di preoccupazione sia stato condiviso e colto e quindi questo ci incoraggia nell'andare avanti, nel discutere appunto, secondo i metodi che ci siamo scelti: cioè, realisticamente, vediamo quello che succede, vediamo quello che la realtà ci suggerisce essere più opportuno fare, facciamo attenzione a non trasferire in maniera meccanica, anche soltanto tematiche, maturate in tutt'altri contesti, dove il lavoro indipendente, il lavoro autonomo è una rarità, in un contesto come il nostro italiano dove il lavoro indipendente, il lavoro autonomo, rappresenta una quota incomparabilmente più alta di qualsiasi altro paese della occupazione esistente.

Il nostro problema, probabilmente non è quello di indurre persone in più a provarci, il nostro problema principale, a nostro avviso, è quello di consentire a più persone, tra quelle che ci provano, di riuscirci e su questo credo che si debba aprire tutta la discussione.

Non ho altro da dire su altri punti di fatto emersi come domande. Per ragioni di tempo mi permetto di rinviare alla lettura del volume. Solo un'ultima puntualizzazione. Noi non a caso non abbiamo parlato di formazione imprenditoriale nella presentazione di oggi. Per una ragione che è coincidente con quella che diceva il Dott. Giacomelli: cioè, indubbiamente così come la job creation e l'entreprise creation sono luoghi di confusione, altrettanto lo è quello della formazione imprenditoriale.

Noi abbiamo parlato di "servizi", dell'utilità, della necessità di

offrire o di alimentare l'offerta di servizi per irrobustire le risorse deboli delle vocazioni forti, di coloro che voglio fare l'imprenditore.

Credo però che la questione dirimente sul tema possa essere ricondotta ad una definizione abbastanza semplice, cioè: è molto utile ciò che è formazione per gli imprenditori, non ha molto senso la formazione imprenditoriale. Se la formazione è considerata uno tra gli altri servizi – perché certe volte l'alternativa va lasciata all'imprenditore, tra consulenza e formazione, sono due tipi di servizio a cui si può attingere a seconda anche delle proprie personali inclinazioni, delle proprie personali condizioni organizzative per ottenere i medesimi risultati. Questo però è il punto: se il servizio è rivolto all'imprenditore, allora fa parte dei servizi di consulenza di vario genere, se invece è il pretesto con cui si improvvisano una pletora di corsi che sotto questa denominazione si rivolgono programmaticamente a non imprenditori, allora credo che sia giusto anche su questo sollevare un caveat. Perlomeno discutiamone con calma, perché non sembra il modo più saggio di procedere, né per i risultati che si ottengono, né ripeto, cosa non meno importante, secondo me, per le aspettative sbagliate che si generano e per la distorsione nella allocazione delle risorse che si genera. Perché si allocano risorse che sarebbero utili nei confronti di soggetti più produttivi verso soggetti le cui probabilità di successo sono molto scarse.

Non ho nessuna pretesa di finire o di chiudere nulla, l'ho detto in partenza. Ringrazio sinceramente quelli che hanno contribuito a questa discussione, mi auguro che da questa discussione sia possibile andare avanti. Per noi sicuramente – era una delle cose che chiedeva il Prof. Deaglio – si proseguirà sul piano della ricerca, ma non sarebbe male che appunto, come è capitato in questa occasione, il lavoro della ricerca avesse opportunità non troppo eccezionali di confrontarsi con il punto di vista di quelli che operano, di quelli che agiscono, di quelli che in vario modo intervengono sui problemi.

Credo che l'impegno nostro possa essere quello di proseguire il lavoro di ricerca. Dalla disponibilità di quelli che sono qui rappresentati, quelli che hanno seguito i lavori dalla parte del pubblico, dipende anche la possibilità di tornarci sopra, di discuterne con altrettanto beneficio come quello che abbiamo potuto ricavare noi oggi dalla vostra presenza.

Grazie molte e arrivederci.