



Indagine e proposte CNA Giovani Imprenditori



**METTERSI IN PROPRIO:
UN'IMPRESA BELLA (S)E POSSIBILE**

**“Mettersi in proprio: un’impresa bella (s)e
possibile”**

INTRODUZIONE

In Italia diverse recenti analisi hanno confermato che l' "ascensore sociale", ossia quel meccanismo che dovrebbe consentire alle giovani generazioni di elevare la loro condizione economica e sociale inserendosi nel mercato del lavoro, è irrimediabilmente bloccato.

La percezione diffusa è che il successo economico, personale e professionale, sia qualcosa che si "eredita" dalla propria famiglia di origine e non qualcosa che si costruisce attraverso lo sviluppo delle proprie capacità e potenzialità.

Il rischio è che sempre più il desiderio dei giovani sia quello di "giocare sul sicuro", ricercando garanzie e tutele, rassegnandosi all'immobilismo e rinunciando alla possibilità di realizzare le loro aspirazioni.

La possibilità di migliorare il proprio benessere economico e il proprio "status" sociale è sempre stato l'incentivo più potente all'attività imprenditoriale, il motore fondamentale dello sviluppo e del progresso civile di ogni Paese.

I Giovani Imprenditori CNA hanno voluto approfondire questi temi promuovendo un'indagine fra gli imprenditori under 40 che sono i testimoni di una parte del mondo giovanile che ha scelto di non mettersi in fila davanti all'ascensore, ma di "prendere le scale" alla ricerca del percorso più adatto per esprimere e dare valore alle proprie potenzialità.

Attraverso questa indagine abbiamo voluto fotografare le storie di questi giovani. Abbiamo voluto capire, in particolare, in che modo sono riusciti a superare le difficoltà che questa scelta comporta, su chi e su cosa hanno potuto contare, quali obiettivi sono riusciti a realizzare e se si sentono soddisfatti e gratificati dalla loro attività.

Dall'indagine emerge che il nostro Paese ha bisogno di rimettere al centro le giovani imprese e i giovani che vogliono fare impresa e che dallo Stato non vogliono ricevere "assistenza" ma "opportunità" per crescere, migliorare sé stessi, contribuire allo sviluppo e al progresso economico e sociale della comunità.

Per "aggiustare" l'ascensore è necessario costruire politiche che possano stimolare la mobilità sociale, rimuovendo le cause che generano disuguaglianza e premiando i giovani che decidono di mettersi in proprio puntando tutto sullo studio, le competenze, l'esperienza e la voglia di rischiare.

I Paesi che hanno una maggiore capacità di favorire l'accesso e l'avvio di impresa e in cui l'età media per mettersi in proprio è più bassa sono anche quei Paesi che sono usciti prima dalla crisi e che oggi appaiono più in salute sul piano economico e sociale e meglio in grado di cogliere le opportunità del cambiamento.

Il ritardo italiano sia per quanto riguarda il lavoro che per la capacità produttiva dipende proprio dalla difficoltà che le nuove generazioni incontrano in generale nel mercato del lavoro, ma, nello

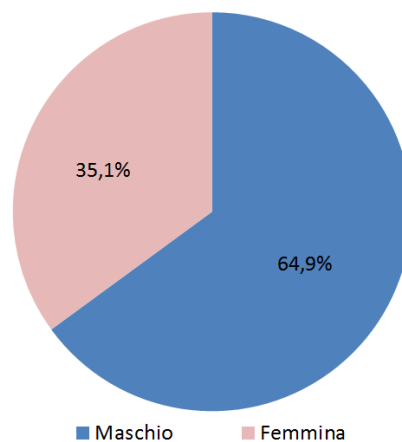
specifico, nelle condizioni per avviare una nuova impresa e nell'ambiente adatto a creare opportunità.

Eppure la capacità di un sistema di essere competitivo dipende, in primo luogo, dalle condizioni che esso riesce a promuovere per chi ha un progetto di impresa e in questo modo è in condizione di innovare e generare ricchezza.

DESCRIZIONE DEL CAMPIONE

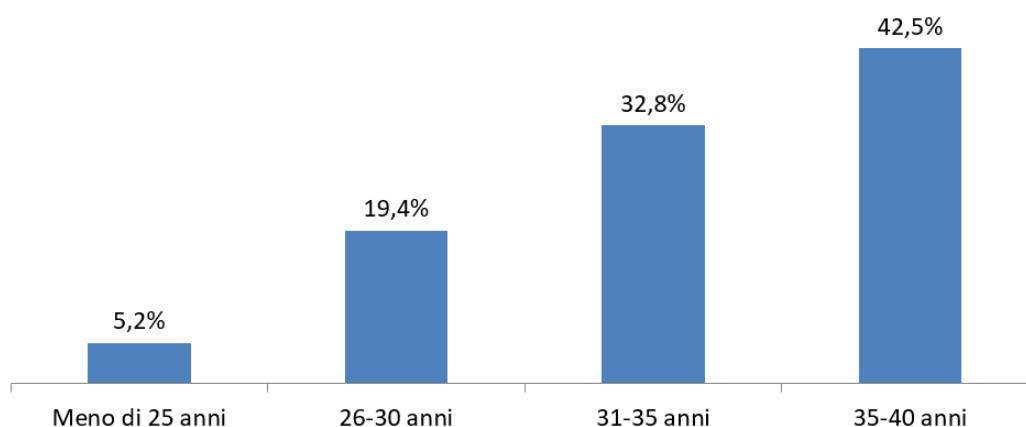
All'indagine hanno risposto circa 1000 imprenditori di età non superiore ai 40 anni. La composizione del campione per genere non si discosta significativamente da quella riferita al totale dei lavoratori indipendenti italiani rilevata dall'Istat nel 2018. La quota di imprenditori di sesso maschile nell'indagine CNA è pari al 64,7% mentre nell'universo del lavoro indipendente rilevato dall'Istat si attesta al 68,9%.

Grafico 1 - QUASI IL 65 PERCENTO DEGLI INTERVISTATI E' DI SESSO MASCHILE



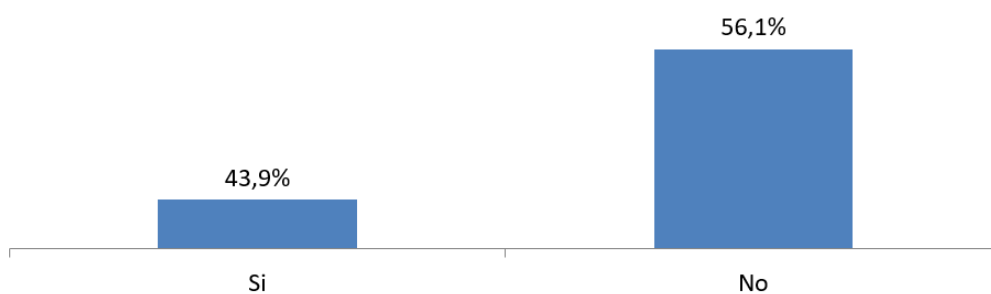
La distribuzione del campione per fasce di età presenta una forte concentrazione nell'intervallo 31-40 anni, a conferma che in Italia la scelta di fare impresa avviene in un'età relativamente "adulta". Il 75,3% dei rispondenti ricade infatti in questa fascia di età. Il 19,4%, invece, ha un'età compresa tra i 26 e i 30 anni e solo il 5,2% ha meno di 25 anni.

Grafico 2 - SOLO UN GIOVANE IMPRENDITORE SU QUATTRO HA MENO DI 30 ANNI



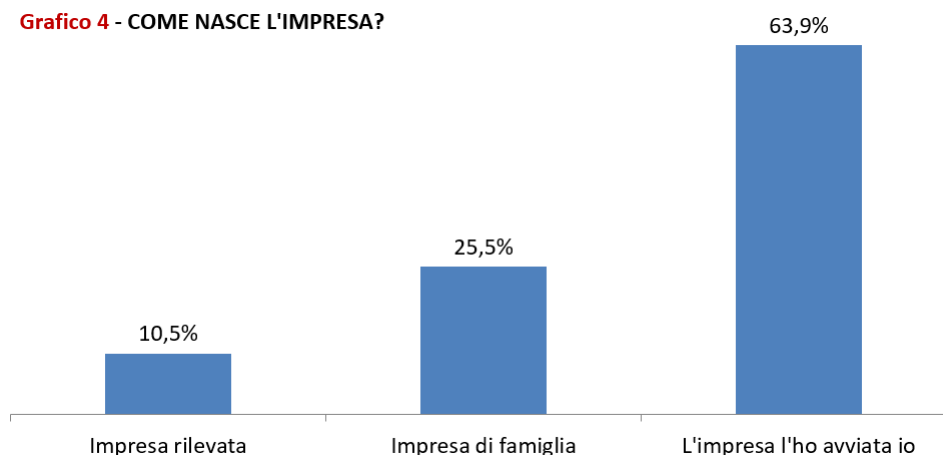
Un dato molto interessante riguarda la “provenienza familiare” dei giovani imprenditori: una quota molto significativa del campione ha scelto di fare impresa pur non appartenendo a un contesto familiare già orientato al lavoro autonomo; il 56,1% degli intervistati non proviene, infatti, da una famiglia di imprenditori.

Grafico 3 - VIENI DA UNA FAMIGLIA DI IMPRENDITORI?



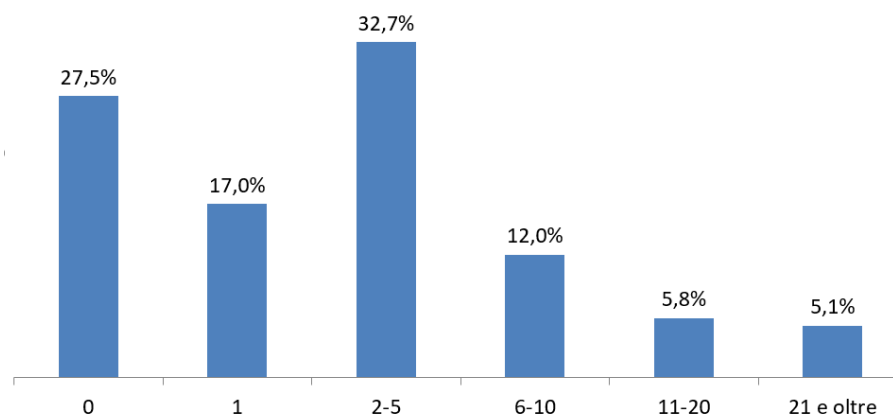
Altro aspetto importante riguarda l’“origine dell’impresa” in cui operano i giovani imprenditori poiché consente di non trascurare la “trasmissione di impresa tra generazioni”, tema molto sentito in un Paese come l’Italia dove la quota di popolazione anziana è tra le più alte del mondo e tende ad aumentare ulteriormente. Circa il 63,9% degli intervistati sono imprenditori ex novo, nel senso che hanno avviato in prima persona la loro attività imprenditoriale. Su questo dato, importante è notare la percentuale di quanti hanno rilevato sul mercato imprese già esistenti, pari al 10,5%. Significativa è, infine, la quota di coloro che invece, lavorando in imprese di famiglia (circa 25%), si propongono di rinnovare l’impegno imprenditoriale delle generazioni che li hanno preceduti.

Grafico 4 - COME NASCE L'IMPRESA?



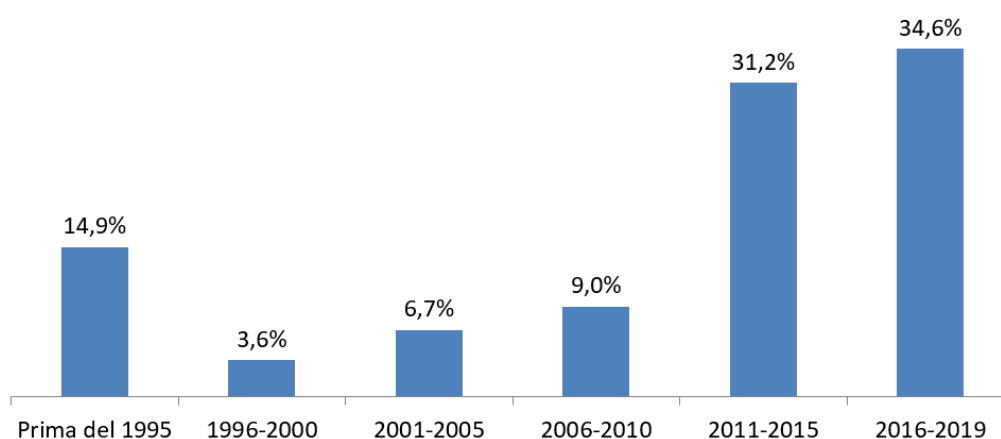
Nonostante la giovane età, la gran parte degli imprenditori del campione ha prodotto occupazione. Il 72,6% ha infatti almeno un dipendente e quasi il 33% del totale indica di averne tra i 2 e i 5.

Grafico 5 - NUMERO DI DIPENDENTI/COLLABORATORI



Relativamente al periodo di costituzione, il 34,6% delle imprese sono poco più che start-up, essendo state avviate nel biennio 2017-2018 e nei primi mesi del 2019. Una quota rilevante (31,2%) è stata avviata negli anni della seconda crisi economica del 2011-2013. Come emergerà nel seguito dell'indagine questo dato non sembra, tuttavia, riconducibile alla difficoltà, determinata dalle forti criticità di quella fase congiunturale, di inserirsi nel mercato del lavoro come dipendenti.

Grafico 6 - IN CHE PERIODO È STATA AVVIATA L'IMPRESA?



Relativamente al settore di appartenenza, l'81,9% dei giovani imprenditori intervistati opera in settori dei servizi. Circa il 21% è impegnato nel commercio (14,7%) e nella attività di alloggio e ristorazione (6,0%) mentre la maggior parte opera negli "altri servizi", ampia categoria in cui rientrano le attività informatiche, professionali, scientifiche e tecniche e le attività a supporto delle imprese o per la cura della persona.

Coerentemente con la vocazione industriale dell'Italia, non irrilevanti appaiono anche le quote di imprenditori che si applicano nei settori della manifattura (10,5%) e delle costruzioni (6,6%).

I TEMI DELL'INDAGINE

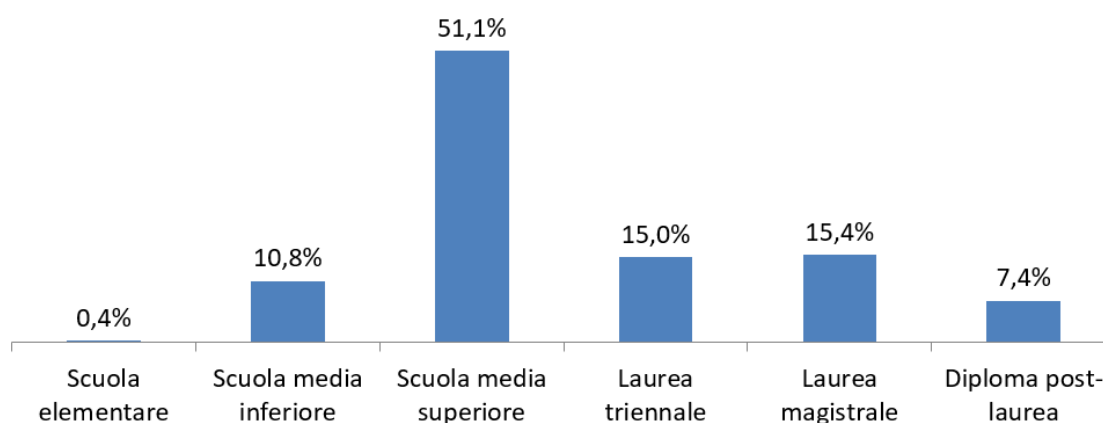
L'indagine ha affrontato quattro aree tematiche in grado di dettagliare in maniera più precisa le caratteristiche dei giovani imprenditori e fare emergere quelle che sono le loro necessità:

1. La formazione
2. Le motivazioni
3. Le risorse e le relazioni
4. Gli obiettivi realizzati e la gratificazione personale

1. LA FORMAZIONE

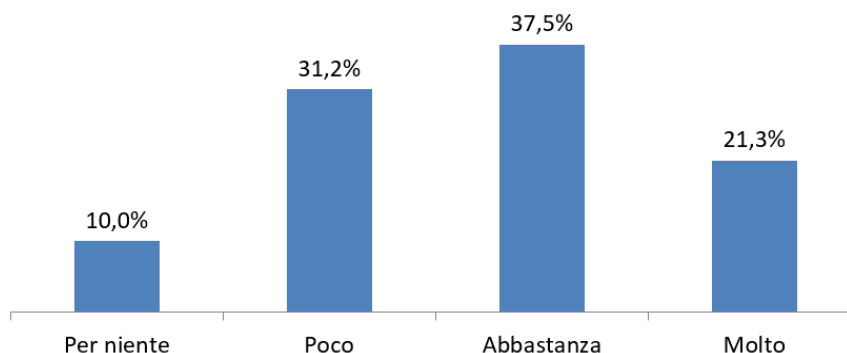
La maggior parte dei giovani intervistati ha un livello di istruzione medio-alto. I dati riguardanti i titoli di studio conseguiti dai giovani imprenditori evidenziano, infatti, che il 37,8% ha conseguito almeno la laurea triennale. Il 51,1% ha terminato gli studi con il raggiungimento del diploma di scuola media superiore, mentre solo l'11,2% ha conseguito il titolo di scuola elementare o di scuola media inferiore.

Grafico 7 - TITOLO DI STUDIO



La formazione scolastica e/o universitaria riveste un ruolo centrale: complessivamente il 58,8% la ritiene, infatti, abbastanza o molto importante nell'esercizio dell'attività lavorativa.

Grafico 8 - QUANTO CONTA NELLA TUA ATTIVITÀ D'IMPRESA LA TUA FORMAZIONE SCOLASTICA/UNIVERSITARIA?



Solo per il 10% dell'intero campione la preparazione scolastica/universitaria è da considerare irrilevante.

Se ci si focalizza solamente sui giovani imprenditori che ritengono la formazione scolastica un fattore abbastanza/molto importante emerge che, a dare una maggiore rilevanza ai livelli di istruzione sono coloro che non provengono da famiglie di imprenditori (61,6%) e, ovviamente, quanti hanno conseguito almeno la laurea (76,7%). Scostamenti meno marcati emergono quando il dato complessivo viene disaggregato tra uomini e donne con la componente femminile che attribuisce all'istruzione una attenzione lievemente maggiore rispetto a quella maschile.

Tavola 1**QUANTO È IMPORTANTE NELLA TUA ATTIVITÀ D'IMPRESA LA TUA FORMAZIONE SCOLASTICA/UNIVERSITARIA?**

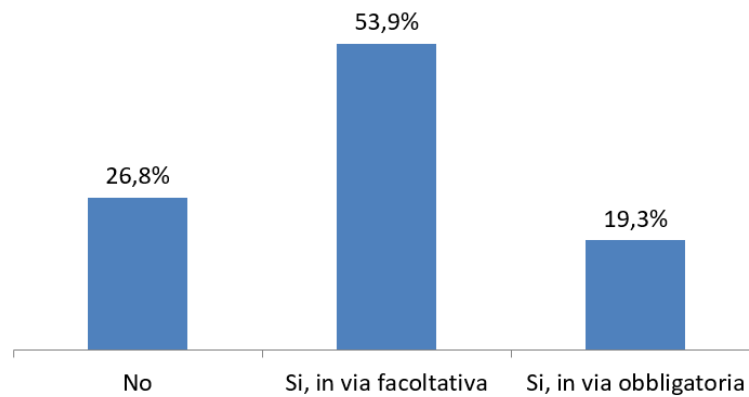
Valori espressi in quote %

| | Abbastanza importante | Molto importante | Totale Abbastanza/molto importante |
|----------------------------------|-----------------------|------------------|---------------------------------------|
| SESSO | | | |
| Maschi | 38,4 | 19,6 | 58,0 |
| Femmine | 35,7 | 24,5 | 60,3 |
| TITOLO DI STUDIO | | | |
| max. scuola secondaria superiore | 35,6 | 12,5 | 48,0 |
| laurea e oltre | 40,8 | 35,9 | 76,7 |
| ORIGINE DELL'IMPRESA | | | |
| Impresa ereditata o rilevata | 42,4 | 13,9 | 56,3 |
| Impresa creata | 34,8 | 25,6 | 60,4 |
| ANNO DI COSTITUZIONE | | | |
| Prima del 2005 | 39,8 | 18,4 | 58,3 |
| 2006-2015 | 39,9 | 19,8 | 59,8 |
| Dopo il 2016 | 33,1 | 25,3 | 58,4 |
| ADDETTI | | | |
| Zero | 29,3 | 29,3 | 58,7 |
| 1-5 | 39,5 | 17,6 | 57,1 |
| 6 e più | 43,3 | 19,8 | 63,1 |
| FAMIGLIA DI IMPRENDITORI | | | |
| si | 40,5 | 14,8 | 55,3 |
| no | 35,0 | 26,6 | 61,6 |
| TOTALE | 37,5 | 21,3 | 58,8 |

I risultati fin qui commentati riguardanti l'istruzione sembrano suggerire che per i giovani imprenditori il fare impresa è una attività che non concede alcuno spazio all'improvvisazione ma, al contrario, richiede un bagaglio culturale adeguato.

L'importanza dell'istruzione/formazione emerge con evidenza anche quando si parla del *know how* acquisito in ambito extra-scolastico/universitario tramite corsi di specializzazione o contratti di apprendistato. Il 73,2% dei giovani imprenditori intervistati dichiara, infatti, di avere seguito corsi di specializzazione utili per svolgere al meglio l'attività e che il 53,9% lo ha fatto in via facoltativa.

Grafico 9 - HAI SEGUITO CORSI DI SPECIALIZZAZIONE/FORMAZIONE O ABILITAZIONE UTILI PER L'ATTIVITÀ D'IMPRESA CHE SVOLGI?



Rispetto al dato medio, una maggiore attività di formazione (obbligatoria e facoltativa) si riscontra tra coloro che non provengono da famiglie di imprenditori (76,1%). I giovani imprenditori aventi un minor grado di istruzione (che non va oltre il diploma di scuola superiore) svolgono più frequentemente corsi di specializzazione (74,9%) rispetto ai laureati (70,6%) a conferma di quanto l'istruzione sia un fattore di successo spesso determinante.

Anche le precedenti esperienze lavorative appaiono importanti per acquisire competenze nello sviluppo di iniziative imprenditoriali. Circa la metà degli intervistati dichiara di avere svolto attività lavorative, anche di apprendistato, in altre imprese che operano nel loro settore. Nel 96,4% dei casi queste esperienze sono state utili per sviluppare il progetto imprenditoriale.

Tavola 2**HAI FREQUENTATO CORSI DI SPECIALIZZAZIONE/FORMAZIONE UTILI PER L'ATTIVITÀ D'IMPRESA CHE SVOLGI?**

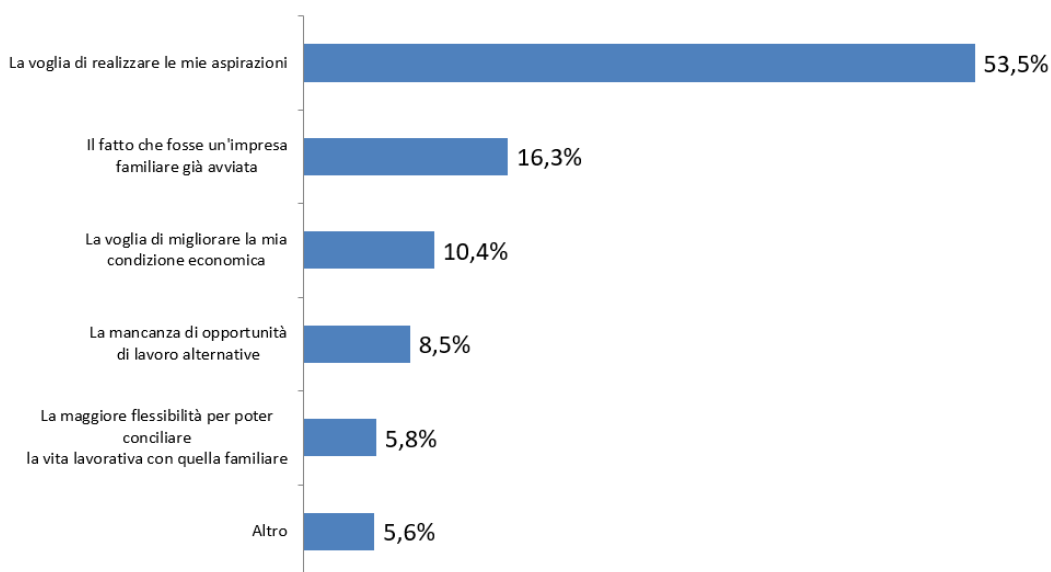
Valori espressi in quote %

| | Si, in via facoltativa | Si, in via obbligatoria | Totale |
|---------------------------------|---------------------------|----------------------------|-------------|
| SESSO | | | |
| Maschi | 54,3 | 17,7 | 72,0 |
| Femmine | 53,1 | 22,4 | 75,5 |
| TITOLO DI STUDIO | | | |
| Fino alle superiori | 53,2 | 21,7 | 74,9 |
| Oltre le superiori | 55,3 | 15,2 | 70,6 |
| ORIGINE DELL'IMPRESA | | | |
| Impresa rilevata | 48,1 | 22,0 | 70,2 |
| Impresa creata | 57,3 | 17,7 | 75,0 |
| ANNO DI COSTITUZIONE | | | |
| Prima del 2005 | 57,3 | 16,0 | 73,3 |
| 2006-2015 | 59,8 | 15,9 | 75,6 |
| Dopo il 2016 | 44,8 | 25,6 | 70,5 |
| ADDETTI | | | |
| Zero | 52,0 | 18,7 | 70,7 |
| 1-5 | 53,1 | 20,1 | 73,2 |
| 6 e più | 58,3 | 18,2 | 76,5 |
| FAMIGLIA DI IMPRENDITORI | | | |
| si | 52,6 | 17,0 | 69,6 |
| no | 54,9 | 21,2 | 76,1 |
| TOTALE | 53,9 | 19,3 | 73,2 |

2. LE MOTIVAZIONI

Nella seconda area di indagine ai giovani imprenditori è stato chiesto di indicare quali sono state le principali motivazioni che li hanno spinti a realizzare il loro progetto imprenditoriale. Per il 53,5% dei giovani imprenditori la voglia di realizzare le proprie aspirazioni è il principale motivo che li ha avvicinati al mondo dell'impresa. Si tratta di un dato di grande importanza che suggerisce che, nonostante le difficoltà derivanti da un contesto economico poco accogliente, in Italia la propensione all'imprenditorialità è alimentata ancora dalla passione e dalla voglia di mettersi in gioco rischiando in prima persona.

Grafico 10 - NELLA TUA SCELTA IMPRENDITORIALE, QUALI FATTORI TI HANNO MAGGIORMENTE INFLUENZATO?



Le altre motivazioni risultano, infatti, di ampiezza molto inferiore. In particolare, solo il 14,3% dei rispondenti ha intrapreso la via del lavoro indipendente non per passione ma per motivazioni che hanno a che fare con stati di difficoltà/necessità (l'8,5% per mancanza di opportunità lavorative alternative, il 5,8% per disporre di maggiore flessibilità).

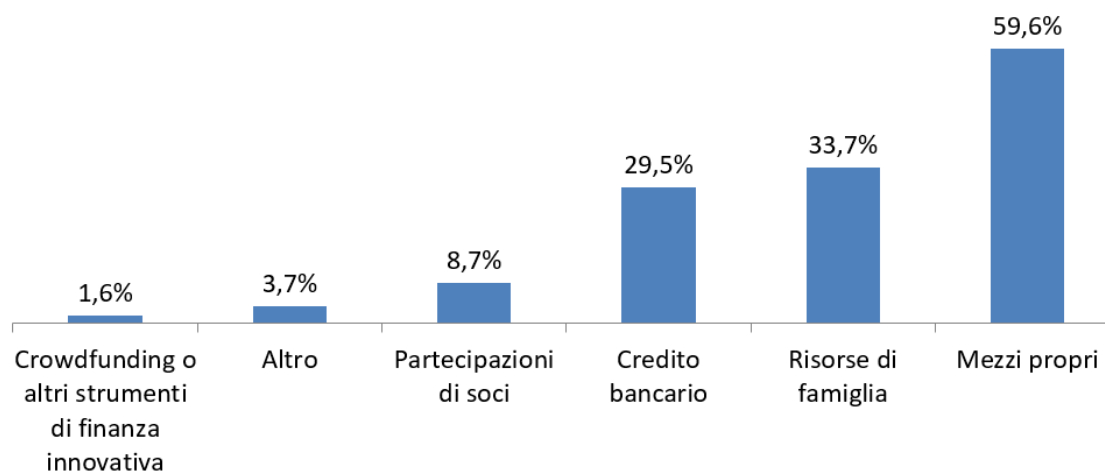
3. LE RISORSE E LE RELAZIONI

La terza area di indagine è stata dedicata, in primo luogo, alle risorse e agli strumenti di finanziamento su cui i giovani hanno potuto contare per avviare la loro impresa. In questa stessa area di indagine si è, inoltre, approfondito il peso che le relazioni professionali hanno avuto nell'avvio dell'attività.

Rispetto al sostegno finanziario, le risorse utilizzate in via prevalente per avviare l'attività di impresa¹ sono i mezzi propri per il 59,6% dei giovani imprenditori intervistati e, a seguire, le risorse di famiglie (33,7%) e il credito bancario (29,5%). Altre fonti di finanziamento, diverse dalle tre appena citate, appaiono invece residuali: le partecipazioni da parte dei soci sono indicate dall'8,7% dei rispondenti, il crowdfunding e gli altri strumenti di finanza innovativa solo dal 5,3%.

¹ I rispondenti avevano la possibilità di indicare le tre principali fonti di finanziamento.

Grafico 11 - A QUALI RISORSE HAI ATTINTO IN VIA PREVALENTE PER AVVIARE L'ATTIVITÀ DI IMPRESA?



Questi dati evidenziano una criticità tipicamente italiana che risiede in un sistema bancario incapace di valutare i progetti imprenditoriali e di trovare strumenti adeguati per sostenere i progetti validi. Soprattutto rispetto ai giovani scattano modalità di valutazione che tengono conto di altri aspetti quali ad esempio la solidità dei bilanci familiari richiesti come garanzia. Un approccio, questo, da parte delle banche, che non riesce in alcun modo a tenere conto delle modalità attraverso cui i giovani si avvicinano oggi all'avventura imprenditoriale.

Il risultato è che la maggior parte dei giovani che non ha potuto contare su risorse proprie o di famiglia ha dovuto abbandonare l'idea di mettersi in proprio.

La disponibilità di risorse proprie appare, infatti, una preconditione per l'avvio di una attività. Il sostegno da parte di banche o finanza è, invece, marginale. Questa circostanza emerge in maniera ancora più evidente quando si considera che, rispetto ai dati medi, i mezzi propri quale risorsa maggiormente utilizzata registra la frequenza più alta tra i giovani non appartenenti a famiglie di imprenditori (65,4%). In maniera non inaspettata invece le risorse di famiglia sono utilizzate in maniera più frequente da chi invece proviene da una famiglia di imprenditori (44,5%).

Va sottolineato che il credito viene indicato con maggior frequenza quale risorsa prevalente da chi ha avviato l'impresa prima del 2005 (30,7%), da chi proviene da famiglie di imprenditori (30,7%), da chi gestisce attività più strutturate ovvero con un numero di addetti superiore alle sei unità (37,0%). Questo dato si spiega con il fatto che prima della crisi globale del 2008, che ha avuto un impatto molto negativo sulla solidità del sistema bancario, l'accesso al credito era più agevole. Inoltre appare evidente che le imprese rilevate o più strutturate godono di una maggiore reputazione che consente loro un maggiore accesso ai finanziamenti bancari. Lo stesso vale per coloro che provengono da famiglie di imprenditori.

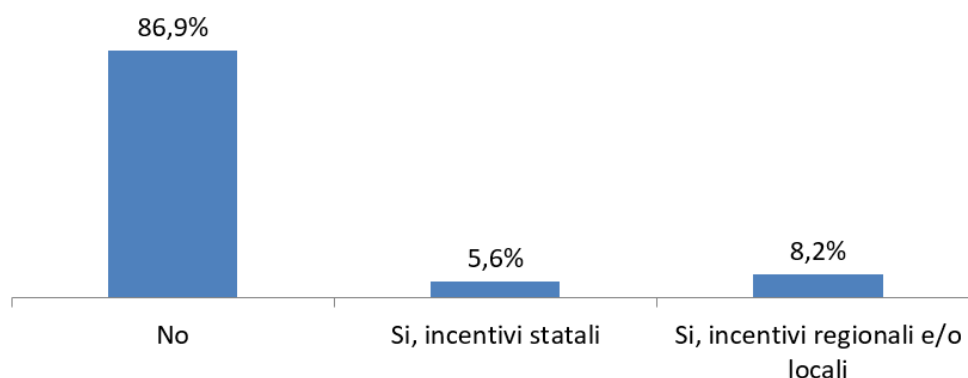
Tavola 3**A QUALI RISORSE HAI ATTINTO PER L'ATTIVITÀ D'IMPRESA?**

Valori espressi in quote %

| | Mezzi propri | Risorse di famiglia | Partecipazioni di soci | Credito bancario | Crowdfunding o altri strumenti di finanza innovativa | Altro |
|---------------------------------|--------------|---------------------|------------------------|------------------|--|------------|
| SESSO | | | | | | |
| Maschi | 60,6 | 32,6 | 9,2 | 31,0 | 1,7 | 3,4 |
| Femmine | 57,6 | 35,8 | 7,7 | 26,6 | 1,5 | 4,4 |
| TITOLO DI STUDIO | | | | | | |
| Fino alle superiori | 55,8 | 34,7 | 6,5 | 33,7 | 0,8 | 2,8 |
| Oltre le superiori | 65,9 | 32,1 | 12,3 | 22,2 | 3,0 | 5,3 |
| ORIGINE DELL'IMPRESA | | | | | | |
| Impresa rilevata | 37,5 | 48,8 | 8,9 | 35,5 | 0,0 | 4,4 |
| Impresa creata | 72,1 | 25,1 | 8,6 | 25,9 | 2,5 | 3,3 |
| ANNO DI COSTITUZIONE | | | | | | |
| Prima del 2005 | 40,7 | 43,1 | 7,8 | 39,2 | 1,0 | 5,9 |
| 2006-2015 | 63,8 | 31,9 | 10,1 | 27,6 | 1,2 | 2,8 |
| Dopo il 2016 | 68,5 | 29,0 | 7,6 | 24,3 | 2,5 | 3,3 |
| ADDETTI | | | | | | |
| Zero | 74,7 | 27,6 | 2,7 | 19,5 | 0,0 | 2,3 |
| 1-5 | 59,6 | 34,9 | 9,0 | 31,4 | 2,0 | 3,0 |
| 6 e più | 41,3 | 38,6 | 15,2 | 37,0 | 2,7 | 7,1 |
| FAMIGLIA DI IMPRENDITORI | | | | | | |
| si | 52,5 | 44,5 | 6,9 | 30,7 | 1,1 | 4,4 |
| no | 65,4 | 24,9 | 10,2 | 28,5 | 2,0 | 3,2 |
| TOTALE | 59,6 | 33,7 | 8,7 | 29,5 | 1,6 | 3,7 |

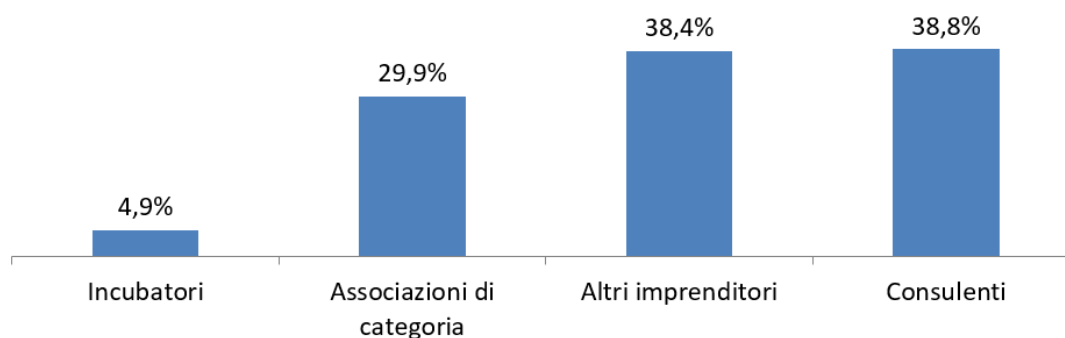
Lo scarso sostegno offerto ai giovani nella realizzazione del loro progetto imprenditoriale è confermato anche dal fatto che l'87% degli intervistati ha dichiarato di non aver utilizzato incentivi per finanziare l'avvio della propria impresa. La percentuale di coloro che hanno utilizzato incentivi regionali e/o locali non arriva al 14%, mentre quella che ha utilizzato incentivi nazionali scende a circa il 6%. Si tratta, anche in questo caso, di evidenze che mettono in discussione la capacità del sistema economico e istituzionale di supportare con strumenti adeguati i giovani che scelgono la strada del fare impresa.

Grafico 12 - HAI UTILIZZATO INCENTIVI PER FINANZIARE L'AVVIO DELL'ATTIVITÀ DI IMPRESA?



Relativamente alle relazioni professionali che hanno avuto un peso nell'avvio dell'attività imprenditoriale, considerando solamente coloro che hanno risposto "abbastanza/molto", per quasi il 39% degli intervistati i consulenti rappresentano il principale punto di riferimento. Altrettanto rilevante appare il confronto con altri imprenditori (38,4%). Le associazioni di categoria vengono indicate da una percentuale importante pari al 29,9% degli intervistati, mentre del tutto marginale risulta ancora il ruolo degli incubatori di impresa (4,9%)².

Grafico 13 - NELL'AVVIO DELL'ATTIVITÀ DI IMPRESA, QUANTO HANNO CONTATO IL SOSTEGNO DI QUESTI SOGGETTI?



Letti congiuntamente, i dati sembrano suggerire che nell'avvio di impresa i giovani si affidano soprattutto a relazioni importanti ma che, da sole, non sono sufficienti a colmare la mancanza di un background favorevole a fare impresa e a sviluppare investimenti. In particolare gli incubatori di

² I rispondenti avevano la possibilità di indicare più opzioni di risposta.

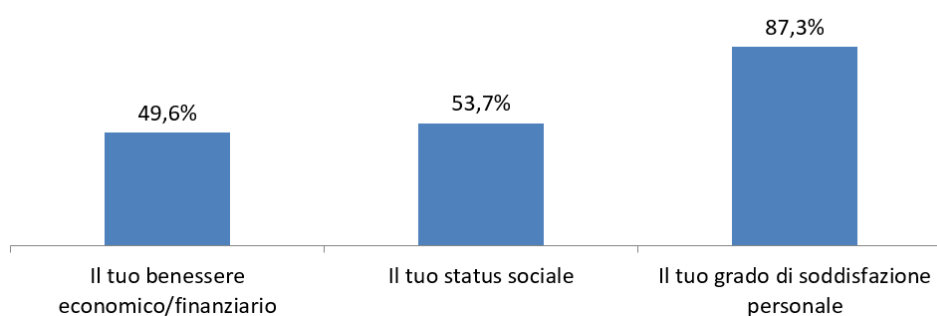
imprese, che dovrebbero accelerare e rendere sistemico il processo di creazione di nuove imprese, appaiono poco incisivi.

4. GLI OBIETTIVI REALIZZATI E LA SODDISFAZIONE

In questa ultima area di indagine ai giovani intervistati è stato chiesto di esprimersi sugli obiettivi realizzati e sul loro grado di soddisfazione personale rispetto all'attività che svolgono.

A dispetto della loro giovane età, quasi nove imprenditori su dieci (l'87,3%) dichiarano di sentirsi appagati dalla loro scelta lavorativa e di riuscire a realizzare risultati economici soddisfacenti. Rispetto a questo dato, molto staccate sono le quote di coloro che dichiarano che, facendo impresa, hanno migliorato il loro status sociale, ma non necessariamente le condizioni economiche (53,7%), o viceversa (49,6%). Insomma la soddisfazione personale per i giovani imprenditori conta e fa la differenza, mentre, a dispetto di quanto comunemente si possa pensare, soldi e status sociale contano, ma possono non essere la discriminante più importante nella scelta di fare impresa. Il dato è confermato anche da un recente sondaggio Eurostat che ha analizzato la soddisfazione, le motivazioni e le difficoltà di chi lavora in proprio, in Italia e in Europa. L'analisi ha messo in luce, infatti, che per quanto riguarda il nostro Paese, nonostante le molte difficoltà che gli imprenditori incontrano nel fare impresa, oltre la metà dei rispondenti si ritiene molto soddisfatta del proprio lavoro.

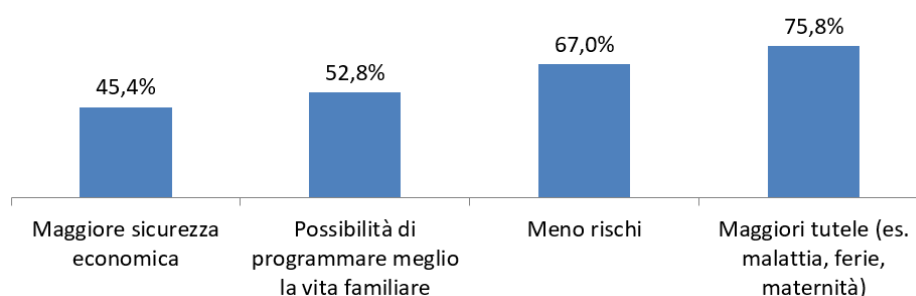
Grafico 14 - L'ATTIVITÀ DI IMPRESA TI HA PERMESSO DI MIGLIORARE



Ai giovani imprenditori è stato chiesto, inoltre, di confrontare la loro situazione lavorativa con quella di un loro coetaneo lavoratore dipendente. Al riguardo, gli intervistati dichiarano di invidiare (molto/abbastanza) le tutele in caso di malattia, maternità o infortunio (75,8%), il minor numero di rischi connessi all'attività lavorativa (67%), la possibilità di programmare meglio la vita familiare (52,8%) e la maggiore sicurezza economica (46,2%)³.

³ I rispondenti avevano la possibilità di indicare più opzioni di risposta.

Grafico 15 - COSA "INVIDI" A UN TUO COETANEO CHE HA SCELTO DI LAVORARE COME DIPENDENTE?



PROPOSTE

L'indagine offre uno spaccato significativo sia per quanto riguarda la dimensione quantitativa della rilevazione che per quanto attiene alle indicazioni e suggestioni che ne derivano, che possono costituire la base di una serie di proposte.

L'Italia si trova oggi nella necessità di stimolare, sostenere e promuovere le migliori condizioni per portare le nuove generazioni ad avviare attività imprenditoriali. Dall'indagine emerge un fenomeno significativo, che conferma i dati delle rilevazioni economiche: cresce la consapevolezza tra le nuove generazioni che in questa fase economica "fare impresa", avviare e consolidare una attività imprenditoriale, è più difficile rispetto ad alcuni anni fa. La domanda interna stagnante, la competizione nei settori più esposti e sui mercati esteri, la necessità di un continuo aggiornamento formativo e di investimenti digitali rendono oggi il lavoro autonomo e di impresa più rischioso. Per questo motivo la passione e le competenze da sole non bastano e sono necessarie politiche in grado di rendere ogni regione italiana un ambiente adatto per promuovere attività produttive e innovazione.

Al tempo stesso, avviare e far crescere una propria attività di impresa costituisce il migliore contributo che ogni individuo può offrire per il rafforzamento del tessuto economico italiano. In questa fase storica l'Italia non solo ha bisogno della passione e del talento dei giovani imprenditori, ma soprattutto appare sempre più necessario per il nostro Paese poter innovare le proprie grandi tradizioni del "saper fare" attraverso un uso intelligente ed adeguato delle nuove tecnologie e la promozione dell'innovazione organizzativa e di marketing.

L'ingresso dei giovani nell'impresa appare fondamentale poiché consente di introdurre elementi di forte discontinuità, di cogliere adeguatamente le opportunità delle tecnologie digitali e di aggiornare la propria dimensione organizzativa e produttiva.

Dall'indagine emerge con chiarezza che la scelta di fare impresa costituisce la modalità principale con cui lavorano gli "innovatori", coloro che hanno un progetto di vita e di realizzazione di sé che è anche legato ad un progetto imprenditoriale, ad una dimensione dell'esistenza che si collega ad una

maggiore autonomia e progettualità anche nel lavoro e alla voglia di promuovere e realizzare un cambiamento in termini positivi.

Il legame tra autonomia e progettualità costituisce a sua volta una dimensione del lavoro, un atteggiamento che coinvolge anche le scelte della vita individuale. Una delle conseguenze di questo atteggiamento è una maggiore attenzione al legame tra tradizione e futuro, alla capacità di valutare il “valore” di quanto si realizza ed eredita dal territorio e dal saper fare e la necessità di proiettare questa competenza nel futuro, cogliendo i cambiamenti, le opportunità e al tempo stesso il “valore potenziale” dei mutamenti.

L'imprenditore, infatti, è sempre propenso a saper vedere nel futuro non solo una condizione di rischio, ma anche di potenzialità ed opportunità. Questo “pensiero positivo” è una necessità, un elemento che contraddistingue chi fa impresa, ma che al tempo stesso va calato nella concretezza dei mercati, dell'organizzazione, dei doveri fiscali e della necessità di essere sempre in grado di poter “navigare” e sostenere i cambiamenti e cogliere le opportunità con il proprio lavoro e con la qualità di ciò che si produce. Si tratta di una “sensibilità speciale”, che è necessaria all'Italia e non solo ad ogni imprenditore e che per questo motivo ha bisogno di servizi, strumenti e politiche all'altezza.

Emerge dall'indagine e viene confermato, in particolare, che il fare impresa può rappresentare uno dei motori per far ripartire l'ascensore sociale che in Italia appare essersi inceppato ormai da troppi anni. In questo senso va colto un elemento di fondo, che è determinato in primo luogo dall'azione dei giovani imprenditori e che costituisce una necessità per il sistema Paese. Nelle fasi di cambiamento è possibile passare dalla crisi all'opportunità solo se il sistema riesce ad essere “generativo”, cioè ad alimentare la possibilità di generare idee, opportunità e novità. I giovani imprenditori che hanno risposto all'indagine sono consapevoli di costituire un riferimento per la “capacità generativa” di cui l'Italia ha bisogno e al tempo stesso di come questa capacità non possa appoggiarsi solo sulla passione e sul talento, ma abbia bisogno di un ambiente di riferimento per potersi esprimere.

La divisione sociale e quella territoriale in questo senso si assomigliano e riguardano le differenze negli “ambienti di riferimento” (famigliare, educativo, territoriale, nazionale) che permettono di educare, fare crescere ed agire la propria passione, la voglia di fare ed il talento. Creare condizioni di coesione territoriale e sociale costituisce il principale riferimento per ridurre le disuguaglianze, cosa che non è accaduta negli ultimi vent'anni in Italia.

Se la possibilità di avviare una propria impresa viene vista ancora come una delle migliori “occasioni di riscatto sociale”, creare condizioni uniformi perché questo sia possibile significa dotare il territorio di un sistema di servizi, strumenti ed opportunità all'altezza delle competenze e della voglia di fare dei giovani imprenditori.

Per questo motivo, sebbene le indicazioni riguardanti le motivazioni, gli obiettivi realizzati e la gratificazione personale nel fare impresa siano molto positive, sarebbe fuorviante pensare che il fare impresa per i più giovani sia un qualcosa di semplice, che non necessiti di una particolare attenzione da parte del policy maker.

Alla luce delle evidenze emerse dall'indagine appare, pertanto, importante adottare azioni di promozione e sostegno all'imprenditorialità giovanile, per creare benefici al sistema Paese sia dal punto di vista economico che dal punto di vista sociale.

Le evidenze maggiori e più importanti che si sono delineate sono le seguenti:

Fare impresa è una scelta

La maggior parte degli intervistati dichiara di aver intrapreso questo percorso per «realizzare le proprie aspirazioni» e quindi conferma che chi ha scelto di diventare imprenditore lo ha fatto in ragione di un progetto di impresa ben definito e di una aspirazione forte, che riguarda non solo la dimensione professionale, ma anche la scelta di vita. Non si tratta di un ripiego, ma di una vera e propria sfida.

Il contesto in cui un giovane imprenditore opera è diventato, in questi anni, più complesso e, in parte, anche più difficile. La globalizzazione ha esasperato la concorrenza ed introdotto il rischio di logiche al ribasso dei costi. Tuttavia, se da un lato emerge la consapevolezza di come per garantire risultati sia necessario agire in un ambiente adatto (i giovani imprenditori del Mezzogiorno ne sono particolarmente consapevoli, in quanto le differenze territoriali costituiscono una forma di concorrenza interna presente nel Paese), dall'altro lato, agire come titolare di impresa, di una attività di lavoro autonomo è una scelta di vita ancor prima che un percorso professionale. Si tratta di elemento distintivo, una sorta di "vocazione", che va rilevata e sostenuta fin da giovani e che accompagna spesso dei progetti di impresa che prevedono non solo una formazione ed una competenza specifica, ma anche una vera e propria organizzazione di vita. L'obiettivo della "professionalizzazione" dell'imprenditore non appare tuttavia seguito ed affiancato da una adeguata strumentazione di sostegno, sia formativa che di welfare e di servizi.

Proposta

Prevedere che nei percorsi di orientamento scolastico e formazione siano progettati ed organizzati interventi volti a favorire la possibilità di far emergere nei giovani la vocazione imprenditoriale e l'attitudine all'imprenditorialità. Questo compito, spetta, infatti, innanzitutto alla scuola. Uno degli obiettivi fondanti dell'ordinamento scolastico dovrebbe essere quello di stimolare la capacità creativa degli studenti per coltivare e realizzare nuove idee. Se è vero che non è possibile "insegnare" la creatività è, infatti, altrettanto vero che la si può agevolare e facilitare all'interno di un ambiente educativo volto a far emergere le propensioni individuali al "fare impresa".

Soprattutto, serve un cambiamento di tipo culturale che parta dal mondo della scuola e dal rafforzamento dello strumento dell'alternanza scuola – lavoro (aumento delle ore di alternanza, incremento delle risorse ad essa destinate, eliminazione di alcuni oneri burocratici e amministrativi che impediscono un effettivo decollo dello strumento) anche in chiave imprenditoriale, per consentire agli studenti che si affacciano al mondo del lavoro di scoprire le potenzialità e le caratteristiche del lavoro autonomo.

La formazione conta

In questi ultimi anni il livello di specializzazione e di formazione degli imprenditori italiani è cresciuto. Con le nuove generazioni aumenta la percentuale di imprenditori italiani laureati e anche il campione della rilevazione conferma questo fenomeno. Il dato di fondo è che il livello di istruzione degli imprenditori italiani aumenta da alcuni anni più di quanto aumenti il livello di istruzione di altre condizioni del lavoro e in generale degli italiani. In ogni caso il titolo di studio costituisce una base importante, ma non sufficiente. Fare impresa implica, anche nelle attività di minore dimensione, il possesso di competenze e cultura adeguate, ma, soprattutto, cresce la consapevolezza sia della necessità di un'esperienza formativa in ingresso nel mondo del lavoro (molti degli intervistati sono stati apprendisti) che dell'aggiornamento professionale continuo.

Più della metà degli intervistati ha frequentato corsi di specializzazione, formazione e aggiornamento. L'imprenditore, proprio per via del rischio che intende sostenere e affrontare, è consapevole della necessità di dover avere una forte preparazione e di doverla continuamente aggiornare. Ciò riguarda non solo l'aspetto più strettamente tecnico della formazione ma anche l'aspetto multidisciplinare, in quanto l'imprenditore è chiamato a conoscere sia la dimensione produttiva del proprio lavoro sia quella legata, ad esempio, al marketing o al fisco e, più in generale, al sistema di riferimento in cui opera. Per questo motivo emerge una critica alla formazione scolastica tradizionale, che stenta a trasferire la cultura del lavoro e dell'impresa alle nuove generazioni. Vanno pertanto introdotti dei cambiamenti nel sistema formativo che possano favorire il trasferimento e la promozione delle competenze necessarie perché il "saper fare" diventi anche un "saper fare impresa".

Proposta

Trasferire la cultura e la formazione di impresa nel sistema formativo ed universitario costituisce un intervento importante, necessario per avvicinare l'apprendimento al mondo del lavoro, spesso ancora pensato solo nella dimensione del lavoro dipendente. Per gestire questa importante fase di cambiamento del modello produttivo, la formazione per l'imprenditore conta al pari di quella del lavoratore dipendente. È, pertanto, necessario intercettare tutte le risorse pubbliche, anche di origine comunitaria, che possano essere destinate alla creazione di nuove imprese e all'aggiornamento e formazione costante di chi fa impresa.

Per questi motivi è necessario prevedere moduli formativi obbligatori nei programmi di studio delle scuole superiori, degli ITS e dei corsi universitari delle lauree tecniche o professionalizzanti finalizzati alla formazione all'imprenditorialità, sia per quanto riguarda gli aspetti relativi all'orientamento al fare impresa che per quanto riguarda l'organizzazione di impresa, la redazione dei progetti di impresa e la gestione delle risorse umane.

Serve più credito per le giovani imprese

Le attitudini personali e le competenze non sono sufficienti all'avvio di un' impresa. Per poter muovere i primi passi e crescere gli imprenditori hanno bisogno di poter attingere a linee di credito. Si tratta del problema di fondo di tutto il sistema economico italiano.

La stessa parola "dare credito" significa "credere", dare fiducia, mentre il termine "garanzia" comporta la condivisione di uno sforzo, un impegno comune. Il sistema bancario e finanziario italiano sembra poco orientato a dare fiducia alla voglia di fare e alle capacità dei giovani imprenditori italiani come dovrebbe essere invece necessario. Non dare fiducia e credito ai giovani che fanno impresa significa non dare futuro al Paese. La rilevazione conferma questo problema, che costituisce un aspetto di fondo: una impresa per poter crescere, infatti, deve poter contare su strumenti che vanno considerati come strumenti ordinari e non straordinari per l'accesso al credito, per gli investimenti, per l'avvio e lo sviluppo dell'impresa.

Sono pochi, tra gli intervistati, coloro che hanno potuto accedere a forme di agevolazione o di garanzia al credito. Il sistema bancario appare ancora lontano rispetto all'attenzione al sostegno all'avvio di nuove attività economiche e le poche forme di sostegno sono disomogenee, poco accessibili e limitate ad alcuni territori. Questa complessità scoraggia molti giovani imprenditori nell'avvio d'impresa.

Proposta

È necessario, innanzitutto, introdurre e diffondere un approccio nuovo di valutazione dei progetti imprenditoriali che tenga conto di criteri attinenti alla qualità del progetto e delle modalità con le quali si intende realizzarlo.

A fronte dell'impatto positivo che l'autoimpiego e l'avvio di nuove giovani imprese possono avere nel sistema economico e sociale, è necessario introdurre soluzioni e strumenti che possano rendere per le banche meno rischiosi e quindi più appetibili i finanziamenti destinati ai progetti dei giovani imprenditori.

Una prima modalità può essere quella di prevedere che sulla quota di investimento destinata a tali progetti si possano allentare i vincoli e i criteri di vigilanza in modo da consentire alle banche di avere, rispetto ai giovani imprenditori un atteggiamento più "complice" e dare, in tal modo, tempo ai progetti di decollare.

Una seconda modalità potrebbe essere quella di immaginare forme di compartecipazione pubblica al rischio attraverso la messa a disposizione di fondi pubblici al sistema bancario da destinare ai progetti dei giovani.

Gli incentivi vanno ampliati

Si affianca al credito privato il tema dell'accesso e dell'utilizzo delle forme di incentivazione pubblica per le imprese. La rilevazione mostra come il sistema ordinario pubblico di incentivazione all'avvio e allo sviluppo dell'impresa e gli strumenti di affiancamento e consulenza siano poco presenti.

Tra gli intervistati sono infatti pochi coloro che hanno avuto accesso agli incentivi. Mancano strumenti dedicati all'imprenditoria giovanile, pur in presenza di un articolato pacchetto di misure a sostegno delle start up innovative. L'esistenza di tali misure è senz'altro positiva, ma rischia di essere particolarmente selettiva e di riguardare una platea ristretta di imprese, tagliando fuori tutte le giovani imprese che non possiedono i requisiti richiesti per essere incluse tra le start up innovative, ma i cui progetti meriterebbero di essere sostenuti nella fase di avvio e in quella di consolidamento. In definitiva il panorama delle agevolazioni resta piuttosto limitato rispetto alla domanda delle giovani imprese. Prevala il ricorso all'aiuto del sistema familiare e delle relazioni e questo costituisce un grosso limite.

Proposta

È necessario progettare strumenti pubblici ad hoc di sostegno e affiancamento a tutte le giovani imprese. È, soprattutto, necessario che tali strumenti siano pensati come incentivi strutturali con un orizzonte di applicazione temporale ampio che consenta ai giovani di programmare investimenti a medio e a lungo termine. È necessario, inoltre, che tali strumenti siano semplici ed automatici, in modo da garantire anche tempi certi di erogazione.

Occorrono maggiori tutele

Fare impresa deve costituire, anche nell'opinione comune, una modalità ordinaria e diffusa attraverso cui svolgere il proprio lavoro. Il sistema di tutele binario presente nel passato e tipico del modello economico fordista ha distinto fortemente il welfare e le garanzie del lavoro dipendente dal sistema di tutela per il lavoratore autonomo e imprenditore, molto più debole. Si tratta di un sistema obsoleto, che non tiene conto dei cambiamenti che sono intervenuti in questi anni e delle necessità degli imprenditori di nuova generazione. Al sistema delle tutele "durante il lavoro" va poi collegato un sistema di servizi alla persona presente sul territorio che coinvolga anche il mondo degli artigiani, degli imprenditori e dei lavoratori autonomi, come parte dell'"ambiente" favorevole, da vedere come premessa per poter fare impresa in Italia.

La rilevazione svolta mostra come sia presente la consapevolezza di come la condizione di imprenditore comporti ancora oggi minori tutele sul piano del welfare, del sostegno al reddito, degli ammortizzatori, delle politiche attive, della conciliazione e, in generale, nel sistema dei diritti sociali. Appare importante sia per i giovani imprenditori che per i titolari di partita IVA ampliare il campo delle tutele, con particolare attenzione al welfare e agli strumenti di sostegno e di tutela nei periodi di inattività.

Proposta

Affrontando la decisione di mettersi in proprio i giovani sono consapevoli che, perseguendo tale percorso, rinunceranno, per tutta la loro vita lavorativa, a molte tutele tipiche del lavoro dipendente. Un Paese avanzato dovrebbe, tuttavia, offrire uguali tutele al cittadino indipendentemente dal fatto che si tratti di un lavoratore dipendente o autonomo. Di conseguenza, appare importante prevedere un sistema di welfare che comprenda e valorizzi anche la dimensione del lavoro autonomo e che riguardi tutti gli imprenditori.

La tutela della salute, la protezione dei diritti alla genitorialità e, più in generale, tutte le tutele relative allo stato di welfare dovrebbero essere incentrate sul “benessere del cittadino” e non sulla distinzione della tipologia di attività svolta.

In questo senso, sarebbe necessario un vero e proprio cambio di paradigma. Le tutele attuali sono costruite su modelli produttivi e sociali del secolo scorso. Il lavoratore “tipo” preso a riferimento è il lavoratore dipendente, di sesso maschile, di 40 anni. Si pensi soltanto al fatto che gli assegni al nucleo familiare spettano soltanto se il reddito da lavoro del nucleo familiare deriva almeno per il 70% da lavoro dipendente. Analogamente per i congedi parentali che non spettano al lavoratore autonomo. Si pensi, infine, alla malattia: anche in questo caso, il lavoratore autonomo è assoggettato all'imposizione contributiva obbligatoria ai fini previdenziali. Questo tipo di tutele dovrebbero, invece, appartenere a tutti gli individui in quanto cittadini.

Per di più, il nostro attuale sistema di “welfare” è basato, ancora, su una distinzione categoriale, laddove, alcune categorie di lavoratori dipendenti sono molto più tutelate rispetto alla generalità dei lavoratori. È, tuttavia, evidente che stiamo assistendo ad un superamento concreto di questa dicotomia lavoratore dipendente/lavoratore autonomo, con il risultato che alcune categorie professionali (come per es. i riders) non sono più neanche classificabili sulla base di questo vecchio stereotipo. A maggior ragione va, quindi, ribadito che le tutele minime (genitorialità, malattia, infortuni, cause di inattività) che appartengono ad ogni Stato di welfare siano effettive anche in Italia per tutti i cittadini.

La trasmissione d'impresa deve essere agevolata

All'interno del campione analizzato, peculiari appaiono le caratteristiche di quanti hanno rilevato sul mercato imprese già esistenti. Come visto, rappresentano il 10,5% e hanno un ruolo sociale rilevante poiché permettono di dare continuità nel tempo a imprese avviate da chi, andando in pensione, non può o non vuole lasciarle ai suoi familiari.

Rispetto ai dati medi riferiti all'intero campione, i giovani imprenditori che hanno rilevato imprese avviate in passato da altri si contraddistinguono poiché:

1. Non hanno beneficiato dell'esperienza dei loro parenti. Il 66,3% infatti dichiara di non provenire da famiglie di imprenditori contro il 56,1% dell'intero campione.

2. Hanno un livello di istruzione meno elevato rispetto agli altri giovani imprenditori. Il 29,9% di essi dichiara infatti di avere conseguito una laurea o un titolo post universitario, percentuale che risulta più bassa di quasi sette punti rispetto al totale degli intervistati (37,8%). Questa differenza risulta facilmente spiegabile considerando che, tra i giovani che hanno rilevato imprese avviate da altri, la quota di coloro che ha acquisito esperienza come dipendente e/o apprendista nello stesso settore in cui opera la loro impresa (61,9%) è molto più alta rispetto a quella riferibile a quanti l'impresa l'hanno creata o ereditata dalla famiglia (circa il 50%). Quindi si tratta di persone per le quali vale il principio del *learning by doing*: il minore grado di istruzione è di fatto compensato da una esperienza professionale acquisita lavorando.
3. Il fatto che l'impresa non nasca dal nulla si riflette anche nelle sue caratteristiche strutturali. Nel campione considerato, infatti, le imprese rilevate risultano più strutturate rispetto alla media (l'80,6% di esse ha almeno un dipendente, percentuale che supera di sei punti quella riferita all'intero campione).
4. Da rilevare inoltre che ben il 48,5% di coloro che hanno rilevato imprese già avviate ha potuto attingere al credito bancario per realizzare le loro aspirazioni di imprenditori. Si tratta di una quota ben più alta rispetto a quella riferita all'intero campione (29,5%), determinata dal fatto che, proprio perché non è una start-up, l'impresa al momento di essere rilevata si inseriva già in un sistema di relazioni di mercato (banche, fornitori, clienti) e godeva quindi di una buona reputazione presso le banche. Si tratta di una circostanza importante anche in termini di *policy*.

Proposta

Alla luce di queste evidenze appare necessario impegnarsi in un'azione più forte di sostegno a favore della trasmissione d'impresa che andrebbe agevolata su due fronti.

In particolare, sarebbe opportuno lavorare all'introduzione di un sistema più efficace di riduzione del carico fiscale a favore delle nuove attività avviate a seguito di trasferimento generazionale di impresa, esentandole da IRPEF ed IRAP, almeno nei primi tre esercizi d'imposta successivi a quello di avvio dell'attività. All'acquirente dell'azienda andrebbe, inoltre, riconosciuta un'esenzione totale o parziale dall'imposta di registro e dalle imposte ipotecarie e catastali in presenza di immobili, a condizione che l'imprenditore dichiari di proseguire l'attività per almeno un quinquennio.

Sarebbe, in secondo luogo, molto importante affiancare i giovani per orientarli al meglio rispetto a scelte non facili, scelte che andrebbero compiute solo a seguito di un'attenta analisi del business che vorrebbero intraprendere. Tale attività di affiancamento deve essere svolta da soggetti qualificati e deve poter contare su interventi mirati di *policy* pubblica.

CONCLUSIONI

Dall'indagine emerge che il "fare impresa" può contribuire a sbloccare i meccanismi della mobilità intergenerazionale consentendo all'ascensore sociale di tornare a svolgere la propria funzione, ossia consentire ai giovani di migliorare il proprio benessere economico e progredire nel proprio status sociale attraverso l'attività lavorativa che scelgono di svolgere.

I dati lo dimostrano. Fare impresa non solo è possibile, ma è anche gratificante, oltretutto utile allo sviluppo economico del Paese. Tuttavia, il percorso che i giovani devono affrontare non è facile e richiede che la politica faccia la sua parte per rendere la strada del lavoro autonomo percorribile da un sempre maggior numero di giovani.

Crediamo che questo lavoro di analisi e le proposte che ne derivano possano rappresentare uno stimolo per rimettere al centro della programmazione economica una strategia di politica industriale efficace.

La soluzione ai problemi dell'immobilismo lavorativo ed economico delle giovani generazioni può essere raggiunta soltanto attraverso l'ascolto, la discussione e la partecipazione. E questo è ciò che chiediamo alla politica e alle istituzioni.

I giovani imprenditori della CNA vogliono esserci davvero e vogliono partecipare attivamente e responsabilmente alla costruzione del proprio futuro.

UnipolSai
ASSICURAZIONI

UniSalute
SPECIALISTI NELL'ASSICURAZIONE SALUTE



ARTIGIANCASSA
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

 **Sixtema**
TINEXTA GROUP