

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI MILANO
FACOLTA' DI GIURISPRUDENZA

LA FIGURA DEL NUOVO IMPRENDITORE:
CARATTERISTICHE E SUA REALIZZAZIONE
NEL CONTESTO ECONOMICO LOMBARDO

Tesi di Laurea di:
Roberto GANGINI
Matr. N. 409507

Relatore: Chiar.ma Prof.ssa Giovanna TAGLIABUE
Correlatore: Dott.ssa Donatella PORRINI

Anno Accademico 1997/1998

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI MILANO

Facoltà di Giurisprudenza

Roberto Gangini

**La figura del nuovo imprenditore: caratteristiche e sua
realizzazione nel contesto economico lombardo**

Anno Accademico 1997-1998

a Oliviana e Romano Gangini,
i miei genitori

INTRODUZIONE

La presente tesi, dedicata alla figura del **nuovo imprenditore nel contesto economico lombardo**, è suddivisa in quattro parti, ciascuna delle quali composta in capitoli.

La prima parte introduce alla *teoria dell'impresa*, affrontando il tema della produzione (costi e fattori) e quindi, gli aspetti relativi del ricavo e della produttività.

Con l'aggettivo "*nuovo*" riferito all'imprenditore, si vuole focalizzare l'attenzione sui soggetti che hanno avviato un'attività d'impresa a partire dall'inizio degli anni '90, con sede principale nella regione Lombardia.

Alla definizione dei concetti di "*impresa*" e "*imprenditore*", segue nella seconda parte, un'analisi (approfondita con l'ausilio di materiale statistico) dei *tratti sociali* e dei percorsi intrapresi per l'avvio dell'attività imprenditoriale, nella quale sono evidenziati i *profili delle diverse figure imprenditoriali*, anche in rapporto ad alcune tipologie ormai appartenenti al passato.

Un'attenzione particolare viene riservata all'*imprenditorialità femminile*, della quale si è pure tracciato un profilo, ponendolo a confronto con il corrispondente universo maschile.

Il *confronto tra le generazioni di imprenditori*, affronta, nella terza parte, le tematiche valoriali e degli orientamenti socio-politici, per poi abbracciare le innovazioni tecnologico-organizzative apportate dai "*nuovi*" imprenditori, con riferimento in particolare, all'influenza delle variabili biografiche (genere d'appartenenza, età, luogo di nascita).

Nella quarta ed ultima parte, il *quadro complessivo* delle "nuove" imprese, costituite cioè a partire dall'inizio degli anni '90, fornisce una visione d'insieme sulla formazione dell'imprenditorilità, non trascurando gli *aspetti congiunturali* a cui essa è strettamente legata.

Le "nuove" imprese, sono inoltre analizzate in termini generali, sotto l'aspetto delle strategie e performance produttive, della competitività internazionale, oltrechè di quelle reddituali-finanziarie.

Con la rilevazione della *demografia imprenditoriale*, supportata ancora una volta da strumenti statistici, è stato possibile avere un quadro preciso delle dimensioni reali del fenomeno della natalità e mortalità dell'impresa.

Infine, mediante l'analisi della dinamica imprenditoriale per *settori* (in particolare quello artigiano) e per *forma giuridica*, sono emerse significative indicazioni sulla loro stessa evoluzione e articolazione, rilevando così le tendenze e le soluzioni poste in essere dalle "nuove" imprese, a fronte della crescente competitività dei mercati.

Milano, 10 febbraio 1999

Roberto Gangini

PARTE PRIMA

Teoria dell'impresa

Capitolo 1 - L'IMPRESA

Sommario: 1.1 Definizione.- 1.2. Classificazione.- 1.3 Equilibrio dell'impresa

1.1 Definizione - In un moderno sistema economico, la produzione si svolge all'interno dell'impresa.¹

L'impresa, si può configurare come il complesso dei mezzi organizzati dall'imprenditore per esercitare un'attività economica al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi.

In quanto soggetto economico l'impresa è presente sul mercato attraverso la domanda di fattori produttivi e l'offerta di prodotti.

1.2 Classificazione - Le imprese possono essere classificate in numerose categorie in funzione della loro differente struttura:²

a) Piccola impresa - Si definisce come quell'organizzazione produttiva esercitata da un soggetto che, oltre ad assumere il rischio dell'iniziativa, presta la propria attività lavorativa e si avvale dell'ausilio di lavoratori dipendenti.

Si distinguono due tipologie:

-- l'azienda in cui si svolge l'intero ciclo produttivo (ad es. calzaturificio), caratterizzata da un basso grado di specializzazione, generalmente si finanzia attraverso il credito bancario ed è diffusa prevalentemente nel Mezzogiorno d'Italia;

¹ Verrilli A.: "Economia politica", Ed. Simone, Napoli 1996.

² Vivarelli M.: "La nascita delle imprese in Italia", Ed. Egea, Milano 1997.

– l'azienda "satellite" di una grande impresa che è specializzata nella produzione di un singolo pezzo (ad es. bulloni per ruote), utilizzato nel ciclo di produzione di un prodotto (ad es. l'automobile).

Mediante il decentramento produttivo, la grande industria può ridurre, a vantaggio della propria attività, le conflittualità sindacali, dato il rapporto personale che si stabilisce tra proprietario e dipendenti, tipico della piccola impresa.

Finanziariamente queste aziende dipendono dalla grande impresa di cui sono satelliti.

Questa è la struttura tipica dell'economia italiana il cui tessuto produttivo è costituito prevalentemente da piccole e medie aziende, i cui occupati rappresentano circa il 70% del totale nel settore industriale.

b) Grande impresa - Si configura nel momento in cui l'organizzazione produttiva diviene molto complessa e sofisticate tecniche di produzione rendono indispensabile, da parte dell'imprenditore, un più elevato numero di conoscenze tecniche, raggiungibili unicamente allargando l'ambito dell'organizzazione imprenditoriale.³

In tal modo, il titolare non svolge più mansioni particolari, ma si occupa dell'organizzazione e direzione di tutto il complesso produttivo.

Caratteristico è il frazionamento della proprietà mediante l'organizzazione dell'impresa in società di persone o, più spesso, società per azioni.

Inoltre, è sempre più diffusa nelle grandi imprese la separazione della proprietà dal controllo, in cui i direttori generali decidono la politica dell'impresa, in quanto dotati di maggiore competenza tecnica rispetto ai membri del consiglio di amministrazione.

³ Magnani M.: "Politica ed economia", Ed. F. Angeli, Milano 1996.

La caratteristica distintiva della grande impresa è costituita dalla politica di diversificazione del prodotto che consiste nell'investire contemporaneamente in più settori ad alta redditività, aumentando così i profitti e riducendo i rischi di perdita qualora uno dei settori in cui l'impresa ha investito entra in crisi.

c) Imprese private - La proprietà appartiene ad uno o più privati e il capitale dell'impresa viene conferito dai c.d. finanziatori, che hanno il potere di gestione e controllo, al fine di conseguire un profitto superiore al tasso di interesse ottenibile depositando le stesse somme presso una banca o con altre forme di investimento.⁴

d) Imprese pubbliche - Lo stato o un ente di diritto pubblico assume parzialmente o totalmente la funzione di imprenditore.

Mediante la nazionalizzazione delle imprese private, cioè trasformandole "o*pe legis*" in pubbliche, è possibile accrescere l'intervento pubblico nella produzione.

La finalità di queste imprese consiste essenzialmente nella produzione di utilità per la collettività.

Si distinguono due tipologie:

-- **Enti di gestione diretta** - Imprese pubbliche giuridiche, sottoposte a controllo statale e modellate sul tipo delle imprese private;

-- **Enti pubblici di gestione** - Organismi pubblici statali con funzione di amministrazione, direzione e gestione di un gruppo di imprese pubbliche di proprietà statale.

⁴ Saba A.: "Il modello italiano", Ed. F. Angeli, Milano 1997.

Nei confronti delle imprese controllate, l'ente svolge una funzione di *holding*, cioè amministrazione di partecipazioni azionarie delle altre società.

In Italia, accanto ad holding private (ad es. FIAT) si hanno holding pubbliche (ad es. IRI, ENI).

e) Imprese perfette ed imperfette - Le prime svolgono la propria attività producendo beni in previsione della domanda di mercato (ad es. fabbrica che produce mobili in serie).⁵

Le seconde operano sul mercato producendo determinati beni in base alla domanda dei consumatori: l'offerta di merci da parte dell'impresa è successiva alla domanda (ad es. artigiano che costruisce mobili su ordinazione).

Su quest'ultime non gravano rischi economici (cioè produzione non conforme alla domanda di mercato), ma sono comunque soggette a rischi tecnici (imperfezione del prodotto).

f) Imprese multinazionali - Svolgono la propria attività o sono presenti con le loro installazioni in diverse nazioni (ad es. Coca-Cola, Mitsubishi).

Il fenomeno nasce all'inizio del '900, quando gli imprenditori in alternativa alla semplice esportazione di merci iniziano ad investire al di fuori del paese d'origine con i vantaggi di reperire più facilmente manodopera con salari inferiori, evitare contestazioni salariali di sindacati nazionali organizzati e godere di un regime fiscale più favorevole.

Questo tipo di imprese sono veicolo di diffusione di tecnologie avanzate nei paesi in cui operano e favoriscono nuove forme di industrializzazione mediante un'incremento della produzione.

⁵ AA.VV.: "Economia, politica, società", Ed. Einaudi, Torino 1996.

D'altra parte, sono spesso viste con diffidenza dai governi dei paesi ospitanti poichè ne condizionano fortemente la situazione economica e abusano della propria potenza non rispettando vincoli legislativi.

1.3 Equilibrio dell'impresa - Ogni mercato è caratterizzato da una certa struttura, cioè, dalle condizioni in cui operano produttori e consumatori.⁶

Sulla base di queste strutture è possibile distinguere diverse forme di mercato: concorrenza perfetta, monopolio, oligopolio, ecc.

a) Concorrenza perfetta - I consumatori non sono in grado di influire con la loro condotta sul prezzo del bene: possono solo decidere quanto acquistare di un certo bene in corrispondenza di un dato prezzo, fissato dal mercato.

Gli offerenti del bene, non sono in grado di determinare un prezzo senza tenere conto della concorrenza: possono solo decidere quale quantità offrire per ognuno dei prezzi che si formano, spontaneamente, come risultato del comportamento simultaneo degli altri offerenti e dei possibili acquirenti.

La curva di domanda che l'impresa deve fronteggiare è una retta orizzontale poichè qualsiasi variazione della quantità offerta non può modificare il prezzo di mercato, essendo la quantità di fatto modesta.

Nel breve periodo, l'imprenditore renderà massimo il profitto totale quando espanderà la produzione fino al punto in cui il costo marginale è uguale al prezzo e al ricavo marginale.

Nel lungo periodo, l'impresa espande la produzione fino al punto in cui il costo marginale coincide con il prezzo ed il costo medio.

⁶ Verrilli A.: "Economia politica", Ed. Simone, Napoli 1996.

b) Monopolio - Per definizione l'impresa monopolista è l'unico venditore di un prodotto.⁷

La curva di domanda del mercato che l'impresa deve fronteggiare, è quella che ha inclinazione negativa, cioè il mercato è disposto ad assorbire una produzione via via maggiore solo al decrescere del prezzo.

Il monopolista, come unico offerente del prodotto può, entro certi limiti, stabilirne il prezzo variando la quantità prodotta e immessa sul mercato.

Si ha condizione di equilibrio dell'impresa monopolistica (cioè raggiungimento del livello ottimale di produzione che assicura il massimo profitto) allorchè costo marginale e ricavo marginale si eguagliano.

c) Concorrenza monopolistica - In un moderno sistema produttivo, anche se la domanda di un bene o di un servizio è frazionata fra molti consumatori e l'offerta è effettuata da numerose imprese, le merci offerte non sono omogenee.

Ciascuna impresa produce beni che si differenziano per le caratteristiche fisiche, la loro confezione, le condizioni di vendita, ecc.

Nel breve periodo, l'equilibrio dell'impresa è rappresentato dal raggiungimento della parità tra il costo marginale e il ricavo marginale.

Al verificarsi di tale condizione l'impresa massimizza i profitti.

Nel lungo periodo, l'impresa produrrà quella quantità che le consente di eguagliare ricavo e costo medio da un lato e costo e ricavo marginale dall'altro.

Il prezzo diminuisce per la concorrenza di nuove imprese e gli extraprofitti si riducono.

⁷ Magnani M.: "Politica ed economia", Ed. F. Angeli, Milano 1996.

d) Oligopolio - Nel mercato oligopolistico la produzione di una merce è concentrata in un limitato numero di grandi imprese (dando luogo ad una difficoltà di determinazione della posizione di equilibrio) mentre la domanda è frazionata fra numerosi compratori (ad es. industria automobilistica e petrolifera).⁸

L'accesso a questo tipo di mercato richiede ingenti mezzi finanziari ed esperienza tecnica; l'impresa nel suo operare deve tener conto non solo delle reazioni dei consumatori, ma anche delle altre imprese che offrono il medesimo prodotto (interdipendenza oligopolistica).

L'oligopolista prevede che un suo rialzo del prezzo orienterà la clientela verso le imprese rivali (che non hanno rialzato il prezzo) e che una sua diminuzione del prezzo sarà imitata dagli altri oligopolisti: il prezzo di vendita sarà di conseguenza rigido.

⁸ AA.VV.: "Economia, politica, società", Ed. Einaudi, Torino 1996.

Capitolo 2 - LA PRODUZIONE

Sommario: 2.1 Concetto.- 2.2 Fattori della produzione.- 2.3 Costo di produzione.-
2.4 Diversità del costo medio tra le imprese.- 2.5 Ricavo.-
2.6 Produttività.- 2.7 Equilibrio del produttore e ottima combinazione
dei fattori produttivi.

2.1 Concetto - La produzione è, in senso tecnico, l'attività consistente nella combinazione di input (fattori di produzione) e nella loro trasformazione in output (prodotti).¹

L'insieme delle operazioni necessarie per la produzione di un bene è definito ciclo produttivo e si estende dall'impiego della materia prima fino al conseguimento del prodotto finito.

I beni prodotti nelle fasi intermedie del ciclo produttivo sono i c.d. beni intermedi, mentre i prodotti finiti sono i c.d. beni finali.

Uno stesso bene può essere intermedio o finale a seconda del ciclo produttivo considerato.

La trasformazione della materia può avvenire nella forma (ad es. trasformando il ferro in chiodi), nello spazio (con il trasporto delle merci da un luogo ad un altro), nel tempo (quando un bene prodotto in un dato momento viene reso disponibile in un tempo successivo).

¹ Magnani M.: "Politica ed economia", Ed. F. Angeli, Milano 1990.

Verrilli A.: "Economia politica", Ed. Simone, Napoli 1996.

2.2 I fattori della produzione - L'atto produttivo consiste nella combinazione di vari beni che rappresentano i c.d. fattori della produzione.²

La classificazione tradizionale, raggruppa i fattori della produzione in tre categorie: natura (o terra), lavoro e capitale.

Alle tre categorie tradizionali, è stata successivamente affiancata la capacità organizzativa (fattore che coordina e dirige l'impiego degli altri fattori).

a) Natura - E' un fattore originario della produzione (in quanto indipendente nella sua genesi da un antecedente processo produttivo) e costituisce l'ambiente fisico nel quale la produzione si svolge (terra, mare, laghi, fiumi, fattori climatici, ecc.).

La caratteristica di questo fattore è di essere irriproducibile; cioè non può essere aumentato dall'opera dell'uomo, o lo può essere molto lentamente e con notevoli costi.

b) Lavoro - Altro fattore originario della produzione, che consiste nella destinazione di energie umane, fisiche e intellettuali, ai fini della produzione ed ha come caratteristica essenziale di essere inseparabile dalla persona del lavoratore.

Si parla di lavoro produttivo in senso stretto quando esso crea beni che prima non esistevano; in senso lato quando si fornisce un servizio (ad es. il lavoro di un insegnante, di un medico, ecc.).

c) Capitale - Questo fattore derivato (in contrapposizione a natura e lavoro) è costituito da un insieme di beni prodotti dall'uomo (beni strumentali, impianti, semilavorati, ecc.) destinati a loro volta, alla produzione di altri beni.

² Vivarelli M.: "La nascita delle imprese in Italia", Ed. Egea, Milano 1997.

E' costituito dalle materie prime, che sono consumate durante il ciclo produttivo e da impianti e macchinari (capitale fisso) che nonostante durino per diversi cicli, sono sottoposti a logoramento (oltrechè fisico anche per obsolescenza tecnica) e quindi a sostituzione.

Si pone così per l'impresa il problema degli ammortamenti cioè di quella somma di denaro che annualmente dovrà essere accantonata per la sostituzione del macchinario logoratosi per l'impiego.

d) Capacità organizzativa - Consiste nell'abilità tecnica di combinare, nella migliore proporzione gli altri fattori produttivi (originari e derivati) per trarne il risultato economico più vantaggioso.

Questo fattore viene considerato come un particolare apporto del lavoro personale dell'imprenditore, che costituisce, organizza e dirige l'impresa, assumendone i rischi tecnici ed economici.

2.3 Il costo di produzione - Si definisce come l'insieme di tutte le spese che l'impresa deve sopportare per ottenere una certa quantità di prodotto.³

In un'economia moderna il costo di produzione è sempre calcolato come costo monetario ed è costituito dai prezzi pagati dall'imprenditore per procurarsi determinati fattori produttivi, nella quantità che a lui appare maggiormente conveniente, per portare a compimento un certo ciclo produttivo.

Questo ammontare monetario è detto costo totale di produzione ed è composto da costi fissi (o costanti) e costi variabili.

³ AA.VV.: "Economia, politica, società", Ed. Einaudi, Torino 1996.

Verrilli A.: "Economia politica", Ed. Simone, Napoli 1996.

I costi fissi sono quelli il cui ammontare assoluto non varia col mutare, entro certi limiti, della quantità di prodotto che si è ottenuta (ad es. spese di affitto, oneri fiscali, quote di ammortamento delle macchine, ecc.).⁴

Naturalmente il costo è fisso entro i limiti della capacità produttiva massima del fattore considerato.

I costi variabili sono quegli elementi del costo totale che variano al variare della quantità prodotta (ad es. costi per le materie prime, per la manodopera, le spese di manutenzione e riparazione, ecc.) ma non mutano nella stessa proporzione con la quale muta il prodotto totale.

Infatti, spesso un'impresa che fornisce materie prime le vende a prezzo tanto più basso quanto più è ingente l'ordinativo commissionato in modo tale che il costo per le materie prime aumenta in proporzione minore rispetto all'aumento della quantità di prodotto complessivo.

L'incidenza dei costi totali è altissima in tutte le industrie tecnologicamente più avanzate (siderurgiche, idroelettriche, chimiche, ecc.) mentre invece è minore nelle industrie manifatturiere.

Nel lungo periodo tutti i costi diventano variabili in quanto anche gli impianti dell'impresa necessitano di adattamenti.

Nel breve periodo l'impianto dell'impresa rimane inalterato, per cui un aumento della produzione è ottenibile solo mutando la quantità degli altri fattori produttivi.

Se il costo totale viene diviso per il numero totale di unità prodotte, si ottiene il costo medio il quale comprende sia i costi fissi che i costi variabili.

⁴ Magnani M.: "Politica ed economia", Ed. F. Angeli, Milano 1996.

Il costo marginale, invece, è il costo dell'ultima unità prodotta, ovvero l'incremento (imputabile all'aumento dei costi variabili) che subisce il costo totale quando la produzione aumenta di una unità.

2.4 Diversità del costo medio fra le imprese - Il diverso funzionamento delle imprese e, quindi, il loro diverso costo medio, dipende da cause di carattere soggettivo e oggettivo.⁵

E' una causa soggettiva la diversa abilità con cui in ciascuna impresa vengono combinati i fattori produttivi. Infatti, non tutti gli imprenditori che agiscono in un dato ramo di produzione hanno lo stesso grado di capacità organizzativa, ossia la capacità di realizzare la combinazione produttiva più conveniente che consente di produrre a costi medi più bassi.

Fra le cause oggettive, che riguardano le caratteristiche del sistema produttivo in cui l'impresa opera, vi sono:

a) la diversa qualità dei fattori produttivi disponibili per ogni impresa (qualità delle materie prime, forza fisica ed addestramento degli operai, terre più o meno fertili, ecc.);

b) le diverse dimensioni delle imprese, che permettono di realizzare maggiori o minori economie di scala (economie realizzate grazie alle grandi dimensioni delle imprese);

⁵ Verrilli A.: "Economia politica", Ed. Simone, Napoli 1996.

c) le caratteristiche del sistema produttivo di cui l'impresa fa parte, il quale se molto sviluppato, consentirà ad essa di ottenere a buone condizioni i fattori produttivi occorrenti, reperire numerosi lavoratori specializzati, ecc.

d) la posizione geografica delle imprese, che influisce soprattutto sulle spese di trasporto.

La diversità dei costi medi fra le imprese consente di distinguere imprese marginali e inframarginali.

Le prime, rispetto ad una data merce e in un certo periodo di tempo, hanno il costo medio più alto di tutte le imprese del settore.

Questa impresa, usufruendo di un saggio di profitto più basso, è teoricamente la prima destinata a scomparire in caso di riduzione della domanda complessiva e, quindi, dei prezzi di mercato.

Le seconde producendo ad un costo unitario medio più basso di quello dell'impresa marginale, godono rispetto a quest'ultima di un più alto grado di resistenza sul mercato.

2.5 Ricavo - Obiettivo di ogni impresa è quello di massimizzare i profitti, cioè la differenza tra ricavi e costi.⁶

Per questo motivo, per determinare il livello di produzione che consente il massimo profitto, si devono considerare non solo i costi ma anche i ricavi dell'impresa.

Questi ultimi si distinguono in ricavi totali, medi e marginali.

⁶ AA.VV.: "Economia, politica, società", Ed. Einaudi, Torino 1996.

Per una singola impresa il ricavo totale è uguale al prezzo unitario del prodotto moltiplicato per la quantità venduta.

Il ricavo medio per una singola impresa è pari al ricavo totale diviso per il numero delle unità vendute, ed è uguale al prezzo unitario del bene.

Il ricavo marginale è l'incremento del ricavo totale che si ottiene aumentando di una unità le vendite (incremento dovuto alla vendita dell'ultima unità, che corrisponde al prezzo al quale si vende l'ultima unità solo nel caso dell'impresa in concorrenza perfetta).

2.6 Produttività - E' il rapporto fra prodotto ottenuto e fattori impiegati.

Ogni fattore della produzione ha una produttività che può essere misurata lasciando invariata la quantità degli altri fattori produttivi.⁷

E' possibile distinguere fra produttività totale (contributo complessivo di un certo fattore al processo produttivo), produttività media (rapporto fra prodotto totale e quantità del fattore produttivo considerato) e produttività marginale (quantità di prodotto addizionale che si ottiene impiegando una unità di fattore in più rispetto a quelle già impiegate).

Le imprese possono migliorare la produttività attraverso una più razionale utilizzazione di mezzi (economie).

Le economie interne sono dovute alla migliore o più proficua organizzazione del processo produttivo conseguente ad una più razionale divisione del lavoro, con l'impiego di macchine più specializzate, perfezionate e con tecnici dotati di maggiore esperienza.

⁷ Verrilli A.: "Economia politica", Ed. Simone, Napoli 1996

Le economie esterne sono dovute al progresso generale delle tecnologie, al perfezionamento dei mezzi di trasporto, dei servizi bancari e commerciali, alla efficienza e prossimità delle infrastrutture, alla maggiore sicurezza nelle relazioni internazionali e all'agglomerazione di attività complementari in una stessa località (zone industriali e poli di sviluppo).

Sia le economie interne che quelle esterne hanno come risultato la riduzione dei costi medi a beneficio delle imprese.

Spesso le imprese danno luogo alle c.d. diseconomie esterne poichè, nello svolgimento della propria attività, arrecano danni e fastidi alla collettività (ad es. fumo o rumore di una fabbrica nelle vicinanze di abitazioni).

2.7 Equilibrio del produttore e l'ottima combinazione dei

fattori produttivi - Nella scelta della migliore combinazione produttiva l'imprenditore è vincolato dalla funzione dell'isocosto (che gli permette di conoscere preventivamente, dati i prezzi dei fattori produttivi e la somma da investire nel loro acquisto, le diverse combinazioni acquistabili di due fattori produttivi), ovvero dalla sua capacità di spesa.⁸

L'imprenditore otterrà la massima produzione possibile nel punto di tangenza tra il suo vincolo di bilancio (o funzione dell'isocosto) e l'isoquante (che permette all'imprenditore di conoscere preventivamente le combinazioni tecnicamente possibili tra due fattori produttivi, ritenendo costante la quantità di prodotto finale).

La combinazione dei fattori che rende massima la quantità di prodotto a parità di spesa è quella che realizza l'eguaglianza fra le produttività marginali ponderate dei singoli fattori (rapporto tra la produttività marginale di un fattore produttivo e il prezzo del fattore stesso).

⁸ Magnani M.: "Politica ed economia", Ed. F. Angeli, Milano 1996.

Capitolo 3 - L'IMPRENDITORE

Sommario: 3.1 Definizione.- 3.2 Breve cenno all'evoluzione storica della figura.-
3.3 Imprenditore e profitto

3.1 Definizione - Secondo la scienza economica, l'imprenditore è colui che utilizza i fattori della produzione organizzandoli, a proprio rischio, nel processo produttivo di beni o servizi: egli è, l'intermediario tra quanti offrono capitale e lavoro e quanti domandano beni o servizi.¹

Nella realtà economica attuale la figura dell'imprenditore come soggetto che organizza e coordina fattori di produzione, assumendo in prima persona i rischi di tale attività, sopravvive quasi esclusivamente nell'impresa di tipo individuale.

L'unità di produzione oggi prevalente, è l'impresa costituita sotto forma di s.p.a. e caratterizzata da una netta separazione tra la proprietà, che è degli azionisti, e la gestione, affidata ai dirigenti (managers) che si occupano della pianificazione dell'impresa, del controllo e della direzione del personale.

In questo tipo di aziende, difficilmente si tende alla massimizzazione del profitto, poichè prevalgono obiettivi quali il consolidamento della posizione di mercato, la realizzazione di profitti sicuri e regolari, ecc.

3.2 Breve cenno all'evoluzione storica della figura - Con la prima rivoluzione industriale (1780-1800), si assiste al passaggio dalla bottega (ove l'artigiano era titolare di tutti i mezzi di produzione), all'opificio, ove i fattori produttivi si dissociano, originando due classi contrapposte di soggetti economici: i capitalisti, cioè i proprietari degli strumenti di produzione ed i lavoratori, la cui unica fonte di reddito è data dalla propria capacità lavorativa.²

¹⁻² Saba A.: "Il modello italiano", Ed. F. Angeli, Milano 1997.

Talvolta, è lo stesso capitalista che assume alle proprie dipendenze lavoratori ed organizza i fattori della produzione, ma nella maggior parte dei casi è un terzo soggetto (a cui gli economisti moderni danno il nome di *imprenditore*) che vi provvede, prendendo in prestito il capitale ed assumendo i lavoratori, utilizzando l'uno e gli altri nel processo produttivo e lucrando la differenza tra il ricavato dal prodotto finito e quanto deve pagare per interessi (al capitalista) e per salari (ai lavoratori).

3.3 Imprenditore e profitto - Il profitto rappresenta la *retribuzione* dell'imprenditore per l'opera che esplica nel processo produttivo: a differenza del salario, della rendita o dell'interesse, non è però possibile individuare uno specifico fattore produttivo che giustifichi l'esistenza di un profitto (non avendo origine da uno scambio di prestazioni e una determinazione contrattuale).³

Il profitto, in quanto reddito complesso percepito dall'imprenditore, può anche considerarsi come *interesse*, cioè remunerazione del capitale investito, o come *premio* per il rischio economico connesso alla gestione dell'impresa.

Mentre il profitto normale dell'imprenditore, è quella parte del ricavo a lui spettante e quindi una quota non residuale del costo di produzione, rispetto a quest'ultimo l'extra-profitto rappresenta il ricavo addizionale che l'imprenditore percepisce dalla vendita dei suoi prodotti.

³ Verrilli A.: "Economia politica", Ed. Simone, Napoli 1996.

PARTE SECONDA

Caratteristiche teoriche dell'imprenditore

Capitolo 1 - L'ORIGINE DEI CREATORI D'IMPRESA

Sommario: 1.1 Tratti sociali.- 1.2 "Self-employment".

1.1 Tratti sociali - L'Italia, grazie alla peculiarità della sua stratificazione sociale (che presenta la più alta incidenza del lavoro autonomo e della piccola impresa), è da sempre caratterizzata dall'assenza di identità sociali forti.¹

Questo è particolarmente vero, proprio per la borghesia e il ceto imprenditoriale, laddove il forte dinamismo della società italiana si è tradotto nell'incapacità di formare delle vere e proprie classi dirigenti.

Ciò ha avuto ovvie implicazioni sulla possibilità di formare un senso di appartenenza e una tradizione di valori e comportamenti condivisi all'interno del gruppo sociale degli imprenditori, con una serie di ben note implicazioni in termini politici, istituzionali ed economici.

Per le piccole e medie imprese italiane la famiglia è tradizionalmente stata importante come incubatrice di valori, rete di solidarietà e scambio, fonte delle necessarie risorse lavorative e finanziarie.

La famiglia d'origine degli imprenditori è ben rappresentativa della tradizionale cultura italiana.

Oltre il 50% proviene infatti da nuclei con più di due figli.

La provenienza sociale è distribuita un po' in tutte le classi e a parte coloro che sono eredi (circa il 33%), la mobilità intergenerazionale e intragenerazionale è ancora molto elevata, anche se con il passare del tempo, si è molto ridimensionata.

¹ Colasanto M., Magatti M., Zanfrini L.: "Un profilo del piccolo-medio imprenditore lombardo", Uff. Studi C.C.I.A.A., Milano 1998.

Curioni S., Crepas N., Franchi M.: "Identikit del nuovo imprenditore", ricerca Formaper, Milano 1998.

Così, ad esempio sono in forte calo gli ex operai, mentre diventano più facilmente imprenditori ex dirigenti, ex imprenditori in altra impresa, ex quadri.

Coloro che hanno svolto lavori manuali conservano qualche opportunità in più nell'industria.

Nel tempo, non sembra mutata in modo significativo l'origine sociale dell'imprenditore considerando il livello di istruzione del padre.

Aumentano i figli di insegnanti, quadri e operai specializzati, mentre diminuiscono i figli di artigiani e commercianti.

Nell'insieme, l'attuale realtà imprenditoriale lombarda rimane caratterizzata da una forte eterogeneità di status e la varietà dei percorsi professionali e biografici è ancora molto forte.

Il che costituisce un oggettivo ostacolo alla formazione di un ceto imprenditoriale vero e proprio.

Il contributo finanziario che la famiglia è in grado di offrire nel momento di avvio di una nuova iniziativa, raramente costituisce un elemento decisivo (il 10% delle iniziative ha avuto la possibilità di usufruire di finanziamenti da familiari e parenti).²

Si deve tenere conto di tutti coloro che, pur non ricevendo direttamente dei prestiti, sono in realtà stati messi in condizione di diventare imprenditori proprio grazie alle risorse e alle possibilità (anche economiche) offerte dalla famiglia di appartenenza (si consideri l'alta percentuale di eredi).

Eccetto che per gli imprenditori di seconda generazione, il contesto familiare viene in genere coinvolto una volta che l'iniziativa imprenditoriale - di tipo individuale - è stata avviata.

² Op. cit., elaborazione Uff. Studi C.C.I.A.A. su dati ISTAT.

L'imprenditore tende a coinvolgere i propri parenti, mentre la famiglia appare più guardinga nel sostenere le nuove idee imprenditoriali.

Laddove ha un retroterra imprenditoriale, la famiglia costituisce un importante canale d'ingresso dei nuovi imprenditori, mentre laddove questa tradizione non c'è, l'onere ricade, quasi per intero, sulle spalle di chi prende l'iniziativa, il quale tende poi a coinvolgere altri membri.

L'importanza della famiglia dal punto di vista della creazione di un contesto che stimola gli orientamenti culturali, crea le opportunità concrete, plasma le attitudini necessarie e offre in qualche caso le proprie risorse finanziarie, per l'avvio e il sostegno dell'attività imprenditoriale, conferma una delle logiche profonde del sistema imprenditoriale italiano, strettamente legato alla cultura familiare e alle modalità di distribuzione ereditaria.

L'indebolimento del ruolo della famiglia - che inizia ad intravedersi anche in questo gruppo sociale, specialmente quello proveniente dagli strati sociali più elevati - tende a ridurre il senso di responsabilità dell'imprenditore nei confronti dei destini di lungo termine dell'impresa, con il rischio di schiacciare le scelte imprenditoriali sul breve periodo.

Il periodo tipico d'ingresso nell'imprenditoria è quello centrale della vita lavorativa (tra i 26 e i 45 anni) e i 2/3 degli imprenditori, prima di dar vita alla nuova attività, non hanno avuto alle spalle nessuna esperienza imprenditoriale.³

Solo il 40% è il primo imprenditore della famiglia, mentre la parte restante ha ereditato direttamente o comunque utilizzato ciò che era stato accumulato dalla generazione precedente o dal network familiare a cui appartiene.

³ AA.VV.: "Milano produttiva 1998", elaborazione Uff. Studi C.C.I.A.A. su dati ISTAT, Milano 1998.

Mentre gli imprenditori di seconda generazione sono circa il 30%, nel 18% dei casi, siamo ormai alla terza generazione, essendo l'attività imprenditoriale stata avviata da nonni e bisnonni - anche se spesso l'attività originaria ha subito profonde modificazioni.⁴

Il fatto che il 26% degli imprenditori - soprattutto quelli di seconda generazione o aventi familiari imprenditori in altra impresa - possieda delle partecipazioni in altre imprese, lascia intuire che gli intrecci azionari si sviluppano anche all'interno delle reti parentali.

Quindi, avere familiari imprenditori aumenta la possibilità di avere partecipazioni in altre imprese.

Le competenze che i neo imprenditori trasferiscono dalle loro esperienze precedenti costituiscono una determinante "dell'offerta di imprenditorialità" (cioè l'insieme di progetti, intenzioni, motivazioni che inducono i soggetti a candidarsi per un'esperienza imprenditoriale).

Attorno ad essa si costruisce la traiettoria seguita dall'imprenditore per realizzare una nuova opportunità di sviluppo professionale.

Ciò che viene maggiormente trasferito sono conoscenze tecniche, in misura minore le competenze di gestione e di vendita.

L'esperienza realizzata nel lavoro precedente rappresenta un punto di forza nel fare impresa.

Il livello di istruzione, benchè superiore alla media dell'intera popolazione nazionale (22% i laureati e 43% i diplomati), è quindi ancora troppo basso, in specie se paragonato a quanto accade in altri paesi.

Il piccolo imprenditore italiano ha sino ad oggi egregiamente supplito al deficit formativo con uno straordinario bagaglio di esperienze sul campo.

⁴ AA. VV.: "Sintesi delle ricerche sulla mobilità della società italiana", ricerca Assolombarda-Bocconi, 2° rapporto, Milano 1998.

Il livello di studi appare marcare differenze significative.

Gli imprenditori laureati sono capaci di costruire strategie più articolate di tipo tecnologico, produttivo, commerciale e proprietario.

Vi è inoltre una stretta connessione tra il livello di istruzione e capacità di accedere ai mercati, dato che la mancanza di un livello di istruzione adeguato costituisce un serio vincolo allo sviluppo e spesso condanna le imprese in una condizione di subalternità.

La ricerca e l'innovazione sono maggiormente presenti tra coloro che hanno il titolo di studio più elevato.

La maggiore scolarità si accompagna con una maggiore articolazione organizzativa dell'impresa e con la presenza di dirigenti e quadri.

Inoltre, gli imprenditori meno istruiti si caratterizzano per una forte compenetrazione tra la sfera professionale e quella domestica, mentre gli imprenditori con livelli più elevati di istruzione si caratterizzano per una relativa autonomia tra i due ambiti.

Quest'ultimi, inoltre, coltivano aspirazioni, per il futuro dei propri figli, largamente indipendenti dai destini dell'azienda, preoccupandosi di garantire loro un robusto bagaglio formativo, lasciandoli però liberi di optare per l'una o l'altra collocazione professionale.

L'investimento nell'istruzione dei figli è dalla maggioranza degli imprenditori considerato vitale, dato che oltre il 60% dei primi sono all'università, studiando prevalentemente economia o ingegneria.⁵

L'istruzione è considerata l'investimento chiave dal 54% degli imprenditori (tendenza in crescita) e conta di più per chi ha ereditato.

⁵ Centro Studi Confindustria: "Rimettere in moto l'Italia", Ed. Sipi, Milano 1997.

Lo status sociale dell'imprenditore - determinato dalle sue origini familiari e dal suo percorso lavorativo, oltre che dal livello di istruzione - presenta un buon potere esplicativo sia rispetto al comportamento di mercato sia agli orientamenti etico-valoriali e socio-politici.

Gli imprenditori che esportano più del 20% del loro fatturato all'estero sono per il 30% di status alto e per il 16% di status basso mentre tra chi opera solo in Lombardia, il 42% ha uno status basso e il 13% di status alto.⁶

Simili andamenti si ripetono anche per la capacità di innovazione e il livello di avanzamento dell'impresa.

L'effetto della variabile status è tanto più rilevante tanto minore è l'età in cui si tenta di intraprendere un'iniziativa imprenditoriale.

Il percorso lavorativo e professionale è in grado, a certe condizioni, di riequilibrare l'iniziale svantaggio e consentire ad una persona, anche se priva delle risorse che solo determinate provenienze sociali rendono disponibili, di diventare imprenditore.

Il percorso è in questo caso più lungo ed è decisiva l'accumulazione di esperienze e relazioni che si riesce a realizzare.

1.2 "Self-employment" - Il percorso di nascita di una nuova attività imprenditoriale si colloca nell'intersezione di più sfere di influenza che attengono alla famiglia, al contesto lavorativo fino a quello ambientale più ampio.⁷

Un bacino di formazione delle competenze è rappresentato dall'esperienza lavorativa precedente all'ingresso nell'impresa.

Il contatto con i clienti, la ricerca dei fornitori, di collaboratori, di forza lavoro e lo stesso accesso al credito possono essere influenzati in modo decisivo dall'ampiezza delle relazioni di cui si dispone.

⁶ Curioni S., Crepas N., Franchi M.: "Identikit del nuovo imprenditore", ricerca Formaper, Milano 1998.

⁷ AA.VV.: "Milano produttiva 1998", elaborazione Uff. Studi C.C.I.A.A. su dati ISTAT, Milano 1998.

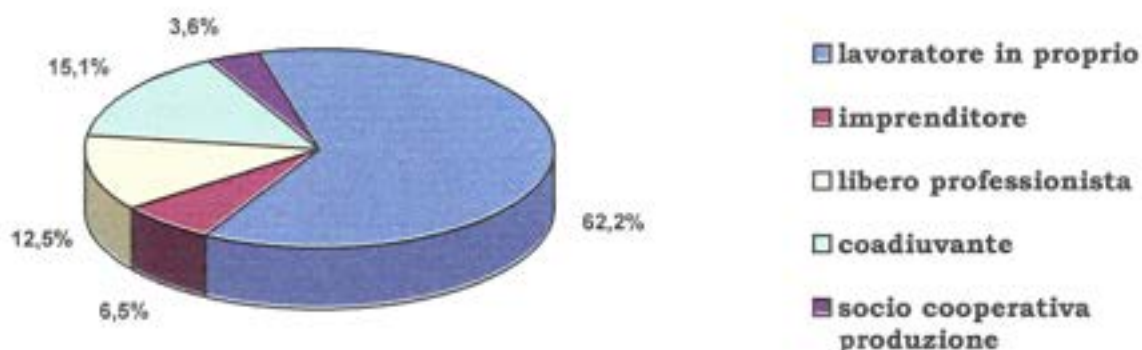
Imprese, familiari, conoscenti, possono favorire contatti, fornire accreditamento e offrire garanzia agli istituti bancari o mettere a disposizione direttamente risorse finanziarie.

I fattori di motivazione e di identità (la determinazione e la fiducia nelle proprie possibilità di successo) appaiono sempre più come fattori chiave del successo di un'impresa.

Mezzi finanziari, reti di relazioni, competenze, modelli di ruolo rappresentano, risorse cruciali nel processo di creazione d'impresa, più o meno disponibili per il creatore d'impresa in rapporto ad un complesso di fattori ambientali e di circostanze di vita.

Con il termine *self-employment* si intende l'insieme di coloro che lavorano in modo autonomo o con al massimo due dipendenti, cioè quelle realtà e situazioni lavorative che ancora non si sono "istituzionalizzate" come piccole o piccolissime imprese, da un punto di vista organizzativo, cioè sostanziale, prima ancora che giuridico-formale.

Il fenomeno del self-employment fa parte del più vasto insieme del *lavoro indipendente*, che ad oggi in Italia, con i suoi 5.697.000 soggetti, incide per il 28,6% sul totale degli occupati.⁸



⁸ Op. cit., elaborazione Uff. Studi C.C.I.A.A. su dati ISTAT.

La posizione professionale dominante è quella del *lavoratore in proprio*, (3.545.000 persone, pari al 62,2% degli occupati indipendenti), che secondo l'ISTAT è "chi gestisce un'azienda agricola, una piccola azienda industriale o commerciale, una bottega artigiana, un negozio o un esercizio pubblico, partecipandovi con il proprio lavoro manuale", inclusi "i coltivatori diretti, i mezzadri e chi lavora nel proprio domicilio direttamente per conto dei consumatori e non su commissione di imprese".⁹

A parte è classificata la categoria dell'*imprenditore* (6,5% del lavoro indipendente), essendo riferita a "chi gestisce in proprio un'impresa (...) nella quale impiega personale dipendente".

Le professioni svolte dai lavoratori indipendenti, risultano fortemente concentrate tra gli addetti alle vendite e ai servizi alle persone (30,3%) e tra gli operai specializzati (35%). La ricorrenza di questo genere di attività rappresenta una caratteristica di fondo del self-employment non in Italia, ma anche in Lombardia.

Il numero dei self-employment in Italia negli anni '90 si aggira intorno ai tre milioni e mezzo di persone, una cifra che rimane essenzialmente stabile tra il '93 e il '97, e che corrisponde circa al 18% dell'occupazione complessiva, mentre in Lombardia ne sono presenti nel '96 527.000 (14,4% del totale dell'occupazione regionale).

Il valore nazionale appare particolarmente elevato, tanto più se messo a confronto con la situazione degli altri paesi europei: nel '93, solo la Grecia presentava un grado di incidenza del self-employment superiore a quello italiano, che risultava invece doppio rispetto a quello britannico e triplo rispetto a quello tedesco e francese.

⁹ Curioni S., Crepas N., Franchi M.: "Identikit del nuovo imprenditore", ricerca Formaper, Milano 1998.

In Lombardia e nella provincia di Milano, risulta minore l'incidenza di questo tipo di attività lavorativa e di forme di impresa scarsamente strutturate come quelle rappresentate dalle ditte individuali, sul totale degli occupati.

Considerando l'incidenza dei self-employed sull'occupazione complessiva per macrosettori economici, risulta forte la loro concentrazione sia in Italia che in Lombardia nell'*agricoltura*, sui cui occupati totali essi pesano - in modo stabile nel periodo '93-'96 - per il 40% a livello nazionale e per il 38% in ambito regionale. Secondo in Italia e Lombardia - sempre in termini di 'densità' di self-employed - è il settore '*commercio e turismo*', sul quale i lavoratori in proprio nel '97 incidono rispettivamente per il 35% e 29%.¹⁰

Per quanto riguarda le *attività dei servizi*, l'incidenza del fenomeno in ambito nazionale e regionale è rispettivamente del 20% e 17%, mentre più ridotta - date le specifiche caratteristiche organizzative e produttive necessarie in tale settore, di fronte alle quali il self-employment si trova svantaggiato - risulta la quota nell'*industria*, dal 15% nazionale al 10% regionale.

La tradizionalità dei settori in cui il self-employment trova maggior diffusione rappresenta un tratto peculiare di questo fenomeno, considerando il dato che per quanti lavorano nell'agricoltura o nelle attività legate al commercio e turismo, la probabilità di essere self-employed è notevolmente elevata.

¹⁰ Saba A.: "Il modello italiano", Ed. F. Angeli, Milano 1997.

Dall'analisi della distribuzione percentuale dei self-employed per macrosettori - nel periodo '93-'96 - emerge una quota decisamente minoritaria e decrescente di essi assorbita dalle attività agricole (14,8% e 7,6% rispettivamente in Italia e Lombardia), mentre all'opposto viene amplificata la centralità del commercio nella scelta del settore di attività (41,9% e 39,9% rispettivamente in Italia e Lombardia).¹¹ L'attività lavorativa nei servizi e nell'industria rappresenta un'opzione più diffusa presso i self-employed milanesi rispetto a quelli lombardi e italiani, la cui distribuzione di preferenze (o di probabilità) di impiego è invece più fortemente sbilanciata verso agricoltura e commercio.

La proporzione dei self-employed in questo settore mostra tra il '93 e il '97 una tendenza all'incremento concentrata soprattutto nel ramo delle 'attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca'.

Le figure professionali più coinvolte dalle forme di lavoro autonomo /autoimprenditoriale e, quindi, l'incidenza più elevata sul totale dei self-employed risulta costantemente ad appannaggio di 'artigiani, operai specializzati e agricoltori', seguiti dagli 'addetti alle vendite'.

La realtà milanese si caratterizza per un peso più ridotto (45,6%) di queste due categorie professionali - che sono quelle più di stampo tradizionale - rispetto ai valori regionali (58,5%) e nazionali (65,8%).

A Milano, sono decisamente più diffuse e mostrano ritmi di crescita più elevati le categorie dei 'tecnici', confermando un processo di qualificazione del self-employment, che si può cogliere anche verificando l'andamento nel tempo del livello di istruzione di questo segmento di lavoratori.

¹¹ Colasanto M., Magatti M., Zanfrini L.: "Un profilo del piccolo-medio imprenditore lombardo", Uff. Studi C.C.I.A.A., Milano 1998.

La quota degli 'occupati in proprio' con istruzione medio-alta è cresciuta notevolmente negli ultimi anni, ed in particolare a Milano dove è aumentata di oltre il 12% tra il '93 e il '96, a fronte di una corrispettiva e speculare contrazione dei livelli di istruzione bassi.¹²

In sintesi, il self-employment è largamente prevalente nei settori più 'maturi' (agricoltura, piccolo commercio, edilizia), sia in Italia che a Milano, anche se in proporzioni molto più elevate nel primo caso.

Tuttavia, il peso e la pervasività della struttura tradizionale sembrano segnare il passo di fronte a nuove forme di attività produttive ed economiche che si stanno sempre più imponendo, e che scelgono la forma organizzativa del self-employment (impresa e soprattutto libera professione, in particolare nella realtà di Milano).

L'evidente e intenso processo di professionalizzazione e valorizzazione del capitale umano che si realizza all'interno del *self-employment*, potrebbe essere letto come elemento favorevole all'interno di quel delicato rapporto tra costi e benefici della flessibilizzazione dei rapporti di lavoro.

All'interno del segmento dei lavoratori in proprio, che del *self-employment* rappresenta la quota più significativa, rientra anche una larga maggioranza di quei soggetti lavorativi che sono tenuti a versare il 10% del proprio reddito all'Inps a titolo di contributo previdenziale.

Si tratta di tutti coloro che esercitano un'attività di lavoro indipendente non occasionale e che risulterebbero altrimenti privi di copertura pensionistica.

¹² Op. cit., elaborazione Uff. Studi C.C.I.A.A. su dati ISTAT.

Tra di essi , mentre il 13% sono liberi professionisti, l'87% è invece costituito da occupati legati a datori di lavoro da un contratto di collaborazione coordinata e continuativa.¹³

Questo contratto, se da un lato può favorire l'ingresso nel mondo del lavoro, grazie alla sostanziale inesistenza di oneri per l'impresa aggiuntivi alla semplice remunerazione corrisposta al collaboratore, d'altra parte rappresenta anche uno strumento che consente di evitare l'instaurazione di rapporti d'impiego fissi.

Quasi 1/4 del totale nazionale delle posizioni lavorative in oggetto si ritrova in Lombardia (24,8%), fortemente concentrate a Milano, mentre le principali regioni del Nord ne assorbono complessivamente il 55,7%.

Quasi i 3/4 delle forme di *self-employment* date dal 'lavoro in proprio' assumono a Milano le forme del rapporto di collaborazione.

Altra caratteristica rilevante è data dalla elevata diffusione di questo rapporto lavorativo presso le forze di lavoro più giovani e dal fatto che le donne occupate con questo tipo di contratto rappresentano una quota rilevante nel segmento dell'occupazione indipendente.

¹³ Centro Studi Confindustria: "Rimettere in moto l'Italia", Ed. Sipi, Milano 1997.

Sommario: 2.1 Gli imprenditori "brambilla".- 2.2 Gli imprenditori "manager".-
2.3 Le "nuove leve".

2.1 Gli imprenditori "brambilla" - Le famiglie di provenienza dei "Brambilla", oltre a connotarsi per uno status più basso della media (l'origine è operaia o contadina), sono inoltre tendenzialmente le più numerose.¹

Relativamente al bagaglio formativo, i soggetti afferenti a questa classe costituiscono la componente meno istruita, in quanto quasi nessuno di essi ha frequentato l'Università e oltre la metà (63,4%) non conosce alcuna lingua straniera. Più dei 3/4 dei soggetti hanno iniziato a lavorare prima del raggiungimento della maggiore età e dunque presumibilmente possiede, come principale risorsa personale, l'esperienza lavorativa acquisita sul campo.

Oltre la metà di tali soggetti (58,8%) non solo hanno fondato o acquistato la propria impresa, ma sono altresì stati i primi, nell'ambito della propria cerchia familiare, ad accedere alla funzione imprenditoriale.

Si tratta per la maggior parte di neofiti del mestiere che hanno acceduto alla cultura dell'autoimprenditorialità, dopo essere passati attraverso una differente collocazione professionale.

Nell'84,4% dei casi la loro impresa è di piccole dimensioni, considerando il numero di dipendenti assunti che è compreso tra 5 e 15.

E' nel contesto di questa classe, che vanno rintracciati i creatori d'impresa fuoriusciti dalle fila delle maestranze operaie coinvolte nella crisi occupazionale e/o nei processi di riorganizzazione delle strutture produttive orientati al decentramento delle funzioni.

¹ Vivarelli M.: "La nascita delle imprese in Italia", Ed. Egea, Milano 1997.

Indicativa al riguardo è l'epoca in cui i "brambilla" sono subentrati alla guida dell'impresa collocata: nel 40% dei casi tra il 1961 e il 1975, fase storica del nostro paese in cui l'opzione di "mettersi in proprio" era più facilmente percorribile anche da parte di soggetti con un basso grado di scolarizzazione e una modesta dotazione di mezzi monetari.²

La ricorrenza, dal punto di vista della forma giuridica, di imprese individuali è in questa classe di gran lunga superiore a quella complessiva.

Nella quasi totalità dei casi i genitori dei "brambilla" né possiedono quote del capitale aziendale né sono coinvolti, a qualsiasi titolo, nell'attività produttiva; i figli e il coniuge lo sono invece in percentuale superiore alla media (rispettivamente 49,4% e 38,4%).

Il 42,5% dei "brambilla" ritiene importante, per il futuro dei propri figli, rafforzare l'azienda ricapitalizzandola e aspira ad impiegare gli stessi nell'attività d'impresa. Questo orientamento ripropone la preoccupazione circa le conseguenze di una prassi che conduce al frazionamento della proprietà aziendale.

Molto cospicua è la quota di imprese (41,6%), guidate da imprenditori di questa classe, che collocano la loro produzione interamente in Lombardia e di quelle (48,1%) che non hanno, nel corso dell'ultimo biennio, introdotto alcun elemento di innovazione nelle proprie strategie commerciali.

Questi aspetti rivelano una politica aziendale fortemente centrata sulla produzione in senso stretto, avvicinando così la figura del "brambilla" a quella del contoterzista.

Inoltre, la filosofia di gestione del personale è fortemente orientata in senso paternalistico, privilegiando dunque il rapporto diretto con i propri collaboratori.

² Curioni S., Crepas N., Franchi M.: "Identikit del nuovo imprenditore", ricerca Formaper, Milano 1998.

2.2 Gli imprenditori “manager” - L'elemento che qualifica questa classe di imprenditori è costituito dal possesso di indiscutibili risorse culturali:

oltre 1/3 risulta titolare di un diploma di laurea e una percentuale analoga conosce due lingue straniere.³

Questa distribuzione è in parte frutto dell'età di questa classe di imprenditori - mediamente più bassa di quella dei “brambilla” - ed in parte delle caratteristiche della famiglia d'origine (nel 27% dei casi i genitori sono titolari del diploma di scuola media superiore e nel 37,9% i padri erano imprenditori).

L'età in cui gli imprenditori “manager” hanno iniziato un'attività lavorativa è decisamente più elevata di quella dei “brambilla”:

il 38,8% ha fatto il suo ingresso nel mondo del lavoro dai 18 ai 20 anni.

La famiglia d'origine ha svolto un ruolo rilevante nella genesi della “vocazione” imprenditoriale, sia trasmettendo in eredità un'impresa già esistente, sia fornendo il capitale culturale necessario.

In corrispondenza di questa classe di imprenditori, sono più diffuse rispetto alla media, dal punto di vista della forma giuridica dell'impresa, le S.r.l. e le S.p.a., mentre la proprietà della stessa è divisa tra più soci non legati da vincoli familiari (37,3%).

Dal punto di vista dell'organizzazione del lavoro, si privilegia una maggiore articolazione e complessità della struttura aziendale, investendo maggiormente nelle strategie di rinnovamento organizzativo e di commercializzazione.

Il “manager”, nei confronti dei dipendenti, interpreta il proprio ruolo come quello di un superiore valorizzante (63,7%) e, a differenza dei “brambilla”, è orientato a non coinvolgere i figli nell'attività d'impresa, auspicando per essi, come collocazione lavorativa, quella del libero professionista, considerata capace di garantire a parità di livelli di reddito, gradi più elevati di autonomia personale e di prestigio sociale.

³ Marcora L., Soru A.: “Analisi della demografia imprenditoriale in Lombardia e in Italia”, ricerca FORMAPER, Milano 1998.

Nell'ambito di questa classe, più diffusa della media, è la prassi di intrattenere rapporti con politici non solo di livello locale.

2.3 Le "nuove leve" - Questa terza classe può essere così denominata, per via della giovane età (oltre il 40% ha meno di trent'anni) e del recente ingresso nella funzione imprenditoriale (successiva al 1986 per oltre il 50%).⁴

Si tratta di imprenditori celibi o nubili (oltre il 70%), che vivono con la famiglia d'origine (41,2%) o, molto spesso, da soli (33,3%) e che non hanno figli (98,2%).

In questo gruppo è particolarmente consistente la percentuale di donne (quasi il 25%).

Oltre che dalle risorse di tipo formativo - più del 30% aveva come occupazione precedente quella di studente e il 37,7% conosce due lingue straniere - le "nuove leve" traggono vantaggio da un contesto familiare fortemente orientato all'imprenditorialità.

In questa classe, più del 50% non sono stati i primi della famiglia a divenire imprenditori, perché preceduti da altri parenti: genitori e fratelli, risultano infatti sovrarappresentati nella titolarità di quote di capitale aziendale.

L'universo delle piccole e medie imprese si configura differenziato al suo interno: la vicenda familiare e biografica dell'imprenditore risulta strettamente intrecciata con le caratteristiche dell'impresa e con la loro evoluzione.

⁴ Colasanto M., Magatti M., Zanfrini L.: "Un profilo del piccolo-medio imprenditore lombardo", Uff. Studi C.C.I.A.A., Milano 1998.

Sommario: 3.1 Imprese che producono imprese.- 3.2 I nuovi innovatori.-

3.3 Le piccole e medie imprese multinazionali.-

3.4 La media impresa vitale.

3.1 Imprese che producono imprese - Oltre il 50% delle 300.000 imprese che ogni anno nascono in Italia è generato da fenomeni di *spin-off*, ossia da processi attraverso i quali singoli lavoratori dipendenti o singole unità produttive si separano da un'impresa già esistente per dare origine a una nuova impresa autonoma, che in genere continua ad operare nello stesso settore di appartenenza dell'impresa madre.¹

La creazione di impresa da impresa rappresenta quindi il principale meccanismo di rinnovo e arricchimento del tessuto imprenditoriale.

Caratteristiche principali dell'impresa *spin-off*:

- dimensioni prevalenti da microimpresa - il 90% delle imprese gemmate non supera, a un anno dalla nascita, i 5 addetti - carattere derivato dalle dimensioni contenute delle imprese d'origine, qualificandosi lo *spin-off* come un fenomeno di mobilità orizzontale tra piccole imprese;

- orientamento diffuso alla funzione di produzione e bassa terziarizzazione interna, come dimostra l'elevata preponderanza degli investimenti in capitale fisso a fronte di un'incidenza modesta delle spese di natura terziaria (commercializzazione, progettazione, ecc.), coerentemente alla semplicità della struttura organizzativa;

¹ AA.VV.: "Milano produttiva 1998", elaborazione Uff. Studi C.C.I.A.A. su dati ISTAT, Milano 1998.

- relativa diversificazione rispetto all'impresa madre che si manifesta nella maggiore varietà e innovatività dei prodotti offerti;

- prevalenza, al momento della nascita, delle motivazioni di carattere psicologico (desiderio di maggiore autonomia e bisogno di autorealizzazione), che si combinano con le aspettative connesse all'incremento del reddito e all'andamento del mercato.

Dalla relativa eterogeneità del processo di *spin-off* scaturiscono tre diversi raggruppamenti d'impresa:

- imprese innovative (15%) orientate alla sperimentazione di nuovi processi produttivi, all'introduzione di nuovi prodotti e che presentano maggiori possibilità di sopravvivenza;²

- imprese difensive (39%) che pur nascendo dalla necessità di reagire alle situazioni di rischio attuano strategie di differenziazione rispetto all'impresa madre mediante l'innovazione e personalizzazione della gamma dei prodotti;

- imprese omologate (46%) che perseguono obiettivi di abbattimento dei costi, minimizzando gli investimenti in innovazione e assolvono a una mera funzione di produzione, replicando il modello dell'impresa madre.

Gli ostacoli di maggiore rilievo incontrati dalle imprese *spin-off* sono rappresentati, oltre che dalle consuete difficoltà collegate al razionamento del credito, anche dalla scarsità di personale qualificato e dall'insufficienza della redditività.

² Op. cit., elaborazione Uff. Studi C.C.I.A.A. su dati ISTAT.

A questi si aggiungono la difficoltà ad acquisire reputazione, la difficoltà nel reperimento di servizi di consulenza a costi accettabili e l'insufficienza del sostegno fornito dall'impresa d'origine.

Le imprese vedono positivamente lo *spin-off* se e in quanto si configura come ripartizione delle attività e delle responsabilità tra società madre e imprese gemmate.

Per la prima è un'occasione per ripensare e ridefinire la propria organizzazione in modo dinamico.

Le condizioni indispensabili per la riuscita dello *spin-off* si trovano nelle capacità imprenditoriali dei protagonisti e nell'autonomia gestionale rispetto alla società madre.

La costituzione di imprese *spin-off* sono un incentivo reale all'occupazione, fanno crescere le opportunità di business condividendone il rischio con i propri dipendenti e offrono al personale aziendale una prospettiva di carriera.

3.2 I nuovi innovatori - L'indicatore brevetto, rappresenta lo strumento più completo e dettagliato oggi disponibile per misurare la propensione all'innovazione tecnologica di un'impresa.³

Nell'attività brevettuale italiana il ruolo di punta è ricoperto da Milano e le imprese di minori dimensioni forniscono ad essa un rilevante contributo.

Con l'espressione "nuovi innovatori" s'intendono le imprese "neobrevettanti", non necessariamente coincidenti con quelle di nuova costituzione.

La capacità di brevettare, anche se non necessariamente collegata ad un'attività di ricerca e di sviluppo, richiede di norma una dimensione minima d'impresa.

La spinta ad innovare è collegata al livello di sviluppo tecnologico dell'impresa.

³ Saba A.: "Il modello italiano", Ed. F. Angeli, Milano 1997.

La maggiore produttività per addetto è il risultato anche dell'apporto di risorse esterne all'impresa: l'attività innovativa risulta direttamente correlata all'appartenenza a gruppi o reti d'impresе, che favorisce la diffusione di informazioni e conoscenze tecnologiche.

Le imprese con maggiori abilità tecnologiche possono creare nuovi prodotti e con essi rafforzare la propria competitività, mentre la presenza sui mercati internazionali è necessaria per recuperare le risorse investite nell'attività innovativa.

L'analisi dell'attività brevettuale indica:

- L'elevata "natalità tecnologica" dell'area milanese e lombarda, che detengono rispettivamente il 20% e il 32% del totale nazionale dei brevetti europei richiesti nel periodo 1994-1998 dai "nuovi innovatori", ovvero da imprese che brevettano per la prima volta;⁴

- la relativa concentrazione dei brevetti degli innovatori milanesi nel settore chimico e farmaceutico (35%) seguito dai settori elettrico ed elettronico (18%), dei trasporti (16%) e dell'ingegneria meccanica (15%), ambiti in cui l'area milanese - dove si concentra il 60% di tutti i brevetti lombardi - detiene elevati livelli di specializzazione tecnologica, che si traducono in primato assoluto per alcune classi tecnologiche specifiche come quella dei computer e sistemi di elaborazione dati.

Relativamente all'**attività brevettuale delle multinazionali italiane** il processo di internazionalizzazione pur tendendo alla convergenza verso i modelli degli altri paesi industrializzati, mostra ancora preoccupanti segni di debolezza per quanto riguarda la *performance* innovativa.

⁴ AA.VV.: "Sintesi delle ricerche sulla mobilità della società italiana", Centro Studi Confindustria, Ed. SIPI, Milano 1998.

Limitata, è infatti l'internazionalizzazione *in uscita* nei settori ad alta tecnologia, mentre più significativa è la presenza all'estero di attività che costituiscono i punti di forza dell'apparato produttivo italiano, i settori tradizionali e quelli ad economie di scala.

Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna e Veneto sono sede dell'80% degli innovatori con attività produttive all'estero.⁵

Analizzando l'estensione della presenza sui mercati internazionali degli investitori innovativi e l'intensità brevettuale emergono due sottogruppi di imprese:

- un gruppo con elevata internazionalizzazione e limitata attività brevettuale, diversificato dal punto di vista settoriale, al quale appartengono investitori dei settori tradizionali e dei settori con forti economie di scala;

- un gruppo con intensa attività brevettuale e limitata presenza all'estero, caratterizzato dalla presenza di multinazionali operanti nei settori farmaceutico e dei derivati chimici.

3.3 Le piccole e medie imprese multinazionali - Nonostante la tendenza al rallentamento dell'espansione produttiva all'estero delle imprese italiane - che ha raggiunto il suo apice fino ai primi anni '90 - è notevolmente cresciuto il peso delle piccole e medie imprese multinazionali (PMM) con meno di 500 addetti, che oggi rappresentano, come soggetti investitori, oltre il 75% del totale delle multinazionali italiane, incidenza che scende al 37% in termini di imprese estere partecipate.⁶

⁵⁻⁶ AA.VV.: "Osservatorio sulla competitività dell'impresa", ricerca Assolombarda- Bocconi, 2° rapporto, Milano 1998.

AA.VV.: "La sopravvivenza dell'impresa minore", ricerca FORMAPER, Milano 1998.

La PMM milanese - con il 47% del dato lombardo - supera da sola lo stock di grandi regioni come l'Emilia Romagna o il Piemonte e la Liguria insieme, anche se le *performances* congiunturali degli ultimi anni evidenziano una minor crescita multinazionale di Milano rispetto sia alla media nazionale oltre che ad altre aree territoriali particolarmente dinamiche come il Triveneto.⁷

Le PMM milanesi continuano a fornire il contributo di maggior rilievo in quanto:

- relativamente agli investimenti diretti all'estero l'impresa milanese privilegia i settori innovativi ad alta tecnologia (24% contro il 10% delle altre province) e ad elevate economie di scala (45% contro il 36%), mentre l'impresa delle altre province italiane si concentra particolarmente nei settori tradizionali (49% contro il 16% milanese).

La provincia di Milano detiene il 35% del totale dei brevetti europei richiesti dalle multinazionali italiane nel periodo 1978-1998, quota concentrata soprattutto nei settori ad alta intensità tecnologica, a testimonianza del rapporto di interdipendenza reciproca che sempre più intercorre tra innovazione e internazionalizzazione;

- le PMM milanesi si caratterizzano per una presenza sensibilmente più forte nelle aree maggiormente sviluppate dell'Europa occidentale e del Nord America, a cui indirizzano il 62% delle loro iniziative contro il 40% delle PMM delle altre province, che nel 34% dei casi si orientano ai mercati dell'Europa orientale scelti soltanto dal 19% delle multinazionali milanesi;

⁷ Op. cit.

- per gli investitori esteri dell'area milanese assumono maggiore rilevanza le motivazioni connesse alla conquista di quote di mercato (84% contro il 67% delle altre imprese italiane) e all'accesso al *know-how* detenuto dall'impresa estera partecipata (20% contro il 14%).⁸

Soltanto per il 24% delle imprese milanesi (contro il 48% delle altre province) il differenziale di costo del lavoro influisce in modo determinante nell'indirizzare le scelte di investimento all'estero.

3.4 La media impresa vitale - In Italia la media impresa è ignorata dalla statistica, in quanto ricompresa nell'aggregato delle piccole e medie imprese (PMI). Eppure le medie imprese manifatturiere italiane - aziende con un numero di addetti compreso tra 100 e 500 - sono quasi 7000, occupano 1,3 milioni di persone e hanno conseguito nel 1997 un fatturato di oltre 550mila miliardi di lire.⁹

Le medie imprese manifatturiere rappresentano aree di eccellenza e di competitività a livello internazionale, contribuiscono in modo determinante a veicolare l'immagine internazionale del sistema paese nei suoi punti alti (settore della moda) e sono simbolo di un nuovo e moderno capitalismo italiano fondato su di un modello diverso da quelli proposti dalla grande o piccola impresa.

⁸ Op. cit.

⁹ A. Saba: "Il modello italiano", Ed. F. Angeli, Milano 1997.

Marcora L., Soru A.: "Analisi della demografia imprenditoriale in Lombardia e in Italia", ricerca FORMAPER, Milano 1998.

Tra le 1200 imprese di media dimensione operanti nell'area milanese è individuabile un sottogruppo ristretto di imprese medie eccellenti dalla cui analisi emerge il "paradigma" della c.d. *impresa vitale*, cioè un'impresa media avente le seguenti caratteristiche:¹⁰

- un successo capace di perdurare nel tempo in quanto costruito su strategie e strutture orientate a criteri di economia di diversificazione e di flessibilità, che consente di conservare una posizione rilevante se non di *leadership* nel proprio settore o in un suo segmento;

- una particolare armonia tra i diversi fattori strutturali interni (forme organizzative, soluzioni tecnologiche, sistemi gestionali) e una relazione dialettica tra imprenditore e tecnostruttura da cui deriva una maggiore capacità di adeguare tempestivamente le strategie d'impresa all'evoluzione dei mercati;

- l'appartenenza a reti organizzative - in cui sono implicati soggetti economici e istituzionali - attraverso le quali l'impresa allarga il proprio sistema di relazioni, accede a nuove risorse e partecipa al gioco competitivo da cui rafforza le sue possibilità di sviluppo ulteriore

Nella combinazione equilibrata di questi tratti organizzativi risiede il "segreto" del successo delle medie imprese vitali, fondate in anni d'oro dell'economia italiana, costruite per durare, che sono riuscite a mantenersi in attivo e a consolidare il proprio mercato anche in anni duri, di recessione, orientando l'attenzione verso il cliente e la qualità del prodotto.

¹⁰ Lorenzoni G.: "La costellazione di imprese: una base di indagine sui processi di sviluppo", in *Economia e politica industriale*, Milano 1997.

Capitolo 4 - L'IMPREDITORIALITA' FEMMINILE

Sommario: Il profilo delle donne creatrici d'impresa.

Il profilo delle donne creatrici d'impresa - Le donne risultano avere ancora scarsissime opportunità nell'impresa e sono nettamente sottorappresentate nelle posizioni di comando: mentre ogni 11 impiegati uomini vi è un dirigente, le donne dirigenti sono soltanto 1 ogni 100 impiegate.¹

Le donne soffrono di svantaggi anche laddove allo stesso numero di anni di scolarità si accompagna lo stesso tipo di laurea.

I "doveri" nei confronti della famiglia riducono le risorse di tempo e impegno che mediamente esse sono disposte a dedicare al lavoro.

L'assenza dei figli riduce lo svantaggio, ma è ben lungi dall'annullarlo.

Il 43% delle donne (contro il 30% degli uomini) proviene da una condizione di disoccupazione o di occupazione precaria, entrando nell'imprenditoria da una posizione di maggior debolezza sul mercato del lavoro, mentre in percentuale analoga agli uomini, esse hanno già avuto precedenti esperienze imprenditoriali.

Nella maggior parte dei casi le donne creano società individuali, operanti nel settore dei servizi all'impresa (solo il 16,2% delle imprese create da donne ha dipendenti, contro il 33,3% di quelle create da uomini).

In relazione all'organizzazione dei processi produttivi, da un lato, le imprese guidate da donne si caratterizzano per una tendenziale maggiore "debolezza", dall'altro queste ultime si sottraggono ai compiti strettamente produttivi (produzione di beni o servizi, circostanza indicativa di un'ampia articolazione della struttura produttiva), in percentuale assai maggiore di quella relativa all'universo maschile (il 32,5% contro il 46,6%).

¹ Centro Studi Confindustria: "Rimettere in moto l'Italia", Ed. Sipi, Milano 1997.

La categoria delle imprenditrici si caratterizza per un coinvolgimento diffuso nei compiti amministrativi e di gestione della contabilità mentre in relazione alle funzioni di commercializzazione e di marketing, sono leggermente superate dagli uomini (i quali sono anche maggiormente coinvolti in compiti di ricerca e progettazione).

Relativamente alla tipologia dei dipendenti impiegati, le imprese a conduzione femminile presentano mediamente una struttura meno articolata (il 25,4% impiega solo operai generici e impiegati, contro il 16,9% relativo al sottogruppo maschile).²

Nelle imprese a conduzione maschile la struttura produttiva si presenta più ampia e variegata (il 38,1% impiega tecnici e operai qualificati, contro il 29,5% relativo al sottogruppo femminile).

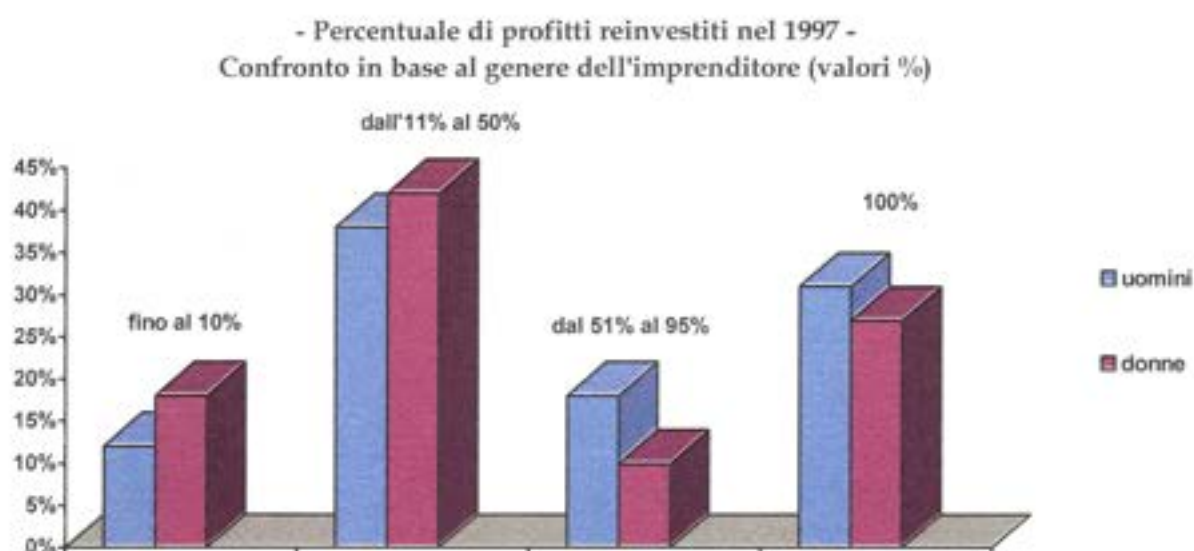
Nella valutazione delle componenti necessarie all'imprenditorialità, le donne tendono a valutare di più sia il capitale iniziale (data mediamente l'inferiore disponibilità), sia l'istruzione (per molte imprenditrici ha consentito l'accesso all'auto-imprenditorialità).

Gli uomini enfatizzano maggiormente il requisito della professionalità (59,4% contro 53,2%) e l'attitudine al rischio (32,1% contro 22%), in considerazione del tipo di attività e delle mansioni produttive in cui sono in maggioranza coinvolti.

Nell'analisi delle strategie aziendali emerge che sono gli imprenditori maschi i protagonisti delle politiche più "aggressive" e di consolidamento e crescita dell'impresa (innovazioni di carattere organizzativo).

² Rosti L.: "Femina oeconomica: investire sulle donne conviene all'impresa", Ediesse, Roma 1996.

Le imprese a conduzione maschile presentano una maggiore propensione all'ampliamento degli spazi produttivi e commerciali (37,1% contro 23%) e alla sottoscrizione di accordi di collaborazione con altre imprese (17,4% contro 8,7%), oltrechè al reinvestimento dei profitti, con una conseguente più elevata redditività.³



Nel complesso, il sottogruppo femminile risulta caratterizzato da difficoltà aggiuntive, effetto sia delle condizioni di partenza sia della prevalenza di strategie di tipo adattivo.

L'imprenditorialità al "femminile" si manifesta maggiormente nei settori emergenti e pur essendo meno capace di autofinanziarsi, non soffre di situazioni particolarmente critiche.

³ AA.VV.: "Milano produttiva 1998", elaborazione Uff. Studi C.C.I.A.A. su dati ISTAT, Milano 1998.

PARTE TERZA

Confronto tra due generazioni di imprenditori

Nel passato, i valori di riferimento dell'azione imprenditoriale erano il senso di responsabilità verso la famiglia e i propri dipendenti, oltre che la stretta associazione tra l'impegno lavorativo e l'aspirazione al miglioramento della condizione sociale, individuale e familiare.¹

Rispetto a questo modello tradizionale, i piccoli-medi imprenditori più giovani tendono ad accentuare il valore dell'autorealizzazione - di matrice individualistica - che sostituisce il desiderio di ascesa o affermazione sociale: perdono terreno gli aspetti economico-monetari e quelli legati alla responsabilità verso altre persone (familiari e/o dipendenti).

Tra le motivazioni che oggi spingono ad intraprendere, spiccano la ricerca di una migliore valorizzazione delle proprie possibilità e la capacità di sfruttare le occasioni in presenza di un atteggiamento aperto al rischio.

Indipendenza, responsabilità verso le future generazioni e desiderio di guadagno sono motivazioni presenti, ma nell'insieme meno rilevanti.

Il piccolo-medio imprenditore non è più votato esclusivamente al lavoro: non rinuncia alle vacanze (circa il 60% si riserva, durante l'anno, almeno tre settimane di ferie) e dedica attenzione alla cura della propria persona, svolgendo attività sportiva (40%) e trascorrendo il tempo libero con la famiglia o con gli amici.

In questa categoria di imprenditori, la maggior parte manifesta oggi la propria sfiducia nel sistema politico-amministrativo, ed è scettico anche circa la possibilità di una sua riforma.

¹ Colasanto M., Magatti M., Zanfrini L.: "Un profilo del piccolo-medio imprenditore lombardo", Uff. Studi C.C.I.A.A., Milano 1998.

Generalmente guarda con distacco la religione, anche se rimane presente una minoranza (rispondente ad un livello di istruzione meno elevato) che considera questa dimensione significativa.

Rispetto ai dipendenti, l'imprenditore non si considera più nè un padre nè una controparte economica, ma un superiore, un leader in grado di risolvere problematiche e fulcro della vita aziendale.²

La prossimità socio-culturale tra l'imprenditore e i suoi collaboratori non è un elemento funzionale alla positività delle loro relazioni, favorita invece da una maggiore distanza sociale tra i due partner.

La gestione del personale risulta essere un ambito critico, su cui investire in termini progettuali, per una significativa quota di imprese.

L'intermediazione sindacale, nonostante lo scetticismo relativo alla sua funzionalità nel contesto attuale, è considerata una risorsa aggiuntiva nel momento in cui il rapporto con i dipendenti non risulta particolarmente problematico.

² Op. cit.

Capitolo 2 - INNOVAZIONI TECNOLOGICO-ORGANIZZATIVE E COMPETITIVITA' INTERNAZIONALE

Il progresso tecnologico incide direttamente sulla competitività, modifica le forme della competizione internazionale e accelera il radicale rinnovamento dell'intero sistema economico e sociale.¹

La mobilità che la tecnologia consente alle persone, alle merci, ai capitali, alle informazioni e alle conoscenze tecnologiche, ha contribuito ad accelerare il processo di globalizzazione.

In ogni mercato le produzioni si confrontano per prezzo, qualità e contenuto tecnologico con le produzioni di concorrenti in cui il costo del lavoro risulta essere diversificato.

Le imprese lombarde mostrano una propensione rilevante allo sviluppo interno di conoscenza e capacità tecnologiche piuttosto che ricorrere a forme di acquisizione esterna (sfavorite dalle limitate dimensioni delle imprese rispetto ai concorrenti stranieri e dall'assenza di forme di coordinamento tra le stesse).

Gli stimoli esterni portano le imprese ad assumere modelli di sviluppo tecnologico più legati a modalità *innovative* che di tipo *imitativo* di quanto viene sviluppato dai concorrenti.

In relazione alla tradizionale distinzione tra innovazione di processo e di prodotto, le imprese lombarde a forte vocazione internazionale risultano principalmente legate all'innovazione tecnologica di prodotto.

L'innovazione di processo risulta parzialmente frutto di fenomeni di acquisizione tecnologica esterna attraverso l'acquisto di impianti e attrezzature caratterizzati da più elevati livelli tecnologici.

¹ AA.VV., "Osservatorio sulla competitività dell'impresa", ricerca Assolombarda-Bocconi, 2° rapporto, Milano 1998.

Lo sviluppo tecnologico delle imprese lombarde risulta essere di tipo adattivo e non radicale, poichè esse optano per miglioramenti funzionali o strettamente tecnologici dei prodotti stessi, a scapito dell'introduzione di nuovi prodotti.²

Accanto ad un'area ben definita ed omogenea di specializzazione tecnologica nel comparto tradizionale (farmaceutica, metallurgia, ottica e fotografia, mobilio) è in corso di definizione un'eterogenea area di specializzazione che comprende una varietà di tecnologie, a dimostrazione di una notevole differenziazione produttiva e tecnologica regionale (telecomunicazioni, componenti elettronici, tecnologia laser, informatica).

La Lombardia, e in particolare Milano, si propone come area di sperimentazione e di avanguardia tecnologica, orientandosi in misura crescente verso settori in cui il resto del paese mostra ritardi.

Parallelamente alla riduzione della concentrazione settoriale dell'attività brevettuale, si accresce il peso brevettuale delle piccole imprese, confermando la tendenza ad un graduale ampliamento della base dei soggetti innovatori.

La crescente presenza delle multinazionali nei settori di punta dell'area milanese, indica una forte attrattività della stessa per le imprese che si pongono obiettivi di crescita attraverso l'innovazione.

Il grado di avanzamento tecnologico dell'impresa è profondamente connesso con le caratteristiche dimensionali di quest'ultima e il numero dei dipendenti può fungere da indicatore efficace in tal senso.

Il mutamento organizzativo è stato "trascinato" da quello tecnologico:

l'introduzione di nuove tecnologie, conseguente a precise esigenze di competitività aziendale (che si gioca sulla ricerca della qualità), ha imposto la razionalizzazione delle soluzioni organizzative (circa l'efficienza amministrativa, la dimensione temporale delle prestazioni lavorative e l'organizzazione del lavoro in senso stretto).

² AA.VV., "Confindustria per la modernizzazione: proposte e intese 1995-98", Ed. SIPI, Milano 1998.

Le aziende tecnologicamente all'avanguardia, più competitive e capaci di generare profitti elevati, presentano una configurazione organizzativa più strutturata e una separazione parziale tra funzioni produttive e direttive (integrate da stabili canali comunicativi).³

Le imprese "in crescita" sono sostanzialmente quelle che reinvestono una quota elevata di profitti e sono orientate all'innovazione, anche relativamente alla configurazione proprietaria e agli aspetti finanziari.

La strutturazione organizzativa e l'elaborazione delle strategie di finanziamento delle piccole imprese con al massimo 50 dipendenti, avvicinano la componente più "forte" delle stesse al modello della grande impresa.

Questo dato dimostra l'inadeguatezza di quelle visioni in cui la piccola impresa si suppone caratterizzata dall'informalità delle forme organizzative e dalla sovrapposizione tra proprietà e direzione.

³ Op. cit.

Capitolo 3 - LA MOBILITÀ SOCIALE DEI PICCOLI IMPRENDITORI E L'INFLUENZA DELLE VARIABILI BIOGRAFICHE

I percorsi lavorativi che portano al ruolo di imprenditore possono essere molto diversi: la provenienza sociale è distribuita in tutte le classi e le identità professionali dei piccoli imprenditori sono alquanto differenziate.

La centralità dell'esperienza lavorativa acquisita rimane un punto fermo.

Accanto all'ambito strettamente tecnico, sono oggi formativi e propedeutici all'avvio di nuove iniziative imprenditoriali, i contesti che forniscono livelli elevati di competenza e professionalizzazione.

Solo il 10% dei non eredi diventa imprenditore subito dopo la conclusione degli studi e si tratta di persone il cui padre, nel 75% dei casi, è imprenditore, commerciante o artigiano, quindi sussiste un legame diretto con l'imprenditorialità.¹

Il passaggio diretto da studente a imprenditore, senza questo collegamento, rimane un'eccezione e riguarda circa il 2% del totale.

Coloro che entrano nel mondo del lavoro in una diversa posizione sociale impiegano nel 65% dei casi più di dieci anni prima di diventare imprenditori: la lunghezza di tale periodo è influenzato sia dal livello di istruzione sia dalla precedente condizione professionale.

In relazione alle condizioni sociali precedentemente occupate, il 30% ha svolto un'attività di tipo dirigenziale o da libero professionista, il 33% è stato impiegato o quadro, il 23% operaio o tecnico e il 9,3% artigiano o commerciante.

Nel flusso d'ingresso nel mondo imprenditoriale prevalgono coloro che provengono da una realtà imprenditoriale o di lavoro autonomo.

¹ Colasanto M., Magatti M., Zanfrini L.: "Un profilo del piccolo-medio imprenditore lombardo", Uff. Studi C.C.I.A.A., Milano 1998.

All'interno di questa classe continuano ad essere frequenti percorsi di mobilità sociale verso l'alto, con la formazione di vere e proprie imprese a partire da attività di lavoro autonomo.²

Permane una quota rilevante di persone con un retroterra operaio o con provenienza dai ceti sociali medio-bassi.

Questo gruppo è doppio rispetto a quello che emana dai ceti medi impiegatizi, poco avvezzi all'intrapresa economica.

La quota dei piccoli imprenditori provenienti da gruppi sociali di status elevato (escludendo i figli di imprenditori) rimane piuttosto contenuta.

Le variabili biografiche tendono ad associarsi ad un certo tipo di assetti aziendali e condizionano le strategie dell'impresa: il livello di istruzione è l'unica variabile in grado di ridimensionare il peso del contesto socio-economico d'origine (condizioni di partenza) dell'imprenditore.

E' il possesso di un elevato livello di istruzione che consente di promuovere politiche innovative pur in presenza di modesti margini di auto-finanziamento, che rende possibile la piena valorizzazione del personale e che si associa ad una strategia di riposizionamento dell'impresa oltre una cultura (delle piccole-medie imprese) tradizionalmente centrata sul prodotto.

L'anzianità professionale e l'accumulo di esperienza e di relazioni che ad essa si associa costituiscono ancora, per una frangia consistente dell'universo dei piccoli imprenditori, gli ingredienti fondamentali del successo aziendale, consentendo di compensare lacune e svantaggi sul piano dell'istruzione formale.

Queste imprese rischiano però di restare escluse dalle dinamiche innovative emergenti, il cui accesso è spesso subordinato al possesso di specifiche risorse formative.

² Marelli M., Piantoni G., Visconti F.: "Continuità e cambiamento nella vita delle imprese", Ed. F. Angeli, Milano 1997.

PARTE QUARTA

Le nuove imprese operanti in Lombardia

Sommario: 1.1 Formazione dell'imprenditorialità e aspetti congiunturali.-

1.2 Produzione e internazionalizzazione.-

1.3 Strategie e performance reddituali-finanziarie.-

1.4 "Struttura" della popolazione delle nuove imprese.

1.1 Formazione dell'imprenditorialità e aspetti congiunturali -

La crisi economica della prima metà degli anni novanta, ha mostrato una notevole intensità di effetti, anche nel campo della formazione e dello sviluppo imprenditoriale.¹

Il 1992 e, ancor più il 1993, sono stati caratterizzati dalla diminuzione della natalità delle imprese a livello regionale e da un fortissimo incremento della mortalità.

Il ridimensionamento della natalità, tende ormai a diventare un fatto strutturale, anche se, ovviamente, continua ad essere influenzato dall'andamento congiunturale.

La vivacità della struttura imprenditoriale sembra sempre più dettata dalla capacità di sopravvivenza delle imprese, piuttosto che da un alto tasso di natalità:

gli effetti della crisi, sono stati altamente selettivi sia a livello di settore, che di tipologia di impresa.

Il settore più colpito è stato quello dell'*edilizia*, a causa del blocco delle opere pubbliche e dei ritardi dei pagamenti delle commesse, indotti dallo sviluppo di "tangentopoli".

Il settore *commerciale*, ha visto un'accresciuta cessazione di piccole imprese, sia a causa della caduta dei consumi, sia soprattutto a causa degli effetti del processo di razionalizzazione e ammodernamento del settore distributivo.

¹ Vivarelli M.: "La nascita delle imprese in Italia", Ed. Egea, Milano 1997;

AA.VV.: "Rapporto breve sulla situazione economica della Regione Lombardia", ricerca IRER, Milano 1998.

Le cessazioni, hanno però riguardato, soprattutto le imprese di più piccola dimensione, in particolare le *società individuali*, mentre le *società di capitale*, hanno aumentato il loro peso complessivo.²

Le principali cause di cessazione delle *imprese artigiane*, sono riconducibili, oltre alla crisi economica (calo della domanda, aumento dei costi, concorrenza di imprese maggiori), anche al recente inasprimento fiscale e, in modo più diffuso, a problemi di continuità legati al ricambio generazionale del titolare.

Il calo dei tassi di natalità, viene riconfermato in tutte le provincie, con l'unica eccezione di Cremona, mentre la provincia di Milano presenta i valori più bassi; le provincie che hanno tassi più elevati di natalità, tendono anche a subire una minore diminuzione del fenomeno, e i decrementi maggiori si concentrano sulle provincie che già presentano minori tassi di natalità:

la crisi economica dell'inizio del decennio, ha prodotto, quindi, un aumento delle differenze territoriali.

La Lombardia, confermando la sua sensibilità prociclica, ha enfatizzato le variazioni congiunturali (flessione degli investimenti, caduta dei consumi, contrazione dell'occupazione).

L'elevata apertura internazionale del sistema lombardo lo ha reso più sensibile al peggioramento del quadro economico internazionale.

Le imprese lombarde, dopo un periodo di ristrutturazioni imposte dalla necessità di mantenere competitività internazionale, registrano un'alta crescita delle esportazioni (+1,7%).³

Il settore *manifatturiero*, seguendo un trend decrescente iniziato già alla fine dello scorso decennio, continua a contrarsi, mentre il settore *dei servizi* mantiene un andamento positivo.

² Op. cit;

³ AA.VV: "Struttura produttiva e crescita regionale: le interdipendenze settoriali in Lombardia", ricerca IRER, Milano 1998.

Emerge, in particolare, la tendenza ad una maggiore diffusione territoriale dei servizi nei centri minori, dopo la fase della concentrazione nell'area metropolitana milanese.

In generale, si assiste ad una ripresa della vitalità imprenditoriale lombarda, segnalata dalla crescita delle imprese attive (+2,9%, contro il +5,9% a livello nazionale), e delle nuove imprese (+22,4%, contro il +31,3% su scala nazionale).⁴

Le ditte individuali, ossia le microimprese familiari, crescono in Lombardia (+2,7%) e ancora più in Italia (+7,5%).

Nonostante un quadro regionale e nazionale di effervescenza imprenditoriale, oggi la creazione d'impresa avviene secondo percorsi maggiormente selettivi, indotti da un contesto sempre più complesso e competitivo:

- cresce ulteriormente il terziario avanzato, si conferma la contrazione del commercio, prosegue il ridimensionamento dell'industria manifatturiera (-2%) secondo una tendenza in atto da oltre un decennio e aumenta significativamente il comparto dei servizi socio-sanitari (+12,6% di imprese operanti), segnale di sviluppo della "economia sociale".

- battuta d'arresto, seppure lieve, dell'artigianato (-0,1%), in cui continua a concentrarsi il 30% dell'intero tessuto imprenditoriale lombardo e oltre il 60% delle imprese industriali, dovuta essenzialmente al forte calo delle nuove iscrizioni (-25% circa).

La regione Lombardia risulta, dunque, un ambiente di sostegno "debole" per le nuove imprese che vi operano, essendo presenti forti condizionamenti alla loro possibilità di operare con successo sui mercati.

⁴ Lassini A., Marcora L.: "La creazione di nuove imprese nel settore terziario lombardo", in Nuovi imprenditori in Lombardia negli anni '90, VOL. II, Milano 1997.

Il contesto lombardo, soffre sia della presenza di crescenti "diseconomie esterne" che aumentano le difficoltà operative delle imprese locali, sia della mancanza di nuove "economie esterne" capaci di attirare nuovi investimenti dall'esterno.

Il condizionamento negativo alla competitività delle imprese, risulta soprattutto connesso, alla cattiva performance delle Amministrazioni Pubbliche, che accrescono le condizioni di incertezza in cui i nuovi imprenditori si trovano ad operare, per la carente formulazione di grandi progetti strategici e la mancata determinazione a realizzarli.⁵

1.2 Produzione e internazionalizzazione - I prodotti dell'industria lombarda, hanno segnato nel 1998, una repentina perdita di competitività internazionale, mentre la spinta multinazionale è proceduta ad un ritmo più blando.

Se l'effetto Maastricht ha colpito le merci, per il 46% dirette ai Paesi UE, ha lasciato invece relativamente indisturbati i "beni immateriali" (ad es. brevetti, diritti d'autore, ecc.) o servizi, che tengono piuttosto bene sui mercati esteri, costituendo ormai una componente di primo piano, del processo di internazionalizzazione dell'economia lombarda.⁶

A seguito della stabilizzazione della lira, i percorsi di internazionalizzazione delle imprese, specie in realtà avanzate come quella lombarda, tornano a essere più selettivi e ad escludere molte imprese di piccole dimensioni.

Si registra un aumento, seppur contenuto, delle esportazioni dell'industria *manifatturiera* lombarda (+0,5%), oltrechè nazionale (+1,5%), anch'essi in forte decelerazione rispetto alle dinamiche del 1997, proseguendo il rallentamento dell'espansione multinazionale dell'industria lombarda, anche nel 1998.⁷

⁵ AA.VV.: "Confindustria per la modernizzazione: proposte e intese 1995-98", Ed. SIPI, Roma 1998.

⁶⁻⁷ Garofoli G.: "Formazione di nuove imprese: un'analisi comparata a livello internazionale", Ed. F. Angeli, Milano 1997.

Il confronto con il 1996, evidenzia come la crescita del numero delle *piccole multinazionali* lombarde (+11,5% come imprese investitrici e +8,3% come imprese estere partecipate) sia assai inferiore alla *performance* realizzata dalle regioni del Nord-Est (+31,7% e +32,5% in soli due anni).⁸

Crescono ulteriormente le esportazioni dei *servizi*, il cui tasso di aumento (+4,8%) risulta più elevato rispetto a quello medio nazionale;

la Lombardia accentua quindi, la propria posizione di centro propulsore del processo di internazionalizzazione terziaria del Paese, di cui detiene il 26% delle esportazioni totali, una quota che sale al 41,4% per il comparto dei *servizi di intermediazione* e al 37% per quello dei *servizi alle imprese*.

Tutto ciò si traduce nella crescente importanza assunta dall'economia dei servizi nel caratterizzare il ruolo e la posizione internazionale della Lombardia, considerando che, le esportazioni di *beni immateriali*, rappresentano ormai il 57% (contro il 53% del 1997) di quelle di *beni materiali*, peso che si riduce al 31% calcolando lo stesso rapporto a livello nazionale.⁹

La presenza industriale delle imprese lombarde in Nord America e nell'area del pacifico, appare, comunque, sintomatica di una ridotta capacità di crescita nei mercati più avanzati ed a maggiore potenzialità di crescita.

Nell'attuale contesto, quindi, la piena valorizzazione dei vantaggi competitivi, richiede sempre più spesso anche alle piccole e medie imprese l'implementazione di strategie di crescita multinazionale.

⁸ Airoidi A.: "Le reti di servizi reali e l'internazionalizzazione delle imprese", Progetto CNR, Milano 1997.

⁹ AA.VV.: "Scambi con l'estero - note di aggiornamento", MINISTERO DEL COMMERCIO ESTERO/ICE, Roma 1998.

a) Le collaborazioni internazionali delle nuove imprese lombarde

Gli *accordi di collaborazione* (intese di tipo contrattuale concluse con imprese partner di altri paesi) sono un'importante modalità di crescita internazionale delle nuove imprese, ma possono anche rivelarsi uno strumento complesso da gestire.

Il 47% delle nuove imprese *manifatturiere* lombarde ha in corso collaborazioni internazionali, contro il 38% degli altri settori: nel manifatturiero, i settori a più intensa collaborazione sono la *chimica* (72%), la *meccanica di precisione* (67%) e il grande aggregato delle *macchine ed apparecchiature meccaniche* (62%).¹⁰

Nel terziario, un settore con rilevanti collaborazioni internazionali è quello delle *attività professionali*.

Il 21% delle nuove imprese lombarde, ha in corso *accordi di carattere tecnologico*, i quali coinvolgono la stessa percentuale di imprese sia nel manifatturiero che negli altri settori, mentre gli *accordi di cooperazione commerciale* riguardano il 44% delle imprese manifatturiere e il 28% di quelle del terziario.

Inoltre, è forte la correlazione fra accordi internazionali e dimensione d'impresa: intorno al 70% delle imprese aventi fra i 100 e i 1000 addetti, e oltre il 90% di quelle con oltre i 1000 addetti;¹¹

una consistente dimensione aziendale rende, quindi, più agevole la conclusione di accordi di collaborazione.

Uno dei segreti del successo dei nuovi imprenditori lombardi è il continuo monitoraggio delle attività produttive:

per quanto i prodotti siano relativamente standardizzati, continue innovazioni organizzative e la capacità creativa di far fronte alle evoluzioni della domanda rappresentano un fattore chiave.

¹⁰ AA.VV.: "Osservatorio sulla competitività dell'impresa", ricerca Assolombarda-Bocconi, 2° rapporto, Milano 1998.

¹¹ Mariti P., Smiley R.H.: "Accordi di collaborazione tra imprese in un'economia industriale moderna", in Economia e politica industriale, Milano 1997.

b) I sistemi competitivi internazionali, i comportamenti strategici e i risultati

L'indagine sui comportamenti strategici delle nuove imprese lombarde, riguarda aziende aventi piccole-medie dimensioni e operanti in nicchie di settori tradizionali a domanda internazionale, caratterizzati da un aumento strutturale della pressione competitiva e, quindi, del grado di concentrazione dell'intera filiera produttiva (diffusa concorrenza sui prezzi, uscita dal settore dei concorrenti marginali).¹²

Le risposte delle nuove imprese all'evoluzione dei sistemi competitivi di riferimento possono essere considerate sulla base dell'*ambito competitivo prescelto* e del *sistema di offerta praticato*.

In generale, quanto al primo aspetto, le nuove imprese talvolta operano su una nicchia internazionale focalizzandosi su specifici segmenti, in altri casi offrono una gamma più ampia di prodotti affrontando specifici mercati geografici.

Per il sistema d'offerta si riscontra che, talvolta le nuove imprese appaiono fortemente impegnate a sviluppare la gamma dei prodotti, oppure impostano la loro strategia sull'innovazione del prodotto, in particolare delle sue caratteristiche tecniche.

Per operare in questi ambiti e per attuare queste strategie di offerta, anche queste imprese si attrezzano con strutture organizzative e sistemi di direzione, che tendono a comprimere i costi e a favorire la flessibilità gestionale.

In relazione alle scelte in ambito produttivo e commerciale, sono più i clienti, o l'azienda stessa, che stimolano i comportamenti innovativi, mentre, un'influenza inferiore risultano avere, invece, la concorrenza o i fornitori.

All'evoluzione dei sistemi competitivi di riferimento, si accompagnano anche cambiamenti nell'assetto istituzionale, mediante la realizzazione di accordi, soprattutto nell'area commerciale o per operare nei mercati esteri;

non si verificano, invece, aperture del capitale a nuovi soci.

¹² AA.VV.: "Struttura produttiva e crescita regionale: le interdipendenze settoriali in Lombardia", ricerca IRER, Ed. F. Angeli, Milano 1998.

In relazione ai *risultati economico-finanziari*, queste imprese, nel periodo 1997-1998, hanno segnato una crescita media del fatturato del 15% e le esportazioni hanno avuto un ruolo rilevante per lo sviluppo;¹³

il grado di *integrazione verticale* (espresso dal rapporto tra valore aggiunto e fatturato) si è mantenuto invariato nel periodo in esame, attorno al 32-33%.

Dalla *struttura patrimoniale* emerge un rapporto di indebitamento in lieve crescita ma comunque accettabile.

Il *reddito netto* ha fatto registrare il valore medio più elevato nel 1998 e quello più basso nel 1997, riscontrandosi situazioni aziendali molto diverse:

ad aziende redditizie, si accompagnano alcune in cui il reddito è modesto e altre ancora in sostanziale pareggio contabile.

La redditività della *gestione caratteristica* e quella del *capitale proprio* esprimono questa situazione estremamente differenziata.¹⁴

Affiora la preoccupazione dei nuovi imprenditori sui costi e sugli oneri derivanti dal "sistema Italia" che gravano sulle imprese e che impediscono (o limitano), la loro azione in contesti competitivi dinamici come quelli attuali.

Il dato generale, è che si rilevano nuove imprese impegnate in contesti competitivi aperti alla concorrenza internazionale, i quali con la loro forte pressione competitiva, spingono nella direzione della crescita dimensionale.

1.3 Strategie e performance reddituali-finanziarie - Nel biennio 1997-98, le imprese hanno goduto di un cambio particolarmente favorevole, che ha permesso loro di incrementare in modo considerevole l'incidenza delle esportazioni sul fatturato complessivo:

tale effetto si è manifestato con un anno di anticipo nelle imprese del triveneto rispetto a quelle lombarde.¹⁵

¹³⁻¹⁴ Op. cit.

¹⁵ Mussati G., Orsenigo L.: "La valutazione delle piccole imprese da parte del sistema bancario", ricerca BOCCONI-FORMAPER, Milano 1998.

L'incremento di redditività dei *mezzi propri*, è in parte imputabile alla *gestione caratteristica*, il cui rendimento è stato crescente nel tempo.

Tale miglioramento è dovuto più ad un aumento del tasso di rotazione del *capitale investito* che ad una superiore redditività delle *vendite*:

data la difficoltà o la mancata convenienza ad aumentare i prezzi di vendita, in modo più che proporzionale al costo dei fattori produttivi, le nuove imprese si sono impegnate a contenere il *capitale investito* e particolarmente il *circolante*, con ricadute positive anche in termini di oneri finanziari.¹⁶

Le imprese del triveneto, hanno conseguito anche nel 1998, una redditività dei *mezzi propri* superiore a quella delle imprese lombarde, ma il divario si è, sia pur lievemente, ridotto.

Le imprese lombarde sostengono un *costo del lavoro per dipendente* più elevato rispetto alle imprese del Triveneto;

a ciò è corrisposto un più elevato *valore aggiunto* per dipendente (tab. 1 pag. 65).

Tali differenze indicano come le nuove imprese lombarde siano impegnate in attività relativamente più "ricche" in termini di contenuto di servizio, di ricerca e di progettazione, che come tali richiedono dei profili professionali più elevati e quindi più costosi;

inoltre la maggiore dimensione media, in termini di fatturato per azienda, delle nuove imprese lombarde richiede un grado di managerializzazione più elevato, quindi un maggior costo del lavoro pro capite.

¹⁶ Cortesi M.: "Sistema finanziario e piccole-medie imprese", Quaderni ISCOM, Milano 1997.

Le nuove imprese lombarde, sarebbero dunque più attrezzate per affrontare la futura competizione:

da una parte, sono maggiormente impegnate in attività (ricerca, ecc.) generalmente atte a promuovere la competitività di lungo periodo;

dall'altra, il maggior grado di managerializzazione dovrebbe consentire di affrontare con minori difficoltà l'attuale situazione economica.

Tab. 1 - Percentuali di variazione, nel biennio 1996-98, di alcuni valori del conto economico e dello stato patrimoniale, nelle nuove imprese con ricavi fino a 500 Mld¹⁷

	LOMBARDIA			NORD-EST		
	97/96	98/97	98/96	97/96	98/97	98/96
Fatturato	11,9%	17,3%	31,3%	16,3%	19,7%	39,1%
Acquisti	18,5%	26,5%	49,9%	22,8%	25,3%	53,8%
Valore aggiunto	6,3%	9,7%	16,6%	10,5%	15,7%	27,8%
Costo del lavoro	2,4%	5,7%	8,2%	8,0%	8,8%	17,5%
Oneri finanziari	-18,1%	28,0%	4,9%	-12,2%	33,6%	17,3%
Imposte	32,0%	10,6%	46,0%	7,5%	30,2%	40,0%
Mezzi di terzi	8,5%	16,2%	26,1%	12,3%	14,3%	28,3%
Capitale netto	5,2%	8,8%	14,4%	10,1%	13,4%	24,9%
Attivo netto	7,6%	14,2%	22,9%	11,7%	14,1%	27,5%
Capitale investito	8,7%	13,7%	23,6%	12,0%	14,0%	27,7%
Debiti finanziari	7,4%	14,3%	22,7%	11,5%	16,2%	29,5%

Nelle nuove imprese lombarde, si manifesta perciò, la tendenza ad ottenere la flessibilità, attraverso l'esternalizzazione delle fasi del processo produttivo a minor *valore aggiunto*, nel contempo meno critiche per la qualità del prodotto finito.

¹⁷ Op. cit.

Le nuove imprese di minori dimensioni, presentano una redditività più elevata e, nel contempo, soprattutto, un maggior grado di indebitamento rispetto a quelle più grandi;

esse hanno maggiormente utilizzato la leva finanziaria, sfruttando in modo più intensivo il differenziale positivo fra rendimento della *gestione caratteristica* e costo dei *mezzi di terzi*.¹⁸

Se da una parte, ciò può esprimere una maggiore dinamicità imprenditoriale e una più spiccata propensione al rischio, dall'altra accresce la vulnerabilità delle nuove imprese di minori dimensioni, ad un deterioramento delle ragioni di scambio nei confronti sia dei clienti, sia dei fornitori dei vari fattori produttivi.

Le nuove imprese lombarde, hanno comunque saputo cogliere le opportunità offerte dalla ripresa economica, ottenendo tassi di sviluppo del *fatturato* non di rado molto elevati.

A ciò hanno contribuito in misura notevole, i *tassi di cambio* favorevoli, che hanno giocato un ruolo decisivo nel promuovere le esportazioni.

Queste imprese, hanno preferito aumentare lo sfruttamento della struttura in essere piuttosto che espanderla, in seguito alla disponibilità di capacità produttiva inutilizzata e alle aspettative poco ottimistiche circa l'orizzonte temporale della ripresa economica.

Molte nuove imprese, hanno avviato o continuato, programmi di miglioramento o ristrutturazione di strutture e processi, al fine di:

- aumentare la flessibilità (attraverso il decentramento produttivo, la riduzione della durata dei cicli produttivi, ecc.);

¹⁸ Lorenzoni G.: "La costellazione di imprese: una base di indagine sui processi di sviluppo", in *Economia e politica industriale*, Milano 1997.

- migliorare la qualità (spesso su impulso della clientela, che in alcuni casi ha imposto la certificazione "ISO 9001");
- aumentare i livelli di servizio alla clientela;
- rinnovare e potenziare la struttura manageriale.

Alcune di queste scelte, sono state indotte dall'intensificazione della pressione competitiva nei rispettivi settori, nella maggior parte dei quali i prodotti dei concorrenti sono molto simili fra loro e non esistono spazi di differenziazione.

Talora la pressione competitiva è stata accresciuta dalla concentrazione della clientela, soprattutto a livello distributivo;

in molti casi si sono verificati fenomeni, quali l'ampliamento dei confini geografici della competizione, la concentrazione e la "selezione" dei concorrenti operanti nel settore, accordi, fusioni e operazioni di ristrutturazione.¹⁹

Un fattore di attenuazione della pressione concorrenziale è stato costituito dalla crescita della domanda:

i settori in cui le nuove imprese lombarde operano, tendono a presentare i caratteri strutturali della maturità, ragion per cui, al di là della dinamica congiunturale favorevole, è lecito attendersi un ulteriore inasprimento del confronto concorrenziale.

Inoltre, le inefficienze del sistema istituzionale italiano, rimangono un fattore ostacolante la competitività aziendale.

Le nuove imprese lombarde, detengono quote di mercato rilevanti, avendo approfittato delle condizioni di relativa prosperità economica per consolidarsi e ridurre la propria vulnerabilità alle cadute di domanda e all'inasprimento della concorrenza (contenendo la distribuzione dei dividendi e investendo senza alterare l'equilibrio patrimoniale e finanziario).

¹⁹ Op. cit.

Nonostante la limitata innovazione di prodotto degli ultimi anni, sono stati rilevanti gli *investimenti* in ricerca e sviluppo (in relazione al fatturato), i quali si potranno tradurre in un innalzamento del profilo medio dei prodotti e servizi offerti in futuro e quindi nel conseguimento di significativi *premium price* rispetto alla concorrenza.²⁰

1.4 “Struttura” della popolazione delle nuove imprese - Le nuove imprese lombarde, con fatturato inferiore ai 500 Mld, sono nel complesso più grandi di quelle operanti nel triveneto, ma più piccole rispetto a quelle localizzate nel resto del nord-ovest.²¹

Tuttavia, nella regione, si rivela una disomogeneità a livello di dimensione più elevata rispetto al triveneto, anche se essa risulta meno accentuata di quella delle altre aree del nord-ovest.

Ad aziende medio-grandi si accompagna, quindi, anche in Lombardia un tessuto molto consistente di piccole imprese.

A dimensioni mediamente maggiori non corrispondono, tuttavia, livelli di rapporto valore aggiunto/fatturato più elevati.

Ciò, è una conferma della polverizzazione dell'attività d'impresa e della specializzazione diffusa su fasi o su processi lungo le diverse filiere produttive.

Struttura patrimoniale-finanziaria e risultati reddituali

Le nuove imprese lombarde presentano un rapporto di *indebitamento* migliore di quello delle nuove imprese delle altre zone del Nord Italia.²²

²⁰ Op.cit.

^{21- 22} Marelli M., Piantoni G., Visconti F.: “Continuità e cambiamento nella vita delle imprese”, Ed. F. Angeli, Milano 1997.

Ciò si verifica per le imprese di maggiori dimensioni, mentre, per le imprese più piccole si conferma il maggior ricorso all'indebitamento.

Su questo comportamento gioca, oltre al contesto finanziario del nostro Paese, anche l'età delle imprese:

le più giovani scontano una struttura finanziaria più debole rispetto a quella delle imprese più vecchie e consolidate.

Pur in presenza di una buona solidità e di un giusto equilibrio strutturale di tipo finanziario, le nuove imprese lombarde fanno prevalentemente ricorso al debito bancario a breve, sopportando oneri finanziari che, sebbene decrescenti in questi anni, si mantengono su livelli ancora molto elevati.

La redditività del *capitale proprio*, è migliorata sensibilmente nel 1998, mantenendo livelli bassi, dopo che nell'anno precedente aveva registrato valori negativi.

La redditività della *gestione caratteristica*, che si è mantenuta intorno al 4,5% negli anni 1996 e 1997, ha presentato soltanto un modesto miglioramento nell'ultimo anno.²³

Questo andamento va ascritto alla gestione finanziaria, che si è giovata della diminuzione dei tassi d'interesse, e della gestione tributaria, che ha goduto del riporto di perdite pregresse degli anni precedenti.

Le nuove imprese lombarde, hanno gestito la crisi focalizzando l'attenzione sulla gestione finanziaria (attraverso il contenimento del *circolante* e l'allungamento della scadenza dei *debiti finanziari*) al fine di contenere i relativi oneri, sacrificando eventualmente opportunità di investimento.

Tale comportamento non appare, tuttavia, uniformemente diffuso:

le nuove imprese di minori dimensioni appaiono in media più dinamiche e propense al rischio.

²³ AA.VV.: "Osservatorio sulla competitività dell'impresa", ricerca Assolombarda-Bocconi, 2° rapporto, Milano 1998.

Esse, infatti, hanno ottenuto performance mediamente migliori sia in termini di redditività della *gestione caratteristica*, che in termini di redditività del *capitale proprio*, grazie anche al maggior ricorso alla leva finanziaria.²⁴

Capitolo 2 - QUADRO D'INSIEME DELLA DINAMICA IMPRENDITORIALE

- Sommario:** 2.1 La demografia imprenditoriale nel biennio 1997-98.-
 2.2 Mobilità dimensionale e del controllo nelle nuove imprese.-
 2.3 Articolazione della dinamica imprenditoriale per settori:
 il comparto artigiano.-
 2.4 Evoluzione della struttura imprenditoriale per forma giuridica.-
 2.5 Le imprese create e cessate.

2.1 La demografia imprenditoriale nel biennio 1997-98 -

Confermando il quadro delineatosi dal 1997, quando la dinamica imprenditoriale lombarda aveva segnato complessivamente una variazione positiva, in linea con la crescita nazionale, il 1998 presenta la tendenza all'incremento del numero di imprese attive:

in particolare (tab. 1), a livello regionale, il saldo positivo è risultato di 18.527 imprese (+2,9%).²⁵

Tab. 1 - Imprese iscritte, operanti e cessate in Lombardia e in Italia - 1997 e 1998

Variazione 98/97	ISCRITTE		OPERANTI		CESSATE	
	Lombardia	Italia	Lombardia	Italia	Lombardia	Italia
Assoluta	12.427	127.949	18.527	227.907	283	-67.614
%	22,4	31,3	2,9	6,4	0,6	-19,0

²⁴⁻²⁵ Op. cit.

La dinamica espansiva che ha caratterizzato la struttura imprenditoriale nel '98, ha beneficiato di flussi di nuove imprese di consistenza maggiore dei flussi di imprese uscenti.

Ne derivano quindi *tassi di natalità* (iscritte/operanti) e di *mortalità* (cessate/operanti) decisamente più favorevoli di quanto non fossero stati nel 1997 e la *dimensione media* di impresa risulta in Lombardia di 4,5 addetti (nei servizi di 3,3 addetti a fronte di 8,7 addetti nella *manifattura*).²⁶

Il *tasso di mortalità* cresce leggermente, a fronte di un incremento molto consistente della natalità, considerando la già elevata concentrazione di attività imprenditoriali nel capoluogo lombardo rispetto al totale regionale (44,7% nel '97, 44,1% nel '98).

La nati-mortalità delle nuove imprese in Lombardia, riguarda essenzialmente le piccole imprese (da 0 a 9 dipendenti), ma non è irrilevante anche fra quelle di maggiori dimensioni;

è sorprendentemente elevata anche nei settori ad alta intensità di capitale.

Tab. 2 - Tassi di natalità e mortalità per dimensione di impresa²⁷ - Anno 1998

Dimensioni	Tassi di natalità	Tassi di mortalità	Tassi netti di entrata
1-5	11,02	10,84	0,18
6-9	4,59	5,17	0,58
10-19	3,62	4,67	-1,05
20-49	2,97	3,76	-0,79
50-99	2,06	3,05	-0,99
100-199	1,54	2,87	-1,33
200-499	1,83	2,82	-0,99
500-999	2,23	2,63	-0,40
oltre 1000 addetti	1,29	1,72	-0,43

²⁶⁻²⁷ Marcora L., Soru A.: "Analisi della demografia imprenditoriale in Lombardia e in Italia", ricerca FORMAPER, Milano 1998.

Il fenomeno più evidente degli ultimi anni, è stato l'inversione di tendenza nei tassi netti di natalità delle imprese, che si erano mantenuti fino al 1996 sempre superiori ai tassi di mortalità e solo a quella data hanno registrato un saldo negativo.

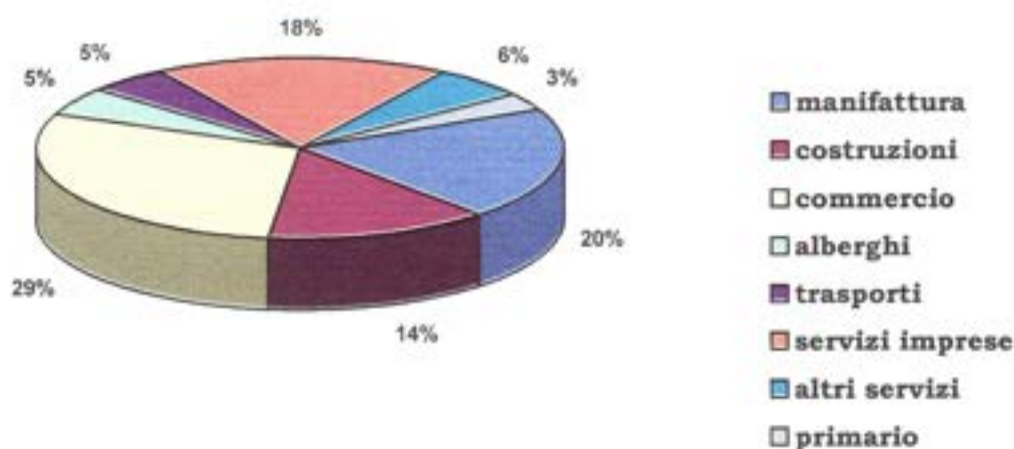
Questo risultato è stato in parte smentito dal fatto che a tutto il 1997 è continuato comunque a crescere il peso occupazionale della piccola dimensione, unitamente all'accelerazione rilevata, a partire dal 1998, nella creazione di nuove imprese, a conferma dei vantaggi connessi alla dimensione minore.

Nel 1998, il numero delle imprese operanti non agricole in Lombardia aumenta dell'1,35% (tasso sostanzialmente in linea con quello nazionale):²⁸

questo dato segue un lungo periodo di calo, iniziato nel 1991 e continuato in misura più o meno marcata in tutti questi anni.

Rispetto alla media nazionale, la distribuzione settoriale lombarda (graf. 1), si caratterizza per un minore peso del *primario* (3% contro 6%) e del *commercio* (29% contro 35%) e per una maggiore presenza di imprese *manifatturiere* (20% contro 17%) e soprattutto di *servizi alle imprese* (18% contro 11%).²⁹

Distribuzione settoriale delle imprese operanti in Lombardia - 1998



Graf. 1

²⁸⁻²⁹ Belussi F., Pozzana R.: "Nati-mortalità delle imprese e determinanti dell'imprenditorialità", Ed. F. Angeli, Milano 1998.

Tutti i grandi comparti, con l'importante eccezione della *manifattura* registrano una crescita del numero delle imprese;

a livello nazionale invece, sono diminuite anche le imprese del *commercio* e dei *trasporti*.

I trend rilevati in Lombardia, seguono direzioni analoghe a quelli nazionali, ma più accentuati per quanto concerne i *settori industriali* (manifattura ed edilizia), mentre è possibile evidenziare divergenze nel *commercio* e trend rallentati nei *servizi*, soprattutto alle imprese.

Nei *comparti manifatturieri tradizionali* (tessili, abbigliamento, cuoio, legno, mobilio) i tassi percentuali di riduzione sono più gravi;

simmetricamente nelle *macchine per ufficio* e nelle attività di *recupero e riciclaggio rifiuti*, i tassi di crescita sono maggiori (38,6% e 13,3% in Lombardia contro il 28,4% e 9,8% in Italia).³⁰

Anche in Lombardia, il settore delle *costruzioni* ha registrato una crescita significativa, con un tasso di incremento del 2,5%, rispetto al 2% su scala nazionale.

Settori divergenti rispetto a quanto rilevato a livello nazionale, sono invece il *commercio* ed i *trasporti*, entrambi in aumento nella regione:

il fortissimo incremento degli *intermediari commerciali* e *commercio all'ingrosso* (9,4% contro il 2,5% del dato nazionale), compensa la riduzione del *commercio al minuto* e delle attività di *manutenzione e riparazione veicoli*.

Nei *trasporti*, il trend delle imprese in Lombardia è lievemente in crescita, mentre a livello nazionale, è leggermente in calo.

Nelle due categorie che raggruppano i *servizi alle imprese* (attività di intermediazione monetaria e finanziaria, immobiliari, di noleggio, informatica e ricerca), la dinamica delle imprese è stata in Lombardia mediamente meno sostenuta che a livello nazionale nel biennio 1997-1998.

³⁰ Signorini L.: "Sulla crescita delle piccole imprese nell'industria manifatturiera lombarda", Servizio Studi BANCA D'ITALIA, Roma 1998.

Le altre attività professionali e imprenditoriali (che comprendono gran parte delle attività di consulenza), a livello regionale registrano una diminuzione pari al 3,9%, mentre invece sono in crescita del 4,8% a livello nazionale.³¹

2.2 La mobilità dimensionale e del controllo nelle nuove

imprese - A fronte di una considerevole contrazione delle medio-grandi imprese, si è assistito negli ultimi anni a una crescita generalmente sostenuta delle imprese di dimensione medio-piccola e soprattutto di quelle molto piccole (meno di 10 addetti);

tuttavia, proprio all'interno delle fasce dimensionali più basse, è possibile individuare un "modello" di comportamento che si caratterizza per una sostanziale assenza di propensione alla crescita:

buona parte delle imprese più piccole sembra scegliere di mantenere stabilmente bassa la propria dimensione.³²

Quest'analisi, conferma che i tassi di crescita delle imprese sono inversamente correlati alla loro dimensione:

in generale, sono soltanto le piccole imprese a crescere e, al di sopra di una certa soglia dimensionale (intorno ai 20 addetti), i casi di contrazione sono superiori a quelli di espansione.

Il dato che la frequenza con la quale le piccole imprese crescono è piuttosto bassa (la maggior parte piccole imprese tende a non cambiare di stato), è legato al fatto che una quota elevata delle imprese minori appartenenti all'universo *manifatturiero*, è costituita da imprese *artigiane*, che presentano per la loro specifica natura, una propensione alla mobilità dimensionale strutturalmente bassa (la crescita oltre una certa soglia dimensionale implica la perdita dei connotati stessi di impresa artigiana, e dei vantaggi legislativi ad essi associati).

³¹Op. cit.

³² AA. VV.: "Sintesi delle ricerche sulla mobilità della società italiana", Centro Studi Confindustria, Ed. SIPI, Milano 1997.

Il fatto stesso che la prospettiva di perdere i vantaggi specifici della connotazione artigianale, svolga un ruolo decisivo nel frenare la propensione alla crescita di una così gran parte delle microimprese, indica che i "costi" della crescita, sono rilevanti anche a livelli dimensionali minimi.

Anche per imprese molto piccole, la transizione a una dimensione maggiore implica un "salto" organizzativo rilevante, che può risultare in molti casi troppo difficile da affrontare:

uno tra i "passaggi" cruciali, è rappresentato proprio dalla transizione dallo stadio di micro-impresa di origine artigianale a quello di (piccola) impresa industriale.³³

La mobilità del controllo delle nuove imprese

Il controllo, è il mezzo attraverso il quale gli imprenditori decidono l'allocazione delle risorse di cui la società dispone, dotandosi così, in alcuni casi, della chiave di accesso alla sua classe dirigente.

Il fenomeno riflette ancora prevalentemente trasferimenti interni a un determinato gruppo e dettati da esigenze di riorganizzazione produttiva o finanziaria.

Le nuove imprese, che in un anno subiscono trasferimenti oggettivi, esterni al gruppo, siano essi familiari o di mercato, sono circa il 2,5%, ma per quelle medio-piccole, quasi la metà dei casi si esaurisce nell'ambito della famiglia.³⁴

Sulla possibilità di essere imprenditori pesa dunque, in modo notevole, l'origine sociale.

Analizzando i trasferimenti nel tempo, si rileva che le decisioni di cedere il controllo, nasce nelle fasi recessive, ma si realizza nelle fase espansiva del ciclo, quando l'acquirente dispone dei mezzi necessari.

³³ Op. cit.

³⁴ Marelli M., Piantoni G., Visconti F.: "Continuità e cambiamento nella vita delle imprese", Ed. F. Angeli, Milano 1997.

Nel lungo periodo, la mobilità effettiva mostra segni di rialzo nei primi anni '90, dopo un ventennio di notevole stabilità, in parte per l'affacciarsi di una nuova generazione di imprenditori e in parte per l'avvio di una turbolenza nella mobilità del controllo legata ad un'intensa trasformazione tecnologica.

La mobilità del controllo all'interno della famiglia, indica l'esistenza di una "strategia di riproduzione della dinastia imprenditoriale", che si realizza attraverso il passaggio del controllo dall'uno all'altro componente della famiglia e la formazione in azienda dell'imprenditore destinato ad assumerne il controllo.³⁵

2.3 Articolazione della dinamica imprenditoriale per settori:

il comparto artigiano - Il settore manifatturiero conferma nel suo complesso la tendenza alla contrazione e il numero di imprese industriali operanti in Lombardia nel 1998, si riduce dell'1,4%, a causa della fuoriuscita dal mercato di 3.690 imprese, solo parzialmente controbilanciato da nuovi ingressi, che ammontano a 2.024 unità.³⁶

Tab. 2 - Incidenza % dei principali macrosettori sul totale dell'industria manifatturiera in termini di imprese³⁷ - 1998

MACROSETTORE	LOMBARDIA	ITALIA
Tradizionale	41,4	52,1
Metalmeccanica	32,6	25,6
Industria di precisione	11,5	9,4
Chimica e gomma	5,7	3,4
Editoria e stampa	5,8	4,5

³⁵ Op. cit.

³⁶⁻³⁷ AA.VV.: "L'artigianato in Lombardia - rapporto '98", ricerca IRER, Milano 1998.

L'evoluzione dell'industria *manifatturiera* lombarda appare destinata ad indirizzarsi sul sentiero dello sviluppo e del rafforzamento dei propri specifici asset competitivi (attuali o potenziali).

La maggiore specializzazione - rispetto alla media nazionale - in settori ad elevata intensità tecnologica (telecomunicazioni, informatica, multimedialità, chimica, ecc.), con un ruolo da "apripista" verso nuove attività *science-based*, evidente nell'analisi dell'attività brevettuale, emerge anche valutando la diversa incidenza in Lombardia e in Italia dei principali aggregati settoriali manifatturieri.

Considerando i flussi di imprese in entrata e in uscita, in relazione allo stock di imprese operanti, emerge che il tasso di natalità del settore *manifatturiero* nel suo complesso risulta del 4,3%, mentre il tasso di mortalità è del 6,3%.³⁸

Si rileva dunque, una dinamica contenuta, segnale dell'esistenza di un limite strutturale all'espansione quantitativa del settore manifatturiero in Lombardia:

in termini di *valore aggiunto* prodotto dal settore industriale, però, si rileva a livello regionale una crescita meno contenuta (+0,8%) rispetto al dato nazionale (+0,7), oltre ad un'incidenza decrescente, del contributo delle imprese manifatturiere sull'insieme della ricchezza prodotta localmente (dal 46,3% del valore aggiunto totale nel '97 al 46,2% nel '98).

Nel macrosettore dei *servizi*, il tasso di natalità complessivo è del 7,1% contro il 6,3% di quello di mortalità:

in questo caso, la più intensa natalità, rappresenta un favorevole segnale relativo all'insieme del terziario, la cui incidenza sul totale di imprese lombarde si attesta nel '98 al 39,7% con il 43,8% degli occupati.³⁹

³⁸ Op. cit.

³⁹ AA.VV.: "Integrazione economia-territorio e le prospettive di sviluppo regionale", Giunta Regione Lombardia, Milano 1998

Questo segnale espansivo, indica un percorso di ulteriore sviluppo dei *servizi*, unico settore in cui gli occupati presentano tra il '97 e il '98 una variazione di segno positivo.

Anche in termini di *valore aggiunto*, emerge una crescita nello stesso periodo dell'1,2%, con una previsione di incremento del ritmo di crescita per il '99 all'1,9% e i segnali provenienti dall'interscambio di servizi con l'estero indicano una posizione della Lombardia, relativamente avvantaggiata rispetto al resto d'Italia.⁴⁰

La maggiore dinamica in termini di ingresso di imprese sul mercato si registra:

- tra i *trasporti*, nella divisione relativa a quelli via terra (8,3%, a fronte però di un elevato tasso di mortalità) e nelle poste e telecomunicazioni (32,4%), comprensive dei servizi privati di "pony express";
- tra le *imprese di intermediazione finanziaria e monetaria*, prevalentemente in quelle che svolgono attività ausiliarie (tra cui SIM, promotori finanziari, agenti di assicurazione), che registrano un tasso di natalità del 15,2%;
- tra i *servizi alle imprese*, nell'informatica (14,5%), nella ricerca e sviluppo (28,1%), nei servizi alle imprese in senso stretto (13,6%), che incidono da soli per l'8,5% sulla demografia imprenditoriale lombarda;
- tra le imprese private attive nei *servizi sociali e nella sanità* (ambiti tradizionalmente riservati all'intervento della P.A.), con un tasso di natalità del 13,4%, e nelle attività *culturali, ricreative e sportive* (12,3%).⁴¹

⁴⁰ Colasanto M., Magatti M., Zanfrini L.: "Un profilo del piccolo-medio imprenditore lombardo", Uff. Studi C.C.I.A.A., Milano 1998.

⁴¹ Op. cit.

Tab. 3 - Tasso di natalità e di mortalità in Lombardia e Italia⁴² - 1990-1998

	LOMBARDIA		ITALIA	
	Tasso natalità	Tasso mortalità	Tasso natalità	Tasso mortalità
1990	8,6	7,6	11,5	10,0
1998	10,6	7,7	15,0	8,1

Il comparto artigiano

Le imprese artigiane, costituiscono quasi il 30% del tessuto imprenditoriale lombardo, con un'incidenza ancora più elevata nell'ambito della *manifattura* (60,4%), dell'*edilizia* (61,4%) e dei *trasporti* (64,4%).⁴³

La decisione di intraprendere un'attività produttiva come impresa artigiana, è condizionata, oltre che da vincoli legislativi in termini dimensione (non oltre i 40 addetti) o forma giuridica (non a responsabilità limitata), anche dalla presenza di una legislazione di sostegno e di agevolazioni economico-finanziarie di competenza regionale.

In termini dinamici, dopo il marcato recupero mostrato nel corso del 1997 - che aveva visto crescere lo stock di imprese artigiane operanti (+1,64%) - questo comparto nel '98 rimane essenzialmente stabile (-0,1%):

nell'ambito dell'andamento complessivo del settore manifatturiero, da queste risultanze si può inferire una maggiore tenuta delle imprese artigiane all'interno dell'industria lombarda, in grado di frenare la tendenza generale.⁴⁴

⁴² Marcora L., Soru A.: "Analisi della demografia imprenditoriale in Lombardia e in Italia", ricerca FORMAPER, Milano 1998.

⁴³⁻⁴⁴ AA.VV.: "L'artigianato in Lombardia - rapporto '98", IRER, Milano 1998.

La crescente incidenza delle nuove piccole imprese artigianali, in larga parte subfornitrici e terziste, che nel settore manifatturiero passa dal 60,1% del '97 al 60,4% del '98, costituisce strumento con il quale il sistema produttivo lombardo si garantisce ampi margini di flessibilità.⁴⁵

Nell'insieme dei rami manifatturieri, il tasso di natalità di imprese artigiane è del 5,2%, ridimensionato rispetto al 6,5% del '97, ma superiore a quello complessivo dell'industria manifatturiera lombarda (4,3%), mentre il tasso di mortalità (6,4% contro il 6,3% complessivo) suggerisce che la tenuta del comparto artigiano dell'industria dipende da una maggior vitalità dell'iniziativa imprenditoriale.

I comparti manifatturieri dove si sono manifestate le flessioni più consistenti di unità produttive sono quello *alimentare* e della *lavorazione dei metalli*;

la dinamica imprenditoriale più vivace del mondo artigiano si registra in attività non tradizionali (*servizi alla persona e alle imprese*), caratterizzate da tassi di natalità tra l'8% e il 9%.⁴⁶

2.3 Evoluzione della struttura imprenditoriale per forma

giuridica - Sotto l'aspetto della forma giuridica - variabile che offre spunti per valutare il grado di strutturazione e consolidamento dell'organizzazione d'impresa - la popolazione imprenditoriale lombarda accentua nel '96 la sua già nota superiorità in termini di maggiore diffusione delle forme di impresa più "robuste" (che negli anni precedenti avevano mostrato un andamento meno sostenuto).

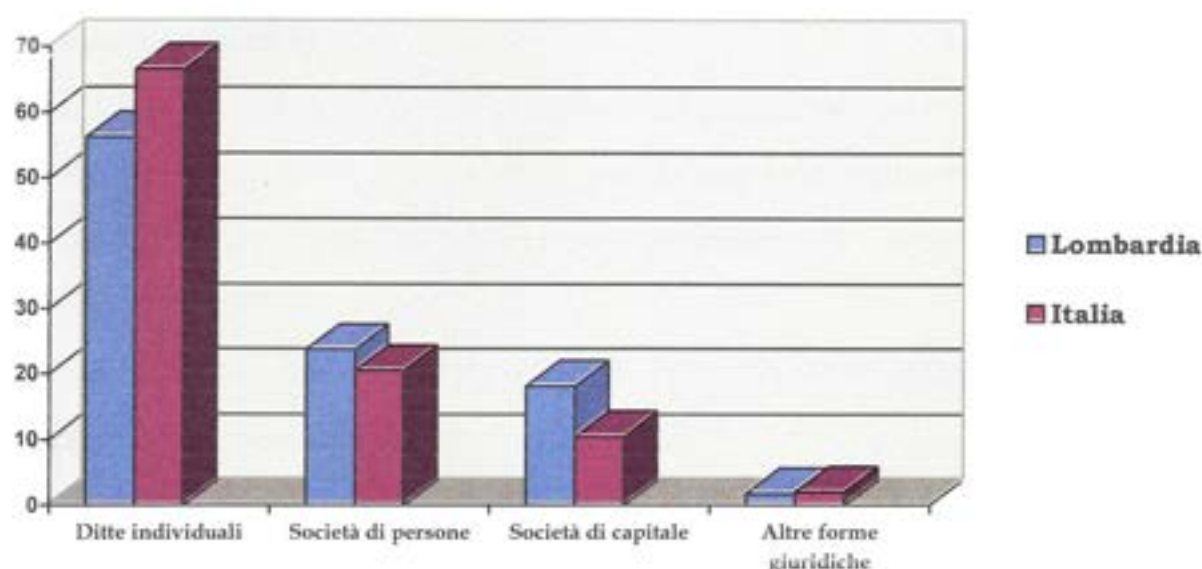
Lo spaccato del '98 (tab. 4 pag. 81) evidenzia come in Lombardia operino il 56,3% di ditte individuali, contro il 66,7% italiano, a fronte del 18,2% di società di capitale, che scende al 10,5% a livello nazionale.⁴⁷

⁴⁵⁻⁴⁶ Op. cit.

⁴⁷ AA.VV.: "Struttura produttiva e crescita regionale: le interdipendenze settoriali in Lombardia", ricerca IRER, Ed. F. Angeli, Milano 1998.

Tab. 4 - Incidenza % delle forme giuridiche sul totale delle imprese operanti nel '98

	LOMBARDIA	ITALIA
Ditte individuali	56,3	66,7
Società di persone	23,8	20,6
Società di capitale	18,2	10,5
altre forme giuridiche	1,8	2,1



Graf. 2

La forte e maggiore espansione della demografia imprenditoriale italiana, e in misura minore anche di quella lombarda, si verifica tra il '97 e il '98, in misura crescente sotto la forma della *ditta individuale*, notoriamente più precaria.⁴⁸

Ciò conferma una sostanziale e crescente solidità dell'apparato produttivo lombardo, già assestato su livelli medio-alti, che gli consentono una buona tenuta, ma rendono improbabili, nei prossimi anni, grossi "boom" demografici.

⁴⁸ Curioni S., Crepas N., Franchi M.: "Identikit del nuovo imprenditore", ricerca FORMAPER, Milano 1998.

Risulta in crescita ovunque, la forma imprenditoriale associativa a responsabilità illimitata, quella delle *società di persone*, che coniuga la flessibilità e l'economicità di gestione, tipica delle attività scarsamente strutturate, con un impegno formale e reciproco tra soci, che offre maggiori garanzie di stabilità dell'iniziativa.

Il '98 vede in ripresa ovunque il ricorso alla *società di capitale*, che in Lombardia - pur su livelli di incidenza costantemente maggiori a quelli di ambito nazionale - tra il '94 e il '97 aveva invece nettamente perso terreno.⁴⁹

2.5 Le imprese create e cessate - Nel 1998, circa l'8% degli aspiranti imprenditori lombardi, sono stati costretti a chiudere la propria impresa poco tempo dopo la creazione:

nel lungo periodo, disaggregando per anno di creazione, la mortalità mostra un andamento più irregolare, con un picco per le imprese che hanno cominciato ad operare nel 1992, alla vigilia della forte fase depressiva, e un minimo nel 1993 alla vigilia della ripresa.⁵⁰

Le motivazioni alla nascita delle imprese cessate, non indicano significative differenze di percorso e di settore:

i creatori, sono mossi da esigenze di imprenditività, più che da necessità occupazionale, spesso provenienti da famiglie con esperienze imprenditoriali, che approdano ad attività nell'ambito dei *servizi alle imprese* e del *commercio*.

La variabile motivazionale (imprenditori spontanei, *self-employed*) non incide sull'esito negativo e l'impresa di origine sostiene l'iniziativa in qualità di fornitore o di cliente:

in questo senso, esse dimostrano minore autonomia rispetto alla media delle altre imprese create e sopravvissute.

⁴⁹ Op. cit.

⁵⁰ Balloni V.: "Il fenomeno della mortalità nelle piccole imprese", in *L'industria*, Milano 1997.

Il conflitto tra soci, molto frequentemente è l'evento determinante per la scelta di cessare l'attività, seguito dalla presenza di costi elevati, (interpretabile come incapacità di competere nel mercato prescelto per inefficienza), da variabili di tipo economico-finanziario o di mercato e infine, da un ruolo rilevante della componente fiscale.

Circa il 50% dei mancati imprenditori recupera una posizione di lavoro dipendente, il 40% decide di ritentare la strada dell'autonomia e dell'impresa, mentre il 10% permane in una situazione di disoccupazione.⁵¹

La mortalità, nel 1998, ha colpito in misura maggiore il settore dei *servizi*, per il quale il tasso di mortalità è stato del 7,8% contro il 2,7% delle imprese manifatturiere:

le imprese cessate sono nel 48% *ditte individuali* o nel 15% hanno meno di 5 addetti, e le cause di cessazione sono relative al decesso o al ritiro dagli affari dell'imprenditore (causa prevalente anche per le imprese con oltre 10 addetti), alle difficoltà di mercato o legate alle caratteristiche del prodotto e ai costi, alla carenza di liquidità connessa al dilatarsi dei tempi di pagamento da parte delle imprese debitorie.

Viene confermata la maggiore turbolenza delle piccole imprese, che si esplica sia in un'elevata natalità, che in una maggiore mortalità, derivante da una maggiore debolezza strutturale (investimenti iniziali irrecuperabili) che le rende più esposte alle variazioni di mercato, o anche dall'essere talvolta create per sfruttare specifiche opportunità di profitto aventi carattere temporaneo.

Anche l'età giovane può spiegare la maggiore mortalità:

le imprese neonate non conoscono appieno le loro opportunità di mercato e tenderanno a crescere se esse si riveleranno favorevoli, a cessare in caso contrario (oltre il 50% delle imprese cessate, risale a dopo il 1985).⁵²

⁵¹ Op. cit.

⁵² Marcora L., Soru A.: "Analisi della demografia imprenditoriale in Lombardia e in Italia", ricerca FORMAPER, Milano 1998.

CONCLUSIONI

L'impresa, cioè il complesso dei mezzi organizzati dall'imprenditore per esercitare un'attività economica al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi, può essere suddivisa in numerose categorie (piccole e grandi, private e pubbliche, perfette ed imperfette, multinazionali).

Le condizioni in cui operano produttori e consumatori, variano in base alle diverse forme di mercato (concorrenza perfetta e monopolistica, monopolio e oligopolio).

Il diverso funzionamento delle imprese, perciò del loro *costo medio*, è legato a cause soggettive (capacità organizzativa) e oggettive (qualità dei fattori produttivi, dimensioni, sistema produttivo, posizione geografica).

L'obiettivo principale dell'impresa, è massimizzare il *profitto* (retribuzione, interesse o premio dell'imprenditore), cioè la differenza tra ricavo e costo, mentre il rapporto tra prodotto ottenuto e fattori impiegati definisce la *produttività*.

L'attuale realtà imprenditoriale lombarda, presenta una forte eterogeneità di status e varietà dei percorsi professionali e biografici (ciò costituisce un ostacolo alla formazione di un ceto imprenditoriale vero e proprio).

La famiglia con un retroterra imprenditoriale costituisce un importante canale d'ingresso dei nuovi imprenditori, mentre laddove questa tradizione non c'è, l'onere ricade, quasi per intero, sulle spalle di chi prende l'iniziativa.

Il periodo tipico d'ingresso nell'imprenditoria è quello centrale della vita lavorativa (tra i 26 e i 45 anni) e spesso gli imprenditori, prima di dar vita alla nuova attività, non hanno avuto nessuna precedente esperienza imprenditoriale.

Il percorso di nascita di una nuova attività imprenditoriale, si colloca nell'intersezione di più sfere di influenza che attengono alla famiglia, al contesto lavorativo fino a quello ambientale più ampio.

Un esempio di valorizzazione del capitale umano, è rappresentato dal fenomeno dei *self-employment* (lavoratori autonomi con al massimo due dipendenti) che, ricompreso nell'insieme del *lavoro indipendente*, è spesso presente in settori come agricoltura, piccolo commercio ed edilizia.

Tra i differenti profili imprenditoriali, l'imprenditore "*brambilla*", si caratterizza per l'origine operaia o contadina della famiglia di provenienza, per il basso livello di istruzione e per l'epoca di avvio dell'attività imprenditoriale (a partire dagli anni '60), e colloca la produzione quasi interamente in Lombardia, senza innovare la strategia commerciale.

L'imprenditore "*manager*", qualificato da elevate risorse culturali, da una famiglia d'origine già spesso di imprenditori e da un'età mediamente più bassa, privilegia la complessità della struttura aziendale, investendo nel rinnovamento organizzativo e di commercializzazione.

Le "*nuove leve*", sono caratterizzate dalla giovane età e dal recente ingresso nella funzione imprenditoriale, oltrechè da risorse di tipo formativo e provengono da un contesto familiare orientato all'imprenditorialità.

In relazione ai differenti percorsi del fare impresa, si è rilevato il ruolo rilevante assunto dal fenomeno dello *spin-off*, mediante il quale singoli lavoratori dipendenti o singole unità produttive si separano da imprese già esistenti, per dare origine a nuove *imprese autonome* (distinte in innovative, difensive e omologate), che spesso operano nello stesso settore dell'impresa madre.

Nell'area milanese e lombarda, l'elevata natalità tecnologica è concentrata soprattutto nel settore chimico e farmaceutico, mentre mostra ancora preoccupanti segni di debolezza, la performance innovativa delle multinazionali lombarde nei settori ad alta tecnologia, forti invece in quelli tradizionali (per misurare la propensione all'innovazione tecnologica di un'impresa, l'indicatore brevetto rappresenta lo strumento più completo e dettagliato oggi disponibile).

Il peso delle nuove PMM lombarde con meno di 500 addetti, presenti soprattutto nelle aree sviluppate dell'Europa occidentale e del nord America, è notevolmente cresciuto, nonostante il rallentamento dell'espansione produttiva all'estero;

la nuova impresa lombarda, nell'investimento all'estero, privilegia i settori innovativi ad alta tecnologia.

Ricompresa nell'aggregato delle PMI, la media impresa è ignorata dalla statistica, nonostante l'elevato peso occupazionale e di fatturato;

l'impresa "vitale", rappresenta un sottogruppo ristretto di imprese medie eccellenti, caratterizzate da armonia tra i fattori strutturali interni e dall'appartenenza a reti organizzative.

L'imprenditorialità al "femminile", caratterizzata da difficoltà aggiuntive, per effetto delle condizioni di partenza (disoccupazione e occupazione precaria) e della prevalenza di strategie di tipo adattivo, si manifesta maggiormente nei settori emergenti (servizi alle imprese) e pur essendo meno capace di autofinanziarsi, non soffre di situazioni particolarmente critiche.

Nel confronto tra generazioni di imprenditori, è emerso che i piccoli-medi imprenditori più giovani, tendono ad accentuare il valore dell'*autorealizzazione*, di matrice individualistica, che sostituisce il desiderio di ascesa o affermazione sociale delle precedenti generazioni imprenditoriali, le quali privilegiavano gli aspetti economico-monetari e quelli legati alla responsabilità verso altre persone (familiari, dipendenti), oggi svalutati.

Le nuove imprese lombarde, mostrano una propensione rilevante allo sviluppo interno di conoscenza e capacità tecnologiche, piuttosto che ricorrere a forme di acquisizione esterna.

Gli stimoli esterni, portano le nuove imprese lombarde ad assumere modelli di sviluppo tecnologico più legati a modalità *innovative*, che di tipo imitativo di quanto viene sviluppato dai concorrenti e quelle a forte vocazione internazionale risultano principalmente legate all'innovazione tecnologica di prodotto.

Nel flusso d'ingresso nel mondo imprenditoriale, prevalgono coloro che provengono da una realtà imprenditoriale o di lavoro autonomo e i percorsi lavorativi che portano al ruolo di imprenditore, possono essere molto diversi.

La provenienza sociale, è distribuita in tutte le classi e le identità professionali dei piccoli imprenditori sono alquanto differenziate, mentre le variabili biografiche (genere d'appartenenza, età, luogo di nascita) tendono ad associarsi ad un certo tipo di assetti aziendali e condizionano le strategie dell'impresa.

Dal quadro complessivo delle nuove imprese operanti in Lombardia, si rileva che il settore più colpito dalla crisi economica dei primi anni '90, è stato l'*edilizia* e le cessazioni hanno riguardato soprattutto le imprese di più piccola dimensione, in particolare le *società individuali*, mentre le *società di capitale*, hanno aumentato il loro peso complessivo.

Il settore manifatturiero continua a contrarsi, mentre il settore dei servizi mantiene un andamento positivo e nonostante la perdita di competitività internazionale dei prodotti dell'industria lombarda, aumentano le esportazioni soprattutto dell'industria manifatturiera, che si dimostra la più vivace anche nella stipulazione degli accordi di collaborazione.

Le nuove imprese di minori dimensioni, presentano una redditività più elevata e, nel contempo, soprattutto, un maggior grado di indebitamento rispetto a quelle più grandi.

Pur in presenza di una buona solidità e di un giusto equilibrio strutturale di tipo finanziario, le nuove imprese lombarde fanno prevalentemente ricorso al *debito bancario a breve*, sopportando oneri finanziari che, sebbene decrescenti in questi anni, si mantengono su livelli ancora molto elevati.

La dinamica imprenditoriale, evidenzia che la nati-mortalità delle nuove imprese in Lombardia, riguarda essenzialmente le piccole imprese (da 0 a 9 dipendenti), ma non è irrilevante anche fra quelle di maggiori dimensioni (è sorprendentemente elevata anche nei settori ad alta intensità di capitale).

Tutti i grandi comparti, con l'importante eccezione della *manifattura*, registrano una crescita del numero delle imprese e, in generale, sono soltanto le *piccole imprese* a crescere (al di sopra di una certa soglia dimensionale - intorno ai 20 addetti - i casi di contrazione sono superiori a quelli di espansione).

La *mobilità del controllo* all'interno della famiglia, indica l'esistenza di una "strategia di riproduzione della dinastia imprenditoriale", che si realizza attraverso il passaggio del controllo dall'uno all'altro componente della famiglia e la formazione in azienda dell'imprenditore destinato ad assumerne il controllo.

Il settore manifatturiero, conferma nel suo complesso la tendenza alla contrazione, indice dell'esistenza di un limite strutturale alla sua espansione quantitativa in Lombardia, rispetto al percorso di ulteriore sviluppo dei servizi, unico settore in cui gli occupati presentano tra il '97 e il '98 una variazione di segno positivo.

Le imprese artigiane, costituiscono quasi un 1/3 del tessuto imprenditoriale lombardo (in termini dinamici, dopo il marcato recupero mostrato nel corso del 1997 questo comparto nel '98 rimane essenzialmente stabile) e la crescente incidenza delle nuove piccole imprese artigianali, in larga parte subfornitrici e terziste, costituisce strumento con il quale il sistema produttivo lombardo si garantisce ampi margini di flessibilità.

La forte e maggiore espansione della demografia imprenditoriale lombarda, si verifica tra il '97 e il '98, in misura crescente sotto la forma della ditta individuale, notoriamente più precaria, mentre, risulta in crescita ovunque, la forma imprenditoriale associativa a responsabilità illimitata, delle società di persone.

Nel 1998, buona parte degli aspiranti imprenditori lombardi, sono stati costretti a chiudere la propria impresa poco tempo dopo la creazione (tra gli eventi determinanti per la scelta di cessare l'attività, il conflitto tra soci, la presenza di costi elevati, la componente fiscale e variabili di tipo economico-finanziario o di mercato).

La mortalità, nel 1998, ha colpito in misura maggiore il settore dei servizi e le imprese cessate sono, quasi nella metà, ditte individuali e la maggiore turbolenza delle piccole imprese (elevata nati-mortalità), deriva da una maggiore debolezza strutturale, che le rende più esposte alle variazioni di mercato, o anche dall'essere talvolta create per sfruttare specifiche opportunità di profitto aventi carattere temporaneo.

Considerazioni personali sul tema della ricerca

L'obiettivo principale di questa ricerca, è stato quello di riuscire a tratteggiare un profilo economico-sociologico del "nuovo" imprenditore lombardo (quindi delle "nuove" imprese), individuando le caratteristiche distintive di questo gruppo sociale (e delle imprese da questi create).

La nascita di una nuova impresa, nella maggioranza dei casi, avviene senza che l'imprenditore abbia preventivamente valutato la bontà della propria idea imprenditoriale, in termini di probabilità di sopravvivenza e di potenzialità di sviluppo.

Molto spesso prevalgono il desiderio di indipendenza, la voglia di mettersi in proprio, l'innamoramento e la fiducia cieca nella propria idea imprenditoriale: il mercato e l'ambiente esterno vengono involontariamente sottovalutati dall'aspirante imprenditore.

Secondo questa logica, le imprese nascono rimandando al momento del contatto con il mercato, la verifica della solidità dell'idea imprenditoriale:

quella che dovrebbe essere un verifica preventiva diventa selezione sul campo.

Esiste perciò una soglia, oltrepassata la quale, la nuova impresa viene a far parte del nucleo stabile di imprese del comparto, ma al di sotto della quale, è invece soggetta ad una fortissima selezione.

La possibilità e la capacità di raggiungere questa soglia dipendono essenzialmente dal contesto ambientale, dal profilo dell'imprenditore, dalle sue precedenti esperienze lavorative e dalle caratteristiche tecnologiche e strutturali del comparto.

La creazione d'impresa, rappresenta inoltre, uno dei più efficaci fattori di sviluppo economico-occupazionale di un territorio.

Proprio alle piccole imprese, è dovuta la maggior parte dei nuovi posti di lavoro e della crescita economica anche nei periodi di crisi:

molti disoccupati tentano, infatti, di avviare nuove iniziative autonome come via di uscita da situazioni di difficoltà.

Tuttavia, non sempre una forte natalità è sinonimo di crescita economica.

Anche se la congiuntura economica, sembra giocare un ruolo rilevante nel determinare la capacità di sopravvivenza delle nuove imprese, sono invece i mutamenti strutturali del sistema produttivo a regolare e determinare i flussi di natalità imprenditoriale.

La dimensione dei flussi demografici delle imprese, non può essere letta solo in termini ottimistici per la rilevanza delle nuove imprese, ma deve anche essere valutata con preoccupazione per l'enorme numero di imprese che escono dal mercato, anche solo dopo pochissimi anni di vita.

Si pensi a quante risorse monetarie, finanziarie, materiali e umane (la maggior parte di quelli che falliscono raramente poi ritentano) vengono bruciate in questi tentativi di avviare un'attività imprenditoriale.

La cultura dell'indipendenza e del "far da sé", strettamente collegate al ruolo della famiglia, contraddistinguono il sistema imprenditoriale lombardo, che risulta essere frammentato, di carattere locale, di dimensioni medio-piccole.

Con il tramontare del mito del "posto fisso", l'economia si è ormai tendenzialmente orientata verso un sistema di servizi:

solo in questo sistema, è quindi possibile avviare imprese con capitale minimo, in quanto adattabile maggiormente alla creazione di microimprese o al self-employment.

BIBLIOGRAFIA

- AA.VV.: **"Economia, politica, società"**, Ed. Einaudi, Torino 1996.
- AA.VV.: **"Milano produttiva 1998"**, elaborazione Uff. Studi C.C.I.A.A. su dati ISTAT, Milano 1998.
- AA.VV.: **"La sopravvivenza dell'impresa minore"**, ricerca FORMAPER, Milano 1998.
- AA.VV.: **"Rapporto breve sulla situazione economica della Regione Lombardia"**, ricerca IRER, Milano 1998.
- AA.VV.: **"Confindustria per la modernizzazione: proposte e intese 1995-98"**, Ed. SIPI, Roma 1998.
- AA.VV.: **"Scambi con l'estero - note di aggiornamento"**, MIN. COMM. ESTERO/ICE, Roma 1998.
- AA.VV.: **"Osservatorio sulla competitività dell'impresa"**, ricerca Assolombarda-Bocconi, 2° rapporto, Milano 1998.
- AA.VV.: **"Struttura produttiva e crescita regionale: le interdipendenze settoriali in Lombardia"**, ricerca IRER '98, Ed. F. Angeli, Milano 1998.
- AA.VV.: **"Sintesi delle ricerche sulla mobilità della società italiana"**, Centro Studi Confindustria, Ed. SIPI, Milano 1998.
- AA.VV.: **"L'artigianato in Lombardia - rapporto '98"**, ricerca IRER, Milano 1998.
- Airoldi A.: **"Le reti di servizi reali e l'internazionalizzazione delle imprese"**, Progetto CNR, Milano 1997.
- Balloni V.: **"Il fenomeno della mortalità nelle piccole imprese"**, in *L'industria*, Milano 1997.

- Belussi F., Pozzana R.: **“Nati-mortalità delle imprese e determinanti dell’imprenditorialità”**, Ed. F. Angeli, Milano 1998.
- Boscacci F., Gorla G.: **“Economie locali in ambiente competitivo”**, Ed. F. Angeli, Milano 1996.
- Camagni R.: **“Integrazione economia-territorio e le prospettive di sviluppo regionale”**, Giunta Regione Lombardia, Milano 1998.
- Centro Studi Confindustria: **“Rimettere in moto l’Italia”**, Ed. Sipi, Milano 1997.
- Cerved, Camera di Commercio: **“Movimprese”**, vari anni.
- Colasanto M., Magatti M., Zanfrini L.: **“Un profilo del piccolo-medio imprenditore lombardo”**, Uff. Studi C.C.I.A.A., Milano 1998.
- Cortesi M.: **“Sistema finanziario e piccole-medie imprese”**, Quaderni ISCOM, Milano 1997.
- Curioni S., Crepas N., Franchi M.: **“Identikit del nuovo imprenditore”**, ricerca FORMAPER, Milano 1998.
- Garofoli G.: **“Formazione di nuove imprese: un’analisi comparata a livello internazionale”**, Ed. F. Angeli, Milano 1997.
- IL SOLE 24 ORE, numeri vari (1998).
- IRS, Regione Lombardia: **“Il mercato del lavoro in Lombardia: rapporto annuale”**, numeri vari (1998).
- ISTAT: **“Annuario statistico italiano”**, vari anni.
- ISTAT: **“Bollettini del commercio estero”**, vari anni.
- Lassini A., Marcora L.: **“La creazione di nuove imprese nel settore terziario lombardo”**, in Nuovi imprenditori in Lombardia negli anni ‘90, VOL. II, Milano 1997.
- Lorenzoni G.: **“La costellazione di imprese: una base di indagine sui processi di sviluppo”**, in Economia e politica industriale, Milano 1997.

- Magnani M.: **"Politica ed economia"**, Ed. F. Angeli, Milano 1996.
- Marcora L., Soru A.: **"Analisi della demografia imprenditoriale in Lombardia e in Italia"**, ricerca FORMAPER, Milano 1998.
- Marelli M., Piantoni G., Visconti F.: **"Continuità e cambiamento nella vita delle imprese"**, Ed. F. Angeli, Milano 1997.
- Mariti P., Smiley R.H.: **"Accordi di collaborazione tra imprese in un'economia industriale moderna"**, in Economia e politica industriale, Milano 1997.
- MONDO ECONOMICO, numeri vari (1998).
- Mussati G., Orsenigo L.: **"La valutazione delle piccole imprese da parte del sistema bancario"**, ricerca BOCCONI-FORMAPER, Milano 1998.
- Rosti L.: **"Femina oeconomica: investire sulle donne conviene all'impresa"**, Ediesse, Roma 1996.
- Saba A.: **"Il modello italiano"**, Ed. F. Angeli, Milano 1997.
- Signorini L.: **"Sulla crescita delle piccole imprese nell'industria manifatturiera lombarda"**, Servizio Studi BANCA D'ITALIA, Roma 1998.
- Solinas G.: **"Mortalità e sopravvivenza delle piccole imprese"**, in Economia e politica industriale, Milano 1997.
- UIC: **"Bollettini statistici-Statistiche analitiche valutarie"**, vari numeri (1998).
- UNIONCAMERE, Regione Lombardia: **"Investimenti delle imprese manifatturiere lombarde 1997/1998"**.
- UNIONCAMERE, Regione Lombardia, Confindustria/Federlombarda: **"Congiuntura economica regionale"**, vari trimestri.
- Verrilli A.: **"Economia politica"**, Ed. Simone, Napoli 1996.
- Vivarelli M.: **"La nascita delle imprese in Italia"**, Ed. Egea, Milano 1997.

-- Indice --

Introduzione pag. I

PARTE PRIMA - Teoria dell'impresa

Capitolo 1 - L'impresa pag. 2

1.1 Definizione " 2

1.2 Classificazione " 2

1.3 Equilibrio dell'impresa " 6

Capitolo 2 - La Produzione pag. 9

2.1 Concetto " 9

2.2 Fattori della produzione " 10

2.3 Costo di produzione " 11

2.4 Diversità del costo medio tra le imprese " 13

2.5 Ricavo " 14

2.6 Produttività " 15

2.7 Equilibrio del produttore e ottima combinazione dei fattori produttivi " 16

Capitolo 3 - L'imprenditore pag. 17

3.1 Definizione " 17

3.2 Breve cenno all'evoluzione storica della figura " 17

3.3 Imprenditore e profitto " 18

PARTE SECONDA - Caratteristiche teoriche dell'imprenditore

Capitolo 1 - L'origine dei creatori d'impresa pag. 20

1.1 Tratti sociali " 20

1.2 "Self-employment" " 25

Capitolo 2 - I differenti profili imprenditoriali pag. 32

2.1 Gli imprenditori "brambilla" " 32

2.2 Gli imprenditori "manager" " 34

2.3 Le "nuove leve" " 35

Capitolo 3 - I percorsi differenziati del fare impresa	pag. 36
3.1 Imprese che producono imprese	" 36
3.2 I nuovi innovatori	" 38
3.3 Le piccole e medie imprese multinazionali	" 40
3.4 La media impresa vitale	" 42

Capitolo 4 - L'imprenditorialità femminile pag. 44

4.1 Il profilo delle donne creatrici d'impresa	"
--	---

PARTE TERZA - Confronto tra due generazioni di imprenditori

Capitolo 1 - Valori e orientamenti socio-politici	pag. 48
--	---------

Capitolo 2 - Innovazioni tecnologico-organizzative e competitività internazionale	" 50
--	------

Capitolo 3 - La mobilità sociale dei piccoli imprenditori e l'influenza delle variabili biografiche	" 53
--	------

PARTE QUARTA - Le nuove imprese operanti in Lombardia

Capitolo 1 - Quadro complessivo delle nuove imprese	pag. 56
--	---------

1.1 Formazione dell'imprenditorialità e aspetti congiunturali	" 56
1.2 Produzione e internazionalizzazione	" 59
1.3 Strategie e performance reddituali-finanziarie	" 63
1.4 "Struttura" della popolazione delle nuove imprese	" 68

Capitolo 2 - Quadro d'insieme della dinamica imprenditoriale	pag. 70
---	---------

2.1 La demografia imprenditoriale nel biennio 1997-98	" 70
2.2 Mobilità dimensionale e del controllo delle nuove imprese	" 74
2.3 Articolazione della dinamica imprenditoriale per settori: il comparto artigiano.	" 76
2.4 L'evoluzione della struttura imprenditoriale per forma giuridica	" 80
2.5 Le imprese create e cessate	" 82

Conclusioni	pag. 84
--------------------	---------

Bibliografia	" 92
---------------------	------

