

Imprenditorialità

Innanzitutto dobbiamo definire tre concetti molto importanti, che ritroveremo durante tutto il corso, e che sono oggetto di dibattito dal 1775:

- **Imprenditore** → persona (ovvero il business owner) che opera per generare valore, attraverso la creazione e/o l'espansione di attività economiche, identificando e sfruttando nuovi prodotti, processi o mercati;
- **Attività imprenditoriale** → azione umana di intraprendere la ricerca di produzione di valore, attraverso la creazione e/o l'espansione di attività economiche, identificando e sfruttando nuovi prodotti, processi o mercati;
- **Imprenditorialità** → sono gli eventi associati all'attività imprenditoriale.



Con queste premesse, consideriamo l'imprenditore e il lavoratore autonomo (self-employed) come equiparabili, ovverosia sono entrambi soggetti impegnati in forme di lavoro che provvedono al proprio reddito in forma indipendente.

Un'analisi della letteratura (del 2002) ha evidenziato una distinzione tra le prospettive prettamente economiche e quelle manageriali. In particolare:

- le **prospettive economiche** → sono legate alla differenza tra l'utilizzo di capitali, l'innovazione e le allocazioni delle risorse. Infatti, l'imprenditore è colui che è specializzato nel prendere responsabilità di decisioni riguardanti il posizionamento, la forma, l'uso delle merci, delle risorse;
- le **prospettive manageriali** → sono maggiormente focalizzate sulle diverse abilità di decision marketing. Infatti, l'imprenditore identifica le opportunità, mette insieme le risorse necessarie, implementa un piano di azione, raccoglie i compensi in tempi e modi flessibili.

Tali prospettive sono ben integrate nelle definizioni di imprenditorialità proposte dall'organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico: “Gli imprenditori sono gli agenti del cambiamento e dello sviluppo nel mercato economico e possono accelerare la generazione, lo sviluppo e l'applicazione di idee. Non solo identificano opportunità di guadagno economico ma corrono il rischio di verificare la bontà delle loro idee” e anche a quella proposta dalla

Commissione delle Comunità Europee: "Innanzitutto uno stato mentale. Si tratta della motivazione e della capacità del singolo, da solo o nell'ambito di un'organizzazione, di riconoscere un'occasione e di trarne profitto al fine di produrre nuovo valore o il successo economico. Creatività o innovazione sono necessarie per entrare in un mercato esistente rimanendo competitivi, per cambiarlo o persino crearne uno nuovo. Per trasformare in successo un'iniziativa imprenditoriale è necessaria la capacità di combinare creatività o innovazione con una sana gestione e di saper adattare un'impresa per ottimizzarne lo sviluppo in tutte le fasi del suo ciclo di vita. È un processo che va ben oltre la gestione quotidiana e riguarda le ambizioni e la strategia di un'impresa".

Capiamo, allora, che l'imprenditorialità è un percorso importante per lo sviluppo personale ed economico, infatti numerosi autori (come ad esempio: Fritsch e Mueller) durante gli anni 2000, sottolineano l'importanza della scelta di un lavoro imprenditoriale, in quanto quest'ultimo permette l'espressione:

- della visione originale;
- della creatività;
- degli obiettivi;
- della realizzazione della persona.

Oltre a ciò, permette di:

- creare ricchezza materiale e valore;
- realizza innovazione attraverso nuovi prodotti e servizi;
- genera occupazione attraverso la creazione di nuovi posti di lavoro nell'impresa stessa;
- contribuisce alla qualità della vita nella comunità locale.

Tra il 1991 e il 2001, date dei Censimenti Nazionali delle Imprese, in Italia il numero delle imprese è cresciuto di oltre 780.000 unità (quindi un aumento del 23.7%), arrivando a superare la quota di 4 milioni di imprese → questo processo di incremento (del numero di imprese) è alimentato soprattutto dallo spontaneismo individuale, dal momento che ben il 71.1% dei posti di lavoro creati nell'ultimo decennio (considerando che il numero di posti di lavoro creati negli ultimi 10 anni è di oltre 1.800.000 posti) è frutto delle iniziative dei singoli operatori. A sostegno di ciò, una stima del Global Entrepreneurship Monitor - GEM (ovverosia una valutazione annuale del livello nazionale di attività

imprenditoriale in più paesi diversi) ha evidenziato, che nel 2011 hanno avviato un'impresa ben 338 milioni di persone.



Da notare, che in questo gruppo di 338 milioni di persone, più dell'80% erano donne e giovani tra i 18 e 45 anni (in particolare: 42% donne e 42.5% giovani).

Inoltre, una rilevazione del 2010 di Eurobarometer (ovverosia una serie di sondaggi di opinione pubblica condotti regolarmente per conto della Commissione europea) ha sottolineato che in Europa il 12% dei cittadini è coinvolto in attività imprenditoriali. Per l'Italia la percentuale è leggermente inferiore (con un 11%) mentre negli Stati Uniti, la quota dei cittadini coinvolti in attività imprenditoriali arriva al 21% → questi dati, mettono in evidenza due macro-aspetti importanti:

1. Il tasso di imprenditorialità in Europa è più alto per gli uomini (dai 25 ai 54 anni) con un livello di istruzione più elevato, che dichiarano scarse difficoltà finanziarie e presentano un background familiare;
2. nell'Unione Europea chi inizia o prosegue un'attività imprenditoriale lo fa soprattutto perché vede in questa una opportunità, rispetto al 28% che lo fa per necessità → nel 2017, la percentuale di chi inizia o prosegue un'attività imprenditoriale lo fa soprattutto perché vede in questa una opportunità è aumentata sia in Europa sia negli Stati Uniti.

In Italia nel 2011, sono presenti oltre 6 milioni di imprese registrate (quasi un milione e mezzo sono imprese artigiane), con un tasso di crescita dello 0.82% durante l'anno. La maggior parte di queste imprese sono:

- ditte individuali (55%);
- forme giuridiche delle società di capitali (23%);
- società di persone (19%);
- il rimanente sono attività manifatturiere e delle costruzioni ed agricoltura.

Notiamo, inoltre, che l'economia italiana è caratterizzata dalla presenza dominante di imprese di:

- **micro dimensioni** (ovvero imprese che hanno fino a 9 addetti);
- **piccole dimensioni** (ovvero imprese che hanno dai 10 ai 49 addetti);

- **medie dimensioni** (ovvero imprese che hanno fino ai 250 addetti).



Queste tre tipologie di imprese, infatti, rappresentano il 99.9% delle imprese italiane → **le piccole e medie imprese, nel loro insieme, soprattutto quando sono tra loro in rete o legate ai distretti produttivi, rendono possibile lo sviluppo economico del territorio.**

Invece, il dato relativo alle imprese giovanili (guidate cioè da under 35) segnala un lieve decremento, in quanto si va da una presenza di 11.8% nel 2010 all'11.4% del 2011. Andamento opposto, invece, per le imprese femminili, in quanto sono il 23.5% nel 2011, mezzo punto percentuale in più rispetto il 2010.

Infine, notiamo un altro aspetto molto interessante: i neo-imprenditori italiani (che si riferiscono alle nuove imprese nate nel 2011) sono:

- uomini all'incirca al 74%;
- giovani under 35 per il 45.5%;
- diplomati per il 49%;
- imprenditore/lavoratore autonomo per il 13%.



Il capitale utilizzato da questi imprenditori all'avvio delle loro imprese è per il 42% inferiore a 5.000 euro e per il 30% al massimo 10.000 → solo l' 1.5% delle imprese avviato ha richiesto più di 100.000.

Approcci di studio all'imprenditorialità

L'imprenditorialità è un terreno su cui si confrontano diversi approcci, che riflettono la natura multidimensionale dell'argomento. In questo senso, la letteratura sull'imprenditorialità è molto vasta e complessa, dato che comprende aspetti: economici, sociali e psicologici. In particolare,abbiamo che:

- inizialmente, gli studi psicologici si sono concentrati sullo studio delle motivazioni e dei tratti personali che sottostanno all'avvio di una impresa e al successo della stessa, si è passati a modelli sempre più orientati ad integrare fattori di tipo individuale ed ambientale → le ricerche recenti,

infatti, evidenziano i forti legami tra gli **elementi personali** (quali ad esempio: motivazioni, attitudini, tendenza a rischio e innovatività) e **contestuali** (quali ad esempio: aspettative e caratteristiche della famiglia, supporti sociali ed istituzionali);

- gli studi di area **sociologica** sono stati maggiormente orientati alla comprensione del **background dell'imprenditore** e gli effetti che il lavoro imprenditoriale ha sulla famiglia, i ruoli sociali e la vita di relazioni in generale;
- i fattori economici (come ad esempio: povertà, opportunità, costi, entrate e retribuzioni), lo sviluppo tecnologico (e i suoi effetti sul lavoro) e i fattori demografici sono stati oggetto di studio delle scienze economiche.



I modelli di studio dell'imprenditorialità si stanno muovendo ora verso una maggior compenetrazione delle discipline, che permettano di comprendere il fenomeno attraverso lo studio delle variabili della persona (caratteristiche anagrafiche, abilità, tratti di personalità, attitudini, atteggiamenti, valori, opinioni) e dell'ambiente (fattori socio-culturali, economici, istituzionali, formativi, network, background).

Test di Attitudine Imprenditoriale (TAI)

Questa parte si concentra sulle caratteristiche psicologiche dell'imprenditore: l'American Psychological Association definisce **l'attitudine** come: "la capacità di acquisire competenze o abilità attraverso la formazione. Attitudine specifica è il potenziale in un determinato ambito (ad esempio attitudine artistica o matematica); attitudine generale è il potenziale in diversi settori. Entrambi sono distinti dalla ABILITÀ, che è una competenza esistente" → Scegliamo di utilizzare questa definizione operazionale con l'obiettivo di descrivere l'Attitudine Imprenditoriale come:

il potenziale verso la creazione e lo sviluppo di impresa e lavoro autonomo.

Le considerazioni in merito alle differenze tra imprenditori e non imprenditori e delle caratteristiche psicologiche come attitudini, tratti di personalità, atteggiamenti, motivazioni e valori, hanno portato la ricerca a riflettere sulla possibilità di creare strumenti che siano effettivamente in grado di rilevare e misurare queste caratteristiche. Queste motivazioni hanno guidato (sin dalla metà degli Anni Novanta) la costruzione del **Test di Attitudine Imprenditoriale -**

TAI → il TAI è uno strumento che, nella versione cartacea e on line, permette ad una persona di avere a disposizione un profilo del suo potenziale imprenditoriale.

Il TAI, quindi, rileva le attitudini personali ad un lavoro di tipo autonomo e imprenditoriale, sintetizzate nei punteggi che l'aspirante imprenditore raggiunge negli otto fattori:

1. **Orientamento al risultato** → DETERMINAZIONE A PERSEGUIRE UN OBIETTIVO E PERCEZIONE DI AVERE UN FORTE CONTROLLO DELLA SITUAZIONE;
2. **Leadership** → ATTITUDINE ALLA DIRIGENZA;
3. **Adattabilità** → ADATTAMENTO – CAPACITÀ DI PERCEPIRE I MUTAMENTI AMBIENTALI E DI ADATTARSI AD ESSI;
4. **Need for achievement** → SPINTA AD OTTENERE FAMA E SUCCESSO SOCIALE;
5. **Need for self-empowerment** → SPINTA A REALIZZARE SE STESSI MEDIANTE IL PROPRIO LAVORO, ALDILÀ DEL RISCONTRO ECONOMICO;
6. **Innovazione** → PREDISPOSIZIONE E CURIOSITÀ VERSO IL NUOVO;
7. **Flessibilità** → TENDENZA A RIORIENTARE I PROPRI OBIETTIVI IN BASE ALLA SITUAZIONE ESTERNA;
8. **Autonomia** → NECESSITÀ DI AVERE UN PROPRIO SPAZIO AUTONOMO DI DECISIONE E DI SCELTA.

Recenti ricerche realizzate con l'utilizzo del TAI hanno evidenziato che questo strumento permette di mettere in relazione chi presenta un buon potenziale imprenditoriale e il successo delle imprese da questi create. Possiamo affermare che chi ha un buon punteggio nel TAI:

- incontra meno difficoltà nelle fasi di avvio di impresa;
- nell'affrontare le complessità burocratiche;
- nella creazione di network preziosi per l'azienda sul territorio.

L'obiettivo principale del Test di Attitudine Imprenditoriale è soprattutto quello di favorire nella persona una consapevolezza dei suoi punti forza ed aree di miglioramento per affrontare con un livello maggiore di chiarezza una scelta professionale impegnativa come quella del lavoro autonomo/imprenditoriale. In molte occasioni si è dimostrato uno strumento utile a far immaginare un futuro diverso a chi si stava unicamente preparando a forme di lavoro più tradizionale

da dipendente, vedendo queste come le sole modalità per garantirsi una professione.