

3.5 La formazione di capacità imprenditoriale

Brevi note a margine di una inchiesta sull'artigianato effettuata nel 2000.

Per una collettività, come per una impresa privata, il problema fondamentale, quello che concretamente presenta le più gravi difficoltà, è il problema di avviare il processo di sviluppo; una volta che siffatto processo è avviato, l'investimento dell'incremento del reddito sociale (o, rispettivamente, dei profitti) permette di perpetuarlo con sacrifici via via decrescenti.

Paolo Sylos Labini, *Problemi dello sviluppo economico*, Laterza, 1970, p. 55.

3.5.1 Crescita economica e rigidità dell'offerta

Molto spesso nell'analisi della crescita vengono individuati i limiti della capacità di singoli progetti di investimento, o più in generale di interventi volti a favorire la crescita economica, di mettere in moto un processo di moltiplicazione di nuova capacità produttiva esclusivamente nella arretratezza o dipendenza tecnologica e nella scarsa disponibilità di risorse materiali o di forza lavoro qualificata. Si ha l'impressione che venga implicitamente ipotizzata un'alta elasticità di capacità imprenditoriale che non può esprimersi a causa di limitazioni oggettive date dall'arretratezza del mercato. Appare sempre più evidente invece che esiste una forte rigidità nell'offerta di capacità imprenditoriale, rigidità che si aggiunge quindi alle altre presenti nel mercato e che anzi spesso tende a costituire il primo limite a una espansione produttiva.

Va quindi data una lettura della rigidità dell'offerta in senso più ampio, includendone anche i limiti nell'offerta di imprenditorialità. Sorgono in questo caso problemi relativi alle misure di politica economica volte a rimuovere o allentare tale rigidità: vanno quindi analizzati e individuati gli elementi chiave che, se da una parte impediscono la nascita e lo sviluppo di capacità imprenditoriale, dall'altra possono rappresentare oggetto di possibili interventi di politica economica.

3.5.2 *La connessione imprenditoriale*

La capacità imprenditoriale è per sua natura un concetto difficilmente definibile, difficoltà che si moltiplica nel momento in cui tale definizione deve in qualche modo confrontarsi con la possibilità di una misurazione quantitativa del fenomeno.

L'esistenza e lo sviluppo degli *animal spirits* "alla Robinson" o della capacità innovativa "alla Schumpeter" investono i campi più svariati: storico, sociologico, antropologico, politico, psicologico, ecc. Curiosamente la scienza economica sembra la meno adatta ad analizzare e spiegare questo fenomeno che senza dubbio è alla base del funzionamento del sistema economico capitalistico (Sylos Labini, 1990).

L'economia studia gli effetti e le conseguenze dell'esplicitarsi o della mancanza di capacità imprenditoriale, ma incontra enormi difficoltà nell'individuare i meccanismi attraverso i quali essa sorge, si esplicita e si sviluppa. Uno strumento teorico per analizzare i meccanismi di creazione di capacità imprenditoriale può a nostro avviso trovarsi nel concetto di connessione sviluppato da Hirschman per l'analisi delle politiche di sviluppo per i paesi del terzo mondo. «Lo sviluppo dipende non tanto dal trovare le combinazioni ottimali delle risorse e dei fattori di produzione dati, quanto dal suscitare e utilizzare risorse e capacità nascoste, disperse o malamente utilizzate» (Hirschman, A.O., 1968; p. 6).

Questa è l'impostazione dinamica dell'analisi dello sviluppo economico che ha permesso a Hirschman di introdurre e sviluppare l'idea di connessione definita come «sequenza tipica [...] di decisioni di investimento che intervengono nel corso dell'industrializzazione e, più in generale, dello sviluppo economico» (Hirschman, A.O., 1987; p. 5). Tali sequenze di moltiplicazione della capacità produttiva, che possono teoricamente essere messe in moto da interventi di politica economica, sono state analizzate da Hirschman e da altri dal punto di vista tecnico-produttivo (connessioni a valle e a monte), del commercio internazionale (connessioni esterne e interne), dal punto di vista macroeconomico (connessioni di consumo) e da quello della spesa pubblica (connessione fiscale). Esiste però a nostro avviso la possibilità di studio delle connessioni sotto un aspetto che prenda in esame la possibilità e la capacità di un intervento di politica economica di generare nuo-

va capacità imprenditoriale, stimolando così la reattività dell'offerta (che potremo chiamare connessione imprenditoriale).

3.5.3 *Produzione di imprese a mezzo di imprese*

Un possibile modo di analizzare la nascita e l'esplicitarsi della capacità imprenditoriale può essere quello di ricostruire i meccanismi attraverso i quali sorgono e si sviluppano le piccole e piccolissime imprese. Un'indagine relativa alle imprese artigianali ha individuato come il 68% degli artigiani abbia svolto precedentemente un'attività come dipendente (Confartigianato et al., 1990). Partendo da tale dato aggregato è possibile ipotizzare che di importanza non secondaria nella creazione di capacità imprenditoriale sia quella che si forma all'interno di imprese già esistenti. Lo studio di questo processo di gemmazione di nuove imprese da altre preesistenti può essere chiamato "Produzione di imprese a mezzo di imprese", parafrasando la "Produzione di merci per mezzo di merci" di Sraffa. Un contributo allo studio della formazione della capacità imprenditoriale può essere dato da indagini relative alla nascita di piccole imprese.

La ricerca, di cui qui di seguito si presentano alcuni risultati, aveva come obiettivo quello di sondare, attraverso l'erogazione di un questionario, la posizione di un campione di imprese artigianali di tre situazioni diverse rispetto alla struttura economica e quindi presumibilmente anche rispetto alla storia passata dell'artigiano: Roma, Matera e Fermo (AP). L'ambizione di tale ricerca era di costituire il supporto empirico per una indagine più approfondita e di più vasta scala che avesse come obiettivo quello dell'individuazione dei meccanismi di formazione di capacità imprenditoriale, investendo non solamente aspetti economici, cioè studiando le caratteristiche economico-strutturali che possano favorire tale formazione di capacità imprenditoriale, ma anche le caratteristiche socio-politiche.

Il questionario somministrato alle imprese aveva l'obiettivo di rilevare una serie di informazioni relative a:

- 1) caratteristiche dell'impresa (localizzazione, data di nascita, settore, fatturato e valore aggiunto, struttura occupazionale, bacino di utenza, collegamenti produttivi con imprese maggiori);

- 2) caratteristiche sociali ed economiche dell'imprenditore (sesso, età, provenienza familiare, data di inizio dell'attività autonoma);
- 3) attività precedenti dell'imprenditore (informazioni particolareggiate circa l'eventuale attività svolta come lavoratore dipendente e le caratteristiche dell'impresa madre, informazioni circa il comportamento dell'impresa madre al "distacco" e le attuali relazioni produttive ed economiche con l'impresa madre);
- 4) motivazioni che hanno spinto a intraprendere l'attività autonoma (personali ed esterne) e difficoltà incontrate;
- 5) qualità richieste per svolgere una attività autonoma e legame di tali qualità con l'attività precedentemente svolta (in particolare con quella svolta come lavoratore dipendente);
- 6) interventi e misure di politica economica auspicati per facilitare il sorgere e svilupparsi di una attività autonoma. L'elaborazione delle informazioni, e l'incrocio fra caratteristiche dell'attività attuale e quella svolta precedentemente, potranno dare un quadro dei meccanismi che possono aiutare a generare capacità imprenditoriale.

L'indagine è avvenuta attraverso il coinvolgimento di due associazioni di categoria delle imprese artigiane (Confartigianato e CNA) che hanno messo a disposizione un elenco selezionato dei loro iscritti.

Il questionario è stato inviato per posta a circa 420 ditte artigianali (Roma 300, Matera 100, Fermo 20) con una busta di ritorno preaffrancata; i questionari ritornati, e quindi il campione al quale si riferiscono i risultati che qui di seguito verranno commentati, sono stati 112 (Roma 55, Matera 42, Fermo 15) con un tasso di ritorno pari a circa il 26% (Roma 18%, Matera 40%, Fermo 75%).

Il campione è senza dubbio esiguo per poter dare interpretazioni generalizzabili, ma a conforto di una capacità di questa indagine di poter catturare alcuni aspetti con possibilità di generalizzazione è il fatto che le risposte date ad alcune domande sono del tutto simili e coerenti con quelle di domande simili fatte in due precedenti indagini: quella organizzata dalla Confartigianato (1990) rivolta a circa 3.000 imprese, e quella svolta dal Ministero del Lavoro e dall'EPASA che ha intervistato, principalmente su questioni relative all'ambiente di lavoro, 504 imprese artigianali di Roma, Milano e Bari.

Va comunque ribadito che l'indagine non si pone certamente alcuna ambizione di dare una visione complessiva della realtà del mondo dell'artigianato, ma solamente quello di aprire uno spiraglio sui meccanismi relativi alla nascita e formazione delle imprese artigianali, sui problemi incontrati ed eventualmente sulla possibilità di individuare strumenti di politica economica.

3.5.4 Alcuni risultati dell'indagine

Qui di seguito sono riportate alcune tabelle relative a una prima elaborazione dei questionari rientrati. Le elaborazioni sono puramente descrittive e investono solamente alcuni aspetti analizzati dal questionario. Le tabelle e il breve commento che presentiamo vanno quindi visti unicamente come stimolo per una discussione e un approfondimento.

La struttura delle tabelle ricalca quella del questionario: il primo gruppo di tabelle è relativo alla caratteristica dell'impresa artigianale (Tabelle A); il secondo alle caratteristiche dell'imprenditore (Tabelle B); il terzo alla formazione dell'imprenditore (Tabelle C); infine l'ultimo gruppo è relativo alle difficoltà e ai problemi che l'artigiano incontra (Tabelle D).

Nel commentare le tabelle ci limiteremo solo a illustrare quegli aspetti che in qualche modo sono collegabili al problema della formazione dell'impresa attraverso l'analisi della precedente storia lavorativa dell'imprenditore. Accenneremo inoltre a quali siano i principali problemi incontrati dagli artigiani.

a) Caratteristiche delle imprese artigiane.

La struttura delle imprese artigiane che hanno risposto al questionario (Tabelle A) non sembra differenziarsi molto dalla struttura individuabile da altre rilevazioni (ISVOA 1990); da notare un'elevata età media delle imprese (Tab. A.1) che può far pensare che le risposte siano venute più numerose da imprese artigiane più stabili.

b) Caratteristiche dell'imprenditore artigiano.

La prima cosa da notare, nella sezione relativa alle caratteristiche

dell'imprenditore, è l'elevata percentuale di artigiani i cui genitori erano lavoratori autonomi (più del 50%; Tab. B.4, rispetto al 30% circa di peso medio del lavoro autonomo in Italia). L'elevato peso del fattore "ereditario" nell'attività artigianale certo non deve sorprendere, credo anzi che sia un segno tangibile di una certa solidità strutturale dell'impresa artigianale che tende a riprodurre capacità manageriale.

					TOTALE	ROMA	MATERA	FERMO		
Table A - Caratteristiche delle imprese										
A.1 Anzianità delle imprese (numero anni al 2000)										
					Media	Media	Media	Media		
					27	31	24	20		
A.2 Settore di appartenenza										
Tradizionali	21.7%	18.8%	23.8%	21.4%						
Trasformazione	19.8%	35.4%	9.5%	0.0%						
Edilizia	15.1%	8.3%	19.0%	28.6%						
Riparazione	19.8%	10.4%	31.0%	21.4%						
Servizi personali	13.2%	18.8%	4.8%	14.3%						
Altro	10.4%	8.3%	11.9%	14.3%						
					100.0%	100.0%	100.0%	100.0%		
A.3 Distribuzione del fatturato (milioni)										
a) Fino a 50	31.6%	35.4%	29.4%	21.4%						
b) 51-100	29.6%	29.2%	32.4%	28.6%						
c) 101-300	19.4%	18.8%	8.8%	42.9%						
d) 301-500	7.1%	8.3%	8.8%	0.0%						
e) Oltre 501	12.2%	8.3%	20.6%	7.1%						

Quasi tutti gli imprenditori svolgevano in precedenza una qualche attività lavorativa (90%; Tab. B.5) e tra questi preponderante risulta essere il peso di coloro che, precedentemente all'attività autonoma, svolgevano un'attività dipendente (81% Tab. B.6, pari quindi al 70% del totale). In tutti i casi è però elevato il peso di coloro che dichiarano la similitudine tra il lavoro svolto precedentemente e quello attuale (anzi la percentuale è più elevata fra gli ex dipendenti che fra gli autonomi; Tab. B.7, B.8, B.9).

TOTALE	ROMA	MATERA	FERMO
--------	------	--------	-------

Tabelle B - Caratteristiche dell'imprenditore
B.1 Et  media

Media	Media	Media	Media
47	51	43	43

B.2 Distribuzione per sesso

Maschio	86.8%	81.6%	90.5%	92.9%
Femmina	13.2%	18.4%	9.5%	7.1%

B.3 Livello di scolarizzazione

Laurea	1.9%	2.0%	0.0%	7.1%
Scuola superiore	24.8%	28.6%	17.1%	35.7%
Scuola media	38.1%	46.9%	34.1%	21.4%
Scuola elementare	35.2%	22.4%	48.8%	35.7%
Nessuno	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

B.4 Attivit  genitori

Lavoratori autonomi	55.3%	56.3%	48.8%	69.2%
Lavoratori dipendenti	44.7%	43.8%	51.2%	30.8%

B.5 Ha svolto precedentemente attivit 

SI	90.1%	85.1%	92.3%	100.0%
NO	9.9%	14.9%	7.7%	0.0%

B.6 Tipo di attivit  precedente

Autonoma	18.9%	19.0%	21.1%	14.3%
Dipendente	81.1%	81.0%	78.9%	85.7%

B.7 Confronto tra attivit  precedente e quella attuale (tutto il campione)

Simile	66.7%	78.9%	46.7%	75.0%
Differente	33.3%	21.1%	53.3%	25.0%

B.8 Confronto tra attivit  precedente e quella attuale (ex dipendenti)

Simile	69.6%	77.8%	50.0%	83.3%
Differente	30.4%	22.2%	50.0%	16.7%

B.9 Confronto tra attivit  precedente e quella attuale (autonomi)

Simile	58.8%	75.0%	42.9%	50.0%
Differente	41.2%	25.0%	57.1%	50.0%

B.10 Posizione nella professione degli ex dipendenti

Dirigente	2.6%	0.0%	6.7%	0.0%
Impiegato	13.2%	23.5%	3.3%	8.3%
Tecnico	6.6%	5.9%	6.7%	8.3%
Operaio specializzato	40.8%	38.2%	53.3%	8.3%
Operaio generico	23.7%	11.8%	23.3%	58.3%
Apprendista	9.2%	11.8%	6.7%	8.3%
Altro	3.9%	8.8%	0.0%	8.3%

Ciò indica che l'elemento principale di formazione dell'attività autonoma è la conoscenza tecnico-professionale.

Se osserviamo le motivazioni soggettive alla scelta dell'attività autonoma, decisamente preponderante è la possibilità di autonomia nel lavoro (Tab. B.14), anche se è da notare che, per quanto riguarda Matera, il 25% degli artigiani ha dichiarato che la scelta del lavoro autonomo è stata principalmente dovuta alla difficoltà di trovare lavoro dipendente.

La relazione fra quota di lavoro autonomo e funzionamento del mercato del lavoro è controversa, ma sembra prevalente l'idea che lo sviluppo delle attività autonome sia più legata a fattori macroeconomici che al funzionamento del mercato del lavoro (Barbieri, 2001). La cosa sembra confermata dal fatto che una preponderante percentuale degli artigiani (circa il 95%, Tab. B.11) dichiara di aver abbandonato volontariamente l'attività precedentemente svolta come dipendente, anche se il distacco risulta in modo rilevante essere stato agevolato dal precedente datore di lavoro (Tab. B.12), il che probabilmente indica un licenziamento agevolato.

Tra gli imprenditori che hanno risposto al questionario, meno del 12% dichiara di aver usufruito di incentivi economici esterni (Tab. B.15), indicando così che la nascita delle imprese artigiane è un fenomeno quasi esclusivamente spontaneo e dovuto a scelte personali. Ciò viene confermato dalle risposte relative ai rapporti con le imprese nelle quali gli imprenditori svolgevano attività di dipendenti. È inferiore al 23% (Tab. B.19) il numero di coloro che hanno mantenuto rapporti con l'impresa precedente; nel campione interessato appare marginale un ruolo attivo dell'impresa "madre" nel processo di distacco.

Da rilevare però come la situazione di Fermo si distacchi nettamente: infatti più del 45% degli artigiani della città marchigiana dichiara di aver mantenuto rapporti con l'impresa da cui provenivano; l'appartenenza di Fermo a un'area di distretto industriale sembra quindi significativa per la permanenza di contatti con l'attività precedente, facendo intravedere un processo di gemmazione di imprese.

Anche le risposte date ai quesiti relativi ai processi di formazione delle capacità tecnico-produttive e imprenditoriali sono coerenti

con il quadro delineato della predominanza della “spontaneità individuale” nella nascita delle imprese artigiane.

		TOTALE	ROMA	MATERA	FERMO
B.11	Tipo di abbandono dell'attività dipendente				
	Volontario	94.9%	91.9%	100.0%	92.3%
	Licenziamento	3.8%	8.1%	0.0%	0.0%
	Cassa integrazione	1.3%	0.0%	0.0%	7.7%
B.12	Distacco agevolato dal precedente datore di lavoro				
	SI	30.9%	28.1%	34.8%	58.3%
	NO	69.1%	71.9%	65.2%	41.7%
B.13	Tipo agevolazione				
	Altro	43.8%	30.0%	66.7%	62.5%
	Tecnico	37.5%	40.0%	33.3%	37.5%
	Commerciale	18.8%	30.0%	0.0%	0.0%
	Finanziario	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
B.14	Motivazione della scelta del lavoro autonomo				
	Autonomia	66.7%	73.8%	62.5%	50.0%
	Prospettive economiche	19.5%	19.0%	12.5%	41.7%
	Difficoltà trovare lav. dip.	13.8%	7.1%	25.0%	8.3%
	Qualità lavoro	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
B.15	Incentivi economici all'inizio dell'attività autonoma				
	SI	11.9%	12.5%	12.9%	8.3%
	NO	88.1%	87.5%	87.1%	91.7%
B.16	Tipo incentivi				
	Pubblici	50.0%	20.0%	100.0%	100.0%
	Privati	50.0%	80.0%	0.0%	0.0%
B.17	Valutazione dell'esperienza precedente				
	Indispensabile	43.4%	46.3%	55.2%	8.3%
	Utile	50.6%	48.8%	37.9%	83.3%
	Inutile	6.0%	4.9%	6.9%	8.3%
B.18	Valutazione dell'esperienza precedente (ex dipendenti)				
	Indispensabile	44.4%	47.1%	57.7%	9.1%
	Utile	50.0%	47.1%	34.6%	90.9%
	Inutile	5.6%	5.9%	7.7%	0.0%
B.19	Permanenza di rapporti con l'ex impresa				
	SI	22.8%	18.4%	21.4%	45.5%
	NO	77.2%	81.6%	78.6%	54.5%

Nella formazione dell'imprenditore è di un certo rilievo la capacità tecnico-professionale acquisita dall'attività precedentemente svolta, anche se comunque elevata è la percentuale di coloro la cui capacità professionale si forma nello svolgimento del lavoro (Tab. C.1).

c) Formazione dell'imprenditore artigiano.

Dal punto di vista della formazione della capacità imprenditoriale la percentuale di coloro che si formano nel corso dell'attività è molto più elevata (Tab. C.2). Infatti è notevole la percentuale (51%) degli imprenditori che acquisiscono ex post la capacità tecnico-professionale, ma peggiore è la situazione relativa alla capacità imprenditoriale: ben il 54% degli artigiani dichiara di averla acquistata nel corso dell'attività. Una curiosità da evidenziare è quella che vede negli artigiani di Matera una percentuale più elevata rispetto alle altre due località di preoccupazioni in tema di carico fiscale, quando presumibilmente tale carico è molto probabilmente meno oneroso per gli imprenditori del Sud.

	TOTALE	ROMA	MATERA	FERMO
--	--------	------	--------	-------

Tabelle C - Formazione dell'imprenditore

C.1 **Formazione professionale**

Facendo il lavoro	51.4%	46.9%	58.5%	50.0%
Esperienza precedente	33.3%	36.7%	31.7%	21.4%
Corsi	10.5%	12.2%	4.9%	21.4%
Studio	4.8%	4.1%	4.9%	7.1%

C.2 **Formazione imprenditoriale**

Facendo il lavoro	62.7%	57.4%	55.0%	100.0%
Esperienza precedente	24.5%	25.5%	32.5%	0.0%
Corsi	7.8%	12.8%	5.0%	0.0%
Studio	4.9%	4.3%	7.5%	0.0%

In tutti i casi il peso della formazione attraverso la scuola o corsi di formazione è decisamente basso. Il fenomeno è noto, anche se la sua interpretazione non sembra univoca: infatti può rappresentare,

da una parte, l'inadeguatezza di tali attività nel loro ruolo di formazione lavorativa, ma dall'altra la non percezione da parte degli artigiani della importanza di una preparazione culturale "generalista" che li possa mettere in grado di affrontare le relazioni sociali indispensabili a una qualsiasi attività imprenditoriale.

d) Difficoltà e problemi dell'artigiano.

Un riscontro al fenomeno di una grossa difficoltà nell'esercizio di attività prettamente imprenditoriali si può avere osservando le risposte date sui problemi incontrati durante l'attività dell'impresa. I problemi economici e di gestione più indicati sono rispettivamente quelli relativi ai finanziamenti bancari per i problemi economici (52%, Tab. D.1) e alle conoscenze amministrative per i problemi professionali (51%, Tab. D.2), attività specifiche legate alla capacità imprenditoriale.

TOTALE	ROMA	MATERA	FERMO
--------	------	--------	-------

Tabelle D - Difficoltà e problemi

D.1 Problemi economici

Finanziamenti	50.0%	61.4%	42.5%	42.9%
Tasse	24.0%	18.2%	27.5%	21.4%
Concorrenza	12.0%	4.5%	15.0%	28.6%
Costo lavoro	7.0%	9.1%	7.5%	0.0%
Infrastrutture	6.0%	6.8%	7.5%	0.0%
Costo prodotti	1.0%	0.0%	0.0%	7.1%

D.2 Difficoltà professionali

Amministrative	51.6%	63.4%	39.5%	50.0%
Lavoro	19.4%	12.2%	31.6%	8.3%
Prodotti	16.1%	14.6%	18.4%	16.7%
Tecnologiche	12.9%	9.8%	10.5%	25.0%

D.3 Condizioni favorevoli

Finanziamenti agevolati	31.7%	35.4%	31.7%	23.1%
Incentivi fiscali	18.3%	20.8%	17.1%	7.7%
Disponibilità lavoratori	15.4%	18.8%	14.6%	0.0%
Finanziamenti bancari	15.4%	14.6%	17.1%	15.4%
Corsi di formazione	11.5%	8.3%	9.8%	30.8%
Servizi	4.8%	2.1%	4.9%	15.4%
Presenza di imprese	2.9%	0.0%	4.9%	7.7%

Ciononostante nelle risposte relative alle condizioni favorevoli per lo svolgimento della loro attività sono assolutamente preponderanti aspetti di carattere puramente finanziario (Tab. D.3), mostrando quanto meno una sottovalutazione degli aspetti più direttamente gestionali e legati alla capacità imprenditoriale.

3.5.5 Considerazioni conclusive

Non è naturalmente possibile trarre delle conclusioni definitive dall'esame dei risultati del questionario. Ma un'ipotesi di lavoro può emergere osservando come diversi e convergenti segnali facciano pensare che sia lasciato alla spontaneità individuale o al caso il vero e proprio processo di formazione di capacità imprenditoriale.

Naturalmente esistono caratteristiche psico-sociali che rendono un individuo adatto a essere imprenditore, e sullo sviluppo di tali caratteristiche è alquanto difficile immaginare possibili interventi di carattere pubblico o associativo; ma è senza dubbio vero che la possibilità di tali caratteristiche di esplicitarsi completamente è legata a conoscenze e capacità non solo e non tanto di tipo tecnico-professionali, ma anche di carattere manageriale.

La gestione di una piccola impresa artigianale richiede, probabilmente in maggior misura di una impresa più grande, conoscenze amministrative, legislative e in genere di gestione aziendale direttamente da parte dell'imprenditore. Il ricorso a personale interno specializzato è impensabile, e il servirsi di esperti esterni è costoso e porta inoltre a delegare all'esterno e a estraniarsi da informazioni e da conoscenze che invece dovrebbero far parte integrante della gestione aziendale quotidiana.

È in questo campo che il processo di formazione di capacità imprenditoriale può essere incentivato, aiutato e corretto attraverso interventi collettivi quali a esempio: centralizzazione di servizi, corsi di formazione, canali amministrativi privilegiati, semplificazione di norme e regolamenti, ecc. Ed è quindi in questo campo che possono essere pensati e individuati interventi di politica economica che contribuiscano in modo attivo a facilitare la creazione e la diffusione di piccole attività imprenditoriali.

Per quanto riguarda il processo che abbiamo chiamato inizialmente di "connessione imprenditoriale", sembra anch'esso in gran parte ca-

suale e relegato solamente ad aspetti di formazione professionale. Ciò è senza dubbio dovuto in gran parte alle caratteristiche economiche delle aree esaminate, e in particolare al fatto che esse hanno una struttura produttiva in cui il peso delle imprese grandi non è rilevante. A nostro avviso però è proprio a queste aree che deve essere rivolta l'attenzione per cercare gli strumenti adatti a innescare meccanismi di moltiplicazione di capacità imprenditoriale. Anche, e soprattutto, in tessuti in cui la struttura produttiva è debole e frammentata, la possibilità di innescare un processo di "creazione di imprese a mezzo di imprese" diventa determinante per la crescita economica e sociale dell'area. Crediamo che vada, a tale proposito, abbandonata l'idea che il sorgere di piccole imprese a carattere artigianale sia un processo che non richieda la presenza di reti tecnico-amministrative a elevata tecnologia ed efficienza.

La piccola impresa artigianale marginale e arretrata tecnologicamente, che nasce e rimane in vita sfruttando la debolezza della struttura produttiva e la debolezza del mercato del lavoro, non solo è destinata a non svolgere un ruolo espansivo dal punto di vista economico, ma può addirittura contribuire a mantenere e peggiorare le debolezze del tessuto socio-economico. L'impresa artigianale può svolgere un ruolo progressivo solamente se basa la sua nascita e il suo sviluppo sull'adozione di tecnologie e di gestione aziendale collocate su frontiere di elevata efficienza. La creazione di questo tipo di impresa è un fenomeno che non può essere lasciato al caso o alla spontaneità, ma va aiutato attraverso misure di politica economica che, attraverso la creazione e il potenziamento di reti di servizi esterni, permettano alle piccole imprese esistenti di riuscire a collocarsi e mantenersi al massimo grado di efficienza tecnico-gestionale. È da questo tipo di imprese che può meglio verificarsi il fenomeno di moltiplicazione di capacità imprenditoriale e quindi di un processo di gemmazione di nuove imprese artigianali. Tale fenomeno verrebbe facilitato da una parte dal fatto che l'esperienza trasmessa dall'impresa "di provenienza si colloca a un alto livello qualitativo, dall'altra parte dal poter utilizzare la stessa rete di servizi esterni che ha aiutato l'impresa di provenienza a mantenersi efficiente.

Gli strumenti di politica economica che possono essere introdotti per facilitare e potenziare questa capacità delle imprese di essere "in-

cubatrici” di capacità imprenditoriale possono riguardare sia il contesto esterno in cui esse operano, sia quello interno. In parte strumenti economico-legislativi che svolgono un certo ruolo in tale direzione sono già operanti e altri possono essere introdotti.

Bibliografia

Barbieri P., *Self-Employment in Italy. Does Labor Market Rigidity Matter*, “International Journal of Sociology”, Vol. 31, n. 2, 2001.

Confartigianato, ISVOA, Istituto Tagliacarne, Unioncamere, *L'impresa artigiana*, Milano, F. Angeli, 1990.

FORMEZ, *I nuovi imprenditori nel mezzogiorno*, Ricerche e Studi Formez 54, Roma, 1989.

Hirschman, A.O., *Le connessioni nello sviluppo economico*, in A.O. Hirschman (E.), *L'economia politica come scienza morale e sociale*, Napoli, Liguori, 1987, pp. 15-31.

Hirschmann, A.O., *La strategia dello sviluppo economico*. Firenze, La Nuova Italia, 1968.

Sylos Labini, P., “*Capitalismo, socialismo, e democrazia*” e le grandi imprese, “Moneta e Credito”, Dicembre 1968.

Sylos Labini, P., *Le regioni a minore sviluppo e la creazione di imprese: un nuovo approccio istituzionale*, Convegno sul tema “La creazione di cultura di impresa”, Auditorium ENI, 23 gennaio 1991.