



Munich Personal RePEc Archive

## **Supporting early-stage entrepreneurship**

Ferrante, Francesco and Supino, Stefano

Department of Economics and Law, UNICLAM

2014

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/68930/>

MPRA Paper No. 68930, posted 23 Jan 2016 14:35 UTC

## Le misure di sostegno alla *nuova imprenditorialità*<sup>5</sup>

Le buone pratiche su scala europea, con particolare riferimento all'*educazione imprenditoriale*

Francesco Ferrante e Stefano Supino<sup>1</sup>

Dicembre 2014

### Premessa

Il tema dell'imprenditorialità ha guadagnato rilevanza crescente a partire dal riconoscimento del peso che la nascita e lo sviluppo di nuove imprese – in particolare le più innovative e operanti nei settori ad elevata tecnologia – ha nella creazione di occupazione e nella generazione di nuovi prodotti e servizi.

L'imprenditorialità è attualmente considerata uno dei principali motori della crescita economica, non solo nelle economie più avanzate, ma anche in quelle affacciate sui mercati globali negli ultimi vent'anni.

Nelle prime, in cui la crescita è fondamentalmente trainata dall'innovazione, essa riveste sempre di più il ruolo di catalizzatore del capitale intangibile (R&S, istruzione e formazione). E' attraverso l'imprenditorialità, infatti, che la generazione di conoscenze si traduce in nuovi prodotti e servizi, che alimentano, da un lato, la competitività e la profittabilità delle imprese e, dall'altro, il benessere dei consumatori.

Nelle seconde, in cui la crescita risente del delicato passaggio dall'utilizzo intensivo a quello efficiente dei fattori di produzione, essa costituisce il principale volano di trasformazione e di riassetto della base industriale. Attraverso l'imprenditorialità, soprattutto quella incentrata su processi di imitazione e ricombinazione attiva, le conoscenze, in larga parte generate altrove, si diffondono, contribuendo a mutare la struttura settoriale delle economie in direzione di una maggiore efficienza.

In entrambi i casi, il processo di *distruzione creatrice* collegato al *turn over* imprenditoriale è alla base dei processi innovativi, radicali o incrementali, che alimentano incessantemente la creazione di valore per la società, sia ampliando la gamma di prodotti e di servizi disponibili sia accrescendo l'efficienza nella loro produzione<sup>2</sup>.

L'alchimia del fenomeno imprenditoriale è di semplice caratterizzazione ma di complessa sperimentazione e implementazione. Il processo che porta alla nascita di nuove imprese è alimentato dal riconoscimento, da parte di individui a ciò più predisposti, delle opportunità di mercato presenti nell'ambiente; opportunità che essi ritengono di essere in grado, grazie alle proprie capacità, di valorizzare con profitto. La *Silicon Valley* è un caso emblematico di successo di questa alchimia tra motivazioni, opportunità e capacità, di questo incontro virtuoso tra caratteristiche ambientali e soggettive. Il contesto include la conoscenza disponibile, sia tacita sia codificata<sup>3</sup>, e le istituzioni che regolano e vincolano i comportamenti, incidendo, tra l'altro,

---

<sup>5</sup> Parte dei contenuti di questo lavoro sono confluiti nel *Rapporto annuale Unioncamere del 2013, cap.3*.

<sup>1</sup> Dipartimento di Economia e Giurisprudenza, Università di Cassino e del Lazio Meridionale, Loc. Folcara, 03043 Cassino (FR). Corresponding author: Francesco Ferrante, email: f.ferrante@unicas.it.

<sup>2</sup> Scarpetta, S., Hemmings P., Tressel T. and Woo J. (2002), *The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data*, OECD W.P. n. 329.

<sup>3</sup> Nel primo caso il riferimento è a quella tipologia di conoscenza che emana dalle azioni del suo detentore, che risulta difficilmente esprimibile in parole e che deriva dallo sviluppo di quelle competenze e schematizzazioni logiche e interpretative che richiedono osservazione, imitazione e ascolto e che sono incentrate su fenomeni di apprendimento e scambio, localmente concentrati, tra membri di una stessa comunità o professione.

sulla struttura degli incentivi delle imprese consolidate e dei potenziali imprenditori<sup>4</sup>. Nel contesto entrano, inoltre, anche i tratti culturali e sociali condivisi da una determinata popolazione che ne condizionano i comportamenti e che possono favorire o disincentivare l'emergere di nuove imprese e la loro eventuale crescita<sup>5</sup>.

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

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

E' per questi motivi che la scelta degli strumenti di sostegno alla nuova imprenditorialità non può prescindere da una preventiva e puntuale valutazione del contesto. Come avremo modo di argomentare in seguito, è bene che il dominio delle politiche imprenditoriali sfugga alla logica dell'*universalità delle soluzioni* e dei massimi assoluti. Per quanto possa apparire desiderabile, non esiste infatti in questo ambito (come non esiste del resto in altri ambiti economici, quale ad esempio i mercati del lavoro) un *nirvana istituzionale* perseguibile attraverso il semplice innesto in un determinato ecosistema di prassi e di norme che si sono dimostrate efficaci altrove o in un determinato periodo storico. Alcuni interventi, ad ogni modo, si sono rivelati sufficientemente robusti alla varietà dei contesti. È su questi che concentreremo nelle pagine successive la nostra attenzione.

### **Alcuni dati di inquadramento: l'imprenditorialità in Italia in prospettiva comparata**

Lo studio dell'imprenditorialità, come di altri fenomeni socioeconomici multidimensionali, ha sofferto in passato della mancanza di dati qualitativamente robusti, comparabili su scala internazionale e temporale, e in grado di cogliere correttamente l'oggetto di indagine. Basti pensare che il tasso di lavoro autonomo è stato per lungo tempo l'unico indicatore disponibile per la misurazione del fenomeno, nonostante ne costituisca una *proxy* altamente imperfetta.

---

<sup>4</sup> Il riferimento è alle norme che regolano la concorrenza, l'apertura di nuove attività e la chiusura spontanea o per istanza fallimentare di attività esistenti, i diritti di proprietà intellettuale, i mercati dei prodotti, le tipologie di contratti di lavoro dipendente attivabili, la struttura dell'imposizione fiscale, il funzionamento della giustizia civile e quello del sistema bancario e finanziario. Al pari delle norme, rileva sia il loro grado di *enforcement*, sia la loro relativa stabilità.

<sup>5</sup> Si pensi ad una collettività che attribuisce uno status sociale inferiore o addirittura "predatorio" a chi svolge attività imprenditoriali o che, anche per ragioni demografiche, può manifestare una scarsa attitudine al rischio, privilegiando la sicurezza del posto di lavoro e attribuendo una connotazione oltremodo negativa all'irregolarità e/o all'incertezza nei flussi di reddito. Al valore attribuito all'opzione imprenditoriale può concorrere anche la considerazione sociale di un eventuale fallimento. Questo valore può essere inficiato nel caso in cui il fallimento ingeneri degli atteggiamenti stigmatizzanti invece di essere considerato, ovviamente in assenza di fraudolenza, come una vera e propria occasione di apprendimento.

Dell'esigenza di pervenire ad una nuova generazione di indicatori, meglio in grado di cogliere gli aspetti più rilevanti dell'*entrepreneurship*, si sono fatti carico gruppi di lavoro e organizzazione internazionali quali l'OCSE, che ha lanciato il progetto EIP (Entrepreneurship Indicators Project), e il GEM (Global Entrepreneurship Monitor). Il GEM, in particolare, è un programma di ricerca globale volto all'analisi positiva e normativa dell'imprenditorialità. Il GEM ha come principale obiettivo la raccolta e l'elaborazione di dati di elevata qualità sull'attività imprenditoriale, comparabili su scala internazionale e temporale<sup>6</sup>. Attraverso una serie di rilevazioni condotte su campioni appropriati, l'indagine punta ad ottenere stime attendibili sia del livello dell'attività imprenditoriale allo stadio iniziale (*early stage*) nei diversi paesi e nel corso del tempo, sia dei tratti che contraddistinguono tale attività sui versanti delle caratteristiche soggettive degli imprenditori e dei contesti ambientali in cui essi operano. L'indicatore deputato alla delimitazione del primo fenomeno è il *Total early stage Entrepreneurial Activity Rate* (TEA). Il TEA è una misura di sintesi dell'imprenditorialità allo stadio iniziale che considera l'incidenza delle startup (definite come le attività con meno di 3 mesi di vita alla data della rilevazione: è l'imprenditorialità cosiddetta nascente) e delle nuove imprese (definite come le attività con meno di 42 mesi di vita alla data della rilevazione: è l'imprenditorialità considerata non ancora stabile) sul totale della popolazione adulta (compresa tra i 18 e i 64 anni)<sup>7</sup>.

Per quanto siamo abituati all'idea di un paese a forte vocazione imprenditoriale, i dati GEM disponibili per l'Italia restituiscono un'immagine per certi versi opposta. Dalle rilevazioni del 2012 emerge infatti un'economia che non solo è in forte ritardo rispetto a quelle comparabili per livelli di sviluppo economico e per struttura industriale, ma che dal 2001 ad oggi, qui ben prima della crisi, ha visto affievolirsi la propensione a fare impresa.

Nel 2012, come si può notare nella tabella 1, il nostro indicatore TEA è stato pari al 4,32% per cento. Questo valore, che ci colloca al penultimo posto di una graduatoria relativa a 24 economie trainate dall'innovazione<sup>8</sup>, appare inferiore a quello fatto registrare dai grandi paesi dell'Unione (Francia, Germania e Regno Unito con dati rispettivamente pari al 5,17%, 5,34% e 8,98%) e ben distante dalla posizione di vertice occupata, in continuità con gli anni precedenti, dagli Stati Uniti – dove quasi il 13% della popolazione adulta era impegnata nel 2012 nell'avvio e nella conduzione di una nuova impresa.

Particolarmente preoccupante è, inoltre, la bassa incidenza dell'imprenditorialità nascente, pari in Italia al 2,47%. Anche in questo caso, ampio è il divario dalla testa della graduatoria, ancora occupata con l'8,86% dagli Stati Uniti, e comunque sensibile è il distacco dalla Germania (3,51%), dalla Francia (3,74%) e dal Regno Unito (5,3%). La tabella 1 mostra un ulteriore allarmante elemento di forte differenziazione rispetto alle restanti economie considerate.

Tab. 1. L'attività imprenditoriale allo stadio iniziale nei paesi trainati dall'innovazione - 2012

Paesi	TEA (%)	Imprenditorialità nascente (%)	Nuove attività (%)	Imprenditorialità trainata dalle opportunità (come % del TEA)

<sup>6</sup> I risultati GEM sono attualmente rappresentativi (si veda il GEM Global Report del 2012), del 74% circa della popolazione mondiale e dell'87% del Prodotto Interno Lordo Globale.

<sup>7</sup> Più in dettaglio, il TEA rileva la percentuale della popolazione di età 18-64 anni proprietaria o comproprietaria di un'impresa nascente, cioè attivamente coinvolta nella creazione di una azienda che non ha ancora raggiunto i 3 mesi di vita, o proprietaria-manager di una nuova impresa, vale a dire di un'attività con meno di 42 mesi di vita. L'indicatore costituisce una buona misura del potenziale innovativo e concorrenziale racchiuso nelle nuove realtà imprenditoriali, data la sua robusta correlazione con i diversi indicatori di competitività internazionale convenzionalmente adottati (Global competitiveness index, Doing business index, Freedom index).

<sup>8</sup> Secondo la tassonomia adottata dal GEM sono tali le economie in cui l'innovazione tecnologica è il fattore su cui si basa la competitività internazionale.

Stati Uniti	12,84	8,86	4,08	59,45
Singapore	11,56	7,6	4,18	54,45
Paesi Bassi	10,31	4,08	6,26	66,35
Slovacchia	10,22	6,65	3,91	42,88
Austria	9,58	6,58	3,42	38,2
Regno Unito	8,98	5,3	3,74	42,61
Portogallo	7,67	4,26	3,63	53,08
Taiwan	7,54	3,33	4,21	42,6
Norvegia	6,75	3,7	3,15	69,63
Corea del Sud	6,64	2,56	4,08	46,17
Israele	6,53	3,5	3,03	46,13
Grecia	6,51	3,82	2,84	32,11
Svezia	6,44	4,59	1,85	48,59
Irlanda	6,15	3,91	2,28	40,52
Finlandia	5,98	3,45	2,68	59,88
Svizzera	5,93	2,9	3,03	57,46
Spagna	5,7	3,35	2,45	32,51
Slovenia	5,42	2,95	2,53	64,02
Danimarca	5,36	3,07	2,36	70,65
Germania	5,34	3,51	2,15	50,74
Belgio	5,2	3,32	1,95	61,56
Francia	5,17	3,74	1,54	58,94
<b>Italia</b>	<b>4,32</b>	<b>2,47</b>	<b>1,92</b>	<b>22,3</b>
Giappone	3,99	2,26	1,72	66,41

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

Note: i paesi sono ordinati per TEA

Questo elemento afferisce alla distinzione convenzionalmente adottata tra le motivazioni che sottostanno alla scelta di avviare un'attività imprenditoriale. Come è noto, il punto di discriminare è tra gli imprenditori che hanno deciso di avviare un'impresa per *necessità*, quindi motivati dall'assenza di alternative occupazionali e reddituali, e quelli che, pur disponendo di tali alternative, hanno deciso di cimentarsi per *opportunità*, in quanto ritengono che questa opzione occupazionale possa assicurargli migliori prospettive reddituali e/o maggiore autonomia e possibilità di autorealizzazione. Come si può notare, l'Italia manifesta su questo fronte un primato ampiamente negativo. L'incidenza di nuove realtà d'impresa trainate dalle opportunità sul livello complessivo dell'attività imprenditoriale allo stadio iniziale (il TEA) è infatti nel nostro paese pari al 22,3%. Questo valore oltre a segnalare un distacco importante dal Regno Unito (42,61%), dalla Germania (50,74%) e dalla Francia (58,94%) testimonia l'enorme ritardo accumulato rispetto alle economie nordiche (capeggiate dalla Danimarca, primatista assoluta con il 70,65%) e agli Stati Uniti (con il 59,45%).

Altri indizi delle difficoltà italiane emergono dai dati relativi alla percezione che gli individui hanno della *qualità delle business opportunities*: una delle variabili che, come è noto, più influenzano direttamente la pulsione a intraprendere.

Come si può notare nella tabella 2, l'Italia risulta collocata tra i paesi in coda alla graduatoria: il suo dato, pari al 19,80%, la distanza sia dai tre grandi dell'Unione (Regno Unito, Germania e Francia hanno fatto registrare valori rispettivamente pari al 32,82%, 36,16% e 37,52%) sia dagli Stati Uniti, sia dalle economie del Nord Europa che dominano, in accordo con il quadro precedente, la parte alta della classifica (primatista è la Svezia con il 66,48%, seguita dalla Norvegia con il 64,43% e dalla Finlandia con il 55,33%).

Tab. 2 La percezione delle opportunità imprenditoriali e la paura di fallire nei paesi trainati dall'innovazione - 2012

Paesi	Percepiscono buone opportunità imprenditoriali (%)	Pensano di avere capacità imprenditoriali (%)	Hanno timore di fallire (%)	Hanno intenzione di intraprendere (%)
Svezia	66,48	36,99	32,61	10,96

Norvegia	64,43	34,37	39,37	4,91
Finlandia	55,33	34,32	36,52	7,73
Austria	49,21	49,61	35,96	8,57
Danimarca	44,41	31,02	39,26	6,64
Stati Uniti	43,49	55,88	32,32	12,53
Taiwan	38,55	26,38	37,6	25,49
Francia	37,52	35,66	42,84	17,29
Germania	36,16	37,09	41,91	6,01
Svizzera	35,67	37,34	32,29	7,26
Paesi Bassi	34,4	42,3	30,45	8,63
Belgio	33,29	37,11	40,83	9,06
Regno Unito	32,82	47,13	36,01	9,52
Israele	30,62	29,31	46,76	12,81
Irlanda	25,55	45,16	35,37	5,43
Singapore	22,51	26,58	41,63	16,08
<b>Italia</b>	<b>19,80</b>	<b>29,97</b>	<b>57,68</b>	<b>10,76</b>
Slovenia	19,62	51,32	27,28	13,25
Slovacchia	17,84	49,73	38,32	11,83
Portogallo	16,19	46,8	42,3	14,37
Spagna	13,9	50,38	41,76	11,13
Grecia	12,95	50	61,29	9,51
Corea	12,52	26,93	43,01	12,98
Giappone	6,37	9	53,13	2,49

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

Note: i paesi sono ordinati per percezione delle opportunità imprenditoriali. La popolazione di riferimento nel calcolo della paura del fallimento è costituita dagli individui che dichiarano di aver percepito una opportunità di business degna di essere perseguita.

Per quanto positiva sia la percezione dell'opportunità individuata, il timore di incorrere in un fallimento può essere d'altra parte considerato un importante freno alla creazione d'impresa. Su questo versante l'economia italiana fa registrare un altro importante primato negativo. È pari infatti a 57,68% la percentuale di popolazione che, nonostante ritenga di aver individuato una *business opportunity*, indica nel timore di un dissesto il principale motivo per non perseguirla. Questo valore ci colloca un gradino più in su della Grecia (61,29%) ma comunque al penultimo posto nella graduatoria totale del GEM che include ben 69 paesi.

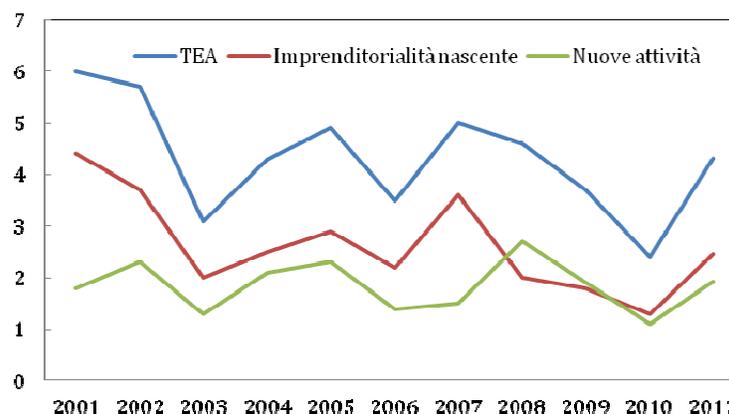
Per di più, i fenomeni descritti sembrano avere radici strutturali e non cicliche. Dall'evoluzione della imprenditorialità *early stage* in Italia dal 2001 al 2012 illustrata nella figura 1 emerge infatti un affievolimento tendenziale della propensione a intraprendere. Questo andamento sembra in larga parte guidato dalla caduta dell'incidenza dell'imprenditorialità nascente. Negli anni considerati, mentre il TEA passa da circa il 6 a circa il 4%, l'incidenza delle imprese neo costituite muove infatti dal 4,4 al 2,4%, quasi dimezzandosi, mentre la quota delle nuove attività resta in linea con il dato del 2001. Altrettanto significativo è il trend ascendente registrato nello stesso periodo dalla paura di fallire: il 57,28 % del 2012 rappresenta l'ultimo e il più elevato picco di una serie di massimi raggiunti dalla variabile a partire dal valore, pari al 28%, rilevato nel 2001.

Secondo l'Action Plan della Commissione Europea<sup>9</sup>, la creazione di occupazione e la crescita sono i due fondamentali motivi per cui è urgente ravvivare la fiamma dello spirito imprenditoriale europeo e contrastarne l'affievolimento. A tale riguardo la tabella 3, illustra le aspettative degli imprenditori allo stadio iniziale relative alla creazione di nuovi posti di lavoro nelle loro imprese dato un orizzonte temporale di cinque anni – una utile *proxy* delle prospettive di crescita aziendale e del potenziale impatto delle aziende neo costituite sulle

<sup>9</sup> Commissione Europea (2012), Entrepreneurship 2020 Action Plan.

dinamiche del mercato del lavoro<sup>10</sup>. Sono mostrati i tre possibili livelli di crescita considerati: bassa, media e alta (con, rispettivamente, da 0 a 5, da 6 a 19, da 20 in su, nuovi occupati previsti). La graduatoria include 22 paesi europei nonché gli Stati Uniti. I paesi sono ordinati in base ai valori decrescenti fatti registrare dal primo indicatore.

Fig. 1 L'evoluzione dell'imprenditorialità allo stadio iniziale in Italia  
2001 - 2012



Fonte: Muffatto M., Giaccon P., Saeed S. (2012), Global Entrepreneurship Monitor Italia, 20, rielaborazione degli autori.  
Note: l'assenza del dato del 2011 è imputabile alla mancata rilevazione.

L'Italia si colloca agli ultimi posti della graduatoria nella classe 0-5 e all'ultimo posto in quella 6-19. Sono diversi i fattori che possono concorrere a determinare questo dato. Se si prescinde da elementi di natura ciclica, essi afferiscono al possibile intreccio tra le potenzialità inerenti all'opportunità imprenditoriale che si sta perseguendo, le ambizioni di crescita, e le facilitazioni o gli ostacoli che il contesto può offrire o imporre ad un imprenditore desideroso di espandersi. La relativa sterilità occupazionale che traspare dai dati italiani non lascia ben sperare. A ben vedere, essi costituiscono l'ennesimo indizio della presenza di nuovi focolai destinati ad alimentare, più che contrastare, il nanismo industriale che contraddistingue il panorama imprenditoriale italiano.

Tab. 3 Aspettative sulla creazione di posti di lavoro per l'attività imprenditoriale early stage, Unione Europea, 2012 (ordinate per creazione minima attesa di posti di lavoro)

Paese	0 - 5 posti di lavoro (% della popolazione adulta)	6 - 19 posti di lavoro (% della popolazione adulta)	20 o più posti di lavoro (% della popolazione adulta)
Paesi Bassi	6,87	1,19	0,69
Estonia	5,84	3,79	1,62
Regno Unito	5,27	1,88	0,87
Austria	5,23	0,82	0,42
Ungheria	5,02	1,51	1,58
Polonia	4,83	1,81	0,98
Svezia	4,62	0,79	0,27
Slovacchia	4,3	2,18	1,26
Finlandia	4,09	0,74	0,45
Spagna	4	0,55	0,17
Lettonia	3,91	3,98	3,09

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

Portogallo	3,64	1,5	0,51
Germania	3,32	0,79	0,59
Grecia	3,27	0,67	0,24
Irlanda	3,23	1,07	0,94
Francia	3,05	0,87	0,45
Danimarca	2,91	0,97	0,74
<b>Italia</b>	<b>2,87</b>	<b>0,47</b>	<b>0,27</b>
Belgio	2,86	1,07	0,21
Romania	2,64	2,92	1,56
Slovenia	2,46	0,69	0,68
Lituania	1,7	1,9	1,45
Stati Uniti	6,59	2,21	1,7

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

Del resto, i modelli di specializzazione produttiva e quelli sottostanti di imprenditorialità presentano elevati livelli di inerzia<sup>11</sup> di cui occorre tenere conto nella scelta delle politiche. È un fatto noto: le nostre imprese, così come accade negli altri paesi, alla nascita sono piccole, ma poi, così come non accade in paesi comparabili per livello di sviluppo, restano tali. Per di più, solo una piccolissima minoranza di neoimprenditori mostra di aspirare alla creazione di imprese in grado di crescere. Quali le cause? Esiste ormai un'ampia e documentata letteratura che mostra come vi siano fattori sia esterni che interni alle imprese che ne condizionano la performance. In sintesi, per quanto riguarda i fattori esterni, oltre all'inadeguata dotazione infrastrutturale e la presenza di elevati oneri amministrativi e burocratici, si segnala il ruolo giocato da un quadro normativo complesso, caratterizzato da un'elevata produzione normativa, tempi lunghi della giustizia civile, incertezza interpretativa; tutti elementi che si traducono in barriere all'imprenditorialità. La mancanza di operatori specializzati nel finanziamento ad attività rischiose a medio e lungo termine e di risorse finanziarie da destinare a questa iniziative costituisce un ulteriore freno all'imprenditorialità nascente, un deficit che però condividiamo con altri paesi<sup>12</sup>. Per quanto riguarda i fattori interni, si evidenzia infine come sia gli assetti di controllo sia quelli di gestione delle imprese, a forte caratterizzazione familiare, condizionano negativamente la capacità di accedere a risorse finanziarie esterne e l'adozione di stili gestionali (con particolare riferimento alle politiche delle risorse umane) e strategie imprenditoriali funzionali all'innovazione e all'internazionalizzazione<sup>13</sup>.

Emerge dunque nel complesso uno scenario nel quale una ridotta propensione all'imprenditorialità convive e, probabilmente, trova alimento nelle forti criticità strutturali che caratterizzano il tessuto imprenditoriale esistente. Questo tessuto, occorre poi ricordare, è contraddistinto da una trama fortemente disomogenea: più fitta nel Nord del paese e decisamente più sottile nel Sud e nelle Isole, con alcune regioni del centro che sembrano pendere inesorabilmente verso il Meridione. A tale riguardo, i dati dell'indagine GEM possono essere integrati con altre informazioni che aiutino a caratterizzare lungo la dimensione geografica il fenomeno dell'imprenditorialità nascente in Italia, al fine di individuare eventuali ulteriori fattori di debolezza sui quali intervenire selettivamente nella fase di progettazione delle misure a suo sostegno. Gli ultimi dati resi disponibili dall'Istat sul numero assoluto delle imprese nate (Istat, 2012) nelle regioni italiane e nelle diverse aree geografiche consentono di tratteggiare un quadro delle disparità territoriali che nel 2010 hanno continuato a contraddistinguere, anche su questo versante, la nostra economia.

<sup>11</sup> De Bruin A. e Ferrante F. (2011), Bounded Opportunity: A Knowledge-Based Approach to Opportunity Recognition and Development, *Entrepreneurship Research Journal*, 1- 21.

<sup>12</sup> Commissione Europea (2013), Libro verde. Il finanziamento a lungo termine dell'economia europea.

<sup>13</sup> Bugamelli M., Cannari L., Lotti L. e Magri S. (2012), Le radici del gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi. Banca d'Italia, QEF, aprile;

Come si può notare dalla tabella 4, in Italia il primato delle nascite spetta al Nord, con una netta prevalenza della dorsale Ovest. Gli ultimi dati disponibili mostrano infatti come l'incidenza delle imprese ufficialmente avviate nelle otto regioni del Mezzogiorno sul totale delle nascite avvenute nel 2010 sia risultata pari al 32% (con il 22% imputabile alle regioni del Sud e il 10% ascrivibile alle Isole), un dato superiore al valore, pari al 23%, fatto registrare dalle quattro regioni del Centro, ma comunque inferiore alla quota parte attribuibile al Nord, pari al 46%. Da un rapido confronto con i dati registrati all'inizio del decennio è possibile notare l'assenza di qualsiasi segnale di convergenza nonostante gli appelli, le aspettative e gli interventi ai diversi livelli di governo che si sono succeduti nel corso di un decennio.

Tab. 4 - Imprese nate in Italia e nelle rispettive Aree Territoriali 2000-2010  
Anni 2000-2010

	2000			2003			2007			2010			TMAC 00-10
	Imprese nate	I=100	N=100										
<b>Italia</b>	<b>291856</b>	<b>100</b>		<b>277397</b>	<b>100</b>		<b>338656</b>	<b>100</b>		<b>265060</b>	<b>100</b>		<b>-1,0%</b>
Aree Territoriali													
<b>Nord</b>	<b>134956</b>	<b>46</b>	<b>100</b>	<b>129978</b>	<b>47</b>	<b>100</b>	<b>151390</b>	<b>45</b>	<b>100</b>	<b>121364</b>	<b>46</b>	<b>100</b>	<b>-1,1%</b>
Nord Ovest	79141	27	59	76618	28	59	90652	27	60	72676	27	60	-0,8%
Nord Est	55815	19	41	53360	19	41	60738	18	40	48688	18	40	-1,4%
<b>Centro</b>	<b>63462</b>	<b>22</b>	<b>47</b>	<b>60725</b>	<b>22</b>	<b>47</b>	<b>76219</b>	<b>23</b>	<b>50</b>	<b>60058</b>	<b>23</b>	<b>49</b>	<b>-0,5%</b>
<b>Mezzogiorno</b>	<b>93438</b>	<b>32</b>	<b>69</b>	<b>86694</b>	<b>31</b>	<b>67</b>	<b>111047</b>	<b>33</b>	<b>73</b>	<b>83638</b>	<b>32</b>	<b>69</b>	<b>-1,1%</b>
Sud	64889	22	48	60489	22	47	78368	23	52	58404	22	48	-1,0%
Isole	28549	10	21	26205	9	20	32679	10	22	25234	10	21	-1,2%

Fonte: (Istat 2012), Metadati sulla demografia di impresa.

Note: Valori assoluti in Migliaia, Tassi di Composizione espresso in % con I = Italia e N = Nord, TMAC è il tasso medio annuo di crescita composto calcolato tra il 2000 e il 2010. Le macroaree considerate includono: per il Nord Ovest il Piemonte, la Valle d'Aosta, la Lombardia, la Liguria; per il Nord Est il Trentino Alto Adige (somma delle province autonome di Trento e di Bolzano quando i dati sono disponibili), il Veneto, il Friuli Venezia Giulia, l'Emilia Romagna; per il Centro il Lazio, l'Umbria, la Toscana e le Marche, per il Mezzogiorno l'Abruzzo, il Molise, la Campania, la Puglia, la Basilicata, la Calabria, la Sicilia e la Sardegna; per il Sud le prime sei precedentemente elencate; per le Isole la Sicilia e la Sardegna; elaborazioni a cura degli autori.

Sono ancora più allarmanti, in prospettiva, i dati diffusi nel maggio del 2013 da InfoCamere sulle iscrizioni alla sezione speciale del Registro delle imprese gestito dalle Camere di commercio dedicata alle start-up innovative. In base al decreto legge 221/2012, il cosiddetto Decreto Sviluppo 2.0<sup>14</sup>, introdotto allo scopo di favorire l'imprenditorialità trainata dall'innovazione sono da ritenersi tali tutte le attività imprenditoriali costituente o già costituite da non più di quattro anni, dunque in una fase *early stage*, che hanno come "oggetto sociale esclusivo o prevalente, lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico"<sup>15</sup> e che ottemperano ad una serie di requisiti essenzialmente relativi agli input (incidenza delle spese in R&S, presenza di lavoro qualificato, accesso a una privativa industriale). Al 6 maggio 2013 risultavano iscritte 668 società. Nella tabella 5 sono riportati i dati per aree territoriali e per regione. Questi dati consentono di sviluppare ulteriori riflessioni sul gap territoriale.

Come si può notare, delle 668 società iscritte al registro speciale solo il 12% afferisce al Mezzogiorno del paese (8% al Sud e 4% alle Isole). Il 68% è infatti localizzato al Nord (sia il Nord Ovest sia il Nord Est sono contraddistinte da una stessa percentuale pari al 34%) mentre il 20% afferisce alle regioni del Centro. Il divario tra Sud e Nord è di circa 1 a 10 e si amplia considerando le sole Isole. Quando dai dati aggregati il focus dell'analisi si sposta sulle singole regioni la divaricazione evidenziata nella natalità di queste nuove iniziative si arricchisce di ulteriori particolari.

<sup>14</sup> Il decreto, su cui ci soffermeremo in seguito, prevede diverse facilitazioni per quelle imprese che sono più orientate verso la frontiera tecnologica.

<sup>15</sup> Rientrano nella definizione di startup innovative anche le cosiddette start-up innovative a vocazione sociale, che sulla base del decreto legislativo 155/2006 operano come imprese sociali.

Tab. 5 - Le imprese innovative italiane per aree territoriali

	Maggio 2013		
	Imprese Innovative	I=100	N=100
<b>Italia</b>	<b>668</b>	<b>100</b>	
Aree Territoriali			
<b>Nord</b>	<b>455</b>	<b>68</b>	<b>100</b>
Nord Ovest	225	34	49
Nord Est	230	34	51
<b>Centro</b>	<b>134</b>	<b>20</b>	<b>29</b>
<b>Mezzogiorno</b>	<b>79</b>	<b>12</b>	<b>17</b>
Sud	52	8	11
Isole	27	4	6

Fonte: Infocamere (Camere di Commercio 2013) dati disponibili alla URL: <http://startup.registroimprese.it/>

Note: Aggregazione per aree territoriali a cura degli autori. Tassi di Composizione espresso in % con I = Italia e N = Nord. Per le regioni che afferiscono alle macroaree considerate si veda la tabella precedente.

La tabella 6 riporta la graduatoria regionale. Il primato spetta alla Lombardia, seguita dal Piemonte, dall'Emilia Romagna e dal Veneto. Alle quattro grandi regioni del Nord spetta più del 50% delle iniziative imprenditoriali innovative. La prima regione del Sud è la Puglia, che staziona a metà classifica. La Campania, che segue la Lombardia come seconda regione più popolosa d'Italia, è confinata invece nella parte più bassa della graduatoria, con lo stesso numero di iniziative imprenditoriali innovative della Calabria (la cui popolazione è comunque inferiore al 40% di quella campana). La Campania e la Calabria si discostano poco dal quartetto di coda che include le regioni meno popolate di Italia (Molise, Umbria, Basilicata, Valle d'Aosta). Nel complesso, le tre regioni più popolate del Sud (Puglia, Sicilia e Campania), non superano il 6%, un dato inferiore a quello fatto registrare dal solo Lazio (6,9%).

Tab. 6 – La graduatoria delle regioni italiane per numero di startup innovative

Regioni	Numero di startup	% sul totale	% sul totale cumulata
Lombardia	120	18,0	18,0
Piemonte	83	12,4	30,4
Emilia Romagna	81	12,1	42,5
Veneto	76	11,4	53,9
Toscana	51	7,6	61,5
Lazio	46	6,9	68,4
Trentino Alto Adige	37	5,5	74,0
Friuli Venezia Giulia	36	5,4	79,3
Marche	32	4,8	84,1
Puglia	20	3,0	87,1
Liguria	19	2,8	90,0
Sardegna	14	2,1	92,1
Sicilia	13	1,9	94,0
Abruzzo	8	1,2	95,2
Calabria	7	1,0	96,3
Campania	7	1,0	97,3
Molise	6	0,9	98,2
Umbria	5	0,7	99,0
Basilicata	4	0,6	99,6
Valle d'Aosta	3	0,4	100,0

Fonte: Infocamere (Camere di Commercio 2013) dati disponibili alla URL: <http://startup.registroimprese.it/>

A livello provinciale, la testa della classifica per numero di startup innovative avviate è occupata da Milano e Torino, entrambe con 67 startup, seguite da Roma con 45, da Bologna con 35, da Trento con 31, da Padova con 27, da Trieste con 17. La migliore performance per il Sud è quella fatta registrare dalla provincia di Lecce con 15 startup. Questi risultati mostrano l'esistenza di veri e propri campi gravitazionali, attivi sul territorio italiano, per quella imprenditoria innovativa e ad alto potenziale di crescita che tende a collocarsi alla frontiera tecnologica e che dovrebbe contribuire a traghettare il nostro paese verso l'economia della conoscenza. Su questo versante, il ritardo accumulato dal Sud appare particolarmente grave tanto più se si considerano i settori che esercitano il maggior grado di attrazione per gli imprenditori innovativi. Nell'ambito dei servizi, che incidono per circa il 77% sulle startup registrate (la quota relativa all'industria/artigianato è di circa il 20%), il 40% circa afferisce infatti all'area della produzione del software (per un totale di 3 startup su 10 complessivamente registrate) e della consulenza informatica e quasi il 26% (per un totale di 2 startup su 10 complessivamente registrate) alla R&S.

Una conferma dell'importanza delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione e, in genere, dell'universo che ruota attorno al web per la nuova imprenditorialità di frontiera, proviene da un'altra ricerca che peraltro alimenta ulteriori preoccupazioni in merito al dualismo evidenziato. L'indagine condotta nel 2012 dalla fondazione italiana *Mind the Bridge*<sup>16</sup> sulle startup già costituite (166) e sulle cosiddette *wannabe startup*<sup>17</sup> - per un totale di 369 imprenditori - che hanno partecipato alla *Seed Quest* della stessa fondazione da un lato conferma il fermento nel settore digitale<sup>18</sup>, dall'altro ribadisce la distribuzione territoriale disomogenea che contraddistingue l'imprenditorialità emergente e il netto svantaggio del Sud. La maggior parte delle startup oggetto dell'indagine è infatti localizzata al Centro Nord (più precisamente il 52% al Nord e il 21% al Centro) con Lombardia e Lazio in testa alla graduatoria delle regioni d'Italia a più alta densità di startup e con Milano e Roma che emergono nuovamente come potenti campi gravitazionali per le attività imprenditoriali *early stage*. Solo il 15% afferisce al Sud e alle Isole, anche se la percentuale di imprese localizzate in questa area risulta in crescita (+50%) rispetto alla precedente rilevazione. Più di una startup su dieci è invece localizzata all'estero (un dato che segnala un incremento del 20% rispetto all'anno precedente) con Stati Uniti e Regno Unito che agiscono da principali poli di attrazione. Si tratta di un chiaro segnale di *corporate drain* che merita ulteriori approfondimenti e che richiederebbe, qualora fosse confermato da ulteriori indagini, dei correttivi appropriati. Se consideriamo il luogo di nascita degli imprenditori e successivamente il luogo di residenza riscontriamo dei divari simili. Tra gli imprenditori oggetto della *survey*, il 71% risulta nato al Centro Nord (il 48% al Nord e il 23% al Centro) mentre solo il 24% risulta nato al Sud e nelle Isole. La focalizzazione sul luogo di residenza comporta inoltre un ampliamento del *gap*: la percentuale relativa all'area più svantaggiata scende infatti al 17%. L'analisi dei *localization driver* conferma in generale l'importanza per l'imprenditoria *early stage* orientata dalle

<sup>16</sup> Fondazione Mind the Bridge (2012), *Mind the Bridge Survey, Startup in Italy-Facts and Trends*.

<sup>17</sup> Nell'indagine sono definiti tali i progetti di impresa che, pur non essendo strutturati formalmente come società neo costituite, sono portati avanti da un team operativo che è impegnato attivamente nella raccolta di fondi (che hanno la forma di *grant* e/o che sono frutto di contributi di parenti e/o amici) e che, sulla base di quelli già esistenti, effettua degli investimenti.

<sup>18</sup> La maggior parte delle startup considerate nell'indagine sono attive in ambito web, il 49%, e nel campo delle tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione, il 21%. Alle *tecnologie pulite* al *biotech/scienze della vita* afferiscono solo l'1,8% delle startup considerate. La dominanza del web e dell'ICT e la scarsissima incisività di altri domini *high tech* (alle *clean technologies* e al *biotech/life sciences* afferiscono per esempio solo l'1,8% delle startup considerate) viene correttamente interpretata nel rapporto come l'esito di un enorme divario nella quantità di investimenti necessari per avviare le rispettive iniziative imprenditoriali.

opportunità e trainata dall'innovazione delle reti di relazioni, della possibilità di accedere agevolmente a risorse umane di elevata qualità e al capitale di rischio, della vivibilità del contesto, della vicinanza fisica alle istituzioni deputate alla ricerca. Tra i *driver* ritenuti più importanti abbiamo infatti il network di contatti (69%), la facilità di accesso ai lavoratori più specializzati (il 57%), la qualità della vita e il luogo di residenza di uno dei fondatori (entrambi al 52%), l'accesso al venture capital e altre fonti di finanziamento (42%) e la prossimità ai centri di ricerca (40%). La contestuale rilevanza di questi elementi evoca un ambiente che nutre e sostiene l'imprenditorialità attraverso la coerente integrazione di una serie di fattori. In un ecosistema imprenditoriale ognuno degli elementi descritti è infatti in grado di indurre la creazione di nuove imprese ma non è sufficiente, se isolatamente considerato, a sostenerne la nascita e lo sviluppo. Più in generale, la via che porta alla creazione di imprese innovative in grado di crescere passa attraverso l'emersione di un ambiente in cui la sperimentazione imprenditoriale è incoraggiata, la valorizzazione delle idee è premiata, il flusso di conoscenze è costantemente alimentato e diffuso dalle istituzioni scolastiche e di istruzione superiore e reso più spedito dalle interazioni tra prossimi uguali e diversi in comunità ibride, la propensione all'imprenditorialità innovativa che crea valore e vantaggi è sostenuta da una proficua interazione tra ricerca, innovazione e appropriata commercializzazione, le istituzioni locali a livello politico educativo imprenditoriale finanziario collaborano in una prospettiva comune. Si tratta di un percorso difficile che può essere comunque intrapreso gettando delle basi appropriate, in particolare definendo delle condizioni di contesto soddisfacenti. Questo è tanto più vero nel Mezzogiorno d'Italia, dove l'accelerazione intenzionale di un percorso virtuoso che miri a ridurre la divaricazione riscontrata nell'imprenditorialità nascente di frontiera non può prescindere dalla fissazione di una serie di punti fermi. Per fare in modo che il divario non diventi irrecuperabile è innanzitutto opportuno agire sul ristabilimento del principio di legalità e sulla riduzione degli incentivi all'imprenditorialità improduttiva<sup>19</sup>. Quest'ultima, lungi dal creare e dal diffondere occupazione e benessere, mira ad appropriarsi di quote sempre più ampie della ricchezza, facendo spesso leva sull'intervento pubblico, e sovente alimentando e traendo alimento dall'economia criminale. Le ricadute sul versante dei benefici sociali sono ovvie. Meno immediato è invece l'impatto altamente corrosivo di questi fenomeni sulle possibilità di insediamento e di avvio di imprese innovative nonché sulla valorizzazione del già purtroppo esiguo, in prospettiva comparata, capitale umano dei giovani del Meridione<sup>20</sup>.

### **Le misure di sostegno alla nuova imprenditorialità: da dove partiamo**

Il successo registrato in passato dalle PMI italiane a gestione familiare era legato ad un ambiente competitivo relativamente poco turbolento, meno complesso di quello attuale, nel quale le caratteristiche individuali dell'imprenditore in termini di esperienza, intuito personale, *alertness*, capacità di adattamento interstiziale, prevalevano sul possesso di solide competenze tecniche e culturali in campo manageriale. All'interno dei distretti, tali doti individuali consentivano di compensare i divari di natura tecnologica, organizzativa ed infrastrutturale rispetto agli altri paesi, sistematicamente rilevati dalle ricerche sul campo. Un successo che derivava anche dalla possibilità di recuperare lo svantaggio competitivo attraverso le variazioni del cambio.

Il posizionamento tecnologico scaturito da questa matrice imprenditoriale si caratterizzava e si caratterizza tuttora per strategie di inseguimento tecnologico alimentate da processi innovativi

---

<sup>19</sup> Baumol W.J. (1990), Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive, *Journal of Political Economy*, vol. 98(5), 893-921.

<sup>20</sup> Si veda a tale riguardo Istat (2013), Rapporto Bes: il benessere equo e sostenibile in Italia.

originatisi quasi sempre all'estero, per un ridotto grado di proiezione produttiva internazionale e per un'accentuata volatilità delle presenze delle imprese sui mercati esteri. Dunque, un paese di imitatori-inseguitori, la cui pur insoddisfacente collocazione nell'arena tecnologica internazionale rispondeva al grado di sviluppo tecnologico e alla dotazione effettiva di capitale umano del paese a confronto con quella dei maggiori concorrenti.

Le motivazioni principali che inducevano numerosi osservatori a ritenere sostenibile, nel lungo periodo, il modello imprenditoriale così schematicamente rappresentato erano, oltre alla dimensione distrettuale dei processi organizzativi, la presenza di tempi di maturazione delle tecnologie e dei prodotti sufficientemente lunghi da consentirne, così, una tempestiva valorizzazione da parte degli inseguitori, e di efficaci valvole di compensazione, costituite dalla svalutazione del tasso di cambio e dal ricorso al sommerso.

Il dibattito sulle cause del declino dell'economia italiana e sulle sue difficoltà ad uscire dalla crisi sembra non avere registrato questi elementi di fatto e ha toccato solo marginalmente la questione dell'adeguatezza della struttura imprenditoriale di fronte alle nuove sfide dell'economia della conoscenza e alla necessità di ridefinire la collocazione italiana nella divisione internazionale del lavoro in presenza di nuovi *players*<sup>21</sup>. Un atteggiamento che presuppone una forte fiducia nelle capacità endogene del sistema imprenditoriale di aggiustarsi, una volta "sciolti" i nodi strutturali e deregolamentati i mercati.

Il perdurare di questo atteggiamento appare rischioso in quanto esso sopravvaluta l'efficacia e la velocità di questi meccanismi di aggiustamento e induce a sottovalutare la centralità delle risorse imprenditoriali nel governare, su base diffusa, i meccanismi allocativi nell'economia, nel facilitare od ostacolare i processi di cambiamento e nel ridurre i costi sociali di questi ultimi. Non si tratta, naturalmente, di minimizzare gli interventi sul fronte dei fattori di contesto, della deregolamentazione e ri-regolamentazione ma di accompagnare tali misure con azioni che riconoscano la funzione essenziale della nuova imprenditorialità all'interno di tali processi.

La domanda preliminare che occorre porsi quando si affronta il tema del sostegno alla nuova imprenditorialità è se sia possibile, efficace e opportuno realizzare interventi di politica economica in quest'ambito. Ciò rimanda ad alcune questioni centrali. La prima è se questi interventi debbano sostanzarsi o, per meglio dire, limitarsi, ad abbattere barriere istituzionali all'imprenditorialità precedentemente introdotte. La seconda è se imprenditori si nasca o si diventi e se, dunque, è possibile e opportuno influenzare la propensione degli individui a optare per un'attività imprenditoriale. Si tratta di una questione non banale che ha sollecitato di recente l'attenzione degli esperti a partire dalla constatazione del ridotto tasso di successo di numerose iniziative<sup>22</sup>.

Per quanto riguarda le barriere istituzionali, numerose indagini internazionali ne hanno indagato il peso e l'incidenza sulla competitività. Il rapporto Doing Business misura una serie di aspetti, riguardanti le complessità delle procedure, gli oneri ad esse connessi e il funzionamento delle istituzioni, ai quali si collega la facilità di fare impresa nei diversi paesi. A questo scopo viene introdotta l'idea che una regolamentazione che agevola le imprese debba essere intelligente, cioè rispondere ad alcuni criteri riassunti nella sigla S.M.A.R.T. (*Streamlined, Meaningful, Adatable, Relevant, Transparent*). Gli aspetti considerati nella redazione della classifica internazionale sono riportati nella tabella 7.

---

<sup>21</sup> Bugamelli M., Cannari L., Lotti L. e Magri S. (2012), Le radici del gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi. Banca d'Italia, QEF, aprile; Faini R. e Sapir A. (2005) "Un Modello obsoleto? Crescita e Specializzazione dell'Economia Italiana" in T. Boeri, R. Faini, A. Ichino, G. Pisaurò and C. Scarpa (eds.), Oltre il Declino, Società editrice Il Mulino, Bologna, 2005.

<sup>22</sup> Shane S. (2009), Why encouraging more people to become entrepreneurs is a bad public policy, *Small Business Economics*, n. 2, 141-149.

Il rapporto del 2013 vede l'Italia collocata al 73° posto su 185 paesi, in posizione arretrata rispetto ai maggiori paesi avanzati (la Germania è al 20° posto, la Francia al 34°). Gli ambiti che ci vedono collocati peggio sono l'efficacia dei contratti (160°), il pagamento delle tasse (131°), l'accesso all'energia elettrica (107°) e il pagamento dei crediti (104°). Quelli che ci vedono meglio collocati sono le procedure in caso di insolvenza (31°), la registrazione di diritti (39°) e la protezione degli investitori (49°). E' quindi indubbio che la riduzione delle barriere istituzionali sia una priorità, non solo per favorire la nuova imprenditorialità.

Tab. 7 Le barriere all'imprenditorialità rilevate dall'indagine *Doing Business*.

Ambito	Aspetti considerate
<b>Complessità e costo della regolamentazione</b>	
Avvio dell'impresa	Procedure, tempo, costo e capitale minimo richiesto
Permessi di costruzione	Procedure, tempo, costo
Accesso all'energia elettrica	Procedure, tempo, costo
Registrazione diritti	Procedure, tempo, costo
Pagamento delle tasse	Procedure, tempo e aliquota complessiva
Movimenti merci	Documentazione, tempo e costo
<b>Tutela dei diritti</b>	
Ottenere il pagamento dei crediti	Funzionamento garanzie e sistemi di monitoraggio
Protezione degli investitori	Obblighi di riservatezza nelle relazioni con i terzi
Efficacia dei contratti	Procedure, tempo e costo per risolvere una disputa commerciale
Procedure nei casi di insolvenza	Tempi, costi, risultati e tasso di recupero
Rapporti di lavoro	Flessibilità dei rapporti di lavoro

E' opportuno notare come l'impatto delle barriere istituzionali sull'imprenditorialità vada analizzato considerandone il livello effettivo, cioè l'effetto combinato del grado di nominale di regolamentazione e del suo grado di applicazione<sup>23</sup>. A questo proposito, l'evidenza empirica sembra suggerire che l'azione congiunta di elevate barriere nominali e bassa applicazione non abbia prodotto, in passato, ridotti livelli di entrata nelle attività imprenditoriali bensì effetti di selezione in entrata che si sono tradotti in più elevate quote di economia sommersa. Una conclusione che ha riguardato anche l'Italia.

Tenuto conto degli elevati livelli di inerzia presenti, agire sulle barriere produce limitati e solo nel lungo periodo, così come confermato dalle esperienze di paesi che, pur godendo di condizioni più favorevoli delle nostre, stanno comunque introducendo misure attive a favore dell'imprenditorialità. Dunque, passando alla seconda domanda, se si vuole promuovere un'imprenditorialità di qualità, cioè l'immissione nel sistema di imprenditori e progettualità ad alto potenziale di crescita, si deve e, come cercheremo di dimostrare, si può intervenire anche sul versante delle attitudini e propensioni soggettive, così come indicato dall'*Action Plan* della Commissione Europea.

### **L'agenda europea e le politiche per l'imprenditorialità**

L'attenzione della Commissione Europea per il tema dell'imprenditorialità non è nuova. Semmai nuova è la sensazione di urgenza che traspare dai documenti ufficiali che si sono succeduti negli ultimi anni e che sono culminati nello Small Business Act Review del 2011 e nel Piano d'Azione 2020 per l'imprenditorialità del 2012. Mentre nel primo documento – che fa seguito allo Small Business Act per l'Europa adottato dalla Commissione nel 2008 – si analizzano le barriere istituzionali che ostacolano la nascita e lo crescita delle imprese, nel Piano d'Azione (cit., pag.

<sup>23</sup>Djankov S., La Porta R., Lopez-De-Silanes F. and Shleifer A. (2002), The Regulation of Entry, *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 117(1), 1-37.

3) si riconosce che l'imprenditorialità "... è il principale motore della crescita economica e della creazione di occupazione ...", si sostiene che per riportare l'economia europea su livelli più soddisfacenti di crescita e occupazione, " ... l'Europa ha bisogno di un maggior numero di imprenditori" e si elencano una serie di spazi su cui concentrare l'azione pubblica, ai diversi livelli di governo, per favorire la nascita e lo sviluppo di nuove imprese.

Benché, come enfatizza la Commissione, secondo i dati ufficiali dell'Eurostat, siano stati più di quattro milioni i nuovi posti di lavoro creati ogni anno in Europa dalle nuove imprese (sono definite tali le aziende che hanno meno di cinque anni), in particolare piccole e medie, sussistono timori fondati che le dinamiche correnti, a meno che non siano implementate appropriate correzioni, possano rivelarsi non altrettanto favorevoli. Da un lato la scintilla che induce alla creazione di una nuova impresa sembra infatti essersi affievolita. Come emerge dai dati dell'Eurobarometro 354 del 2012, in 23 dei 27 paesi dell'Unione la quota di cittadini europei che preferiscono mettersi in proprio – una *proxy* delle pulsioni imprenditoriali individuali – anziché lavorare alle dipendenze è passata dal 45 % del 2009 al 37 % del 2012<sup>24</sup>. Questo dato appare nettamente inferiore sia ai livelli su cui si attestano, nonostante un analogo incremento tendenziale della popolarità della seconda opzione, economie avanzate come gli Stati Uniti e la Corea del Sud (dove preferiscono mettersi in proprio rispettivamente il 51 e il 53 % dei cittadini), sia ai valori fatti registrare da economie emergenti come la Turchia (82%), il Brasile (63%), la Cina (56%). Dall'altro si rileva sia un tasso di crescita insoddisfacente delle startup europee rispetto a quelle degli Stati Uniti o delle aree emergenti, sia una più scarsa propensione delle prime a raggiungere dimensioni tali da essere annoverate tra le maggiori imprese operative a livello mondiale. Per contrastare questi fenomeni, la Commissione ritiene fondamentale supportare la nascita di nuove imprese e sorreggere la loro crescita.

In particolare, essa ha individuato tre grandi pilastri su cui focalizzare l'azione pubblica al fine di sostenere la costruzione di un'Europa imprenditoriale. Essi sono: 1) l'istruzione e la formazione imprenditoriale; 2) la creazione, attraverso la rimozione di una serie di ostacoli esistenti, di un contesto più favorevole alle diverse fasi del ciclo di vita di una impresa; 3) la promozione di una visione più dinamica della cultura dell'impresa e dell'imprenditorialità in Europa e l'apertura di percorsi volti a favorire i gruppi sottorappresentati tra la popolazione imprenditoriale, come le donne, i migranti, i giovani, i *senior*, i disoccupati. Per ciascuno di questi pilastri, il Piano d'Azione precisa una serie di aree su cui concentrare l'intervento pubblico, non solo agendo sul quadro normativo o attraverso la leva fiscale, ma anche attingendo ai fondi europei esistenti. Nel caso dell'investimento nell'istruzione e nella formazione imprenditoriale l'enfasi va ben al di là della semplice erogazione di conoscenze. L'obiettivo è realizzare una visione in cui gli usuali curricula – dall'istruzione primaria all'istruzione secondaria, professionale, superiore e continua – siano arricchiti della competenza chiave "imprenditorialità", la scuola dell'obbligo includa l'opportunità di fare almeno un'esperienza pratica imprenditoriale, la formazione imprenditoriale costituisca una possibile opzione per chi non è impegnato in un'attività scolastica, lavorativa o di formazione e le istituzioni di istruzione superiore diventino un veicolo attivo d'innovazione, contribuendo per un verso alla creazione di nuove imprese e per l'altro alla realizzazione di ecosistemi imperniati su una più appropriata simbiosi tra accademia e imprenditoria. Per quanto concerne la creazione di un ambiente più *entrepreneurship friendly* tra le priorità individuate spiccano una più ampia garanzia di accesso alle risorse finanziarie, un maggior supporto alle società neo costituite nelle fasi cruciali del loro ciclo vitale e nel processo di crescita, un più efficiente utilizzo e una più sostenuta adozione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, un sostegno mirato alla creazione di ecosistemi adeguati per le *web startup*, una maggiore facilità dei trasferimenti di impresa, un nuovo

<sup>24</sup> Commissione Europea (2012), Flash Eurobarometer 354, Entrepreneurship in Eu and Beyond.

approccio europeo all'insolvenza e al fallimento d'impresa, una decisa riduzione del carico normativo. Il terzo fronte di intervento investe da un lato l'esigenza di modificare la percezione, spesso negativa o al più neutrale, che gli stessi cittadini europei hanno della valenza economica e sociale dell'imprenditorialità e della desiderabilità di una carriera imprenditoriale e dall'altro la necessità di garantire più agevoli vie di accesso all'imprenditorialità di gruppi demografici attualmente svantaggiati.

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

Il sostegno alla nuova imprenditorialità è così entrato a fare parte della scatola degli attrezzi di politica economica, ai vari livelli di governo. Per diversi paesi europei, non si tratta di una novità assoluta. Benché non abbiano una lunga storia, le politiche imprenditoriali sono applicate da più di un decennio attraverso strumenti diversi e con risultati molto variabili. Ad una serie di successi si sono infatti affiancati molteplici fallimenti, quasi sempre esito di misure mal ritagliate rispetto ai contesti istituzionali e culturali per i quali erano state pensate.

Gli studi sul fenomeno dell'imprenditorialità offrono indicazioni su quali siano le caratteristiche contestuali e soggettive sulle quali è opportuno concentrare l'attenzione ed, eventualmente, intervenire al fine di promuovere e supportare più efficacemente la nuova imprenditorialità.

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

In questo approfondimento ci occuperemo principalmente di queste ultime che costituiscono il *core* dell'*Action Plan*. Riserveremo inoltre un'attenzione particolare ai programmi di istruzione imprenditoriale.

Questa scelta è motivata, oltre che dal peso assegnato a tali programmi dalla Commissione europea nell'ambito dell'*Action Plan* già citato, dal fatto che l'Italia è uno dei pochi paesi europei a non avere ancora adottato piani strategici di educazione imprenditoriale. Secondo i dati dell'Eurobarometro 354 del 2012, solo il 16 % degli italiani, contro una media europea del 23 % ha beneficiato di una minima formazione imprenditoriale. Il dato dovrebbe preoccupare per diverse ragioni. Primo perché si tratta di una forma di investimento dalle ricadute notevoli. Come dimostra un recente studio<sup>25</sup> circa il 15-20 % degli studenti che nelle scuole secondarie sono coinvolti in programmi di "mini imprese" lanciano in seguito una startup. Si tratta di una percentuale da tre a cinque volte superiore a quella dell'intera popolazione. Non sorprendentemente, i paesi più attivi su questo fronte sono tra quelli che evidenziano una più elevata propensione ad avviare nuove imprese. Secondo, perché questi stessi paesi tendono ad essere contraddistinti da un tessuto produttivo che non sembra soffrire dei deficit che condizionano la competitività di un'ampia fetta del nostro sistema imprenditoriale.

---

<sup>25</sup>Eurydice (2012), Entrepreneurship Education at School, March.

## **Best practice in tema di sostegno alla nuova imprenditorialità**

Le politiche pubbliche per la promozione e il sostegno dell'imprenditorialità nascente non hanno una lunga storia. Giunte ai vertici della popolarità su entrambe le sponde dell'Atlantico grazie a due iniziative ufficiali che si sono succedute nell'arco di un anno – il *Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act* degli Stati Uniti del 2012 e del già citato *Piano di Azione* dell'Unione Europea – queste politiche hanno in realtà solo recentemente conquistato uno spazio autonomo nell'agenda dei *policy maker* delle principali economie industrializzate. Si tratta ad ogni modo di uno spazio non ancora ben delimitato rispetto ai restanti ambiti normativi e i cui confini appaiono piuttosto *fluidi*. Questa incertezza dipende da fattori diversi ed è almeno in parte endemica. Ciò accade soprattutto nella misura in cui la promozione e il sostegno dell'imprenditorialità nascente passano attraverso la modulazione, l'ampliamento o, in alcuni casi l'abolizione di politiche che hanno in larga parte altre motivazioni e giustificazioni (si pensi alle regolamentazioni del mercato dei prodotti e del lavoro nel primo caso, alle politiche per l'istruzione nel secondo caso, alle norme che restringono l'entrata in alcuni settori nel terzo caso). Sotto altri aspetti, invece, la mancanza di frontiere definite è per un verso riconducibile ad una certa indeterminatezza semantica e alle inevitabili sovrapposizioni e/o intersezioni che ne conseguono, e per l'altro imputabile alla mancanza di un framework teorico sufficientemente unico. Sul primo fronte è appena il caso di osservare che nella misura in cui imprenditorialità, *self employment* e PMI, da un lato, e imprenditorialità e innovazione, dall'altro, sono ritenuti quasi sinonimi o comunque poco differenziabili, le politiche per l'imprenditorialità tendono ad una sterile sovrapposizione o peggio ancora ad una acritica identificazione con le politiche per il *self employment* e/o la tutela delle PMI e con le politiche per l'innovazione. Sul secondo fronte è opportuno evidenziare come parte della confusione e della fluidità dei confini sia nondimeno riconducibile alla molteplicità di definizioni, tassonomie e *framework* che diversi studiosi hanno proposto nel corso degli anni al fine di un loro inquadramento.

Un modo utile di orientarsi nell'universo, in rapida espansione, degli interventi che si presumono influenzare positivamente l'imprenditorialità *early stage* consiste nel distinguere tra: misure dal lato della domanda e dell'offerta di imprenditorialità; misure orientate agli input; misure indirizzate alle preferenze<sup>26</sup>. Queste categorie possono utilmente essere interpretate come cinque direttrici o obiettivi destinati ad orientare l'azione pubblica.

Tra le misure dal lato della *domanda* di imprenditorialità vanno annoverate le politiche mirate ad incrementare le opportunità di mercato e/o a renderle più accessibili, indipendentemente dal loro grado di novità. In quest'area possono essere incluse le misure intenzionalmente destinate a incidere sulla numerosità e sulla tipologia delle opportunità imprenditoriali, nonché sulla difficoltà di accedere ad esse. Gli interventi diretti a stabilire dei ponti tra il mondo dell'accademia e il mondo dell'impresa ed a facilitare il trasferimento tecnologico ricadono nel primo dominio. Le misure volte ad agevolare le imprese operanti, ad esempio, in ambito web o le imprese a vocazione sociale afferiscono al secondo. Tra le politiche che possono invece garantire un migliore accesso alle *business opportunity* vanno evidenziate le norme che mirano a ridurre il potere di mercato delle imprese consolidate, a rimuovere le barriere all'entrata, a rivedere in senso meno restrittivo la legislazione sui fallimenti, a modulare la vigente legislazione sui diritti di proprietà intellettuale e, infine, a incidere sul quadro di regolamentazioni relative ai mercati dei prodotti e del lavoro.

Le misure dal lato dell'*offerta* di imprenditorialità mirano ad accrescere la numerosità degli individui potenzialmente interessati ad intraprendere una carriera imprenditoriale. Possono

---

<sup>26</sup> Si tratta naturalmente di una classificazione di massima. Molti interventi ricadono infatti in più ambiti.

essere sia generali, sia mirate ad alcuni gruppi di popolazione sottorappresentati tra gli imprenditori (come le donne, i più giovani, i più anziani, gli immigrati, i disabili). Per di più, possono avere una dimensione più o meno concentrata territorialmente. In alcuni casi, è utile la loro sovrapposizione a interventi mirati allo sviluppo regionale. Si pensi ad, esempio, alla riduzione delle imposte o alla concessione di sussidi, nei primi anni di vita dell'impresa, riservati a particolari categorie di imprenditori (giovani, donne).

Le misure più propriamente orientate agli input includono invece gli interventi che da un lato influenzano le risorse disponibili e necessarie per i potenziali imprenditori o aspiranti tali, dall'altro accrescono le loro reali capacità di fare impresa. Sul primo versante rilevano le politiche orientate a ridurre, in vario modo, il gap di risorse finanziarie che contraddistingue l'imprenditorialità nascente o *early stage*. Sono per esempio tali i provvedimenti, anche legislativi, mirati allo sviluppo dei mercati del *venture capital*, alla diffusione dei mercati della micro finanza e all'agevolazione delle piattaforme di micro finanziamento diffuso (*crowdfunding*). Nel secondo dominio ricadono invece tutti gli interventi che hanno una natura abilitante e che consentono la diffusione di quella particolare tipologia di informazioni e di conoscenze che consentono di perseguire efficacemente le *business opportunity*. Rilevano a tale riguardo: l'erogazione diretta di *business information* rilevanti (attraverso forme di *advice* e di *counselling*); le iniziative formali destinate all'erogazione dell'istruzione imprenditoriale, anche attraverso esperienze sul campo, nei diversi percorsi di istruzione; e, infine, le misure orientate ad alimentare la trasmissione dei saperi e la costruzione di competenze imprenditoriali attraverso meccanismi anche istituzionalizzati di *mentorship e tutoraggio* (dagli imprenditori più anziani o seriali agli imprenditori più giovani o agli aspiranti tali) e la costruzione di comunità che includano, tra gli altri, *business angels*.

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

Le conclusioni che possono essere tratte dal dibattito sull'efficacia delle politiche di sostegno alla nuova imprenditorialità in sostanza sono due. La prima è che, per quanto mirati, alcuni interventi potrebbero risultare inefficaci qualora il più generale ambito di introduzione fosse *entrepreneurship unfriendly*. Una conclusione che evidentemente ha un forte peso in riferimento al caso italiano. La seconda è che il concetto di *best practice*, invocato sin dalle origini anche in quest'area di *policy*, per quanto estremamente attraente sotto il profilo normativo, potrebbe rivelarsi del tutto controproducente sotto il profilo dell'efficienza e dell'efficacia. A fronte dell'estrema varietà dei sistemi capitalistici, la *pratica delle buone pratiche* nasconde, anche in questo ambito, diverse insidie. La sua applicazione, specie quando acritica, tende infatti a inficiare la rilevanza del contesto alimentando la mitologia del modello unico. E difatti, per quanto gli ecosistemi imprenditoriali di successo, come ad esempio la *Silicon Valley*, appaiano spesso alimentati da quelle che, attraverso razionalizzazioni spesso effettuate a posteriori, vengono definite *buone pratiche*, nondimeno essi affondano le radici delle loro performance in una complessa alchimia di fattori e accadimenti di diversa natura, che non può essere riprodotta altrove<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> Si pensi al tentativo di fare nascere un distretto per legge in un contesto privo delle condizioni che ne possono alimentare la sopravvivenza.

Sulla base di queste considerazioni, è possibile focalizzarsi su un ridotto numero di interventi – alcuni dei quali sono del resto elencati nell’*Action Plan* dell’Unione Europea – che appaiono non solo utili nel promuovere e sostenere l’imprenditorialità più feconda in termini di crescita occupazionale e economica, ma anche sufficientemente flessibili da garantire un plausibile adattamento a unità territoriali e paesi diversi. Ed è dunque su di essi che concentreremo la nostra attenzione, estrapolandoli dall’elenco di misure attualmente proposte e valutando la loro applicazione – solo in parte avvenuta, a nostro avviso, con il recente Decreto Sviluppo – e applicabilità al caso italiano.

Procederemo dunque ad elencare e a classificare, in termini di efficacia attesa rispetto a cinque obiettivi, un nucleo di misure tra loro collegate che, oltre ad aver già dato altrove una buona prova di sé, appaiono agevolmente integrabili nel contesto italiano a costi nulli o contenuti per le finanze pubbliche (tabella 8). Privilegeremo, in particolare, le misure che sembrano possedere il maggiore potenziale di impatto sull’imprenditorialità trainata dall’innovazione e in grado favorire la convergenza tra i territori. Sono esclusi gli interventi di riduzione delle barriere istituzionali, ampiamente discussi nel dibattito corrente e trattati nelle pagine precedenti.

Tab. 8 Misure di sostegno alla nuova imprenditorialità e loro efficacia attesa

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

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

Il sostegno alla creazione d’impresa da parte dei neolaureati e agli *spin off* accademici, soprattutto qualora vedano il coinvolgimento di neolaureati, sono strumenti efficaci di creazione di impresa trainata dalla valorizzazione della ricerca/conoscenza. Si tratta di un versante sul quale gli atenei italiani si stanno impegnando da alcuni anni, pur con risorse limitate e risultati non sempre soddisfacenti, che meriterebbe maggiore attenzione

concreta ai vari livelli di governo. Allo stato attuale, le iniziative realizzate sono caratterizzate, con poche eccezioni, da scarsa continuità e organicità.

Sul fronte dell'educazione imprenditoriale, la nostra misura privilegiata di *policy*, appare particolarmente interessante l'approccio sistemico che, pur tra diversità di enfasi sui suoi diversi elementi, sta emergendo nei paesi nordici e di cui si parlerà in seguito<sup>28</sup>.

Nella misura in cui la partita della crescita e dell'occupazione si gioca sempre di più sul versante della frontiera tecnologica e della conoscenza, un atto come il Decreto Sviluppo 2.0 è ovviamente benvenuto, purché se ne riconoscano i limiti. In un certo senso esso rappresenta la certificazione e l'agevolazione di quanto di buono è già esistente. Si tratta, a ben vedere di un'ottica di breve periodo assolutamente inadeguata a contrastare le difficoltà strutturali in cui si dibatte l'economia italiana, inclusa l'ampia frattura nella propensione all'imprenditorialità produttiva che contraddistingue la sua geografia. Per questo concentreremo il focus dell'analisi sull'educazione imprenditoriale che, a nostro avviso, costituisce una delle poche *pallottole d'argento* su cui il nostro paese può contare per trasformare la sua economia nel medio lungo periodo.

### ***L'educazione imprenditoriale come strumento di diffusione delle cultura imprenditoriale e di sostegno alla nuova imprenditorialità***

Prima ancora di illustrare il ruolo dell'educazione imprenditoriale è opportuno spendere qualche parola sul ruolo dell'istruzione, indipendentemente dai suoi contenuti, nell'imprenditorialità. Esiste un legame tra livello di istruzione e, rispettivamente, propensione ad avviare un'impresa e successo imprenditoriale? Le indagini sul fenomeno imprenditoriale indicano che il livello di istruzione degli imprenditori rappresenta una variabile significativa nel caratterizzarlo<sup>29</sup>. Il ruolo dell'istruzione nell'influenzare la propensione a divenire imprenditori varia da paese a paese, in funzione del peso da questa concretamente giocato all'interno del processo di scoperta e valorizzazione delle opportunità imprenditoriali<sup>30</sup>. Molto più netto è il risultato degli studi sugli effetti dell'istruzione degli imprenditori, pressoché sistematicamente positivi, sulla performance delle imprese variamente misurata (probabilità di sopravvivenza, crescita del fatturato, dell'occupazione, utili, propensione ad innovare e a valorizzare il capitale umano). Nei fatti, il peso delle conoscenze codificate nelle attività imprenditoriali, acquisite attraverso l'istruzione e la formazione, rispetto a quelle tacite, acquisite attraverso l'esperienza sul campo, è aumentato col procedere della globalizzazione, della diffusione delle nuove tecnologie e di strumenti finanziari sofisticati<sup>31</sup>. La complessità che ne è derivata ha infatti reso più complessi i processi decisionali legati all'attività imprenditoriale<sup>32</sup>. Questo evidentemente

---

<sup>28</sup> Si veda al riguardo il Nordic Innovation Report (2012), *Entrepreneurship education in the Nordic countries. Strategy implementation and good practices*, Oslo.

<sup>29</sup> Bates, T. (1990), "Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity", *Review of Economics and Statistics*, 72(4), 551-559; Van der Sluis J. and Van Praag C. Mirjam (2004), "Economic Returns to Education for Entrepreneurs: The Development of a Neglected Child in the Family of Economics of Education", WP presentato in occasione della conferenza "Self-employment and Entrepreneurship", Stoccolma.

<sup>30</sup> Questo si traduce nel fatto che nelle indagini statistico-econometriche sulla probabilità di divenire imprenditore, la significatività e l'entità del coefficiente associato al livello di istruzione degli imprenditori varia da paese a paese e che la relazione risulta non lineare in alcuni paesi (divengono con maggiore probabilità imprenditori individui con elevati e bassi livelli di istruzione).

<sup>31</sup> Schultz, T.W. (1990), *Restoring Economic Equilibrium: Human Capital in the Modernizing Economy*, Basil Blackwell, Cambridge, Mass.

<sup>32</sup> Ferrante F. (2005), Revealing Entrepreneurial Talent, *Small Business Economics*, n. 6, September 159-174; Ferrante F. e Federici D. (2006), Riqualficazione produttiva, fabbisogni di capitale umano imprenditoriale e politica economica, Quaderni DEF, 141, Luiss Guido Carli.

non significa che per essere oggi un buon imprenditore occorra possedere laurea o un diploma ma che, a parità di esperienza e di intuito imprenditoriale, in media, un imprenditore laureato o diplomato produce migliori performance di uno con un livello di istruzione inferiore. Ma qual è la rilevanza del fenomeno imprenditoriale tra i neolaureati italiani?

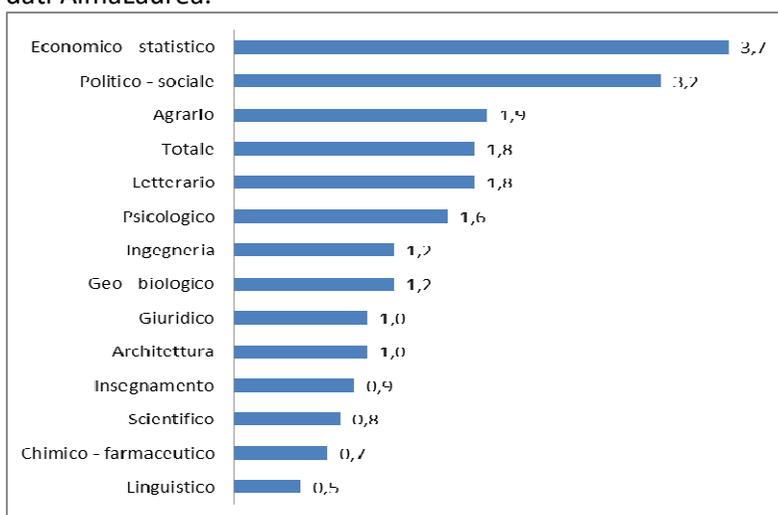
### *L'imprenditorialità tra i laureati in Italia nelle indagini di AlmaLaurea*

Le indagini AlmaLaurea consentono di verificare quale sia la quota di laureati che, a cinque anni dalla laurea, hanno optato per un'attività imprenditoriale e quali ne siano i principali tratti distintivi rispetto agli altri laureati. Per quanto cinque anni siano un intervallo di tempo ridotto, tenuto conto del fatto che l'avvio di una impresa è di norma preceduto da un'esperienza più o meno lunga di lavoro dipendente, essi offrono informazioni utili a caratterizzare il fenomeno della nuova imprenditorialità dei laureati. La scelta di non analizzare dati più recenti si motiva con l'obiettivo di evitare di falsare l'analisi con gli effetti della fase ciclica negativa. La figura 2 mostra che la quota di laureati pre riforma del 2003 che a cinque anni dalla laurea (2008) si dichiarava imprenditore era nel complesso dell'1,8% (255 su 14273 laureati) e presentava un'ampia variabilità per gruppo di corso di laurea, con un massimo del 3,7% per i laureati nel gruppo economico e statistico<sup>33</sup>, seguito dal quello politico-sociale col 3,2%.

I laureati che svolgevano attività imprenditoriali erano, insieme agli insegnanti e ai dirigenti, tra i più soddisfatti (fig. 3). La disaggregazione per gruppo di corso di laurea mostra che i più soddisfatti sono quelli provenienti dalle laurea di tipo tecnico-scientifico con in testa gli ingegneri (fig. 4).

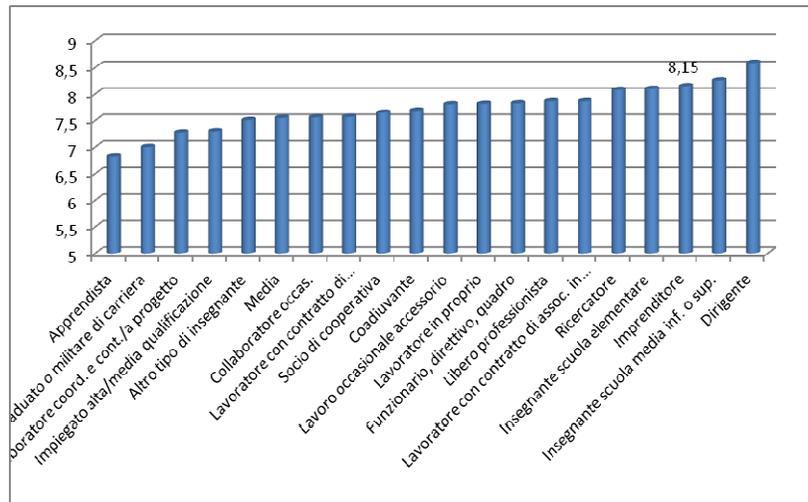
L'indicatore efficacia della laurea offre una misura di quanto le competenze e le conoscenze acquisite nel corso degli studi universitari siano utili o siano richieste nello svolgimento del proprio lavoro. La distribuzione delle risposte tra le diverse categorie (molto efficace/efficace, abbastanza efficace, poco efficace, per nulla efficace), evidenzia che l'efficacia della laurea è mediamente inferiore per i laureati che svolgono attività imprenditoriali rispetto al complesso dei laureati (fig. 5).

Fig. 2 Quota di laureati pre-riforma del 2003 che nel 2008 si dichiara imprenditore. Fonte: elaborazioni su dati AlmaLaurea.



<sup>33</sup>La ridotta numerosità delle osservazioni, per alcuni gruppi di laurea, riduce la significatività delle indicazioni tratte dai dati.

Fig. 3 Soddisfazione per il lavoro svolto dei laureati pre-riforma del 2003 a cinque anni dalla laurea (scala 1-10). (Fonte: AlmaLaurea)



Una conferma che quello del rafforzamento delle competenze utili allo svolgimento di attività d'impresa sia un'area di azione trasversale prioritaria per le università.

Come vi era da attendersi, le lauree ad indirizzo umanistico e sociale sono caratterizzate da una minore efficacia rispetto a quelle tecnico-scientifico. Anomalo appare il posizionamento dei laureati del gruppo economico-statistico: un indizio che anche nei corsi di laurea che per vocazione dovrebbero potenziare le competenze imprenditoriali, ciò non avviene in misura adeguata (fig. 6).

Fig. 4. Soddisfazione per il lavoro svolto dei laureati pre-riforma del 2003 a cinque anni dalla laurea che si dichiarano imprenditori per gruppo di corso di laurea (scala 1-10). (Fonte: AlmaLaurea).

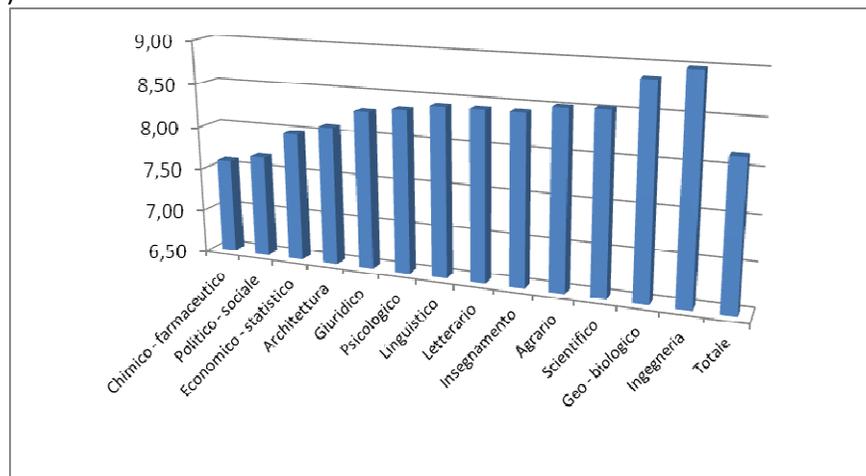


Fig. 5 Efficacia della laurea nello svolgimento del proprio lavoro dei laureati pre-riforma del 2003 a cinque anni dalla laurea. (Fonte: AlmaLaurea).

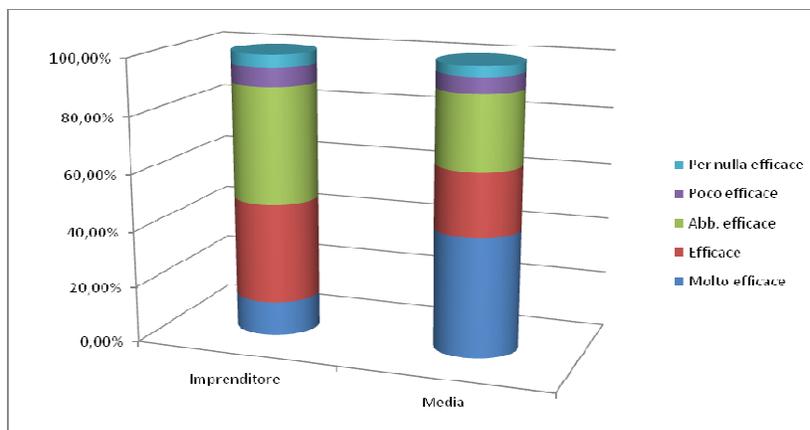
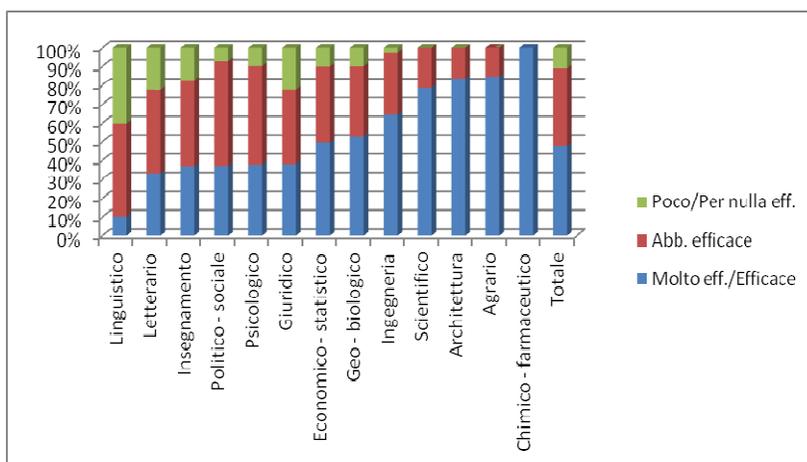


Fig. 6 Efficacia della laurea nello svolgimento del proprio lavoro dei laureati pre-riforma del 2003 a cinque anni dalla laurea che si dichiarano imprenditori per gruppo di corso di laurea. (Fonte: AlmaLaurea).



### L'educazione e la formazione imprenditoriale: il quadro europeo

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

La strategia Europa 2020 sancisce il ruolo centrale delle misure di sostegno alla diffusione della cultura imprenditoriale affermato dall'Agenda di Oslo del 2007. Nel corso del tempo<sup>34</sup>, la Commissione Europea ha sviluppato un piano di azione organico e coerente di sostegno all'educazione e alla formazione imprenditoriale, che vede coinvolte diverse DG e che prevede anche il finanziamento delle iniziative adottate dai singoli paesi. Un utile riferimento è il

<sup>34</sup> Uno dei primi documenti sull'argomento è datato 2002 "Best Procedure project on "Education and training for entrepreneurship" - Final Report of the Expert Group, November.

documento che delinea obiettivi, aspetti organizzativi, strumenti operativi e di finanziamento a valere sui Fondi Strutturali per la definizione di piani nazionali di formazione imprenditoriale, elencando anche una serie di *best practice*<sup>35</sup>. In effetti, in assenza di analisi rigorose degli effetti a lungo termine di queste pratiche e del loro costo-efficacia, non è possibile valutarle a pieno titolo come tali. Inoltre, per quanto detto in precedenza, la trasferibilità di queste pratiche va attentamente valutata nel concreto attraverso analisi preliminari di contesto.

Le prime iniziative in materia di educazione imprenditoriale sono state lanciate nel Regno Unito e in Norvegia da quasi 10 anni (2004), ma gran parte dei paesi europei hanno adottato piani organici tra il 2009 e il 2012. L'Italia non ha avviato piani organici e le iniziative presenti sono caratterizzate, in generale, da scarsa continuità e una ridotta integrazione con i curricula di studio<sup>36</sup>.

Gli effetti tangibili dei corsi di educazione imprenditoriale, sia a livello di istruzione secondaria che universitaria, sulla propensione ad avviare attività d'impresa sono testimoniati da alcune indagini che mostrano che la quota di studenti che ha partecipato a questi corsi e che ha poi avviato attività d'impresa, compresa tra il 15% e il 20%, è più elevata di quella della popolazione<sup>37</sup>. Sicuramente molto più elevata di quella rilevata dai dati AlmaLaurea sui laureati a cinque anni dalla laurea.

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

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

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

---

<sup>35</sup> COM (2012c), Building Entrepreneurial mindsets and skills in the EU, Guidebok series, How to support SME policy from Structural Funds.

<sup>36</sup> Si tratta di una *opportunità non sfruttata* in quanto le misure possono essere ampiamente finanziate dalla Commissione Europea: "Structural Funds (in particular ESF and ERDF) have an important role to play in supporting concrete projects aiming to enhance the entrepreneurial mindsets, skills and attitudes of young people. However, not in all EU Member States this opportunity has been fully exploited." Commissione Europea, (2012), Building Entrepreneurial mindsets and skills in the EU, Guidebok series, How to support SME policy from Structural Funds.

<sup>37</sup> Commissione Europea (2012), Effects and impact of entrepreneurship programs in higher education, DG Enterprise and Industry, March.

I programmi di educazione imprenditoriale sino ad ora implementati si distinguono per almeno due diversi profili: a) i livelli scolastici interessati (ISCED 1-6); b) l'appartenenza o meno a piani strategici nazionali. A loro volta questi ultimi possono consistere in (i) piani strategici nazionali volti all'inserimento dell'educazione imprenditoriale nei curricula scolastici; (ii) misure a favore dell'imprenditorialità che includono l'educazione imprenditoriale; (iii) iniziative singole o multiple riguardanti l'educazione imprenditoriale.

L'educazione e la formazione imprenditoriale, a tutti i livelli, richiedono l'adozione di metodologie didattiche che valorizzino l'interazione, l'apprendimento attivo, il *learning by doing* e il riferimento a casi concreti. A questo scopo, dovrebbe essere prevista la formazione dei docenti e un coinvolgimento nelle attività didattiche di operatori (imprenditori, managers) e osservatori privilegiati del mondo dell'impresa, anche con funzione di *mentorship*<sup>38</sup>. La figura 7 riporta lo schema proposto dal documento della Commissione Europea<sup>39</sup>.

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

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

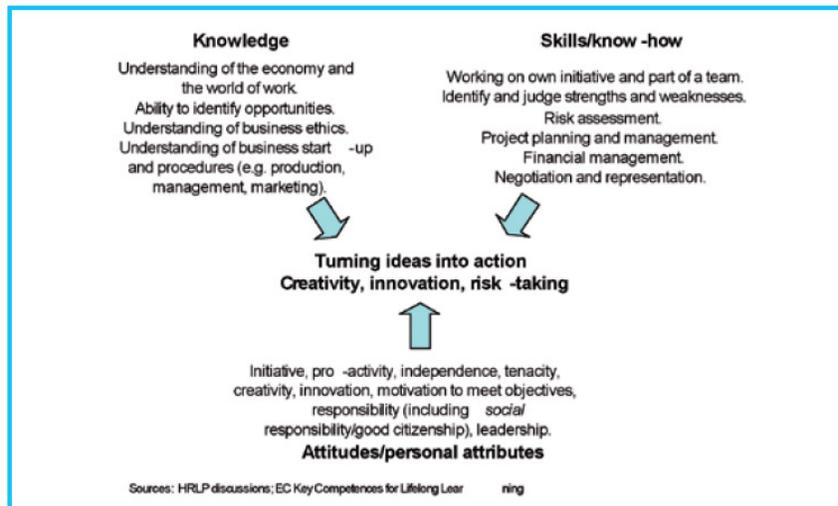
Per quanto riguarda le *best practice*, Finlandia, Norvegia, Svezia, Danimarca e Islanda stanno convergendo verso un meta modello contraddistinto dalle seguenti caratteristiche: la presenza di programmi di *Junior achievement* nella maggior parte dei casi integrati in forma interdisciplinare nei curricula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

Fig. 7 Schema per l'impostazione degli interventi di educazione imprenditoriale. Le competenze chiave e gli esiti attesi.

---

<sup>38</sup> Il coinvolgimento di imprenditori, manager e osservatori privilegiati del mondo dell'impresa nelle diverse forme (seminari, mentorship), rappresenta un fattore chiave. Il box 2 illustra una proposta nel merito, fortemente legata all'attuale situazione congiunturale, che riguarda il coinvolgimento di artigiani e piccoli imprenditori nelle attività di formazione imprenditoriale.

<sup>39</sup> Commissione Europea, (2012), Building Entrepreneurial mindsets and skills in the EU, Guidebok series, How to support SME policy from Structural Funds.



Una ulteriore iniziativa che riteniamo degna di menzione e che a nostro giudizio potrebbe essere agevolmente introdotta anche in Italia al fine di favorire l'imprenditorialità trainata dall'innovazione è quella intrapresa negli ultimi anni negli Stati Uniti dalla National Science Foundation (NSF) attraverso una serie di attività e di programmi – i NSF Innovation Corps – che permettono a scienziati e ingegneri, le cui scoperte hanno beneficiato di fondi di ricerca della NSF e appaiono promettenti in termini di ricadute commerciali, di acquisire le competenze necessarie per trasformare delle idee nate in laboratorio in startup ad elevato potenziale di crescita e di occupazione. Le metodologie applicate sono quelle della Lean Startup, un nuovo approccio di gestione delle fasi di avvio di una impresa, che appare particolarmente promettente nel caso dell'imprenditorialità trainata dall'innovazione perché basato sulla riduzione sistematica dell'incertezza relativa alle tecnologie, ai mercati e alla clientela attraverso un processo di *customer development* e una serie di esperimenti falsificabili condotti sulle principali ipotesi destinate a sorreggere il modello di business prescelto. L'obiettivo finale degli NSF Innovation Corps è la reale valorizzazione dei fondi investiti nella ricerca attraverso la creazione di startup in grado di attrarre il capitale privato o di intraprendere delle partnership con aziende consolidate. Particolarmente interessante è la composizione dei team che partecipano al programma: scienziati e ingegneri sono infatti affiancati da un mentore, che esercita il ruolo di tutore e che solitamente è un imprenditore che ha un'età media di 50 anni e che ha o un'esperienza diretta nel settore di riferimento della startup o un'esperienza consolidata nelle fasi di avvio di un'impresa. Iniziative di questo tipo potrebbero essere implementate anche nel nostro paese e modulate sull'esigenza di un sostegno agli spin off accademici, che spesso faticano ad attraversare, a causa della mancanza di appropriati skill, quell'ampio gap – la cosiddetta *valle della morte* – che separa la tecnologia dal mercato. Relativamente al tutoraggio intergenerazionale potrebbero essere previste due forme. Una modulata sull'esperienza degli Innovation Corps e destinata all'istruzione superiore e, appunto, agli spin off accademici e l'altra orientata alla trasmissione di conoscenza imprenditoriale a favore degli studenti di tutte le scuole di ordine secondario (inferiore e superiore) del territorio nazionale. Gli attori principali che potrebbero essere coinvolti in questo processo di trasmissione dei saperi imprenditoriali potrebbero essere i piccoli imprenditori e artigiani più dinamici, che si sono esposti maggiormente per investire in nuovi prodotti e processi, e le cui imprese sono state falcidiate dalla crisi. Nel box 2 illustriamo in maggior dettaglio questa proposta.

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

## Conclusioni

Il dibattito sulla fragilità e la frammentazione del sistema imprenditoriale italiano di fronte alle sfide dell'innovazione e dell'internazionalizzazione produttiva si intreccia in maniera inscindibile con quello relativo al ruolo del capitale umano come *driver* della crescita. Nei fatti, tale connessione è stata raramente investigata nei suoi aspetti più profondi e nelle sue implicazioni. Ciò appare miope in quanto i ridotti livelli di istruzione e formazione fatti registrare dall'Italia a confronto con i maggiori concorrenti si proiettano anche sulla componente imprenditoriale.

Un bagaglio di conoscenze inadeguato risulta particolarmente critico nel caso di soggetti le cui decisioni hanno un peso elevato nel governare e orientare i processi di allocazione delle risorse. I potenziali effetti distorsivi ed il costo di decisioni inadeguate aumentano, infatti, con la quantità di risorse governate dal decisore. Gli effetti negativi di tali decisioni possono perdurare nel tempo – ad esempio, nel caso di decisioni di investimento a lungo termine – e interessare una platea molto estesa di soggetti interni ed esterni alla compagine aziendale (lavoratori, creditori, subfornitori), producendo significativi costi sociali oltre che privati.

Carenze di capitale umano imprenditoriale possono innescare un pericoloso circolo vizioso, in quanto ridotti livelli di qualificazione di chi ha responsabilità di governo dell'impresa si traducono, inevitabilmente, in un basso profilo della domanda di capitale umano e di conoscenza, che a sua volta genera ridotti rendimenti dell'istruzione e, quindi, minori incentivi ad investire in capitale umano. Ad esempio, ciò si traduce nel fatto che, a parità di condizioni (settore di attività e dimensioni dell'impresa), in Italia un imprenditore laureato assume il triplo di laureati rispetto ad uno non laureato<sup>40</sup>.

<sup>40</sup> Schivardi F. e Torrini R. (2011), Cambiamenti strutturali e capitale umano nel sistema produttivo italiano, QEF, Banca d'Italia.

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

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

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

L'educazione e la formazione imprenditoriale potrebbero costituire uno strumento efficace soprattutto per lo sviluppo dell'imprenditorialità ad alto potenziale di crescita, in particolare, quella scientifico-tecnologica e quella legata alla valorizzazione dei beni culturali e delle risorse turistiche, due ambiti nei quali il nostro paese appare carente pur manifestando, soprattutto per quest'ultimo ambito, una chiara abbondanza di opportunità da valorizzare.

La formazione imprenditoriale non è finalizzata unicamente ad accrescere il numero di imprese e, in particolare, di quelle con maggiore probabilità di successo. Come dimostrato dagli studi effettuati, essa contribuisce a sviluppare competenze e atteggiamenti ai quali si associano, oltre a migliori opportunità occupazionali, una maggiore capacità di agire in maniera imprenditoriale, innovativa e creativa anche dei lavoratori dipendenti (*intrapreneurship*). Intervenire sul versante della formazione imprenditoriale è prioritario, ma non è sufficiente. Per promuovere la nascita di nuove imprese ad elevato potenziale di crescita, oltre che rimuovere la barriere che continuano a ostacolarne la nascita e la crescita, occorre convogliare, anche attraverso soluzioni istituzionali innovative, più risorse finanziarie a favore delle nuove iniziative imprenditoriali. Si tratta di una questione centrale che, però, non è oggetto specifico di questo approfondimento.

In fine, dispiace dovere concludere constatando che, nel momento in cui scriviamo, nonostante siano passati cinque mesi dalla conversione in legge del Decreto Sviluppo 2.0, avvenuta a dicembre, non siano ancora stati approvati i necessari regolamenti attuativi relativi alle previste agevolazioni fiscali per chi decide di investire in una *startup* innovativa. Ciò introduce ulteriori elementi di incertezza, in questo caso di tipo normativo, che vanno a pesare negativamente su iniziative per loro natura già caratterizzate da elevata incertezza!