

LA RELAZIONE TRA RUOLO IMPRENDITORIALE E PICCOLE AZIENDE AD ALTO POTENZIALE: UNA PROPOSTA DI INQUADRAMENTO CONCETTUALE

di Renato Passaro, Antonio Thomas¹

1. I termini della questione

Nel corso degli ultimi decenni il dibattito sullo sviluppo economico territoriale centrato anzitutto sul ruolo delle aziende di minori dimensioni si è spesso intersecato con quello sull'individuazione di misure di politica economica capaci di superare la logica degli interventi cosiddetti "a pioggia". Come segnalato da più parti, anche queste misure, oltre a presentare una bassa efficacia nel medio-lungo termine, generano distorsioni nei meccanismi concorrenziali e sacche di inefficienza che non consentono di massimizzare l'utilità delle risorse investite.

Un'evidente espressione di tali imperfezioni è il rilevante numero di imprese che cessa di operare annualmente - dalle 220.000 alle 400.000 nel periodo 1996-2006 - (con un tasso di mortalità variante dal 5,5 al 7,5%), a fronte di quello poco superiore di avvii (il parallelo tasso di natalità varia dal 7 al 9%). Anche a causa di un orizzonte di vita sostanzialmente limitato, il contributo allo sviluppo economico locale offerto dalle nuove imprese, in specie se di dimensioni ridotte, si rivela frequentemente minimo.

Alla luce di queste considerazioni, il contributo intende discutere in merito all'intrinseca capacità imprenditoriale di avviare e amministrare aziende in grado di apportare un contributo tangibile e duraturo allo sviluppo economico locale. Ci si riferisce, nello specifico, a quelle tipologie di imprese che, seppur piccole, rientrano nella categoria definita ad "alto impatto potenziale", della quale fanno parte le *entrepreneurial firm* o *high-growth start-up*.²

¹ Pur essendo il lavoro frutto di una riflessione congiunta, R. Passaro ha curato la stesura dei par. 2 e 3; A. Thomas dei par. 4 e 5. Il par. 1 è stato redatto congiuntamente.

² Per *entrepreneurial firm* s'intende "un'impresa agente di cambiamento e dinamismo del sistema economico che, mirando al profitto e all'espansione, implementa strategie innovative nello svolgimento delle proprie attività, ossia introduce almeno una delle nuove combinazioni produttive

Questa esigenza conoscitiva si lega al fatto che, in alcuni ambiti territoriali, gli sforzi delle *policy*, anche quando accompagnati da pervasivi incentivi ed agevolazioni alla nascita e sopravvivenza delle imprese, tendono a tradursi in un mero aumento del *turnover* aziendale; riuscendo debolmente a modificare la specializzazione produttiva verso lavorazioni meno esposte alla concorrenza estera. Ciò perché tali misure spesso prescindono da un'attenta valutazione dei fattori di successo e delle condizioni di sviluppo della piccola impresa (Bertini, 1995), tra cui il fattore imprenditoriale gioca un ruolo determinante (Bertini, 1990).

La questione è discussa con riferimento al Mezzogiorno d'Italia in quanto area caratterizzata da un persistente divario rispetto ad altre macroaree nazionali ma interessata da varie forme d'incentivazione che s'indirizzano principalmente al diretto supporto delle aziende minori, piuttosto che verso un sostanziale miglioramento delle condizioni contestuali di operatività aziendale, tali da costituire anche un fattore determinante per l'attrazione degli investimenti dall'esterno. Le numerose imprese locali beneficiarie di agevolazioni pubbliche solo minimamente sono riuscite a colmare il suddetto divario; sia in termini di incremento "stabile" di occupazione e di proiezione internazionale, sia di diffusione di *cultura d'impresa*, in quanto risulta limitato il numero di soggetti prive di uno specifico *background* capace di intraprendere proficuamente la via dell'*imprenditorialità*: "quel processo di generazione, diffusione e applicazione di idee innovative promosso da un individuo, un gruppo o un'impresa già esistente (*incumbent*), al fine di scoprire, sfruttare e gestire nuove opportunità d'affari" (Thomas *et al.*, 2005).

Un primo presumibile motivo della debole efficacia degli indirizzi delle misure proposte è che a beneficiarne siano state per la stragrande maggioranza imprese piccole od artigianali che rispecchiano fondamentalmente quelle categorie di imprenditori che creano e gestiscono un'azienda al mero scopo di conseguire obiettivi personali come il profitto o che la percepiscono come un'estensione della famiglia (*small business owner*), oppure che la considerano quale risposta individuale alla mancanza di alternative professionali (*self-employed entrepreneur*) (Carland *et al.*, 1984; GEM, 2002). A queste tipologie d'impresa è solitamente sotteso un basso livello d'imprenditorialità, scarsa propensione all'espansione, al cambiamento ed all'innovazione. Un secondo correlato motivo riguarda i beneficiari delle agevolazioni che, effettivamente, potrebbero non essere in grado di dar luogo e gestire tipologie di imprese differenti dalle suddette, così come di trasformare il *business* già avviato in un'impresa ad alto potenziale. Abilità, quest'ultima, normalmente riservata a coloro che, grazie al possesso di "ade-

specificate da Schumpeter" (Carland *et al.*, 1984) e con *high-growth start-up* (o "gazzella") quella in cui si prevede di creare almeno 20 posti stabili entro cinque anni dalla nascita (GEM, 2002).

guate" *caratteristiche soggettive*,³ sono in grado di prendere decisioni cruciali, assumere rischi e dirigere l'azienda con buone probabilità di successo.⁴

Al fine di discutere la capacità degli imprenditori di avviare e/o gestire aziende in grado di apportare un contributo durevole e tangibile allo sviluppo economico locale, si è condotta un'analisi della letteratura specifica sul tema, corroborata da una successiva indagine empirica su un campione di 101 imprese meridionali. Anticipando i rincontri conclusivi, emerge che solo pochi imprenditori dell'area indagata appaiono dotati delle caratteristiche soggettive in grado di renderli idonei a condurre la propria impresa in modo realmente imprenditoriale; quindi di avere un impatto significativo sul processo economico locale.

Quantunque il campione si riferisca ad una specifica categoria di imprese, se questi riscontri trovassero conferma in altre e più larghe ricerche sul campo, i *policy maker* dovrebbero prendere coscienza che alcune tipologie di imprese (ed imprenditori) contribuiscono più di altre allo sviluppo economico, modificando le scelte di fondo delle misure di supporto alle piccole aziende. Sebbene tuttora manchino sufficienti pregresse indagini atte a capire cosa e chi c'è dietro un'impresa ad alto potenziale (GEM, 2005), la possibilità di generalizzare il suddetto risultato dovrebbe indurre a modificare il generico sostegno agli investimenti fissi lordi, che assorbe quasi il 58% delle risorse totali (MET, 2006) e ad effettuare uno *screening* ex ante dei soggetti in possesso delle maggiori attitudini imprenditoriali.⁵

Ciò premesso, il prosieguo del contributo è articolato come segue. Nel par. 2 si sintetizza il dibattito della letteratura economica e manageriale sulla generalizzata capacità delle aziende minori di apportare un contributo netto e consistente allo sviluppo economico locale. Il par. 3 riporta le caratteristiche del campione ed il par. 4 i principali risultati dell'indagine empirica.⁶ Segue una sezione conclusiva (par. 5).

³ Con tale termine si fa riferimento all'insieme di aspetti personali - tratti, esperienze, motivazioni e competenze - che identificano ogni individuo e che rappresentano un forte elemento di discriminazione del potenziale imprenditoriale (Bertini, 1985; Bruni, 1997).

⁴ Come noto, il concetto di *successo aziendale*, di per sé sfuggente ed inquadabile a vari livelli, assume una valenza diversa secondo lo *stakeholder* considerato, la scansione temporale di riferimento o la "dimensione" oggetto di prioritario interesse. Ne sono usuali indicatori l'incremento delle vendite, il livello di soddisfazione personale, la sopravvivenza, l'aumento degli occupati, la variazione nella quota esportativa, nella produttività, negli investimenti diretti esteri o nel tasso di innovazione oppure, a livello territoriale, l'incremento del Pil, del Pil pro-capite, della fertilizzazione territoriale e della diffusione di conoscenze (Bertini, 1985; Consorti, 1994).

⁵ Il *Global Entrepreneurship Monitoring*, uno dei principali centri di ricerca mondiale sull'imprenditorialità, redige un rapporto annuale sugli studi effettuati in vari paesi (attualmente 40). Nel presente contributo si fa ampio riferimento ai risultati ed all'impostazione metodologica proposta dal GEM e dagli studiosi che ne fanno parte.

⁶ Approfondimenti sul dibattito in corso e sui risultati dell'indagine empirica sono contenuti, rispettivamente, in Thomas, 2005 e Thomas, Mancino, 2007).

2. Le aziende di minore dimensione nello sviluppo economico

Dalla fine degli anni '70, in vari contesti territoriali si è evidenziata l'esistenza di una relazione positiva tra l'imprenditorialità e le *performance* economiche misurate in termini di occupazione, crescita del PIL, sopravvivenza delle imprese, innovazione e cambiamento tecnologico, produttività ed esportazione. Tale relazione si è dimostrata forte a molteplici livelli d'osservazione: dalle singole imprese ai settori, *cluster* geografici, regioni e persino in differenti macroaree mondiali. È, altresì, emerso che in molte circostanze il principale contributo all'aumento del livello complessivo d'attività economica è stato offerto dalle aziende di minore dimensione (Audretsch, 2002).

Le misure di *policy* a favore dell'imprenditorialità appaiono, dunque, giustificate dall'obiettivo di attivare *circoli virtuosi*, ma la speranza del cambiamento e arricchimento del sistema economico tramite la propagazione delle innovazioni in senso lato ed il contenimento del problema occupazionale, comune a molte realtà in ritardo di sviluppo, è stata riposta nelle piccole unità produttive. Per questo motivo si è cercato di privilegiare interventi a favore della diffusione e promozione di tali aziende pur a scapito di interventi sulla competitività o la rimozione delle cause di mortalità delle unità esistenti; come quelle connesse alle condizioni contestuali o inerenti le capacità di gestione dell'imprenditore.

I risultati di questa scelta, almeno nel Mezzogiorno, non sono stati pienamente soddisfacenti. Una spiegazione risiede nella eccessiva fiducia riposta nelle potenzialità delle aziende più piccole in generale; come di seguito ricordato.

2.1. Il potenziale di assorbimento occupazionale ed innovativo delle aziende minori

Nella letteratura sulle piccole aziende si sostiene da più parti che esse possono concorrere alla creazione di occupazione in misura maggiore delle unità più grandi (Gallagher, Stewart, 1986; Marchini, 1995; Thurik, Wenekers, 1999). In alcuni periodi e/o a fronte di determinati eventi, le unità minori si sono effettivamente rivelate le protagoniste della crescita dei tassi di impiego registrati in specifici contesti; a cavallo degli anni '80-'90, ad esempio, sono state la principale e forse l'unica fonte di nuova occupazione (Herbig *et al.*, 1994; Storey, Johnson, 1997). Da altri punti di vista è stato ampiamente sottolineato che la vulnerabilità della maggioranza delle nuove piccole unità rende non generalizzabile questa potenzialità (Davidsson, 1995; Carree, Klomp, 1996; Audretsch, 2002).

È, altresì, da considerare che quando prevale un orientamento al *self-employment* e la componente di aziende *high-growth start-up* è ridotta, il contributo occupazionale risulterà comunque modesto (Evans, Jovanovic,

1989; GEM, 2003). Questa seconda eventualità trova un evidente riscontro in quelle aree, come quella in esame, in cui vi è una netta prevalenza di piccole e piccolissime imprese con scarsa propensione all'espansione.

Non da ultimo, emerge che le imprese in vario modo supportate non mostrano tassi di sopravvivenza chiaramente più elevati rispetto alle imprese non agevolate (Battistin *et al.*, 1998; Thomas 1999). Anzi, la presenza di pervasivi supporti esogeni rischia, da un lato, di causare una *unfair competition* ai danni delle imprese esistenti; dall'altro, di diffondere, tra i soggetti economici, una mentalità erronea di investire, definita come la *via finanziaria allo sviluppo*, in virtù della quale gli imprenditori finiscono per attendersi dei sostegni pubblici per ogni decisione di investimento, minimizzando quel rischio d'impresa che dovrebbe essere una loro precipua prerogativa. Circostanza che sembrerebbe aver trovato terreno fertile nel Mezzogiorno.

Non è un caso se questa politica di supporto non è condivisa da più studiosi dell'economia locale (Trigilia, 1999; Aquino, 2001) che, viceversa, hanno evidenziato possibili effetti controproducenti delle misure di sostegno, riconducendo l'arretratezza del meridione all'assenza di *spirito imprenditoriale* nella popolazione sia per fattori culturali, sia proprio per la politica assistenziale che crea un clima sfavorevole alla sua insorgenza. La generica disponibilità di finanziamenti e generici servizi di supporto, vale a dire, non è un sostituto di quella competitività legata al grado d'innovazione di prodotto e processo, allo sviluppo di competenze distintive e/o al posizionamento in settori in espansione o meno esposti alla concorrenza internazionale. La preferenza accordata da molte leggi d'agevolazione alle imprese che promettono il maggior rapporto tra nuovi posti di lavoro ed ammontare dell'investimento, dunque, rischi di incidere negativamente sulla loro sopravvivenza, allorché incoraggia il sovradimensionamento, la sovracapitalizzazione e l'ingresso in comparti *high labour-intensive* (Piga, Vivarelli, 1996; Maggioni *et al.*, 1998).

Anche al riguardo della capacità di innovazione delle unità produttive minori esistono numerosi distinguo e precisazioni. Le ragioni per le quali le "small firms (new ventures) produce two-and-half times as many innovations as large firms per employee and also bring innovation more quickly to the market" (Herbig *et al.*, 1994: pg. 37) sono legate al fatto che "entrepreneurs are not deterred from starting new firms even in industries which are capital intensive and where R&D plays an important role just as start-up activity is not significantly influenced by the importance of capital intensity and R&D in the industry" (Wagner, 1994).

In realtà, anche in un paese come gli Stati Uniti, solo una quota molto piccola di *start-up* è davvero innovativa; in particolare sono le *entrepreneurial venture* quelle in grado di "provide an essential source of new ideas and experimentation that otherwise would remain untapped in the economy" (Audretsch, 2002: pg. 12). La maggioranza, invece, onde minimizzare il ri-

schio e l'incertezza associati all'ingresso nel mercato, tende a privilegiare (almeno inizialmente) settori più statici e maturi (GEM, 2003). Le piccole aziende, in specie se neonate, solitamente non hanno il bagaglio di conoscenze e competenze necessarie ad attuare processi innovativi sistematici, mentre l'innovazione, "soprattutto se *science-based*, è in larga parte frutto di precise strategie di ricerca e sviluppo (R&S)" (Gobbo, Morelli, 2002: pg. 648).

Le innovazioni, dunque, si rivelano principalmente alla portata delle grandi imprese dotate di adeguate risorse materiali ed umane; tranne che non sussista una forte R&S istituzionalizzata, dato che il processo di innovazione appare sempre più legato al sistema di relazioni che si determina tra le imprese e tra queste ed il sistema socio-istituzionale: il *capitale sociale*.⁷ In Italia, tuttavia, "the goal of most people starting a business seems to be self-employment rather than the exploitation of profit and growth opportunities. As a result, most Italian start-ups are in mature sectors and the development of high-tech high-growth companies lags behind that of other countries, thereby weakening Italy's competitive capability in the long run" (GEM, 1999: pg. 7).

Il problema è amplificato nei contesti, come il Mezzogiorno, dove il *self-employment* e la piccola dimensione hanno un rilievo maggiore e manca l'eventuale apporto di multinazionali in grado di svolgere un ruolo di traino attraverso legami di subfornitura di specialità o l'attivazione di *spill-over* o *spin-off* o altre forme di fertilizzazione territoriale. Tantomeno sono presenti tipologie di distretti industriali equiparabili a quelli del Nord-Est, nei quali conoscenze ed innovazioni si propagano con una relativa facilità.

Pur alla presenza di un simile scenario, le *policy* sottovalutano la necessità di sollecitare le imprese, nuove o esistenti, ad entrare in settori più *knowledge-intensive*.⁸ Molte leggi di agevolazione, infatti, finiscono per privilegiare la nascita e sopravvivenza di unità operanti nei settori *labour-intensive* che, frequentemente, coincidono con le attività tradizionali. Si tratta di tendenze che, nel lungo periodo, causano effetti controproducenti, giacché riducono, piuttosto che aumentare, la probabilità di sopravvivenza delle imprese.

Già queste prime considerazioni lasciano emergere l'opportunità di avallare scelte di *policy* che, evitando errori del passato (statalismo, burocrazia, salvataggio di imprese decotte, struttura distorta degli incentivi), riescano a ridirezionare la struttura produttiva a favore dei settori innova-

⁷ Con tale termine si è soliti indicare gli elementi dell'organizzazione sociale – le reti, le norme, la fiducia e la solidarietà... - che facilitano il coordinamento e la cooperazione tra i soggetti di una comunità, riducendo i costi di transazione e di produzione.

⁸ Gli interventi di sostegno alla ricerca ed innovazione, pur assorbendo globalmente circa il 20% delle erogazioni complessive nazionali (1.085 milioni di euro nel 2005), appaiono disarticolati, discontinui ed inconsistenti (spesso si interviene in regime *de minimis*); dunque di dubbia efficacia (MET, 2006).

tivi ed in espansione, privilegiando le unità medio-grandi, nonché favorendo l'investimento in capitale umano; la cui qualità e flessibilità è il fattore determinante degli insediamenti innovativi in un'economia globalizzata. Non puntare su questi aspetti rappresenta un forte limite all'obiettivo di ridurre gli squilibri territoriali; le politiche attuali, peraltro, si caratterizzano per almeno due aspetti dai risvolti ambigui: l'elevata attenzione sulla natalità aziendale e l'assenza di *screening* degli aspiranti imprenditori.

2.2. L'efficacia delle politiche economiche locali

Negli ultimi anni si è posta un'elevata attenzione sulla diffusione di nuove (piccole) imprese a scapito del problema della sopravvivenza; visto che ben poco si è agito sui fattori cosiddetti contestuali che, come il razionamento quali/quantitativo del credito, penalizzano maggiormente le aziende di ampiezza minore nonché, cosa non meno grave, i desideri e le predisposizioni degli aspiranti imprenditori. Questa focalizzazione potrebbe non essere la scelta migliore allorché manchi la certezza che, rispetto alle imprese esistenti, le nuove garantiranno un maggiore contenuto dal versante dell'innovazione o dell'occupazione.⁹

In termini generali, ciò significa che il problema della natalità non dovrebbe essere considerato come prioritario rispetto a quello della sopravvivenza ed espansione delle imprese esistenti, in quanto il loro fallimento implica una dispersione di *knowledge* ed esperienze; con effetti finanche controproducenti. Si tratta di una posizione che ha conseguenze rilevanti nelle scelte di *policy* in quanto, rispetto alle mere *SME policy*, le politiche per l'imprenditorialità hanno un *focus* ben più ampio, riguardando più livelli organizzativi e d'analisi e mostrano una maggiore attenzione verso il *framework* o le condizioni ambientali che modellano il processo decisionale dell'imprenditore.

Peraltro, poiché la "entrepreneurship is a heterogeneous activity encompassing a broad spectrum of disparate organizations and types of activities, many of the conventional definitions and measures are remarkable for reflecting entrepreneurship as a homogeneous activity" (Audretsch, 2002: pg. 22), nella valutazione ex post dell'efficacia delle misure di supporto andrebbero sempre identificate le tipologie di impresa create. Bisognerebbe distinguere, cioè, le *entrepreneurial venture* o *high-growth start-up* da altre imprese, come le citate *small business venture*, meno propense a fungere da agenti di cambiamento e dinamismo del sistema economico. Questa distin-

⁹ I fondi destinati alle nuove imprese rappresentano circa il 6% delle risorse complessive e sono solitamente diretti a categorie "imprenditorialmente svantaggiate", quali giovani donne e disoccupati (MET, 2006).

zione discende dal fatto che “all new venture are not entrepreneurial in nature” (Carland, *et al.*, 1984: pg. 357), così come “entrepreneurial activity takes place only if individuals, in addition to being alert to the existence of profit opportunities, have the ability to exploit them (profittevolmente)” (GEM, 1999: pg. 24).

In mancanza di efficaci interventi selettivi a favore delle piccole imprese, è condivisibile l'opinione di chi sostiene che, nel complesso, siano le aziende esistenti quelle che offrono le maggiori opportunità di espansione economica di un'area (Storey, 1991). Tanto più che supportare le imprese esistenti non significa preservare imprese inefficienti o incapaci di competere a livello internazionale (Audretsch, 2002).

Un altro aspetto rilevante, consequenziale al precedente, concerne l'assenza di preselezione degli imprenditori da ammettere alle agevolazioni di sorta. Come già argomentato, l'imprenditore non è solo un *enterpriser* o creatore di impresa, in quanto i suoi *skill* e la soggettiva capacità creativa devono esplicitarsi anche in molti altri momenti del governo aziendale, onde garantire la sopravvivenza o l'espansione del *business* intrapreso (Bertini, 1990; Paolone, 2007). Nulla assicura, tuttavia, che le persone che avviano o gestiscono un'impresa possiedano caratteristiche soggettive adeguate al proficuo svolgimento del ruolo imprenditoriale.

Poiché ogni individuo è latore di un diverso grado di imprenditorialità (Cooper, 1981), riuscire ad effettuare una selezione preventiva dei beneficiari delle agevolazioni onde “accertare sia la presenza di quelle doti di carattere, ampiamente illustrate dalla letteratura sull'imprenditorialità, sia la capacità di concepire o identificare valide *business idea* potenziali” (Marchini, 1995, pg.110), consentirebbe un recupero d'efficacia delle risorse impegnate allo scopo. Recenti posizioni interpretative ritengono che le misure di *policy* che trascurano quest'aspetto difficilmente riusciranno a supportare imprenditori in grado di dar luogo o trasformare la propria attività in un'impresa ad alto potenziale (Davidsson, Henrekson, 2002); vale a dire con elevate probabilità di ottenere e mantenere delle valide *performance* economiche riuscendo a posizionarsi in nicchie scoperte poste sulla frontiera tecnologica di comparti in espansione ed a dar luogo ad assorbimento occupazionale stabile.

La stessa tradizione degli studi di economia aziendale italiana da tempo assegna un ruolo centrale ai sistemi aziendali umano e delle idee, al cui centro si pone la figura imprenditoriale (Bertini, 1995; Miolo Vitali, 1993). Ciò, perché le *performance* economiche dell'azienda sono strettamente correlate alle “competenze” di chi è incaricato di gestirla - gli imprenditori o *team* imprenditoriali - ed alla loro capacità di apprendimento con un'intensità che normalmente cresce al ridursi dell'ampiezza aziendale (Dubini, Aldrich, 1991; Brunetti, Corbetta, 1996; Minguzzi, Passaro, 1997).¹⁰ Nell'*economia della conoscenza*, peraltro, si conviene nel ritenere che lo *humanware* in gene-

rale abbia una valenza strategica superiore alla stessa tecnologia (Quagli, 1995; Audretsch, Thurik, 2003).

Molte normative di supporto all'imprenditorialità, invece, selezionano i progetti di *business*, valutano le caratteristiche aziendali, ma non considerano l'individuo-imprenditore. È anche per questo motivo che nel Mezzogiorno solo un limitato numero di individui si è mostrato capace di intraprendere proficuamente la via dell'imprenditorialità, la percentuale di piccole imprese (nuove o esistenti, agevolate e non) che fallisce ogni anno si mantiene elevata, i tassi di natalità/sopravvivenza delle imprese appaiono molto più influenzati dai *trend* economici o da altri eventi esogeni che non dalla presenza di eventuali agevolazioni. Eppure, onde evitare di favorire una imprenditorialità "debole", l'esigenza di uno *screening* ha maggiore ragione d'essere proprio nelle situazioni dove sussiste un'ampia disponibilità di agevolazioni pubbliche e/o permane un alto tasso di disoccupazione.

2.3. Lo schema interpretativo

Le considerazioni innanzi riferite sono sintetizzate nello schema riportato nella Fig. 1, che si ispira al modello del GEM (2006); al quale si rimanda per approfondimenti sul significato delle singole variabili. Lo schema riporta le relazioni causali che dal *contesto ambientale* si dipanano, da un lato, verso la formazione di una "cultura" favorevole allo sviluppo imprenditoriale, dall'altro lato verso l'insorgenza di *barriere ed opportunità economiche*.¹¹

Rientrano nel contesto ambientale, precisamente nell'*ambiente imprenditoriale*, anche le misure di promozione e diffusione dell'imprenditorialità che, come già specificato, pur presentando un *focus* più vasto delle *SME policy* si ritiene andrebbero focalizzate sugli individui latori di elevate "potenzialità". Spesso identificate dalla letteratura sul tema in termini di *spirito imprenditoriale*, tali potenzialità si riferiscono all'insieme di peculiarità individuali (tratti personali ed aspetti psicologici), competenze, esperienze e motivazioni che sollecitano e guidano verso la scelta imprenditoriale; consentendo una valida attività di amministrazione e governo dell'azienda.

Come si evince dallo schema, le barriere esogene ed opportunità, alla pari della cultura d'impresa ed imprenditoriale, pur avendo una componente

¹⁰ In "an economy where the comparative advantage is based on innovation, the ability of people to generate new ideas and pursue them is a central force generating high wages and standard of living" (Audretsch, Thurik, 1999: p. 8). Tuttavia, né la personalità dell'imprenditore, né le caratteristiche strutturali dell'ambiente possono, per se stesse, determinare le *performance* aziendali; essendo il *processo imprenditoriale* il risultato di una complessa interazione tra individui, fattori sociali ed ambientali.

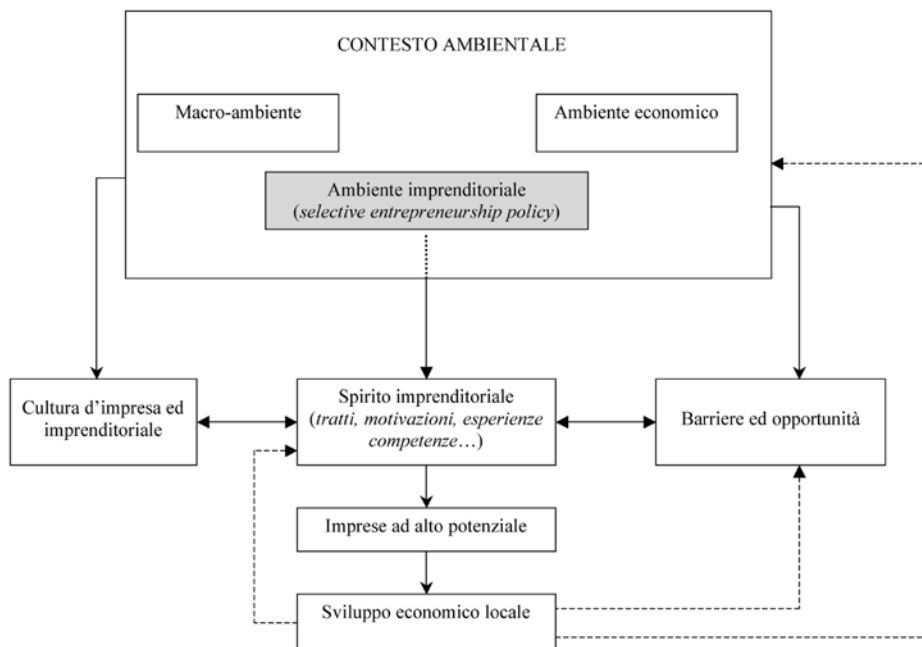
¹¹ Spiegazioni dettagliate sui legami tra le variabili incluse nello schema sono contenute in Thomas, 2005.

“oggettiva” (ad es. il differenziale del costo del denaro), interagiscono reciprocamente con lo *spirito imprenditoriale*; vale a dire, sono soggettivamente interpretate ed a loro volta contribuiscono a formare e plasmare il suddetto *spirito*. Molti studiosi (Cooper, 1981; Carland *et al.*, 1984) ritengono che, come lungo un continuum, al crescere dello *spirito imprenditoriale* aumenta la propensione a dedicarsi ad attività imprenditoriali ad alto potenziale.

Un’elevata presenza di tali imprese impatta positivamente sul tasso di sviluppo territoriale, innestando poi dei *feed-back* che incidono sullo stesso spirito imprenditoriale e sull’elevatezza delle barriere e percezione delle opportunità. Ciò, sia direttamente (ad es. tramite processi di imitazione e di apprendimento), sia indirettamente tramite il contesto ambientale (diffusione delle conoscenze, fertilizzazione territoriale, aumento dell’occupazione...).

In quest’ottica, dunque, si evidenzia l’importanza di avviare e sostenere una dinamica nella quale gli investimenti per le *entrepreneurship policy* rappresentano una fase dell’azione pubblica che va a rafforzare un meccanismo potenzialmente autonomo e autopropulsivo diretto ad alimentare il circolo virtuoso dello sviluppo. Gli interventi pubblici, infatti, normalmente dovrebbero più proficuamente mirare al miglioramento del *framework* di operatività e localizzazione aziendale (*business climate*) che solitamente non è alla portata delle singole aziende; specie se di piccole dimensioni.

Fig. 1 - Il circuito virtuoso dell’imprenditorialità



3. L'indagine empirica

L'analisi empirica, come accennato, ha inteso discutere la capacità degli imprenditori di avviare o prendere in gestione aziende in grado di apportare un contributo tangibile e durevole allo sviluppo economico. Lo strumento d'indagine è un questionario somministrato con intervista diretta organizzato in 5 parti: descrizione dell'impresa, caratteristiche biografiche e personali dell'imprenditore, motivazioni, percezione delle barriere ed opportunità economiche locali, valutazione delle misure di agevolazione. Aspetti che la letteratura economico-manageriale ritiene decisivi nella determinazione del "contenuto qualitativo" degli imprenditori.

Il giudizio di valore riportato nei paragrafi seguenti è stato espresso anche tenendo conto dei risultati di altre pregresse ricerche presenti in letteratura condotte su caratteri e comportamenti imprenditoriali. Nell'ambito delle suddette, ad es., è emerso che le persone con competenze e conoscenze più "generali" hanno una probabilità più elevata di diventare imprenditori (Lazear, 2003), che gli imprenditori con una maggiore *apertura mentale* (*mind-openness*) ricoprono contemporaneamente più ruoli in azienda e si confrontano e consultano costantemente con gli altri dipendenti (Brandstatter, 1997), che gli imprenditori dei settori tradizionali sono più *necessity* che *opportunity entrepreneur* (GEM, 2003)¹² e che i *necessity entrepreneur* hanno una percezione più negativa dell'ambiente esterno che tende a condizionarli nelle formulazione delle scelte strategiche (Dubini, Schillaci, 1988; GEM, 2004). Ancora, che le relazioni delle imprese con l'ambiente sono influenzate dalle attitudini e dai comportamenti imprenditoriali (Minguzzi, Passaro, 2001).

In quest'ottica, l'analisi empirica ha indagato alcune caratteristiche soggettive di un campione di 101 imprenditori fondatori e/o gestori di imprese cosiddette *consolidate* (*established*) operanti in settori manifatturieri *tradizionali*, selezionati in proporzione al numero di abitanti delle province della Campania (il 20% dell'universo rispondente ai parametri suddetti secondo il database 2005 delle C.C.I.A.A. provinciali). Scelta dettata da esigenze di omogeneità territoriale e dal fatto che la Regione è, probabilmente, la più rappresentativa dell'intero Mezzogiorno.

La decisione di focalizzare l'indagine sulle imprese "consolidate", tralasciata operativamente nella selezione di unità con almeno 10 anni di vita, più di 10 addetti e risultati reddituali positivi (fatturato ed utili stabili o in aumento nell'ultimo lustro), si giustifica dal desiderio di considerare

¹² Solitamente, rispetto agli *opportunity entrepreneur*, i *necessity* riflettono solo in minima parte aspetti d'autentica imprenditorialità, presentando la loro scelta imprenditoriale un carattere "difensivo" correlato alla mancanza di alternative professionali. A costoro è solito associarsi una maggiore mortalità delle aziende avviate/gestite ed una certa difficoltà di condurre *entrepreneurial venture*.

aziende che fossero più possibili affini alle *entrepreneurial venture* in quanto a comportamenti e scelte strategiche poste in essere; minimizzando, dunque, la possibilità di includere nel campione i citati *self-employer* e/o i *small business owner*. Per motivi simili sono state escluse le società per azioni, nelle quali spesso non emerge distintamente la figura imprenditoriale ma quella di un *team* chiamato a rispondere alle aspettative degli *stake/shareholder*. Il riferimento ad imprese manifatturiere *tradizionali*, invece, risponde all'obiettivo di focalizzarsi sui comparti di maggior "peso" dell'economia locale, nonché i più esposti alla pressione competitiva estera.

Nello specifico delle imprese selezionate, dalle caratteristiche riportate nella Tab. 1, il profilo che emerge è quello di un campione di piccole aziende manifatturiere di settori maturi orientato in prevalenza alla vendita di prodotti finiti su mercati nazionali. I relativi imprenditori, a loro volta in gran parte figli di imprenditore, hanno un discreto livello di *education* e notevole esperienza; costoro, altresì, si mostrano poco accentratori e molto coinvolti nella gestione aziendale, a partire dalla definizione della *business idea*.

Va, inoltre, specificato che l'età media delle imprese è di 32 anni e che il 73% ha iniziato l'attività dopo il 1970. Per quanto concerne la figura imprenditoriale, il 90% è di sesso maschile ed ha avviato/preso in gestione l'attività ad un'età media di 32 anni; con un 59% compreso nella fascia tra i 24 e i 36 anni. Al 2005 l'esperienza media di gestione aziendale è, tra i fondatori, di 23 anni e di 19 anni tra i non fondatori. Il 90% degli imprenditori ammette di avvalersi di consulenti esterni, soprattutto nell'area *contabilità e finanza*; molto più raramente per gli *approvvigionamenti* e la *produzione tout court*. Quasi tutti (90%) ritengono che i soci non svolgano ruoli chiave all'interno dell'azienda.

Tab. 1 - Le principali caratteristiche del campione.

a) Provincia	%	b) Forma giuridica	%	c) Addetti	%
Avellino	9	Srl	70	Da 10 a 19	52
Benevento	7	Snc	12	Da 20 a 49	37
Caserta	14	Sas	12	Da 50 a 99	7
Napoli	50	Cooperativa	1	Da 100 a 249	3
Salerno	20	Ditta individuale	5	Oltre 250	1
d) Settore	%	e) Fatturato (mln euro)	%	f) Età aziendale (anni)	%
Alimentare	30	Fino a 1	21	tra 10 e 19	29
Macchinari	27	Da 1 a 5	50	tra 20 e 29	28
Tessile-abbigliamento	13	Da 5 a 10	18	tra 30 e 39	22
Calzaturiere e pelli	4	Da 10 a 20	6	tra 40 e 49	8
Altri manifatturiere	26	Oltre 20	5	> 50	13

Continua...

...Continua

g) Mercato di sbocco		h) Tipologia di mercato		i) Idea imprenditoriale	
	%		%		%
Provinciale	12	Mercato finale	36	Personale	35
Regionale	21	Subfornitore	31	Collegiale	27
Nazionale	50	Mercato finale/subforni.re	23	Terzi esterni	23
Internazionale	17	Altro	2	Socio	14
Mancata risposta	0	Mancata risposta	8	Altro	1
l) Titolo di studio		m) Professione padre		n) Tipologia imprenditore	
	%		%		%
Licenza elementare/ media	12	Imprenditore	58	Fondatore figlio d'arte	19
Licenza media superiore	59	Impiegato	12	Fondatore non figlio d'arte	30
Università/post università	27	Operaio	9	Non fondatore figlio d'arte	39
Altro	1	Commerciante	4	Non fonda.re non figlio d'arte	12
Mancata risposta	11	Altro	17	Mancata risposta	0
o) Consultazione collaboratori		p) N. funzioni ricoperte		q) Tipologia mansione	
	%		%		%
Raramente	2	Nessuna	13	Marketing	20
Qualche volta	2	Una	22	Approvvigionamenti	17
Spesso	32	Due	23	Contabilità e	15
Costantemente	63	Tre	25	Finanza	14
Mancata risposta	1	Tutte	17	Altro	34

4. I riscontri dell'indagine empirica

Nella determinazione delle caratteristiche soggettive degli imprenditori del campione selezionato si sono valutati, nell'ordine: a) i tratti personali, b) le competenze, c) le esperienze, d) le motivazioni, e) le misure di agevolazione, f) la percezione delle barriere ed opportunità economiche locali.

a) Da un elenco (aperto) di 10 *item* ritenuti più comuni dagli studiosi, la maggioranza degli imprenditori ha ritenuto di possedere in modo più marcato la *capacità decisionale*,¹³ seguita dalla *creatività*¹⁴ e dalla *predisposizione al cambiamento* (Tab. 2).¹⁵ Ad un secondo quesito riguardante il *trait* ideale dell'imprenditore, la maggioranza degli intervistati ha indicato la

¹³ La *capacità decisionale* è intesa come la *capacità d'azione* finalizzata all'individuazione, sfruttamento e gestione delle *opportunità economiche* che consente di operare in condizioni di incertezza, modificando l'uso o destinazione delle risorse di cui si dispone tenuto conto delle influenze e dei condizionamenti esogeni.

¹⁴ Il peso attribuito alla *creatività* si conferma una tipica caratteristica degli imprenditori italiani che consente loro di bilanciare, almeno in parte, altre lacune comportamentali.

¹⁵ I risultati delle Tab. 2, 3, 4 e 5 derivano dalla ponderazione dalle prime tre risposte espresse dagli intervistati in ordine gerarchico.

capacità decisionale, seguita a distanza dalla *predisposizione al cambiamento* e dalla *creatività*.

Ad una terza domanda sul *trait* che gli intervistati avrebbero voluto migliorare, ha risposto solo un terzo degli imprenditori ed appena 15 e 5 hanno dichiarato, rispettivamente, di voler migliorare anche un secondo e terzo *personal trait*. Ciò lascia presumere che gli imprenditori sottovalutino le proprie deficienze caratteriali e/o sopravvalutino le proprie capacità soggettive; poichè la complessità della funzione che essi svolgono presuppone un ampio ed articolato mix di doti soggettive. In sintesi, almeno da questo punto di vista, emerge una sostanziale identificazione degli intervistati con l'imprenditore ideale.

Tab. 2 - I tratti personali posseduti ed ideali degli imprenditori

<i>Tratti personali posseduti</i>	<i>Incidenza %</i>	<i>Tratti personali ideali</i>	<i>Incidenza %</i>
Capacità decisionale	18,33	Capacità decisionale	32,24
Creatività	14,68	Predisposizione al cambiamento	17,48
Predisposizione al cambiamento	14,49	Creatività	12,69
Predisposizione ai rapporti umani	8,76	Propensione al rischio	11,53
Autodeterminazione	8,41	Predisposizione ai rapporti umani	6,27
Propensione al rischio	8,06	Capacità di adattamento	4,12
Spinta all'autorealizzazione	4,97	Autonomia/indipendenza	3,47
Capacità di adattamento	4,61	Propensione al comando	3,29
Propensione al comando	3,79	Spinta all'autorealizzazione	2,79
Autonomia/indipendenza	0,99	Autodeterminazione	1,65
Altro	4,47	Altro	2,15
Mancata risposta	8,43	Mancata risposta	2,31
<i>Totale</i>	<i>100,00</i>	<i>Totale</i>	<i>100,00</i>

b) Tra una lista di 10 *competenze (knowledge, skill and expertise)* ritenute dalla letteratura specifica tipiche dell'imprenditore, emerge che quelle maggiormente presenti negli intervistati sono quelle *manageriali*, le *tecniche/tecnologiche* e di *marketing* (Tab. 3). Riguardo al desiderio di rafforzare le proprie competenze o di acquisire di nuove, tra i 71 intervistati che hanno risposto prevale nettamente l'*item tecniche/tecnologiche* (28%) seguito dalle competenze di *marketing* (9%) e *finanziarie* (8%). Solo 34 e 13 intervistati hanno espresso il desiderio di migliorare, rispettivamente, anche una seconda e terza competenza.

Nel complesso, come per i discussi *tratti personali*, tali riscontri appaiono in contrasto con la generale esigenza di aumentare il potenziale conoscitivo soggettivo onde riuscire ad introdurre elementi di innovazione; esigenza che dovrebbe essere più pressante proprio per le imprese dei comparti tradizionali del campione. A conferma di ciò si sottolinea che solo il 13% degli im-

prenditori ha partecipato almeno una volta ad apposite iniziative formative.

Tab. 3 - Le competenze possedute ed ideali degli imprenditori

Competenze possedute	Incidenza %	Competenze ideali	Incidenza %
Manageriali	19,31	Tecnologie informatiche	14,22
Tecniche/Tecnologiche	18,36	Marketing	6,43
Marketing	13,86	Tecniche/Tecnologiche	5,45
Conoscenza del proprio settore	11,56	Finanziarie	4,79
Capacità di lavorare in gruppo	9,74	Misurazione del rischio	3,63
Capacità di risolvere i conflitti	6,27	Capacità di risolvere i conflitti	1,49
Finanziarie	5,93	Conoscenza del proprio settore	1,49
Capacità analitica	5,43	Manageriali	0,99
Misurazione del rischio	5,10	Capacità di lavorare in gruppo	0
Tecnologie informatiche	2,14	Capacità analitica	0
Altro	0	Altro	10,25
Mancata risposta	2,31	Mancata risposta	51,26
Totale	100,00	Totale	100,00

c) Nella letteratura, le *esperienze*, professionali e non, personali e familiari, sono ritenute pressoché unanimemente una variabile cruciale per la scelta imprenditoriale nonché per l'ottenimento di valide *performance* aziendali (Vesalainen, Pihkala, 1999; Erikson, 2003). Il 33% intervistati dichiara di non avere precedenti esperienze lavorative perché studente (31%) o disoccupato (2%), mentre il 24% di essere già stato imprenditore/commerciante ed il 10% professionista/*manager*. Il 12% vanta più esperienze di pari importanza.

Il 52%, tuttavia, ritiene che le *esperienze personali* abbiano influito limitatamente sulla scelta di divenire imprenditore; all'opposto il 45% attribuisce loro un peso rilevante. In generale, anche dall'incrocio delle risposte ottenute, emerge che chi in precedenza ha beneficiato di esperienze consono all'attività imprenditoriale attribuisce ad esse una valenza positiva; viceversa chi non ne ha beneficiato. Anche in merito al "peso" attribuito all'*influenza familiare* sulla scelta di divenire imprenditore una metà degli intervistati la giudica minima o trascurabile; l'altra la ritiene significativa (indipendentemente dal precedente status occupazionale).

Circa la *scelta imprenditoriale*, il 42% degli intervistati ritiene di essere stato influenzato in modo rilevante dalle precipue *esperienze imprenditoriali familiari*; nello specifico il 75% dichiara che in famiglia ci sono state *pregresse esperienze imprenditoriali* (il 53% nello stesso settore d'attività); quasi tutte hanno avuto esito positivo (73 su 75). Peraltro, l'88% degli intervistati che vanta una precipua *esperienza imprenditoriale* è, a sua volta, nato in un

ambiente imprenditoriale familiare; non a caso l'essere *figlio d'arte* è ritenuta una delle principali variabili che predicano la *expectancy* sull'avvio di un'impresa. Il 75% degli intervistati la cui famiglia ha avuto una precedente *esperienza imprenditoriale* (così come quelli che credono nel peso delle *influenze familiari*) concede, coerentemente, poco rilievo alle *esperienze personali*. Il 52% dichiara di aver ricevuto dai familiari un marcato sostegno morale e/o economico nella scelta di divenire imprenditore riconoscendo, altresì, l'importanza dell'*influenza familiare* come delle *esperienze imprenditoriali familiari*.

Il quadro che si delinea, dunque, è di ampio, trasversale riconoscimento dell'importanza delle *esperienze*; particolarmente per quelle di origine familiare. Gli intervistati con maggiori *esperienze personali e familiari* appaiono anche dotati di una maggiore *apertura verso il cambiamento* ed il mondo esterno; tipica dell'imprenditore proattivo. Il rilievo riconosciuto all'*influenza familiare* supera ampiamente quello attribuito alle *esperienze personali*; ne emerge che, in generale, la principale forma d'apprendimento degli imprenditori è rappresentata dalla formazione di una *cultura d'impresa ed imprenditoriale interna*. Eventualità più probabile nei contesti ritenuti poco "favorevoli" verso l'imprenditorialità allorché, a fronte di una sorta di "chiusura" verso l'esterno, le *esperienze personali e familiari* finiscono col divenire la primaria, se non l'unica, fonte di accumulazione delle conoscenze (Sorci, 1986; Invernizzi *et al.*; 1988).

d) Per quanto concerne le *motivazioni* - l'insieme di sollecitazioni, desideri, stimoli o condizionamenti che spingono un individuo a dedicarsi ad attività economiche avviando un'impresa o prendendola in gestione assumendosene i relativi rischi - tra una lista di 10 tra le più comuni (Tab. 4) gli intervistati hanno indicato, quale principale stimolo, la *ricerca di maggiori soddisfazioni professionali* seguita a distanza dalla *valorizzazione di competenze/idee personali*. Quasi tutti hanno segnalato anche una seconda e terza motivazione, confermando che la *scelta imprenditoriale* sottende un eterogeneo set di elementi di natura individuale, psicologica, sociale ed economica.

Delle risposte ottenute, tra gli intervistati il gruppo dei *necessity entrepreneur* prevale sugli *opportunity entrepreneur*¹⁶ (58% dei riscontri verso il 39%). Risultato conforme a quello atteso data la situazione economica ed occupazionale caratterizzante il quadro territoriale di riferimento.

¹⁶ Seguendo le indicazioni del GEM, è stato definito *necessity entrepreneur* chi ha indicato come motivazione l'*assenza di alternative professionali, l'ereditarietà, successione e matrimonio*, la *ricerca di maggiori soddisfazioni professionali* e la *necessità o il desiderio di maggiori guadagni*. Le rimanenti motivazioni, invece, identificano degli *opportunity entrepreneur*. A livello nazionale, tuttavia, gli *opportunity entrepreneur* prevalgono sui *necessity entrepreneur* (GEM, 2003-2004).

e) Un aspetto strettamente legato alla *motivazione* è la conoscenza, utilizzo e valutazione delle *leggi di agevolazione* a favore delle piccole aziende locali in quanto, nelle intenzioni dei *policy maker*, la presenza di supporti reali e finanziari esogeni dovrebbe stimolare la *scelta imprenditoriale*.

Tale presenza è giudicata rilevante da circa metà degli intervistati; tale metà, tuttavia, include più le persone con esperienze professionali ed imprenditoriali (20 su 34) che non i *target* prioritari che le normative intenderebbero raggiungere: studenti e disoccupati (12 su 33).

Tab. 4 - Le motivazioni espresse dagli imprenditori

Motivazione	Incidenza %
Ricerca di soddisfazioni professionali	20,98
Valorizzazione competenze/idee personali	10,72
Spirito d'indipendenza	10,40
Ambizione	10,40
Difficoltà finanziarie/desiderio di maggiori guadagni	10,24
Ereditarietà/successione/matrimonio	8,75
Desiderio di mettersi alla prova	8,56
Desiderio di riscatto	4,11
Assenza di alternative professionali	3,47
Desiderio di emulazione	3,13
Altro	2,65
Mancata risposta	6,59
Totale	100,00

Ciò conferma che la presenza di un quadro di cultura aziendale ed imprenditoriale costituisce l'essenziale base di riferimento per ogni seria politica di sostegno delle piccole imprese e dell'imprenditorialità; segnala, inoltre, che in assenza di tale consapevolezza le misure proposte possono operare in modo contraddittorio rispetto agli obiettivi prefissati.

Meno della metà degli intervistati afferma di conoscere a sufficienza tali agevolazioni; tra questi ultimi, il 17% le giudica "inutili", un altro 17% le reputa "adeguate" allo scopo ed i rimanenti imprenditori le considerano "migliorabili" (66%).¹⁷ Circa le *difficoltà di accesso* alle normative, gli imprenditori lamentano anzitutto la *lungaggine dell'iter procedurale* (30% degli intervistati), le complicazioni nella *redazione del business plan* (20%), il diffi-

¹⁷ Il 39% di tale sottogruppo crede che il principale problema delle normative sia l'*eccesso di burocrazia*, seguito (11%) dall'*incertezza nei tempi di erogazione dei fondi*; altre criticità riguardano la *rigidità dei requisiti di ammissione* e la *scarsa flessibilità*. Invece, tra chi reputa "inutili" queste leggi, una delle cause principali si conferma l'*eccesso di burocrazia*, unitamente alla *sfiducia nei meccanismi discrezionali* di scelta dei beneficiari ed all'*inefficacia/inefficienza* di una simile destinazione delle risorse pubbliche.

cile accesso alle informazioni (16%), i problemi nei contatti con gli enti erogatori (15%) e le complicazioni legate all'eventuale ricerca di un partner (9%).

Le citate difficoltà in molti casi rappresentano delle vere e proprie "barriere" alla formulazione delle richieste di supporti che, solitamente, penalizzano le aziende più piccole e gli imprenditori meno dotati. Non è un caso se per il 90% dei beneficiari l'iniziativa per accedere alle agevolazione non è spontanea, ma attribuibile a società di consulenza privata; secondo una prassi che vuole che queste ultime siano retribuite solo quando (e se) gli incentivi vengano concessi alle imprese. Ad ogni modo, ben il 70% degli imprenditori ammette di aver usufruito almeno di una forma di agevolazione pubblica; il 12% di più d'una. Ne emerge una conferma dell'ampia utilizzazione di queste misure che si accompagna ad un'altrettanto ampia distorsione delle finalità previste, delle alterazioni del sistema competitivo e della bassa o nulla razionalità nell'uso delle risorse pubbliche.

Nello specifico, nonostante il campione sia alquanto omogeneo (per settore, tipo d'attività, dimensione, forma giuridica...), le imprese sono ricorse a 13 diverse normative (488/92, 64/86, POR, 236/93, Patti territoriali, Credito d'imposta...), con un'incidenza pressoché simile. Tra chi non ha ottenuto tali supporti, circa la metà ammette di averne fatto richiesta; solo 5 imprenditori hanno dichiarato di non averne avuto bisogno.

Complessivamente, il giudizio d'efficacia espresso dai 71 intervistati la cui azienda ha ottenuto qualche agevolazione è solo sufficiente, essendo criticate le finalità degli interventi, che spesso si sovrappongono ed il ritardo con il quale sono erogati gli stanziamenti rispetto al momento del bisogno. È indicativo che 12 tra loro non ricordano nemmeno il tipo di agevolazioni di cui hanno usufruito; ciò, verosimilmente, segnala che la richiesta di queste ultime appare più un'attività routinaria che propedeutica alle decisioni di investimento. È, dunque, ipotizzabile che i suddetti supporti finiscano per essere interpretati non quale ausilio temporaneo per raggiungere degli scopi di lungo periodo, come ampliare il bagaglio di competenze presenti in azienda o incoraggiare un salto tecnologico, organizzativo e/o qualitativo delle imprese (circostanza che dovrebbe valere specialmente per quelle operanti nei settori tradizionali) quanto, piuttosto, come una "compensazione" dei vincoli contestuali.

f) La "percezione" soggettiva dell'ambiente esogeno in cui opera l'azienda influenza, in modo positivo o negativo e con intensità variabile, i comportamenti degli imprenditori, le loro scelte strategiche ed il sistema di relazioni stabilite dall'azienda con l'ambiente medesimo. Mentre il 59% degli intervistati attribuisce poco o nessun credito alla fortuna ed al caso ed il 55% poca o nessuna importanza alle conoscenze politiche, l'80% concede abbastanza / molto rilievo alle conoscenze personali d'altro tipo; cioè alla rete di rapporti intersoggettivi che si attiva e stabilizza negli anni. È da precisare che la maggioranza

di questo gruppo di intervistati ha avuto *esperienze familiari imprenditoriali*.¹⁸

Confermando il ruolo centrale del sistema familiare nelle piccole aziende, appare debole la fiducia degli imprenditori negli interlocutori *esterni* all'azienda; in particolare, nella possibilità di collaborare con *concorrenti* (70%), *associazioni di categoria* (73%), *Pubblica Amministrazione* (76%), *banche ed altri enti finanziari* (51%). È elevata, invece, la fiducia rivolta verso l'*interno* del sistema aziendale nei riguardi dei propri *dipendenti* (92%), *fornitori* (90%) e *clienti* (91%); cioè in coloro con i quali, sovente, si instaurano rapporti funzionali ed economici di medio-lungo termine.

L'idea che se ne ricava è quella di una sorta di "sfiducia selettiva" nei confronti del contesto esogeno, che non coinvolge le relazioni rinsaldate e sperimentate nel tempo sulla base di una reciproca convenienza economica. Le origini di questa sfiducia risiedono fondamentalmente nella percezione dell'ambiente esterno non solo come inadeguato rispetto le esigenze di sviluppo delle imprese, quanto talvolta ostile. Un aspetto che ha conseguenze negative in termini di *costi di transazione*, scarsa propensione associativa o collaborativa, difficoltà nel sistema relazionale in generale, investimenti per l'ampliamento del *business* esistente o il miglioramento della competitività (Passaro, 1996).

In particolare, le principali barriere allo svolgimento dell'attività imprenditoriale risultano: la *burocrazia* ed i *rapporti con gli interlocutori pubblici*, la *carenza di infrastrutture* e la *criminalità* (Tab. 5);¹⁹ fattori ben noti e molto avvertiti da chi è impegnato a migliorare la propria capacità competitiva e sui quali il singolo imprenditore o azienda non è in grado di incidere. Al contrario, il 64% degli intervistati non ha fornito alcuna risposta alla domanda concernente l'eventuale presenza di fattori locali in grado di *stimolare* l'attività imprenditoriale; percentuale che sale al 92% al riguardo dei fattori di stimolo nel precipuo settore d'attività. Appena il 6% degli intervistati ha indicato anche un secondo elemento di stimolo; nessuno un terzo.

Tab. 5 – Barriere allo sviluppo aziendale

Barriere	Incidenza %
Burocratici/barriere legali/ rapporti con Enti Pubblici	19,66
Infrastrutture	11,07
Criminalità/ illegalità	9,73
Problemi finanziari/ Accesso al credito	7,59

Continua...

¹⁸ Chi vanta *esperienze personali, familiari imprenditoriali* e concede valore all'*influenza della famiglia* si reputa "creatore" di opportunità, avendo una visione più positiva del proprio ruolo. All'opposto, chi ne è privo presenta un'idea più negativa dell'ambiente come del proprio ruolo, definendosi "utilizzatore" di opportunità.

¹⁹ I principali limiti presenti nel soggettivo settore d'operatività, invece, risultano la *manca di manodopera qualificata*, seguita da *carenze infrastrutturali, ostacoli burocratici e criminalità*.

...Continua

Manodopera poco qualificata	5,94
Mentalità "statica"	4,63
Collaborazione tra imprese	2,48
Concorrenza	1,99
Sindacati	0,66
Altro	3,64
Mancata risposta	32,62
<i>Totale</i>	<i>100,00</i>

4.1 Un quadro di sintesi

Alla luce di quanto riportato, il profilo imprenditoriale che emerge non corrisponde appieno a quello dei "truly entrepreneurs in the Schumpeterian sense" (Carland *et al.*, 1994: pg. 356). Gli imprenditori indagati, cioè, non appaiono particolarmente predisposti a condurre imprese ad alto impatto potenziale; vale a dire in grado di apportare un contributo tangibile e duraturo allo sviluppo economico locale.

Un prima criticità riguarda la scarsa predisposizione al cambiamento ed arricchimento di tratti personali e competenze; circostanza forse giustificabile con le caratteristiche del campione (imprese consolidate condotte da imprenditori a maggioranza figli d'arte) ma anche sintomo di miopia, appagamento e scarsa lungimiranza.

Un secondo aspetto concerne il *sostegno familiare*; elemento quasi indispensabile per la *scelta imprenditoriale* e probabilmente sostitutivo finanche al ruolo propulsivo e "protettivo" che dovrebbe essere svolto da interventi di natura pubblica. Analogamente, l'importanza attribuita dagli intervistati alle esperienze imprenditoriali familiari sopravanza nettamente quella delle esperienze personali; né costoro manifestano un particolare desiderio di migliorare o estendere le proprie competenze ed esperienze.

Ancora, la decisione di divenire imprenditore è sostenuta anzitutto dalla "necessità" di affrancarsi da uno stato di bisogno nonché, essendo in gran parte "figli d'arte", dal "dovere morale" di continuare l'attività familiare; talvolta vincolandosi al settore di appartenenza. È ridotta la quota di coloro la cui *scelta imprenditoriale* appare fondata sulla ricerca e sfruttamento di *opportunità economiche* derivanti da intuizioni e scommesse tecnologiche e di mercato.

L'eccessiva dipendenza dalla *cultura imprenditoriale familiare*, unita alla debole propensione verso l'accrescimento del *background* conoscitivo, sembrano rallentare il cambiamento e la diffusione di nuova managerialità; dunque l'accesso alle innovazioni, all'internazionalizzazione, alla pianificazione strategica nonché l'ingresso in comparti in espansione meno esposti alla concorrenza dei *new comer*. Tali circostanze appaiono più credibili specialmente allorché l'impresa è piccola e non possiede al suo interno un ampio *set* di

competenze, né può permettersi facilmente di integrarne altre dall'esterno.

Per di più, quale sintomo di una *cultura imprenditoriale* incompleta, l'ambiente esterno è enfaticamente giudicato come poco "adatto" ad accompagnare le esigenze connesse alla nascita o sviluppo dell'impresa, imputandogli l'origine di quasi tutte le problematiche che gli imprenditori affrontano nel loro normale operare; mentre si attribuiscono i meriti dei risultati positivi. Nel lamentare la presenza di ostacoli esterni, gli intervistati sottolineano la pressoché completa assenza di fattori locali di stimolo e favore verso l'attività imprenditoriale; supporto pubblico incluso. Una conseguenza di questa percezione è anche la debole fiducia riposta negli interlocutori esterni; tranne che non siano parte della rete di "conoscenze personali".

5. Discussione ed indicazioni di policy

Il presente contributo ha mirato a discutere la capacità degli imprenditori di avviare o prendere in gestione aziende che, seppure di dimensioni ridotte, siano in possesso di un *alto potenziale* in termini di contributo durevole e tangibile allo sviluppo economico locale. Allo scopo si è riportata una sintesi delle posizioni presenti nella letteratura sul tema corroborata dai riscontri di un'indagine empirica su un campione di 101 imprese.

All'origine dell'interesse per questo tema i deboli risultati che, in non pochi contesti territoriali, hanno ottenuto le scelte di politica economica orientate al supporto di varie tipologie di agevolazione alle aziende di minori dimensioni. Nel Mezzogiorno d'Italia, ad es., pur alla presenza di pervasivi interventi di sorta, natalità e mortalità aziendale procedono di pari passo, la dimensione media delle imprese e la loro specializzazione produttiva rimangono sostanzialmente invariate, la propensione internazionale è debolissima. Conseguentemente, il divario con le altre macro aree del Paese permane pressoché inalterato; come segnalato da vario tempo da fonti statistiche ed indagini empiriche.

Il contributo pone in evidenza specificamente tre possibili spiegazioni dei modesti risultati delle *policy* basate su interpretazioni discutibili del ruolo dell'azienda minore, degli imprenditori e delle politiche ad essi relativi. Segno di una debole attenzione alla cultura di governo della piccola impresa presente nel Paese.

La prima riguarda i plausibili *misunderstanding* sulle potenzialità delle aziende minori, sul ruolo dell'imprenditore e sul concetto stesso d'imprenditorialità nonché sui fattori che ne determinano l'offerta. Non riuscendo a migliorare in modo incisivo le condizioni contestuali, sembrerebbe che i *policy maker* preferiscano supportare direttamente le piccole unità favorendo, in particolare, quelle che assicurano il miglior rapporto potenziale tra finanziamenti ricevuti ed occupazione creata; dunque attività solitamente

labour intensive e più esposte alla competizione internazionale. È anche per questo motivo se l'insieme delle piccole aziende, specialmente se *start-up*, riescono solo occasionalmente ad assicurare un contributo all'assorbimento occupazionale maggiore delle medie e grandi. Né esse si rivelano più innovative; tanto più che spesso si sottende un "salto" tecnologico, organizzativo e gestionale insostenibile rispetto agli standard abituali.

La seconda argomentazione concerne la sopravvalutazione dei destinatari delle facilitazioni concesse. Spesso le imprese agevolate sono avviate da *self-employer entrepreneur* attratti anzitutto dalla possibilità di usufruire dei benefici pubblici ma privi delle capacità per condurre e gestire profittevolmente imprese ad "alto potenziale". A livello locale, inoltre, questa propensione appare limitata, anzitutto, da una percezione negativa dell'ambiente esogeno, ritenuto inospitale. Circostanza che scoraggia le decisioni di investimento, come la localizzazione di aziende straniere di grandi dimensioni che, come noto, rappresentano di sovente una fonte di fertilizzazione territoriale (diffusione conoscenze, *spin-off*, *spill-over*...) in grado di costituire un elemento di nascita e sviluppo delle unità minori.

La terza spiegazione concerne l'interpretazione ed il ruolo assegnato alle agevolazioni pubbliche. Tale presenza dovrebbe rapportarsi all'imprenditorialità non come una prerogativa, diretta ed indiretta o come un fattore di sostituzione dello sforzo imprenditoriale ma quale strumento complementare di ausilio e rafforzamento a carattere temporaneo della *corporate governance* aziendale (Anselmi, 2003). Nella pratica, invece, in coerenza con quanto riscontrato anche in altri contesti esteri (GEM, 2003; 2006), esse fungono da risorse suppletive piuttosto che da effettivo strumento per la programmazione e pianificazione aziendale.²⁰ Peraltro, seppure criterio d'immediata applicazione, la traduzione quasi esclusiva delle agevolazioni in aiuti finanziari non soddisfa le maggiori difficoltà che si trovano ad affrontare le aziende locali (MET, 2007).

Le valutazioni appena esposte lasciano emergere alcune linee di indirizzo per le piccole imprese, giacché le attuali politiche di supporto appaiono penalizzate, da un lato, per l'agire solo marginalmente sulla creazione di un *conducive environment* idoneo alla diffusione di quella *cultura imprenditoriale* in grado di ridurre l'impatto delle cause esogene di criticità sulle imprese esistenti. Dall'altro lato, per il trascurare che gli imprenditori *di successo* spesso presentano precipue caratteristiche soggettive; come emerso in varie indagini empiriche (pur non sempre coerenti tra loro).

Ne consegue che, almeno nell'area indagata, l'obiettivo della natalità aziendale non dovrebbe essere anteposto rispetto a quello della sopravvi-

²⁰ Dalle indagini del GEM si rileva che, per oltre i due terzi, anche i capitali per l'avvio delle imprese provengono dagli imprenditori stessi o da familiari ed amici.

venza; circostanza che impone, nel medio-lungo termine, un pesante intervento sul *business climate* e sulle condizioni di localizzazione delle aziende (anche estere). Nel frattempo, la percepita elevatezza delle “note” barriere all’ingresso ed all’espansione aziendale suggerisce di offrire agli imprenditori, in specie se neofiti, un “accompagnamento” nelle fasi di vita delle relative aziende; esigenza particolarmente avvertita da chi, pur avendo elevate competenze ed idee innovative, è carente di *cultura economico aziendale* ed impreparato a confrontarsi con gli ostacoli esogeni.

Ancora, poiché interventi di *policy* il cui effetto fosse un mero incremento del *turnover* aziendale o delle ditte individuali potrebbero avere un impatto effimero per l’aumento dell’efficienza ed efficacia delle politiche per l’imprenditorialità, andrebbe condotto un preventivo *screening* degli aspiranti beneficiari, oltre che delle *business idea*; sì da privilegiare quelli che appaiono più predisposti ad avviare/gestire imprese ad alto impatto potenziale. In concreto, gli interventi di supporto dovrebbero focalizzarsi anzitutto sui soggetti che, nonostante i vincoli esogeni del contesto locale: hanno già dimostrato di saper svolgere il ruolo di imprenditore, specie se con profitto; mostrano le migliori “attitudini e predisposizioni”, identificate dalla letteratura economica in termini di caratteristiche psicologiche, tratti personali, conoscenze, percezione dell’ambiente esogeno, esperienze e motivazioni; evidenziano di possedere delle *business idea* maturate attraverso attività di ricerca di base, il contatto con altri ambiti imprenditoriali nazionali e stranieri, precedenti esperienze professionali o formative.

Questi elementi trovano riscontro in quanto emerso nella presente indagine come in altre condotte in ambiti e con metodologie differenti. Essi pongono in risalto alcuni punti di partenza circa gli elementi da ponderare nello *screening ex-ante* degli imprenditori (Tab. 6).

Al momento, tuttavia, le priorità dei *policy maker* appaiono dirette più verso l’ottimizzazione quantitativa e formale delle risorse impegnate in un’ottica di breve periodo che non per un loro fruttifero e razionale uso in un’ottica economico-aziendale che metta al centro del processo le problematiche del governo e della continuità di funzionamento del *sistema impresa*.

Tab. 6 – Elementi per lo *screening ex ante* degli imprenditori

A livello biografico/oggettivo	Note
- Età	24-44 anni, come da statistiche nazionali ed internazionali
- Educazione	In Europa occidentale il 57,6% delle nuove imprese è avviato da laureati
- Competenze possedute	<i>Skill</i> ed <i>expertise</i> diffuse da preferire a specializzazioni monotematiche
- Esperienze professionali	In particolare di tipo imprenditoriale

Continua...

...Continua

<i>A livello psicologico/soggettivo</i>	
- Motivazione	Finalizzata al perseguimento di un'opportunità o scaturente dall'insoddisfazione verso l'eventuale precedente attività
- Percezione contesto esogeno	In termini di ostacoli superabili (visione positiva e possibilista)
- Capacità decisionale	Indipendentemente dal risultato finale dell'iniziativa
- Peso attribuito ai fattori esogeni	(Fortuna, conoscenze politiche...) ridotto rispetto alla fiducia nell'autodeterminazione
- Importanza data ai supporti esterni	Le richieste di <i>training</i> , <i>tutoraggio</i> e <i>stage</i> sono prioritarie rispetto alle finanziarie / fiscali
<i>A livello familiare:</i>	
- Esperienze familiari imprenditoriali	Con un'importanza crescente all'aumentare della "generazione"
- Supporto familiare	Disponibilità ad intervenire direttamente con capitali o altri <i>asset</i>
<i>A livello relazionale:</i>	
- Presenza di un <i>team</i> imprenditoriale	Preferibilmente in presenza di un <i>leader</i> carismatico / strumentale
- <i>Network</i> personali o sociali	Conoscenza diretta di altri imprenditori, aver vissuto in contesti ad alto tasso di attività imprenditoriali (in specie similari), situazioni pregresse che hanno potuto favorire l'accumulo di <i>know-how</i> e conoscenze personali
<i>A livello settoriale:</i>	
- Settore d'attività	Comparti ad alto potenziale di sviluppo ed innovativi, che non necessariamente coincidono con i più <i>high-tech</i> o <i>know-how intensive</i> , seppure a rischio di "salti" di livello tecnologico, organizzativo e gestionale
- Coerenza settore / progetto proposto	Da valutare in conformità a competenze ed esperienze possedute dall'imprenditore / <i>team</i> (la presenza di uno o più esperti può giustificare la scelta di un settore di frontiera, come del tutto tradizionale)

Nella programmazione per il 2007, non a caso, oltre a far risaltare la concessione di incentivi in *forma automatica*,²¹ permane la generica focalizzazione verso imprese piccole ed artigianali, la concessione di aiuti per l'assorbimento occupazionale indipendenti dal settore d'appartenenza, l'assenza di interventi preselettivi verso i potenziali beneficiari e di forme non finanziarie di agevolazione, quali l'offerta di servizi consulenziali e formazione specialistica.²²

È, parimenti, assente un'efficace politica di valorizzazione delle specificità territoriali e di correlata attrazione di investimenti dall'esterno, così come, purtroppo, almeno nell'area specificamente indagata, le condizioni contestuali segnalano un relativo peggioramento. Per tali ragioni non ci si può esimere dal sostenere una svolta radicale nell'impostazione delle linee guida di supporto all'imprenditorialità, alle piccole imprese ed allo sviluppo economico locale.

Napoli, Università degli studi di Napoli "Parthenope"

Napoli, Istituto Ricerche Attività Terziarie - CNR e Università degli studi di Napoli "Parthenope"

a.thomas@irat.na.cnr.it

Riferimenti bibliografici

- Anselmi L., 2003, *Percorsi aziendali per le amministrazioni pubbliche*, Giappichelli.
- Audretsch D.B., 2002, *Entrepreneurship: A Survey of the Literature*, European Commission.
- Audretsch D.B., Thurik A.R., 2003, "Entrepreneurship, Industry Evolution and Economic Growth", in Koppl G. (Ed.), *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies*, vol. 6 of *Advances in Austrian Economics*, Elsevier Science.
- Battistin E., Gavosto A., Rettore E., 1998, "Why do subsidised firms survive longer? An evaluation of a program promoting youth entrepreneurship in Italy", *W.P.* n. 1, Dipartimento di Scienze Statistiche dell'Università degli Studi di Padova.
- Bertini U., 1985, "In merito alle 'condizioni' che determinano il successo dell'impresa", *Finanza, produzione e marketing* n. 3.
- Bertini U., 1990, "Il governo dell'impresa tra managerialità e imprenditorialità", in AA.VV. *Scritti di Politica Aziendale*, Giappichelli.
- Bertini U., 1995, "Fattori di Successo e condizioni di sviluppo delle PMI", in AA.VV. *Scritti in ricordo di Carlo Fabrizio*, Cedam.
- Brandstatter H., 1997, "Becoming an Entrepreneur - A Question of Personality Structure?", *Journal of Economic Psychology* n. 18.
- Brunetti G., Corbetta G., 1996, "Alcune condizioni per lo sviluppo delle piccole e medie imprese italiane", *Economia e Management* n. 5.
- Bruni G., 1997, "La longevità dell'impresa", in Bruni G., Campedelli B., Roffia P. (a cura), *Saggi storici di Ragioneria. Ricerche ed analisi di imprese longeve*, Università di Verona.
- Carree M.A., Klomp L., 1996, "Small Business and Job Creation: A Comment", *Small Business Economics* n. 4.
- Carland J.W., Hoy F., Boulton W.R., Carland J.C., 1984, "Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization", *Academy of Management Review* vol. 9, n. 2.
- Coda V., 1988, *L'orientamento strategico delle imprese*, Utet.
- Consorti A., 1994, *Il successo dell'azienda*, Giappichelli.
- Cooper A.C., 1981, "Strategic Management: New Ventures and Small Business", *Long Range Planning*, vol. 14, n. 5.
- Davidsson P., 1995, "Small Firms: Has Their Role As Job Creators Been Exaggerated?", *ICSB 40th World Conference*, Sydney, June.
- Davidsson P., Henrekson M., 2002, "Determinants of the Prevalence of Start-ups and High-Growth Firms", *Small Business Economics* vol. 19, n. 2.
- Dubini P., Schillaci C., 1988, "L'influsso delle variabili ambientali nella decisione di avviare una nuova impresa", in Lorenzoni G., Zanoni A. (a cura), *Gli studi sull'imprenditorialità in Italia*, Bulzoni.
- Dubini P., Aldrich H.E., 1991, "Personal and Extended Networks are Central to the Entrepreneurial Process", *Journal of Business Venturing* n. 6.
- Erikson T., 2003, "Toward a Taxonomy of Entrepreneurial Learning Experiences among Potential Entrepreneurs", *Journal of Small Business and Enterprise Development* vol. 10, n. 1.
- Evans D.S., Jovanovic B., 1989, "Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers", *Small Business Economics* n. 4.
- Gallagher C.C., Stewart H., 1986 "Jobs and the Business Life-cycle in the U.K.", *Applied*

²¹ Gli incentivi automatici sono agevolazioni concesse ad un'impresa, previa sua richiesta, che risponde a determinati requisiti; superando la logica della "pratica" e della trafila burocratica.

²² I principali strumenti attraverso i quali sono offerte le agevolazioni rimangono il *Credito d'imposta* (2 miliardi di euro stanziati complessivamente), il *Cuneo fiscale* (10 miliardi) e la *Legge 488* (3 miliardi), pur con talune modifiche e con l'aggiunta dei nuovi *Fondo per la competitività e lo sviluppo* e *Fondo per la finanza d'impresa* (MET, 2006).

Economics vol. 18.

GEM, 1999, *Italy Executive Report*, Babson College.

GEM, 2002; 2003; 2004; 2006, *Global Report*, Babson College.

Giannola A., 1998, "Le imprese e lo sviluppo: problemi e prospettive nel Mezzogiorno", *Rassegna Economica* n. 1.

Gobbo F., Morelli G., 2002, "Dimensione d'impresa e innovazione tecnologica in Italia", *Economia Italiana* n. 3.

Herbig P., Golden J.E., Dunphy S., 1994, "The relationship of structure to entrepreneurial and innovative success", *Marketing Intelligence & Planning* n. 9.

Invernizzi G., 1993, "Lo sviluppo imprenditoriale nell'economia aziendale", in AA.VV., *Scritti in onore di Carlo Masini*, Tomo I, Egea.

Invernizzi G., Molteni M., Sinatra A. (a cura), 1988, *Imprenditorialità interna*, Etas.

Lazear E.P., 2003, "Entrepreneurship", Institute for the Study of Labor, Stanford University and IZA Bonn, *Discussion paper* n. 760.

Maggioni V., 1998, "Dinamiche di entry e processi di consolidamento delle nuove imprese agevolate", *Rassegna Economica* n. 1.

Marchini I., 1995, *Il governo della piccola impresa*, Vol. II, Piccola Impresa/Small Business.

MET (Monitoraggio Economia e Territorio), 2006, *Le politiche per le imprese: l'offerta pubblica e la domanda dei privati*, Donzelli.

Minguzzi A., Passaro R., 1997, "Apprentissage et culture d'entreprise dans les PME: une analyse explorative intersectorielle", *Revue Internationale P.M.E.* vol. 10, n. 2.

Minguzzi A., Passaro R., 2001, "The Network between the Economic Environment and the Entrepreneurial Culture in Small Firms", *Journal of Business Venturing* n. 2, vol XVI.

Miolo Vitali P., 1993, "Comportamenti decisionali e condizioni di sviluppo nelle piccole e medie imprese", in Padroni G. (a cura), *Lo sviluppo della piccola-media impresa: vincoli ed opportunità*, Angeli.

Paolone G., 2007, "L'economia aziendale e la ragioneria", Angeli.

Passaro R., 1996, *Competenze manageriali e fattori di competitività internazionale della piccola impresa*, Studi monografici IRAT-CNR n. 8.

Piga C., Vivarelli M., 1996, "Una prima valutazione del sostegno alla nascita delle piccole e medie imprese attuato tramite la legge 44/86", *Economia e diritto del terziario* n. 1.

Quagli A., 1995, *Introduzione allo studio della conoscenza in economia aziendale*, Milano.

Ranalli F., 1995, "I soggetti preposti all'esercizio della funzione imprenditoriale", in E. Cavalieri (a cura), *Economia Aziendale*, Giappichelli.

Sorci C., 1986, *Valori imprenditoriali e successo aziendale*, Giuffrè.

Storey D.J., 1991, "The Birth of New Firms: Does Unemployment Matter? A Review of the Evidence", *Small Business Economics* n. 3.

Storey D.J., Johnson S.G., 1997, *Job Creation in Small and Medium Sized Enterprises: Main Report*, Bernan Assoc.

Thomas A., 1999, "Alcune considerazioni di efficacia sugli strumenti di enterprise creation a favore delle PMI: il caso della legge 44/86", *Piccola Impresa/Small Business* n. 2,

Thomas A., 2005, *Aspetti concettuali e metodologici delle politiche per l'imprenditorialità nel Mezzogiorno d'Italia*, IRAT-CNR paperbook n. 33, Albano Editore.

Thomas A., Mancino A., Passaro R., 2005, "Primi risultati di un indagine empirica sui profili degli imprenditori della Campania", *Rivista Economica del Mezzogiorno* n. 4.

Thomas A., Mancino A., 2007, "Entrepreneurs' subjective characteristics and firms development: an empirical survey", *International Journal of Entrepreneurship and Innovation* vol. 8, n. 2.

Thurik A.R., Wennekers S., 1999, "Linking Entrepreneurship and Economic Growth", *Small Business Economics* vol. 13, n. 1.

Trigilia C., 1999, "Il Mezzogiorno in cammino e la politica zoppa", *Il Mulino* n. 5.

Vesalainen J., Pihkala T., 1999, "Entrepreneurial Identity, Intentions and the Effect of the Push-factor", *Academy of Entrepreneurship Journal* vol. 5, n. 2.

Wagner J., 1994, "Small Firm Entry in Manufacturing Industries: Lower Saxony, 1979-1989", *Small Business Economics* n. 3.

Abstract

This paper is addressed to discuss about the subjective characteristics of entrepreneurs that allow them to start or to run small firms able to contribute in a stable and relevant manner to the local development (high-potential firms). For this purpose a literature analysis and a field research based on a sample of 101 small firms have been conducted.

This topic is discussed with reference to a backward area context which is also characterized by the presence of many policy measures aimed to directly support small business. Some policy measures indication emerge, that address the necessity to propose innovative instruments aimed to reinforce and to support, in a business management perspective, the entrepreneurial role in order to sustain the economic development.

Riassunto

Nell'ambito del dibattito sulle scelte di politica economica che vedono nel supporto diretto alle piccole imprese lo strumento più adatto per favorire lo sviluppo territoriale, il lavoro affronta il tema delle caratteristiche imprenditoriali che consentono di avviare o condurre aziende in grado di apportare un contributo duraturo e tangibile (*high-potential firms*). Allo scopo è stata condotta un'analisi della letteratura specifica sul tema, corroborata da una successiva indagine empirica su un campione di 101 imprese.

Questi temi sono discussi con precipuo riferimento ad un'area in relativo ritardo di sviluppo altresì interessata dalla presenza di molteplici forme di agevolazione miranti a supportare direttamente le piccole imprese. Ne emergono riscontri ed indicazioni dirette verso una differente impostazione delle misure di *policy* capaci di tenere conto, in un'ottica economica aziendale, della valorizzazione del ruolo imprenditoriale ai fini dello sviluppo territoriale delle piccole imprese.