

Area Ricerca Formaper



Imprenditorialità o lavoro autonomo?

Gli esiti dei progetti imprenditoriali
di ex allievi Formaper

Anna Soru
Massimiliano Stucchi
Cristina Zanni

Gennaio 2004

Editing a cura di Silvia Lupo e Adriana Mongelli

Indice

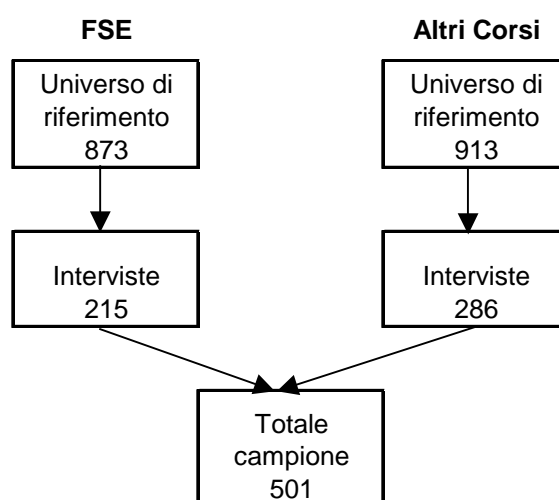
1	<i>Premessa metodologica</i> _____	5
2	<i>I percorsi complessivi</i> _____	7
2.1	Le caratteristiche degli ex allievi _____	7
2.2	Gli esiti dei progetti _____	7
2.3	Gli esiti occupazionali _____	9
2.4	Le motivazioni della scelta imprenditoriale _____	10
2.4.1	Le tipologie di corsi (gratuiti e a pagamento) _____	13
3	<i>Gli esiti dei progetti caratteristiche a confronto</i> _____	19
3.1	Gli stand by _____	19
3.2	I creatori _____	24
3.3	Le imprese e le attività autonome _____	28
3.4	Le cessazioni _____	33
3.5	Le rinunce _____	38
3.6	Valutazione del corso _____	43
4	<i>Le cause della riduzione dei tassi di avvio di nuove attività d'impresa e di nuova occupazione</i> _____	45

1 Premessa metodologica

Formaper, per la terza volta ha realizzato una ricerca con l'obiettivo di monitorare gli esiti dei propri interventi di formazione e assistenza in sostegno alla creazione di impresa e di approfondire la conoscenza delle motivazioni e condizioni che conducono alla realizzazione dei progetti, oltre che le modalità assunte dalle nuove attività. Le precedenti ricerche sono state effettuate nel 1994¹ e nel 1999² e, a distanza di 3 anni, si è sentita l'esigenza di verificare se le conclusioni tratte in tali occasioni sugli esiti dei progetti di impresa, sui profili degli aspiranti imprenditori e delle imprese create sono ancora valide o se sono intervenute significative variazioni.

La ricerca è stata condotta su un campione estratto dall'universo di tutti coloro (1768 persone) che tra il 1998 ed il 2000 hanno frequentato corsi Formaper dichiarando di avere un progetto di creazione di impresa.

Grafico 1-1 Costruzione del campione



Si è deciso di segmentare il campione, separando gli ex allievi dei corsi del Fondo Sociale Europeo (ovvero 16 tipologie di corsi differenti di durata superiore alle 400-500 ore), dagli altri corsisti che hanno frequentato i corsi a catalogo di orientamento o creazione d'impresa

¹ Curioni S. Crepas N. Franchi M. "Identikit del nuovo imprenditore. Una ricerca sull'esperienza Formaper", maggio 1997.

² Soru A. Vivarelli M. "Dall'idea imprenditoriale alla realizzazione: progetto fondazione e start up", novembre 1999.

(24 tipologie di percorsi formativi), che tradizionalmente hanno diverse caratteristiche ed evoluzioni. Come nelle precedenti indagini, lo strumento utilizzato per la rilevazione è un questionario a risposte chiuse³, contenente una parte comune da sottoporre a tutti gli intervistati, volta a raccogliere informazioni sulla persona e sulle motivazioni e una seconda parte distinta per tipologie di intervistati, definite secondo la loro situazione rispetto all'attuazione del progetto imprenditoriale.

In questa analisi, così come nelle due precedenti, gli aspiranti imprenditori sono infatti stati suddivisi in quattro gruppi:

- **Creatori:** hanno avviato l'attività e sono tuttora operanti al momento dell'intervista.
- **Cessati:** hanno avviato l'attività, ma essa è già cessata.
- **Stand by:** non hanno ancora avviato la nuova attività, ma non hanno rinunciato alla loro idea.
- **Rinunciatori:** hanno definitivamente abbandonato il progetto che li aveva spinti a frequentare un corso di formazione.

Nel presente rapporto sarà possibile eseguire alcuni confronti sia con la precedente ricerca sugli ex allievi Formaper delle due precedenti ricerche (d'ora innanzi Formaper '94 e Formaper '99).

Il rapporto è organizzato con una prima parte riferita all'insieme degli allievi in cui saranno analizzate le caratteristiche degli ex allievi, gli esiti dei progetti e le motivazioni che hanno condotto a seguire un corso di orientamento e formazione allo start up, e una seconda parte organizzata per i quattro gruppi di cui sopra, che riflettono il percorso seguito dopo la frequenza del corso.

³ Le interviste sono state condotte telefonicamente da intervistatori specificamente preparati. Il questionario prevedeva domande sia quantitative, soprattutto con riferimento all'impresa creata, sia qualitative, laddove era richiesto un giudizio, secondo una scala da 1 a 10, inteso come voto da attribuire ad ogni elemento, senza corrispondenza con giudizi qualitativi.

2 I percorsi complessivi

2.1 Le caratteristiche degli ex allievi

L'analisi di alcune caratteristiche anagrafiche degli allievi intervistati e il loro confronto con quanto emerso da ricerche precedenti ci permette di evidenziare alcune importanti modifiche del target degli interventi di Formaper sull'area della nuova imprenditorialità.

La fascia di età dai 26 ai 35 anni si conferma prevalente, ma significativamente ridimensionata rispetto alle indagini precedenti, a vantaggio delle classi di età più mature, come si può osservare nella tavola successiva.

In aumento è invece la presenza femminile, che nell'ultima rilevazione diventa prevalente, grazie anche alla crescente erogazione di corsi diretti a sole donne.

Contemporaneamente s'innalza il livello medio di istruzione dei corsisti: i laureati sfiorano per la prima volta il 40%, mentre i diplomati mantengono un peso intorno al 50%.

Tabella 2-1 Principali caratteristiche del campione nelle diverse rilevazioni

	Formaper 2002	Formaper 1999	Formaper 1994
Età			
>=25 anni	3,2	9,3	10,3
26-35 anni	41,1	57,3	48,6
36-45 anni	29,7	21,5	24,1
>45 anni	24,8	11,8	17,0
Genere			
Uomini	44,1	55,0	55,9
Donne	55,9	45,0	44,1
Titolo di studio			
Elementare/media inferiore	3,6	6,0	6,6
Attestato professionale/altro	8,6	7,4	7,2
Media superiore	48,1	52,7	56,7
Laurea	39,7	33,8	29,5

In sintesi i corsi più recenti si sono caratterizzati rispetto al passato per un'età e un livello di istruzione dei corsisti più elevato e per una maggiore partecipazione femminile.

2.2 Gli esiti dei progetti

Il tasso di creazione di una nuova attività imprenditoriale a seguito del percorso formativo è pari al 30,3%. Dei 152 creatori, ben 20 (pari al 13,2% dei creatori) hanno nel frattempo cessato la propria attività. 159 persone (il 31,7% del campione totale) sono invece in attesa di avviare il loro progetto e 190 (37,9%) hanno rinunciato alla loro idea imprenditoriale. Rispetto al 1999 sono drasticamente diminuiti i creatori e aumentati i rinunciatari. In crescita anche il numero delle cessazioni, nettamente più elevato per i corsi a pagamento, dove, come emerge dai successivi paragrafi, le maggiori difficoltà sono legate al farsi conoscere, all'eccessiva concorrenza e al rapporto con i soci.

Tabella 2-2 Gli esiti dei progetti

	Formaper 2002	Formaper 1999	%
%	N°	%	%
Creatori	152	30,3	43,5
- sopravvissuti	132	26,3	40,7
- che hanno cessato l'attività	20	4,0	2,8
Stand-by	159	31,7	29,9
Rinunciatori	190	37,9	26,5
Totale	501	100	100

Come nel 1999, il tasso di creazione netto è sensibilmente più elevato tra i partecipanti ai corsi a pagamento (33,6%), doppio di quello relativo ai corsi di fondo sociale⁴, ma è proprio nei corsi a pagamento che il divario rispetto alla rilevazione del 1999 risulta più significativo, registrando un calo di 17,2 punti percentuali.

Tabella 2-3 Gli esiti dei progetti (% sul totale)

	creatori			stand by	rinunce
	totali, di cui:	sopravvissuti	cessati		
Formaper 2002	30,4	26,3	4,0	31,7	37,9
<i>Corsi gratuiti</i>	18,6	16,7	1,9	34,1	47,2
<i>A pagamento</i>	39,2	33,6	5,6	29,8	30,9
Formaper 1999	43,5	40,7	2,8	29,9	26,5
<i>Corsi gratuiti</i>	26,3	22,9	3,4	37,1	36,6
<i>A pagamento</i>	53,3	50,8	2,5	25,8	20,8
Formaper 1994	36,9	34,2	2,7	16,2	46,8

Le donne, come nelle precedenti ricerche, registrano tassi di creazione inferiori agli uomini ed il divario, che supera i 10 punti percentuali, è dovuto ad un aumento delle rinunce e soprattutto degli stand by: spesso le donne posticipano le decisioni.

Tra le donne sono inoltre più frequenti i casi di cessazione: 12 su 71 (16,9%), contro 8 su 82 (9,8%) per gli uomini.

Tabella 2-4 Esiti dei progetti per genere

	N°			%		
	uomini	donne	totale	uomini	donne	totale
Creatori	73	59	132	33,0	21,1	26,3
Cessati	8	12	20	3,6	4,3	4,0
Stand-by	57	102	159	25,8	36,4	31,7
Rinunciatori	83	107	180	37,6	38,2	37,9
Totale	221	278	501	100	100	100

⁴ Le motivazioni di questa discrepanza sono sostanzialmente due: 1) i partecipanti ai corsi di formazione gratuiti sono più spesso inoccupati o comunque persone con un posto di lavoro precario, che seguono il corso perché cercano un'occupazione, ma spesso non hanno un progetto ben definito, ed infatti lo stadio di avanzamento dell'idea imprenditoriale risulta in genere meno avanzato al momento della frequenza del corso; 2) la necessità di pagare il corso seleziona i partecipanti, escludendo coloro che non hanno reale interesse per un'attività autonoma ed imprenditoriale; al contrario molti usano il corso di formazione gratuito per rafforzare le proprie competenze, da utilizzare anche nella ricerca di un lavoro dipendente.

Nei percorsi gratuiti si osserva che tra i soggetti che hanno realizzato un'attività imprenditoriale, il 14,7% definisce il proprio impegno nel nuovo business solo come occasionale.

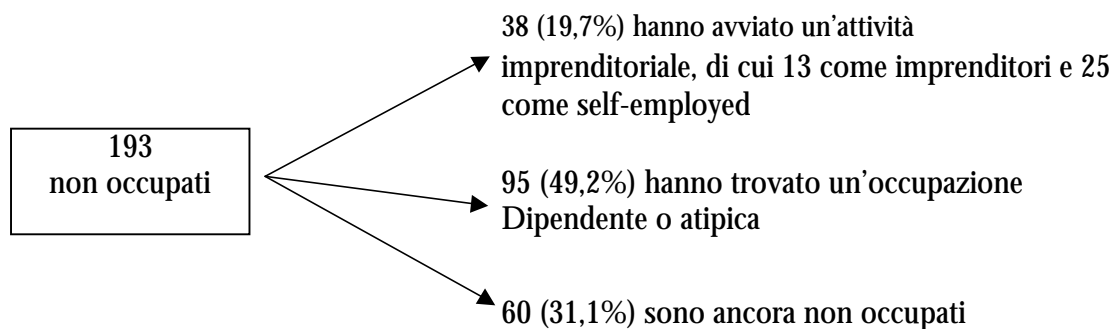
2.3 Gli esiti occupazionali

Per valutare l'impatto della formazione occorre considerare non soltanto i progetti di attività autonoma ed imprenditoriale realizzati, ma anche i cambiamenti nella situazione occupazionale, particolarmente per quanto concerne coloro che prima del corso erano disoccupati e quindi soprattutto per gli allievi dei corsi gratuiti. Nel complesso emerge infatti un dato rilevante: il numero di inoccupati al termine dei percorsi formativi è sensibilmente diminuito passando dal 38,9% all'atto di iscrizione al corso ad un 16% al momento dell'intervista.

Ma analizziamo nel dettaglio i cambiamenti occupazionali.

Su 498 ex allievi di cui conosciamo la situazione occupazionale, 305 (61,1%) risultavano occupati all'atto dell'iscrizione e 193 (38,9%) non occupati.

Tabella 2-5 Esiti occupazionali di occupati e disoccupati



Dei 193 non occupati, 38 (pari al 19,7%, contro il 35% della precedente rilevazione) hanno avviato un'attività autonoma (di cui 25 come self-employed)⁵ e 95 (49,2%, percentuale analoga a quella rilevata nel '99) hanno trovato un'occupazione dipendente.

Rispetto alla precedente rilevazione è perciò diminuito il tasso di creazione di imprese, non la percentuale di coloro che hanno trovato altri sbocchi occupazionali.

Tabella 2-6 Situazione occupazionale al momento di iscrizione al corso

	dipendente	imprenditore	autonomo	occasionale	inoccupato	Totale
Creatori	30,3	15,9	16,7	3,0	34,1	100
Cessati	20,0	0,0	45,0	5,0	30,0	100
Stand-by	31,0	1,3	11,4	11,4	44,9	100
Rinunciatori	29,6	2,1	9,5	9,0	49,7	100
Totale	29,9	5,4	13,4	8,0	43,3	100

2.4 Le motivazioni della scelta imprenditoriale

La maggioranza dei partecipanti (70,6%, un po' meno rispetto al 78,8% del '99) ha dichiarato di non essere stato pressato ad una scelta autonoma dalla mancanza di interessanti alternative lavorative.

Coloro che sono stati forzati in tale direzione dalla mancanza o precarietà dell'occupazione sono percentualmente più numerosi sia tra chi ha avviato e poi cessato la propria idea di business (45% dei casi), sia tra chi vi ha rinunciato (37,1% dei casi).

La necessità di un lavoro spinge ad accelerare i processi decisionali, o accorciando i tempi di progettazione e realizzazione delle nuove idee imprenditoriali, anche a rischio di non ponderarne appieno la fattibilità e quindi con maggiori possibilità di insuccesso (da cui la maggiore percentuale di cessati), o al contrario rinunciando definitivamente ad essa.

Tabella 2-7 Motivo principale della scelta imprenditoriale a seconda dei diversi esiti dei progetti imprenditoriali (valori medi su scala di valutazione da 1 a 10)

	Creatori	Cessati	Stand by	Rinunciatori	Totale
--	-----------------	----------------	-----------------	---------------------	---------------

⁵ Utilizziamo la definizione già utilizzata da Formaper in altre ricerche - Fumagalli A. Soru A. (1999) - dove la variabile usata per discriminare tra self-employed (o lavoratori autonomi) e imprenditori è l'esistenza o meno di dipendenti o collaboratori fissi.

Scelta obbligata	4,8	5,0	3,2	4,9	4,3
Scelta in parte obbligata	18,3	40,0	20,1	32,2	25,1
Più confacente allo stile di vita	65,1	40,0	63,0	50,8	58,0
Più remunerativa	11,9	15,0	13,6	12,0	12,6
Totale	100	100	100	100	100

Le motivazioni che portano alla scelta autonoma sono le stesse emerse nelle precedenti ricerche: desiderio di valorizzazione personale, di indipendenza, di gestione dei propri tempi e di qualità del lavoro e gratificazione professionale.

Non emergono differenze significative se distinguiamo i gruppi a seconda degli esiti del progetto imprenditoriale.

Tabella 2-8 Le motivazioni alla scelta autonoma/imprenditoriale (valori medi su scala di valutazione da 1 a 10)

	creazioni	stand by	rinunce	cessazioni	Totale
il desiderio di valorizzare le proprie esperienze	8,4	7,7	8,4	7,7	8,1
il desiderio di organizzare autonomamente (nei tempi e luoghi) l'attività di lavoro	8,3	7,9	8,3	7,9	8,1
il desiderio di indipendenza	7,9	7,6	7,7	7,4	7,6
il desiderio di un lavoro più gratificante in termini di qualità e contenuti	7,8	7,7	7,6	7,5	7,6
l'applicazione di un'idea innovativa	6,6	4,4	6,4	5,9	6,2
la ricerca di maggiori guadagni	6,4	6,3	6,5	6,5	6,5
lo sfruttamento di un'occasione di mercato	6,0	5,9	4,7	5,1	5,2
il desiderio di svolgere un'attività socialmente utile	5,2	4,5	5,9	5,0	5,3
l'acquisizione di status sociali	4,4	3,3	3,9	3,6	3,9
continuare un'attività già avviata rinnovandola	3,6	3,7	3,0	2,2	2,9
la precarietà delle prospettive associate al precedente posto di lavoro	3,5	4,4	3,3	4,1	3,7
la ricerca di un'occupazione perché disoccupato o a rischio di occupazione	3,4	4,5	3,5	4,8	4,0
continuare un'attività familiare rinnovandola	2,0	3,1	1,8	1,6	1,8
su spinta dell'impresa in cui lavorava prima	1,8	2,0	1,5	1,4	1,6

Applicando l'analisi fattoriale alle motivazioni principali emergono quattro fattori che complessivamente spiegano il 60,3 delle varianza:

- il primo fattore, che spiega il 20,4% della varianza, è correlato alla ricerca di autonomia e autorealizzazione;
- il secondo fattore (che spiega il 13,6%) è invece correlato alla possibilità di sfruttare situazioni di continuità favorevoli (connesse al subentro in un'attività esistente - familiare o non - o ad operazioni di spin off, ovvero in outsourcing di fasi produttive dell'impresa in cui si prestava in precedenza la propria attività lavorativa);
- il terzo fattore (13,4% della varianza spiegata) è determinato dalla mancanza di un alternativa occupazionale (self-employment);
- il quarto fattore identifica la capacità di cogliere opportunità di mercato e sfruttamento di una innovazione (imprenditori schumpeteriani) (13% varianza spiegata).

Tabella 2-9 Fattoriale sulle motivazioni applicata a tutto il campione

	autonomia e autorealizzazione	Continuità di impresa e spin off	rischio occupazionale	opportunità
il desiderio di organizzare autonomamente(nei tempi e luoghi) l'attività di lavoro	0,7856			
il desiderio di indipendenza	0,7820			
il desiderio di un lavoro più gratificante in termini di qualità e contenuti	0,7383			
il desiderio di valorizzare le proprie esperienze	0,6521			
continuare un'attività familiare rinnovandola		0,7313		
continuare un'attività già avviata rinnovandola		0,6997		
su spinta dell'impresa in cui lavorava prima		0,6355		
la precarietà delle prospettive associate al precedente posto di lavoro			0,8274	
la ricerca di un'occupazione perché disoccupato o a rischio di occupazione			0,8062	
l'applicazione di un'idea innovativa				0,8284
lo sfruttamento di un'occasione di mercato				0,8337

Per le donne agiscono maggiormente il desiderio di autonomia e il rischio occupazionale. Coloro che hanno avviato la nuova iniziativa autonoma e imprenditoriale e hanno un'impresa ancora attiva sono stati spinti soprattutto da motivazioni legate al mercato, ad opportunità di spin off o di portare avanti imprese già esistenti e dal desiderio di autonomia. Al contrario chi ha rinunciato al proprio progetto imprenditoriale era motivato prevalentemente dalla ricerca di un'occupazione. La ricerca di

un'occupazione, ma anche l'opportunità derivante dal proseguire un'attività già avviata sono state alla base anche dei comportamenti dei cessati. Infine non emergono motivazioni specifiche per chi è ancora in fase di attesa: proprio la mancanza di motivazioni forti non favorisce un veloce processo decisionale.

2.4.1 Le tipologie di corsi (gratuiti e a pagamento)

La maggioranza dei non occupati si era iscritta a corsi gratuiti (150 contro 66) e l'aver trovato lavoro è una delle più importanti cause di rinuncia all'avvio della propria attività.

Tabella 2-10 Situazione occupazionale al momento dell'intervista

		Creatori	Cessati	Stand by	Rinunce	Totale
corsi gratuiti	dipendente	5,9	25,0	20,8	40,4	27,8
	imprenditore	47,1	0,0	1,4	1,0	8,6
	autonomo	32,4	25,0	19,4	19,2	22,0
	occasionale	14,7	0,0	19,4	9,1	12,0
	inoccupato	0,0	50,0	38,9	30,3	27,3
	Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
corsi a pagamento	dipendente	5,2	37,5	48,8	64,8	38,4
	imprenditore	59,4	0,0	2,4	3,4	21,8
	autonomo	32,3	50,0	33,3	14,8	28,2
	occasionale	3,1	0,0	4,8	3,4	3,5
	inoccupato	0,0	12,6	10,7	13,6	8,1
	Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale	dipendente	5,4	35,0	35,9	51,9	33,9
	imprenditore	56,2	0,0	1,9	2,1	16,2
	autonomo	32,3	45,0	26,9	17,1	25,6
	occasionale	6,2	0,0	11,5	6,4	7,1
	inoccupato	0,0	20,0	22,4	21,4	16,2
	Totale	100	100	100	100	100,0

I partecipanti ai corsi gratuiti si caratterizzano rispetto agli allievi dei corsi a pagamento per un'età più bassa, (la maggioranza ha meno di 35 anni), per un titolo di studio meno elevato (anche se comunque la grande maggioranza ha un diploma o una laurea), per un'elevatissima presenza femminile (71,2% contro il 44,4%), per una minore anzianità lavorativa e soprattutto per l'alta presenza di inoccupati e studenti.

Rispetto alla precedente rilevazione si osserva l'accresciuta partecipazione di inoccupati ai corsi gratuiti, molti dei quali con lunghe esperienze lavorative precedenti. Entro i corsi a pagamento invece è fortemente aumentata la partecipazione di laureati e di dipendenti, e sono diminuiti i disoccupati e gli studenti.

La mancanza di alternative lavorative ha guidato il 41,8% dei partecipanti ai corsi gratuiti, percentuale molto più elevata rispetto a quella riscontrata nei partecipanti ai corsi a pagamento (20%) e anche rispetto ai corsi gratuiti monitorati con l'indagine del '99 (33%). Queste evidenze vengono confermate dal confronto delle risposte sulle motivazioni.

Tabella 2-11 Caratteristiche del campione nelle diverse tipologie di corsi

	Formaper 2002			Formaper 1999		
	corsi gratuiti	corsi a pagamento	totale	corsi gratuiti	corsi a pagamento	totale
Età						
>=25 anni	5,1	1,8	3,2	9,4	9,3	9,3
26-35 anni	46,7	37,7	41,6	54,2	59,2	57,3
36-45 anni	28,0	31,7	30,1	23,6	20,3	21,5
>45 anni	20,1	28,8	25,1	12,8	11,3	11,8
Genere						
Uomini	28,8	55,6	44,1	47,3	59,4	55,0
Donne	71,2	44,4	55,9	52,7	40,6	45,0
Titolo di studio						
Elementare/media inferiore	3,8	3,5	3,6	2,9	7,8	6,0
Attestato professionale/altro	13,6	4,9	8,6	5,4	8,6	7,4
Media superiore	44,6	50,7	48,1	46,8	56,1	52,7
Laurea/post laurea	38,0	41,0	39,7	44,9	27,5	33,8
Lingue straniere						
Nessuna	1,4	1,4	1,4	3,9	6,7	5,7
una lingua	30,2	37,2	34,2	36,1	49,7	44,8
più di una lingua	68,4	61,5	64,4	60,0	43,6	49,6
Anni di lavoro precedenti						
0-3 anni	27,7	8,7	16,6	43,8	28,1	33,7
4-10 anni	30,7	23,5	26,4	25,6	41,1	35,5
>10 anni	41,6	67,7	57,1	30,5	30,8	30,7
Media	11,5	17,2	14,7	8,3	9,5	9,1
Precedenti esperienze prof.li						
Dipendente	10,3	44,6	29,9	19,5	28,3	25,1
Autonomo	7,0	27,7	18,8	7,3	21,1	16,1
Lavoratore occasionale	12,6	4,6	8,0	13,7	4,4	7,8
Inoccupato	54,7	16,5	32,9	44,9	25,0	32,2
Studente	10,7	2,4	6,0	13,2	13,3	13,3
Altro	4,7	4,2	4,4	1,5	7,8	5,5
Totale	100	100	100	100	100	100

Tabella 2-12 Motivazione dei partecipanti a corsi gratuiti e a pagamento (valori medi su scala di valutazione da 1 a 10)

	A: corsi gratuiti	B: corsi a pagamento	A-B
il desiderio di organizzare autonomamente (nei tempi e luoghi) l'attività di lavoro	8,2	8,0	0,2
il desiderio di valorizzare le proprie esperienze	8,1	8,0	0,1
il desiderio di un lavoro più gratificante in termini di qualità e contenuti	7,9	7,4	0,5
il desiderio di indipendenza	7,6	7,7	-0,1
la ricerca di maggiori guadagni	6,3	6,6	-0,3
l'applicazione di un'idea innovativa	6,3	6,1	0,2
il desiderio di svolgere un'attività socialmente utile	6,0	4,8	1,2
la ricerca di un'occupazione perché disoccupato o a rischio di occupazione	5,3	3,1	2,3
lo sfruttamento di un'occasione di mercato	4,8	5,5	-0,6
la precarietà delle prospettive associate al precedente posto di lavoro	4,3	3,3	0,9
l'acquisizione di status sociali	4,0	3,8	0,2
altre motivazioni	4,0	5,4	-1,4
continuare un'attività già avviata rinnovandola	2,2	3,3	-1,1
continuare un'attività familiare rinnovandola	1,8	1,9	-0,1
su spinta dell'impresa in cui lavorava prima	1,4	1,7	-0,3

Tabella 2-13 Motivo principale della scelta imprenditoriale nei corsi gratuiti e a pagamento

	Formaper 2002			Formaper 1999		
	corsi gratuiti	corsi a pagamento	totale	corsi gratuiti	corsi a pagamento	totale
Scelta obbligata	6,7	2,5	4,3	10,8	5,3	7,3
Scelta in parte obbligata	35,1	17,5	25,1	22,5	8,9	13,9
Più confacente a stile vita	51,4	62,9	58,0	57,4	71,2	66,2
Più remunerativa	6,7	17,1	12,6	9,3	14,5	12,6
Totale	100	100	100	100	100	100

Se distinguiamo all'interno dei percorsi a pagamento tra corsi generici per tutti i settori d'impresa e corsi settoriali, rivolti a una specifica tipologia di imprese o di attività (non profit, nuove tecnologie, ambiente, etc.), possiamo notare che l'80,4% dei corsisti intervistati hanno partecipato ad un percorso generico e il 19,6% ad uno settoriale e che la percentuale di creazione d'impresa nei corsi generici è del 37% contro il 19,7% dei corsi settoriali, benché questi ultimi si riferiscano ad attività generalmente in crescita.

L'impatto in termini di creazione d'impresa sembrerebbe perciò molto più elevato nel caso dei corsi generici, ma la casistica è troppo limitata per poter trarre conclusioni, anche in considerazione del fatto che più del 30% dei partecipanti ai corsi settoriali si concentrava nella stesso settore (eventi culturali), con tassi di realizzazione bassissimi, che tuttavia potrebbero riflettere difficoltà oggettive legate a questo comparto (Nei percorsi legati all'avvio di attività culturali, solo 1 partecipante su 17 ha avviato un'attività autonoma o imprenditoriale).

Tabella 2-14 Gli esiti dei progetti dei corsi a pagamento

	settoriali	generici	totale
	% di colonna		
Creatori	19,7	37,0	33,6
Cessati	5,4	5,7	5,6
Stand-by	44,6	26,5	30,1
Rinunciatori	30,4	30,9	30,8
Totale	100	100	100

Poiché dall'analisi dello stadio dell'idea al momento dell'iscrizione al corso, emerge che gli iscritti ai corsi settoriali avevano più frequentemente un'idea appena abbozzata, è possibile che molti aspiranti imprenditori siano stati attirati da ipotetiche opportunità di business legate a settori che ci si attende siano trainanti, pur senza possedere le necessarie competenze per operarvi, e che abbiano scoperto solo grazie al corso la difficile realizzabilità del proprio progetto imprenditoriale.

Tabella 2-15 Stadio dell'idea al momento dell'iscrizione al corso

	settoriali	generici	Totale
Appena abbozzata	50,0	30,0	33,9
In fase di raccolta di informazione generiche	19,6	30,9	28,7
In fase di raccolta di informazioni mirate	8,9	17,4	15,7
Prossima all'avvio	7,1	8,7	8,4
Già avviata	14,3	13,0	13,3
Totale	100	100	100

Caratteristiche degli intervistati

- In aumento l'età media, anche se più del 40% ha un'età compresa tra i 26 e i 35 anni
- Maggior presenza femminile con maggiore scolarizzazione rispetto alle precedenti ricerche
- Nei corsi a pagamento maggiore presenza di occupati dipendenti o autonomi, anche se i disoccupati sono più che nella rilevazione del 1999
- I corsi gratuiti vedono una maggiore partecipazione di donne con età compresa tra i 25 e 35 anni, spesso diplomate o laureate, i partecipanti a questi corsi sono in possesso di un attestato professionale più frequentemente che per gli iscritti ai corsi a pagamento
- Le donne solo raramente avviano il proprio progetto imprenditoriale (21% dei casi), la motivazione che le ha spinte a tentare la strada del lavoro autonomo era più frequentemente la necessità di darsi un lavoro

Esiti dei progetti

- Il tasso di creazione d'impresa diminuisce rispetto alla rilevazione precedente e passa dal 40,7% del 1999 al 26,3% (al netto delle imprese nel frattempo cessate) del 2002
- Si conferma un tasso di creazione d'impresa più alto nei corsi a pagamento rispetto a quelli gratuiti (33,6% contro il 16,7%), sebbene nettamente inferiore rispetto alle precedenti rilevazioni
- In crescita il fenomeno delle cessazioni, nettamente più elevato per i corsi a pagamento. Le principali motivazioni che hanno spinto verso un'attività autonoma sono, come nelle precedenti indagini, legate alla ricerca di indipendenza e autorealizzazione. Allo stesso tempo il 29,4% degli intervistati (contro il 21,2% dell'indagine del 1999) dichiara che è stata una scelta obbligata completamente o in parte. Questa motivazione è più diffusa tra le donne e tra i partecipanti ai corsi gratuiti, meno tra i creatori
- Rispetto alle precedenti rilevazioni, gli intervistati hanno molto più frequentemente un'idea solo abbozzata, pertanto spesso verificano la non fattibilità del proprio progetto imprenditoriale solo durante il corso

Risultati occupazionali

- I risultati occupazionali dei corsi risultano di tutto rilievo, il 68,9% dei partecipanti disoccupati all'inizio del percorso formativo risulta occupato al momento dell'intervista
- Il dato, seppur molto positivo, è inferiore a quelli della precedente indagine (82%). Le cause, analogamente a quanto avviene per il ridotto tasso di creazione, sono da ricercarsi nella attuale difficile congiuntura economica e nel numero sempre più elevato di corsi finanziati, nonché nella loro sovrapposizione temporale, con la conseguente difficoltà ad operare i necessari processi di selezione funzionali al raggiungimento dei risultati dei percorsi formativi

3 Gli esiti dei progetti caratteristiche a confronto

Di seguito analizziamo le caratteristiche degli intervistati a partire dall'esito del progetto imprenditoriale.

3.1 Gli stand by

Il gruppo degli stand by è composto da coloro che al momento dell'intervista avevano deciso di posticipare l'avvio del proprio progetto imprenditoriale. Questo gruppo è composto principalmente da donne, più giovani del resto del campione (età compresa tra i 26 e i 35 anni) in maggioranza laureate. Al momento di iscriversi al percorso formativo sono nel 40% dei casi non occupate e se occupate più spesso dipendenti o atipiche. Solo raramente hanno precedenti esperienze di lavoro autonomo o imprenditoriale e la loro esperienza professionale è in maggioranza inferiore ai 10 anni. La maggioranza degli intervistati sono iscritti ad un corso a pagamento, ma in misura superiore alla media hanno frequentato un corso gratuito.

Tabella 3-1 Le caratteristiche degli stand by all'atto di iscrizione al corso

	Stand by	Totale	
Genere	Uomini	35,8	44,1
	Donne	64,2	55,9
	Totale	100	100
Età	<25 anni	2,6	3,2
	26-35 anni	51,0	41,6
	36-45 anni	25,8	30,1
	>45 anni	20,6	25,1
	Totale	100	100
Occupazione	lav.dipendente	31,0	29,9
	imprenditore	1,3	5,4
	autonomo con P.IVA	7,6	9,4
	collab.atipico	15,2	12,0
	non occupato	40,5	38,9
	altro	4,4	4,4
	Totale	100	100
Titolo di studio	Licenzia media	1,9	3,6
	Attestato professionale	5,7	6,0
	Diploma	40,9	48,1
	Laurea	51,6	42,3
	Totale	100	100
Anni di lavoro	0-3 anni	20,9	16,6
	4-10 anni	31,4	26,5
	>10 anni	47,7	56,9
	Totale	100	100
<i>Corso frequentato</i>			
Corsi gratuiti	45,9	42,9	
Corsi a pagamento	54,1	57,1	
Totale	100	100	

Dall'analisi delle motivazioni di iscrizione al corso vediamo che più spesso si tratta di motivazioni legate alla ricerca di uno stile di vita più confacente e di una attività più remunerata.

Al momento di iscrizione al corso inoltre l'idea era nella maggior parte dei casi solo abbozzata o in fase di raccolta delle prime informazioni generiche, quindi ancora molto debole. Inoltre è ben definita in termini di oggetto dell'attività, ma ancora poco dagli altri punti di vista, soprattutto per quanto attiene i finanziamenti e la sede.

Tabella 3-2 motivazione della scelta imprenditoriale e livello di definizione dell'idea

<i>Motivazione</i>	<i>%</i>	Stand By	Totale
Scelta obbligata		3,2	4,3
Scelta in parte obbligata		20,1	25,1
Più confacente a stile vita		63,0	58,0
Più remunerativa		13,6	12,6
Totale		100	100
<i>Livello definizione idea</i>	<i>%</i>		<i>%</i>
Appena abbozzata		46,5	41,5
In fase di raccolta di informazione generiche		34,6	27,7
In fase di raccolta di informazioni mirate		16,4	16,4
Prossima all'avvio		1,9	6,4
Già avviata		0,6	8,0
Totale		100	100
<i>Definizione idea per: (media punteggi da 1 a 10)</i>			
Oggetto d'attività		8,0	
Mercato di riferimento		7,3	
Clientela di riferimento		7,3	
Soci		6,4	
Fonti di finanziamento		5,3	
Sede		5,4	

Al momento dell'intervista solo il 14% pensava di avviare la propria attività nel giro di 6 mesi e il 15,9% non sapeva ancora se sarebbe riuscito a partire.

Tabella 3-3 Previsione di avvio dell'attività

	Frequenza	%
entro i prossimi 6 mesi	22	14,0
entro un anno	35	22,3
entro 2/3 anni	42	26,8
non ha ancora pensato ad una data di partenza	33	21,0
non so se partirò	25	15,9
Totale	157	100,0

Le cause che hanno ritardato l'avvio dell'attività sono innanzitutto, sia per gli uomini sia per le donne, legate agli aspetti finanziari e a problemi di mercato.

Le donne lamentano in misura maggiore le difficoltà legate alla burocrazia e al rapporto con le istituzioni oltre alla fatica dovuta alla conciliazione della vita familiare e lavorativa.

Tabella 3-4 I Problemi che hanno ritardato l'avvio dell'attività (valori medi su scala di valutazione da 1 a 10)

	Uomini	Donne	Totale
problemi finanziari			
scarsità di risorse finanziarie	4,8	4,8	4,8
difficoltà ad ottenere finanziamenti	3,6	3,9	3,8
tassi elevati dei finanziamenti	3,1	2,9	3,0
problemi burocratico amministrativi			
tasse eccessive	2,7	3,1	2,9
rapporti difficili con le istituzioni	2,9	3,5	3,3
eccessiva burocrazia	3,6	4,6	4,2
problemi organizzativi			
difficoltà nell'organizzare il lavoro	3,5	2,9	3,2
rapporti con i soci	2,3	1,9	2,1
difficoltà nel reperire personale specifico	2,3	2,0	2,1
difficoltà a conciliare l'impegno dell'attività lavorativa con la vita personale-famiglia	2,9	3,6	3,4
problemi di mercato			
difficoltà a farsi conoscere	3,7	3,1	3,3
inadeguatezza o elevata instabilità nella domanda	3,0	2,6	2,8
errore nella previsione di mercato	2,7	2,1	2,3
eccessiva concorrenza	3,2	2,7	2,9
altro	7,7	8,6	8,4

Se applichiamo un'analisi fattoriale a queste variabili emergono 3 fattori che spiegano complessivamente il 68% della varianza.

- ✓ Il primo fattore spiega il 27,8% della varianza e individua le problematiche relative al mercato
- ✓ Il secondo fattore raggruppa le motivazioni finanziarie e spiega il 24,9% della varianza
- ✓ Il terzo fattore (15,3% della varianza spiegata) riunisce le difficoltà nell'organizzazione del lavoro e nella conciliazione con gli impegni extra lavoro

Tabella 3-5 Fattoriale sui problemi che hanno ritardato l'avvio dell'attività

	mercato	finanziari	conciliazione
scarsità di risorse finanziarie		0,799855244	
difficoltà ad ottenere finanziamenti		0,881064412	
tassi elevati dei finanziamenti		0,873146595	
difficoltà nell'organizzare il lavoro			0,716109297
difficoltà a conciliare l'impegno dell'attività lavorativa con la vita personale-famiglia			0,864604299
difficoltà a farsi conoscere	0,731802487		
inadeguatezza o elevata instabilità nella domanda	0,833281393		
errore nella previsione di mercato	0,760404948		
eccessiva concorrenza	0,778579088		

Le problematiche relative al mercato incidono maggiormente per gli uomini, mentre per le donne sono di poco superiori le motivazioni legate alla conciliazione.

Inoltre le difficoltà legate a fattori di mercato pesano principalmente nelle fasi iniziali, quando l'idea è appena abbozzata, più questa si definisce più diventano centrali le problematiche relative alle difficoltà finanziarie. Queste ultime pesano significativamente soprattutto per i non occupati e i collaboratori atipici.

Dei 159 intervistati che hanno posticipato l'avvio del proprio progetto imprenditoriale solo 34 (pari al 21,4%) sono ancora non occupati contro i 64 all'atto dell'iscrizione al corso (pari al 40,3%).

L'aver trovato un lavoro risulta quindi un fattore significativo nella decisione di posticipare l'avvio della propria attività.

Gli Stand By

- Sono per la maggior parte donne, più giovani della media e spesso laureate
- La scelta autonomo - imprenditoriale è frequentemente legata alla ricerca di un'attività che consenta uno stile di vita più confacente alle proprie esigenze, oltre che meglio remunerata
- L'idea imprenditoriale è nelle maggioranza dei casi solo abbozzata
- Tra le cause che hanno fatto rinviare l'avvio dell'attività quella che ottiene mediamente il punteggio più elevato è la scarsità di risorse finanziarie. Dall'analisi fattoriale emerge inoltre un fattore legato alle difficoltà di mercato che spiega il 27,8% della varianza
- Tra gli stand by non occupati all'avvio del percorso formativo, la metà circa ha trovato un lavoro

3.2 I creatori

Gli intervistati che hanno avviato un'attività autonoma o imprenditoriale sono più spesso uomini con una età compresa tra i 36 e 45 anni, diplomati nella maggior parte dei casi (il numero dei laureati è relativamente meno elevato che nella media del campione), con lunghe esperienze lavorative da dipendenti in imprese medio grandi. Entro questo gruppo la percentuale di coloro che al momento dell'iscrizione al corso erano disoccupati o precari è inferiore alla media dell'intero campione (29% contro 39%), ed è invece più elevata la percentuale di coloro che erano già imprenditori o lavoratori autonomi.

Tabella 3-6 Le caratteristiche dei creatori

		%Creatori	%Totale
Genere	Uomini	55,3	44,3
	Donne	44,7	55,7
	Totale	100	100
Età	<25 anni	3,0	3,2
	26-35 anni	37,1	41,6
	36-45 anni	37,9	30,1
	>45 anni	22,0	25,1
	Totale	100	100
Occupazione	lav.dipendente	30,3	29,9
	imprenditore autonomo	15,9	5,4
	con P. IVA	12,9	9,4
	collab. atipico	6,8	12,0
	non occupato	28,8	38,9
	altro	5,3	4,4
	Totale	100	100
Titolo di studio	Licenzia media	5,3	3,6
	Attestato professionale	7,6	8,6
	Diploma	52,3	48,1
	Laurea	34,8	39,7
	Totale	100	100
Anni di lavoro	0-3 anni	5,3	16,6
	4-10 anni	28,2	26,4
	>10 anni	66,4	57,1
	Totale	100	100

L'idea imprenditoriale dei creatori è al momento dell'iscrizione al corso molto più spesso già avviata o prossima all'avvio, solo nel 20% dei casi è abbozzata.

Se confrontiamo i dati di questa ricerca con quella del 1999 osserviamo che mediamente il numero di partecipati ai corsi di formazione con un'idea solo abbozzata è molto cresciuto (41,5% nella totalità degli intervistati per il 2002 contro il 16,9% del 1999 e 19,8% per i creatori nel 2002 contro il 7% del 1999).

Lo scarso livello di definizione dell'idea fa crescere le probabilità che questa non superi l'esame di fattibilità o che si verifichino delle complicazioni che ne posticipino o addirittura pregiudichino l'avvio. Come già segnalato i percorsi formativi gratuiti, finanziati dal Fondo Sociale Europeo, sono frequentati in gran parte da persone alla ricerca della propria collocazione sul mercato del lavoro, che decidono di vagliare un'ipotesi autonoma imprenditoriale, ma senza avere le idee chiare in proposito.

Se operiamo un'ulteriore distinzione tra self-employed ed imprenditori (dove il self-employed lavora da solo senza dipendenti né collaboratori) possiamo enucleare ulteriori differenze e definire due diversi profili. Tra i 132 intervistati che hanno avviato un progetto imprenditoriale a seguito del percorso formativo 49 (pari al 37,1%) sono self-employed, mentre 83 (63,9%) sono imprenditori.

Gli **imprenditori** sono più concentrati nell'età compresa tra i 36 e i 45 anni, hanno in prevalenza un diploma di scuola superiore e un'esperienza professionale che nel 67% dei casi è superiore ai 10 anni, in genere come dipendenti sia nella grande, sia nella piccola impresa.

Spesso hanno già avviato la propria impresa prima di iscriversi al corso, motivati soprattutto dal considerarla più confacente al proprio stile di vita.

I **self-employed** sono relativamente più presenti tra i creatori con età tra i 26 e i 35 anni o sopra i 45 anni. Nel 40% dei casi sono laureati, anch'essi hanno una lunga esperienza professionale, maturata soprattutto nella grande impresa, dove hanno frequentemente ricoperto funzioni dirigenziali o anche con precedenti attività autonome. Hanno avviato il proprio progetto in professioni del terziario avanzato dove è necessario avere un solido bagaglio professionale.

Anche se in maggioranza intraprendono un percorso di lavoro autonomo perché più confacente al proprio stile di vita, una rilevante percentuale di self-employed si è trovata di fronte ad una scelta almeno in parte obbligata (26% rispetto al 21,3% degli imprenditori).

Tabella 3-7 Caratteristiche personali di imprenditori e self-employed

	creatori	di cui		totale campione
		self-employed	imprenditori	
Età				
<=25 anni	3,0	2,0	3,6	3,2
26-35 anni	37,1	38,8	36,1	41,6
36-45 anni	37,9	32,7	41,0	30,2
>45 anni	22,0	26,5	19,3	24,9
Genere				
Uomini	55,3	55,1	55,4	44,3
Donne	44,7	44,9	44,6	55,7
Titolo di studio				
Elementare/media inferiore	5,3	4,1	6,0	3,6
Attestato professionale/altro	7,6	6,1	8,4	8,6
Media superiore	52,3	49,0	54,2	48,1

Laurea/post laurea	34,8	40,8	31,3	39,7
Lingue straniere				
Nessuna	2,3	2,0	2,4	1,4
Una lingua	40,2	32,7	44,6	34,2
più di una lingua	57,6	65,3	53,0	64,4
Anni di lavoro precedenti				
0-3 anni	5,3	4,1	6,1	16,6
4-10 anni	28,2	30,6	26,8	26,4
>10 anni	66,4	65,3	67,1	57,1
Media	16,3	16,7	16,1	14,7

Tabella 3-8 Precedenti esperienze e tipologia di impresa presso cui lavoravano precedentemente

	Creatori	self-employed	imprenditori
Dipendente dirigente	17,4	28,6	10,8
Dipendente non dirigente	37,1	40,8	34,9
Autonomo	17,4	8,2	22,9
Imprenditore	0,8	2,0	0,0
Altro	12,1	8,2	14,5
Non occupato	15,2	12,2	16,9
Tipo di impresa	100,0	100,0	100,0
artigiana	10,5	10,9	10,7
piccola impresa	36,8	43,5	40,5
media- grande impresa	52,6	45,7	48,8
Totale	100,0	100,0	100,0

Tabella 3-9 Livello di definizione dell'idea imprenditoriale all'atto dell'iscrizione al corso (media di punteggi da 1 a 10) e motivazioni della scelta autonoma-imprenditoriale

	creatori	self-employed	imprenditori	Totale campione
Appena abbozzata	19,8	16,3	22,0	41,5
In fase di raccolta di informazione generiche	18,3	22,4	15,9	27,7
In fase di raccolta di informazioni mirate	19,8	20,4	19,5	16,4
Prossima all'avvio	17,6	22,4	14,6	6,4
Già avviata	24,4	18,4	28,0	8,0
Totale	100	100	100	100
<i>Motivazioni</i>				
Scelta obbligata	4,8	4,3	5,0	4,3
Scelta in parte obbligata	18,3	21,7	16,3	25,1
Più confacente a stile vita	65,1	60,9	67,5	58,0
Più remunerativa	11,9	13,0	11,3	12,6
Totale	100	100	100	100

I maggiori problemi incontrati all'inizio riguardano la difficoltà a farsi conoscere, la complessità burocratica, l'accesso ai finanziamenti e l'eccessiva tassazione, tutti problemi che rivestono una minore importanza con il passare del tempo.

Tra i **self-employed** risulta relativamente più difficile farsi conoscere sia inizialmente, sia anche nella fasi successive. Nelle fasi iniziali, oltre alle difficoltà di cui sopra, risultano problematici i tempi di pagamento, l'aggiornamento delle proprie conoscenze e la conciliazione dei tempi di lavoro con quelli di vita privata.

Per gli **imprenditori** le criticità sono rappresentate dalle risorse finanziarie, i rapporti con istituzioni e burocrazia oltre alla difficoltà a reperire personale qualificato. Con il tempo invece emergono il problema della gestione dei rapporti con i soci, la concorrenza e la difficoltà nella gestione delle risorse umane, il peso del finanziamento bancario.

Tabella 3-10 Le difficoltà incontrate all'avvio e attualmente (valori medi su scala di valutazione da 1 a 10)

	Problemi all'avvio			Problemi attuali		
	<i>self-employed</i>	imprenditori	totale	<i>self-employed</i>	imprenditori	totale
scarsità di risorse finanziarie proprie, dei soci o familiari	4,4	4,3	4,3	3,0	3,2	3,1
difficoltà ad ottenere finanziamenti dalle banche	2,8	2,7	2,7	1,6	2,5	2,2
tassi elevati di finanzia. bancari	2,2	2,8	2,6	2,6	3,0	2,9
tempi di pagamento lunghi e incerti dei clienti	3,6	3,1	3,3	2,8	2,3	2,5
tasse eccessive	4,3	4,2	4,2	4,0	4,1	4,0
rapporti difficili con le istituzioni	3,1	4,0	3,7	2,6	3,7	3,3
eccessiva burocrazia	4,4	5,2	4,9	2,6	3,0	2,8
difficoltà nell'organizzare il lavoro	3,4	3,5	3,5	1,7	2,5	2,2
rapporti con i soci	1,0	1,9	1,6	1,6	2,6	2,2
difficoltà reperire personale qualificato	2,5	3,5	3,2	2,4	3,0	2,8
difficoltà a gestire risorse umane	1,6	2,5	2,2	2,2	3,3	2,9
difficoltà a conciliare l'impegno dell'attività lavorativa con la vita personale/ conflitti con la famiglia	4,2	3,8	3,9	2,6	2,8	2,7
difficoltà a farsi conoscere	5,8	4,9	5,2	4,1	3,6	3,8
domanda inadeguata	2,7	2,3	2,4	2,3	2,3	2,3
errore nella previsione del mercato	2,3	2,3	2,3	2,0	1,8	1,9
difficoltà a sostenere il ritmo del cambiamento tecnologico	2,4	1,7	2,0	2,1	1,8	1,9
eccessiva concorrenza	3,2	3,2	3,2	2,9	3,7	3,4
i potenziali clienti non abbandonano il vecchio fornitore per uno nuovo	3,0	2,6	2,7	2,4	2,4	2,4

Confrontando i problemi iniziali e quelli attuali emerge un ridimensionamento delle principali difficoltà, nella consapevolezza che la fase più problematica è in genere stata superata. Alcune criticità tuttavia acquistano maggiore importanza, con riferimento alla concorrenza e alla gestione delle relazioni, nei confronti sia di eventuali soci sia delle risorse umane.

3.3 Le imprese e le attività autonome

Le **attività dei self-employed** sono per definizione più piccole in termini sia di addetti, sia di fatturato, ma anche di fatturato per addetto.

Hanno una struttura più semplice, sono infatti prevalentemente ditte individuali; il 20% dei self-employed è artigiano e il 16,7% è iscritto ad un albo professionale.

Per i self-employed si osserva:

- la "domestication" del lavoro: per il 51,1% dei casi il luogo di lavoro coincide con l'abitazione;
- il carattere effettivamente autonomo della loro attività: il cliente principale pesa più del 70% solo nel 18,4% dei casi;
- l'elevatissimo orientamento a lavorare per il settore privato, cui appartiene il 97,8% dei loro clienti.

Al contrario le **attività degli imprenditori** sono più complesse (quasi il 40% sono società di capitali, erano solo il 18% nella ricerca del 1999) e hanno richiesto investimenti iniziali più elevati e quindi maggiori risorse finanziarie, recuperate anche con il ricorso al credito bancario e a finanziamenti pubblici.

L'attività richiede un maggior impegno rispetto a quelle dei self-employed sia per il lavoro sia per la gestione delle relazioni e per l'aggiornamento. Impegno generalmente condiviso con i soci (in media i soci sono 2,5), scelti soprattutto entro l'ambito amicale o familiare, ma con un'attenta valutazione delle competenze tecniche.

La dipendenza da un unico cliente è più frequente che per i self-employed (pesa il 70% per il 27% dei casi) così come è maggiore l'orientamento al settore pubblico (15% del totale).

Tabella 3-11 Le caratteristiche delle nuove attività

	<i>self-employed</i>	imprenditori	Totale
Addetti iniziali	1,1	3,7	2,7
Dipendenti iniziali	0,0	1,2	0,7
Soci iniziali	1,1	2,5	2,0
Fatturato iniziale (migliaia di euro)	32,1	165,2	108,7
Investimenti iniziali (migliaia di euro)	28,0	103,2	76,8
Fatturato per addetto (migliaia di euro)	29,2	42,6	36,8
Fonti di finanziamento (medie voti)			
<i>finanziamenti personali</i>	8,0	8,0	8,0
<i>finanziamenti familiari</i>	2,0	2,8	2,5
<i>finanziamenti bancari</i>	1,5	2,9	2,4
<i>finanziamenti pubblici</i>	1,5	1,7	1,6
Ha avuto finanziamenti pubblici? (% di sì)	1,0	1,5	1,3
Entità dei finanziamenti pubblici (migliaia di euro)	23,8	30,8	28,4
Peso delle relazioni personali (media voti)	5,7	6,9	6,4
Iscrizione all'Albo Artigiani (%)	20,4	12,3	15,4
Iscrizione al REC (%)	18,4	26,6	23,4
Iscrizione ad Albo Professionale (%)	16,7	12,5	14,1
<i>Forma giuridica (%)</i>			
ditta individuale	93,9	14,5	43,9
società di persone		27,7	17,4
società di capitale		39,8	25,0
società cooperativa		2,4	1,5
Associazione		4,8	3,0
Altre forme	6,1	10,8	9,1
<i>Il luogo di lavoro:</i>			
Coincide con l'abitazione	51,1	24,1	33,8
Non coincide con l'abitazione	48,9	75,9	66,2
<i>Sede:</i>			
Capoluogo di provincia	53,2	57,3	55,8
Resto della provincia	46,8	42,7	44,2
<i>Ore di lavoro</i>			
Ore impegnate nelle relazioni	32,1	32,3	32,2
Ore impegnate nell'aggiornamento	7,1	7,3	7,3
	10,5	13,8	12,6
<i>Criteri di scelta dei soci</i>			
famiglia		3,9	3,0
apporto di capitali		2,3	1,9
amicizia		4,7	3,5
competenze tecniche		4,5	3,4
disponibilità di clienti		2,8	2,2
conoscenza del mercato		3,9	3,0
percentuale del principale cliente superiore al 70%	18,4	26,9	23,3
peso percentuale dei clienti del settore privato	97,8	85,0	89,7

Complessivamente le nuove attività (132) hanno creato 501 nuovi posti di lavoro tra dipendenti, soci e collaboratori stabili, dato inferiore a quanto emerso nella rilevazione del 1999, da cui risulta la creazione di 1008 posti di lavoro (con una media di 4,4 posti per attività contro i 3,8 del 2002).

Tabella 3-12 Dimensioni attuali delle nuove attività

	<i>self-employed</i>	imprenditori	totale
Numero di addetti (n° medio)	1,0	5,4	3,8

<i>soci</i>	1,0	2,6	2,0
<i>dipendenti</i>	0,0	1,6	1,0
<i>collaboratori</i>	0,0	1,3	0,8
N° complessivo di addetti	49	452	501
Fatturato (migliaia di euro in media)	26,9	321,1	203,5
Fatturato per addetto (migliaia di euro)	27,3	37,2	33,2

I settori prevalenti sono nell'ordine il terziario alle imprese, il terziario alle persone e la manifattura. Emerge una forte connotazione di genere nelle scelte settoriali, con le donne più presenti, nei servizi alle persone e gli uomini nei servizi alle imprese e nella manifattura.

Tabella 3-13 Settori prevalenti

settore		uomini	donne	totale
self-employed	Agricoltura e manifattura	1	4	5
	commercio e alberghi e ristoranti	5	2	7
	servizi alle imprese	16	9	25
	servizi alle persone	3	5	8
	Totale	25	20	45
imprenditore	Agricoltura e manifattura	10	7	17
	commercio e alberghi e ristoranti	6	5	11
	servizi alle imprese	22	11	33
	servizi alle persone	7	14	21
	Totale	45	37	82

La maggioranza dei creatori, soprattutto tra gli imprenditori, è convinta delle potenzialità del proprio business, anche se il fatturato, al momento dell'intervista, assicura una remunerazione del lavoro ancora insoddisfacente e la redditività è considerata inferiore a quella dei propri concorrenti nel 45,8% degli imprenditori.

La soddisfazione in termini di realizzazione economica è mediamente insufficiente, mentre la maggiore fonte di soddisfazione è la realizzazione professionale, seguita dalla qualità della vita e dal riconoscimento sociale.

Non positivi i dati di performance economica, sono confermati dall'evoluzione negativa del fatturato per addetto e riflettono la fase congiunturale non positiva.

Tabella 3-14 Le performance dell'attività

	self-employed	imprenditori	totale
È convinto delle possibilità del business			
<i>no</i>	0,0	1,2	0,8
<i>ho dei dubbi</i>	6,3	6,1	6,2
<i>sono sempre convinto</i>	45,8	31,7	36,9
<i>Convinzione si è rafforzata</i>	47,9	61,0	56,2
La redditività attualmente			
<i>non copre le spese della struttura</i>	15,6	21,8	19,5
<i>copre le spese e assicura una remunerazione poco soddisfacente del lavoro</i>	33,3	34,6	34,1
<i>assicura una remunerazione soddisfacente del lavoro</i>	28,9	28,2	28,5

<i>assicura redditività del capitale e del rischio imprenditoriale</i>	22,2	15,4	17,9
Come valuta la redditività della sua impresa rispetto ai concorrenti			
<i>molto inferiore</i>	30,6	24,1	26,5
<i>poco inferiore</i>	12,2	21,7	18,2
<i>analoga</i>	42,9	32,5	36,4
<i>poco superiore</i>	14,3	18,1	16,7
<i>molto superiore</i>	0,0	3,6	2,3
Grado di soddisfazione in termini di:(valori medi su scala di valutazione da 1 a 10)			
<i>realizzazione professionale</i>	7,7	7,7	7,7
<i>realizzazione economica</i>	5,5	5,5	5,5
<i>riconoscimento sociale</i>	6,3	6,4	6,4
<i>qualità della vita</i>	6,3	6,5	6,4
Variazione % addetti		47,2	38,6
Variazione % fatturato		80,5	66,7
Variazione % fatturato per addetto		-17,0	-18,5
Addetti futuri	2,5	9,1	6,6
Dipendenti futuri	1,1	3,1	2,4

Emerge una performance molto differente tra self-employed e imprenditori che corrisponde a tipologie di soggetti e attività molto differenti: da tutta l'analisi fin qui condotta si evince che molti self-employed sono stati forzati a scegliere un percorso autonomo, dopo un lungo periodo di lavoro dipendente in seguito a processi di ristrutturazione, che colpiscono soprattutto soggetti che per età (oltre i 50 anni) e per posizione (dirigenti) sono spesso di difficile ricollocamento.

I creatori

Coloro che avviano la propria attività a seguito dei percorsi formativi hanno un'età compresa tra i 36 e i 45 anni.

Gli **imprenditori** in maggioranza hanno un'età compresa tra i 36 e i 45 anni, sono in maggioranza uomini, hanno un diploma di scuola superiore e un'esperienza professionale elevata anche se inferiore a quella dei self-employed.

Spesso hanno già avviato la propria idea imprenditoriale prima di iscriversi al corso e sono stati spinti verso la scelta imprenditoriale perché confacente al proprio stile di vita.

Le maggiori difficoltà all'inizio riguardano le difficoltà a farsi conoscere, le difficoltà burocratiche, la scarsità di risorse finanziarie e l'eccessiva tassazione. Successivamente questi problemi vengono percepiti come meno pressanti, crescono le difficoltà relative al mercato, ai rapporti con i soci e al reperimento e gestione delle risorse umane.

I **self-employed** sono più presenti tra i creatori con età tra i 26 e i 35 anni o sopra i 45 anni. Sono in maggioranza uomini (anche se è leggermente superiore la presenza delle donne rispetto ai colleghi imprenditori), nel 40% dei casi sono laureati, con una lunga esperienza professionale, hanno avviato il proprio progetto in professioni del terziario avanzato dove è necessario avere un solido bagaglio professionale.

L'esperienza lavorativa precedente è soprattutto di lavoro dipendente, il 23,4% ha ricoperto ruoli dirigenziali nella organizzazione per cui operava, sia in imprese medio grandi, sia piccole.

Anche se in maggioranza intraprendono un percorso di lavoro autonomo perché più confacente al proprio stile di vita, una rilevante percentuale di self-employed si è trovata di fronte ad una scelta obbligata completamente o in parte (26% rispetto al 21,3% degli imprenditori).

Tra i self-employed sembra rientrare il fenomeno di coloro che espulsi dal mercato del lavoro, dopo i 40 anni e con un percorso di carriera significativo si trovano costretti a inventarsi un lavoro e forti delle proprie competenze si indirizzano verso la consulenza alle imprese.

Per i self-employed le maggiori difficoltà, più evidenti all'avvio dell'attività, risultano la difficoltà nel farsi conoscere, i tempi di pagamento, la difficoltà a conciliare vita privata e professionale, rilevante anche la difficoltà a sostenere il ritmo del cambiamento tecnologico.

Le imprese

Più frequenti le società di capitale tra gli imprenditori (dato significativamente superiore rispetto alle precedenti indagini) e le ditte individuali tra i self-employed.

Nel complesso sono nate 132 nuove attività che hanno creato 501 nuovi posti di lavoro, meno che nelle precedenti indagini, si tratta quindi di realtà con una forma giuridica più complessa (società di capitale), ma più snelle dal punto di vista organizzativo.

Sono soprattutto concentrate nel terziario alle imprese, se femminili anche alle persone.

I clienti di queste imprese sono soprattutto privati e il principale cliente, seppur importante non raggiunge il 50% del fatturato dell'impresa.

Gli intervistati sono dei factotum all'interno della propria impresa, soprattutto nel caso dei self-employed, sono convinti delle potenzialità del proprio business, anche se non è al momento molto redditizio.

Le principali soddisfazioni, coerentemente con gli obiettivi iniziali, vengono dalla realizzazione personale e dall'innalzamento delle qualità della vita.

3.4 Le cessazioni

Venti intervistati (pari al 4% del totale dei 501) hanno avviato il proprio progetto imprenditoriale, ma hanno in seguito cessato la propria attività.

Il confronto con la totalità del campione e soprattutto con i "creatori" evidenzia che si tratta molto più frequentemente di donne, con un'età superiore ai 45 anni, laureate e con più di 10 anni di esperienza (85% dei casi).

Tabella 3-15 Le caratteristiche personali di coloro che hanno cessato la loro attività

		Cessati		Creatori		Totale intervistati	
		Frequenze	%	Frequenze	%	Frequenze	%
Genere	Uomini	8	40,0	73	55,3	221	44,1
	Donne	12	60,0	59	44,7	280	55,9
	Totale	20	100	132	100	501	100
Età	>=25 anni	0	0,0	4	3,0	16	3,2
	26-35 anni	5	25,0	49	37,1	206	41,6
	36-45 anni	8	40,0	50	37,9	149	30,1
	>45 anni	7	35,0	29	22,0	124	25,1
	Totale	20	100	132	100	495	100
Titolo di studio	Media inferiore	2	10,0	7	5,3	18	3,6
	Attestato professionale	1	5,0	10	7,6	30	6,0
	Diploma	7	35,0	69	52,3	240	48,1
	Laurea	9	45,0	46	34,8	198	39,7
	altro	1	5,0	0	0,0	13	2,6
	Totale	20	100	132	100	499	100
Esperienze lavorative	0-3 anni	0	0,0	7	5,3	81	16,6
	4-10 anni	3	15,0	37	28,2	129	26,5
	>10 anni	17	85,0	87	66,4	277	56,9
	Totale	20	100	131	100	487	100

Al momento dell'iscrizione al corso molti di coloro che hanno poi cessato la propria attività avevano già avviato l'impresa (il 35% contro il 24,4% dei creatori e l'8% del totale degli intervistati). Questo ha impedito loro di effettuare una puntuale valutazione della fattibilità della propria idea, tramite il percorso formativo intrapreso ed apportare le modifiche necessarie ad assicurare il buon esito del progetto imprenditoriale.

Tabella 3-16 Lo stato dell'idea imprenditoriale al momento dell'intervista

stato dell'idea	Cessati		Creatori		Totale intervistati	
		%		%		%
Appena abbozzata	3	15,0	26	19,8	207	41,5
In fase di raccolta di informazioni generiche	4	20,0	24	18,3	138	27,7
In fase di raccolta di informazioni mirate	3	15,0	26	19,8	82	16,4
Prossima all'avvio	3	15,0	23	17,6	32	6,4
Già avviata	7	35,0	32	24,4	40	8,0
Totale	20	100	131	100	499	100

Analizzando le **motivazioni** della scelta imprenditoriale emerge che 9 persone su 20 (45% dei casi) non avevano altre alternative, contro il 23% per i creatori e il 30% per il totale intervistati. Questo dato è ancora più rilevante per gli uomini (50% del totale dei cessati).

Tabella 3-17 Le motivazioni (valori assoluti)

	cessati			creatori			totale intervistati		
	uomini	donne	totale	uomini	donne	totale	uomini	donne	totale
Scelta obbligata	1	0	1	3	3	6	8	13	21
Scelta in parte obbligata	3	5	8	11	12	23	42	79	121
Occup. autonoma più confacente	1	7	8	45	37	82	122	158	280
Occup. autonoma più confacente (magg remunerata)	3	0	3	11	4	15	42	19	61
Totale	8	12	20	70	56	126	214	269	483

Tabella 3-18 Le motivazioni (valori percentuali)

	cessati			creatori			totale intervistati		
	uomini	donne	totale	uomini	donne	totale	uomini	donne	totale
Scelta obbligata	12,5	0,0	5,0	4,3	5,4	4,8	3,7	4,8	4,3
Scelta in parte obbligata	37,5	41,7	40,0	15,7	21,4	18,3	19,6	29,4	25,1
Occup. autonoma più confacente	12,5	58,3	40,0	64,3	66,1	65,1	57,0	58,7	58,0
Occup. autonoma più confacente (magg remunerata)	37,5	0,0	15,0	15,7	7,1	11,9	19,6	7,1	12,6
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Più in dettaglio ha pesato in maniera prevalente il desiderio di gestire a proprio piacimento l'organizzazione del lavoro, nonché il desiderio di un'occupazione più gratificante.

Per le donne risulta più rilevante il fattore disoccupazione (la media dei voti è stata di 5,2 contro 3,4 degli uomini).

Tabella 3-19 Le motivazioni della scelta imprenditoriale - i giudizi (valori medi su scala di valutazione da 1 a 10)

	Uomini	Donne	Totale
il desiderio di organizzare autonomamente (nei tempi e luoghi) l'attività di lavoro	7,5	8,2	7,9
il desiderio di un lavoro più gratificante in termini di qualità e contenuti	7,0	8,2	7,7
il desiderio di valorizzare le proprie esperienze	8,0	7,5	7,7
il desiderio di indipendenza	7,6	7,5	7,6
la ricerca di maggiori guadagni	6,0	6,4	6,3
lo sfruttamento di un'occasione di mercato	6,0	5,8	5,9
la ricerca di un'occupazione perché disoccupato o a rischio di occupazione	3,4	5,2	4,5
il desiderio di svolgere un'attività socialmente utile	4,4	4,5	4,5
l'applicazione di un'idea innovativa	4,0	4,7	4,4
la precarietà delle prospettive associate al precedente posto di lavoro	4,9	4,1	4,4
continuare un'attività già avviata rinnovandola	3,6	3,7	3,7
l'acquisizione di status sociali	3,0	3,4	3,3
continuare un'attività familiare rinnovandola	3,9	2,6	3,1
su spinta dell'impresa in cui lavorava prima	1,6	2,2	2,0
altre motivazioni	1,9	1,7	1,8

Analizzando invece i problemi riscontrati all'avvio dell'attività e quelli che ne hanno determinato la chiusura emergono alcune criticità che sono state inizialmente sottovalutate dagli imprenditori ma che si sono rivelate cause di cessazione, quali i rapporti con i soci (la media dei voti passa da 2,6 in avvio a 4,6) e i guadagni inferiori alle previsioni (da 2,3 a 4).

Tra i principali motivi di cessazione si segnala anche la difficoltà a farsi conoscere e l'eccessiva concorrenza.

Tabella 3-20 I problemi all'avvio e quelli che hanno determinato la chiusura dell'attività (valori medi su scala di valutazione da 1 a 10)

	problemi riscontrati all'avvio	cause di chiusura
rapporti con i soci	2,6	4,6
difficoltà a farsi conoscere	4,1	4,3
eccessiva concorrenza	4,2	4,1
guadagni inferiori	2,3	4,0
domanda inadeguata	2,9	3,6
tasse eccessive	3,0	3,6
errore nella previsione di mercato	2,9	3,4
scarsità di risorse finanziarie proprie, dei soci o familiari	3,4	3,4
altro	1,4	3,2
nuove e migliori opportunità di lavoro dipendente	1,0	3,2
rapporti difficili con le istituzioni	3,2	3,1
eccessiva burocrazia	3,6	2,9
chiusura dell'attività o forte calo degli ordini del cliente principale	1,6	2,9
difficoltà ad ottenere finanziamenti dalle banche	3,0	2,7
tassi elevati di finanz.bancari	2,7	2,7
i potenziali clienti non abbandonano il vecchio fornitore per uno nuovo	2,5	2,7
tempi di pagamento lunghi e incerti dei clienti	1,9	2,2
difficoltà a conciliare l'impegno dell'attività lavorativa con la vita personale/conflitti con la famiglia	2,1	2,1
pensione	1,0	2,0
malattia	1,0	1,9
difficoltà nell'organizzare il lavoro	1,8	1,7
difficoltà nel reperire personale qualificato	1,7	1,7
preparazione inadeguata sul piano gestionale	2,5	1,5
difficoltà a gestire risorse umane	2,0	1,5
difficoltà a sostenere il ritmo del cambiamento tecnologico	1,4	1,4
nuove e migliori opportunità di lavoro indipendente	1,1	1,4

Coloro che hanno cessato la propria attività

La maggior parte di coloro che hanno cessato la propria attività è costituita da donne, con più di 35 anni, diplomate o laureate e con una lunga esperienza lavorativa di tipo dipendente.

Al momento di iscriversi al corso erano in gran parte disoccupate, forse in seguito all'uscita dal mondo del lavoro per maternità, di conseguenza sottolineano come prioritaria l'esigenza di poter organizzare i propri tempi di lavoro, probabilmente per poterli conciliare con gli impegni familiari. Questi elementi potrebbero averle spinte verso il lavoro autonomo come unica alternativa alla disoccupazione, senza un'adeguata preparazione a ricoprire un ruolo professionale differente da quelli precedenti sperimentati.

3.5 Le rinunce

Coloro che hanno deciso di rinunciare al proprio progetto imprenditoriale tendono a polarizzarsi tra i più giovani (25 anni) o tra i più maturi (maggiori 45 anni) e quindi con profili molto diversi in termini di esperienza formativa e back ground scolastico.

Sono più frequentemente donne, spesso sono in possesso di un diploma e sono laureati più che i loro colleghi che hanno avviato la propria attività autonoma o imprenditoriale. Risulta inoltre molto elevata (46,6%) la percentuale dei non occupati all'atto dell'iscrizione al corso.

Tabella 3-21 Le caratteristiche dei rinunciatari

	Rinunciatori	Creatori	Totale
Età			
<25 anni	4,2	3,0	3,2
26-35 anni	38,4	37,1	41,1
36-45 anni	26,8	37,9	29,7
>45 anni	29,5	22,0	24,8
Genere			
Uomini	43,7	55,3	44,1
Donne	56,3	44,7	55,9
Titolo di studio			
Elementare/media inferiore	3,1	5,3	3,6
Attestato professionale/altro	5,3	7,6	8,6
Media superiore	52,1	52,3	48,1
Laurea/post laurea	38,4	34,8	39,7
Occupazione			
lav. dipendente	29,6	30,3	29,9
imprenditore	2,1	15,9	5,4
autonomo con P.IVA	9,5	12,9	9,4
coll. Atipico	9,0	6,8	12,0
non occupato	46,6	28,8	38,9
altro	3,2	5,3	4,4
Anni di lavoro precedenti			
0-3 anni	23,0	5,3	16,6
4-10 anni	22,4	28,2	26,5
>10 anni	54,6	66,4	56,9
Totale	100		100

Tra le cause di rinuncia, rivestono molta importanza gli aspetti finanziari, soprattutto tra le donne, mentre il prospettarsi di altre ipotesi professionali risulta significativo e, particolarmente, tra gli uomini.

La mancanza di fiducia nelle proprie capacità è una causa di rinuncia più frequente tra le donne.

Tabella 3-22 Le motivazioni delle rinunce (valori medi su una scala di valutazione da 1 a 10)

	Uomini	Donne	Totale
richiedeva troppe risorse finanziarie	4,1	5,3	4,8
implicava troppi rischi	4,2	4,9	4,6
ho avuto dei miglioramenti significativi nella mia carriera/lavoro	4,3	3,8	4,0
ho trovato un lavoro dipendente	4,0	3,7	3,8
l'idea era troppo complessa/irrealizzabile	2,8	3,2	3,0
un'attenta valutazione dell'idea mi ha mostrato che non esisteva un ritorno economico interessante	2,9	3,0	3,0
tutto sommato fare l'imprenditore non è il mio mestiere	2,7	3,1	2,9
mi è mancata fiducia nelle mie capacità	2,6	3,0	2,9
non c'era un mercato sufficiente	2,9	2,5	2,7
l'idea era troppo "in anticipo" rispetto ai bisogni dei clienti: in futuro sarà valida	2,4	1,9	2,1
difficoltà ad ottenere finanziamenti dalle banche	1,9	2,4	2,1
qualcun altro aveva già realizzato il mio progetto	2,1	2,0	2,0
costo del finanziamento delle banche troppo oneroso	1,7	1,8	1,7
le persone con cui mi ero accordato non hanno rispettato i patti: soci	1,6	1,7	1,7
le persone con cui mi ero accordato non hanno rispettato i patti: fornitori	1,0	1,4	1,2
le persone con cui mi ero accordato non hanno rispettato i patti: clienti	1,0	1,3	1,2

Applicando l'analisi fattoriale alle motivazioni che hanno spinto a rinunciare emergono 3 fattori che spiegano il 70,5% della varianza:

- il primo fattore è legato alla gestione del rischio sia economico che psicologico (il 25,4% della varianza spiegata);
- il secondo fattore è legato alla scelta di un lavoro dipendente, laddove il lavoro autonomo era solo un second best (22,8% della varianza spiegata);
- il terzo è legato alla difficoltà nel reperire risorse finanziarie (22,3% della varianza spiegata).

Tabella 3-23 Fattoriale sulle motivazioni della rinuncia

	rischio	non imprenditore	finanziamenti
richiedeva troppe risorse finanziarie	0,780158		
implicava troppi rischi	0,832472		
mi è mancata fiducia nelle mie capacità	0,717592		
ho avuto dei miglioramenti significativi nella mia carriera/lavoro		0,81387857	
ho trovato un lavoro dipendente		0,859966454	
tutto sommato fare l'imprenditore non è il mio mestiere		0,627674102	
difficoltà ad ottenere finanziamenti dalle banche			0,915129145
costo del finanziamento delle banche troppo oneroso			0,910409896

Metodo estrazione: analisi componenti principali. Metodo rotazione: Varimax con normalizzazione di Kaiser.

Tra i principali fattori che hanno spinto i giovani con meno di 25 anni a rinunciare c'è il timore del rischio imprenditoriale e le difficoltà finanziarie.

Il fattore legato al rischio è più presente anche tra le donne e i non occupati.

Chi ha trovato un lavoro dipendente ha spesso maturato la consapevolezza di non avere le caratteristiche necessarie per ricoprire un ruolo imprenditoriale, ma di preferire un lavoro maggiormente tutelato. Per chi invece ha trovato una collocazione non stabile nel mercato del lavoro il rischio è stato il principale fattore disincentivante.

Tra i rinunciatari chi ha un titolo universitario più spesso non era realmente motivato a ricoprire un ruolo imprenditoriale.

Se analizziamo le cause che avevano spinto gli intervistati alla scelta autonoma possiamo notare che nel 37,1% dei casi si trattava di una scelta obbligata.

Tabella 3-24 Le motivazioni della scelta autonomo imprenditoriale

	Rinunciatari	Creatori	Totale
Scelta obbligata	4,9	4,8	4,3
Scelta in parte obbligata	32,2	18,3	25,1
Occup. autonoma più confacente	50,8	65,1	58,0
Più remunerativa	12,1	11,9	12,6
Totale	100	100	100

Al momento della rinuncia l'idea era abbastanza definita per quanto attiene l'oggetto dell'attività (analogamente per uomini e donne), ma solo sommariamente per gli altri aspetti, soprattutto per quanto attiene il reperimento delle risorse finanziarie necessarie.

Tabella 3-25 Stadio dell'idea al momento dell'iscrizione al corso (valori medi su scala di valutazione da 1 a 10)

	Uomini	Donne	Totale
Appena abbozzata	47,6	60,7	55,0
In fase di raccolta di informazioni generiche	35,4	24,3	29,1
In fase di raccolta di informazioni mirate	15,9	13,1	14,3
Prossima all'avvio	1,2	1,9	1,6
Totale	100	100	100

Tabella 3-26 Definizione dell'idea al momento della rinuncia

	Totale
Oggetto attività	7,2
Mercato di riferimento	6,7
Clientela di riferimento	6,6
Soci	5,7
Fonti di finanziamento	4,4
Sede	5,0

Al momento della realizzazione delle interviste coloro che hanno rinunciato alla propria attività sono in gran parte occupati e con un contratto dipendente (più frequentemente per gli uomini).

All'atto dell'iscrizione al corso i non occupati erano ben il 46,6% a conferma del fatto che l'aver trovato un lavoro fa rinunciare al proprio progetto imprenditoriale.

Tabella 3-27 Situazione occupazionale al momento della realizzazione dell'intervista

	Uomini	Donne	Totale
Dipendente	63,4	42,9	51,9
Imprenditore	2,4	1,9	2,1
Autonomo	13,4	20,0	17,1
Occasionale	3,7	8,6	6,4
Inoccupato	17,1	24,8	21,4
Altro	0,0	1,9	1,1
Totale	100	100	100

I rinunciatari

Coloro che rinunciano al proprio progetto imprenditoriale hanno più spesso un'età inferiore ai 25 anni o superiore ai 45, una breve esperienza lavorativa, più frequentemente donne, spesso sono in possesso di un diploma e sono laureati più frequentemente che i loro colleghi che hanno avviato la propria attività autonoma o imprenditoriale e, in quasi la metà dei casi, non sono occupati.

La motivazione principale alla base della rinuncia è la gestione del rischio imprenditoriale, sia dal punto di vista finanziario sia psicologico; le donne soprattutto dichiarano di fidarsi poco delle proprie capacità.

Un'altra causa rilevante delle rinuncia è anche l'aver trovato un altro lavoro dipendente.

3.6 Valutazione del corso

A tutti gli intervistati è stato chiesto, indipendente dall'esito del proprio progetto, di valutare l'efficacia del percorso formativo a cui hanno partecipato, con un voto da 1 a 10.

Il corso è stato considerato da tutti utile alla verifica della potenzialità di un'idea imprenditoriale, meno a favorire relazioni e contatti e ad accrescere le capacità di self marketing.

I punteggi più alti sono stati dati da coloro che hanno deciso di rinunciare alla propria attività, mentre quelli ancora in stand by sembrano essere meno soddisfatti.

Tabella 3-28 La valutazione del corso (valori medi su scala di valutazione da 1 a 10)

	totale	creazioni	stand by	rinunce	cessazioni
Potenzialità dell'idea imprenditoriale	7,4	7,2	6,5	7,6	7,3
Realizzazione di un progetto imprenditoriale	6,9	7,1	5,9	7,2	6,5
Accrescimento delle competenze gestionali	6,8	7,0	6,3	7,1	6,4
Favoreggiamento delle relazioni e dei contatti	5,7	5,5	4,6	6,1	5,6
Accrescimento delle capacità di self-marketing	6,4	6,3	6,0	6,8	6,1
Altro	7,3	7,6	7,7	7,3	7,2

4 Le cause della riduzione dei tassi di avvio di nuove attività d'impresa e di nuova occupazione

Da tutta l'analisi sin qui condotta emerge che il tasso di creazione d'impresa da parte degli allievi che hanno frequentato corsi Formaper negli anni 1998-2000 si è sensibilmente ridotto rispetto alla precedente rilevazione sugli allievi dei corsi degli anni 1994-1997, passando dal 43,6% al 30,3%, e che sono nel contempo aumentate le cessazioni, con una riduzione del tasso di creazione netta dal 40,7% della precedente indagine al 26,3%.

Questo calo è risultato più significativo nei corsi a pagamento, che passano da un tasso di creazione netto del 50,8% nel 1999 all'attuale 33,6%.

Se invece analizziamo più in generale l'impatto occupazionale dei percorsi formativi emerge come, rispetto alla precedente rilevazione, sia rimasta stabile la percentuale di coloro che hanno trovato un'occupazione non autonoma (49,2% dei non occupati nel 2002 contro il 47% nel 1999), è diminuita soltanto la quota di coloro che hanno intrapreso un percorso autonomo-imprenditoriale (19,7% del 2002 contro il 35% del 1999).

Il quadro espresso da questi risultati trova spiegazione in numerosi fattori:

- in primis la situazione congiunturale degli ultimi anni, che non favorisce l'avvio di nuove iniziative, ma anzi rende difficoltosa la sopravvivenza di quelle già avviate;
- il secondo fattore è connesso alla motivazione dei partecipanti: l'accresciuta offerta formativa reiterata negli anni e il maggiore investimento in percorsi per non occupati da parte della Regione Lombardia, ha reso spesso difficile operare un'adeguata selezione dei partecipanti, con il risultato che gli iscritti ai corsi di creazione d'impresa sono sempre più spesso soggetti deboli in cerca di un'occupazione non necessariamente aspiranti lavoratori autonomi;
- infine, la crescente concorrenza tra i corsi offerti sul mercato dei corsi finanziati, ha talvolta spinto verso la progettazione di corsi sempre più 'attraenti', anche se spesso con limitate opportunità imprenditoriali e verso target non sempre sufficientemente attrezzati all'avvio di una propria attività (donne a lungo espulse dal mercato del lavoro, giovani neo laureati).

Analizzando la tipologia dei partecipanti ai corsi, emerge uno scenario articolato che conferma la rilevanza dei fattori appena richiamati:

- una frazione dei partecipanti ai corsi gratuiti è costituita da giovani - non occupati o con lavori molto precari - spinti verso una ipotesi di lavoro autonomo dalla mancanza di altre opportunità occupazionali e dall'interesse verso lo specifico settore imprenditoriale su cui si concentra il corso (servizi all'infanzia, net economy, attività culturali, etc.); (19% del totale degli intervistati);
- un altro segmento di partecipanti a questi corsi (gratuiti) è composto da donne, non più giovanissime, anch'esse disoccupate, che devono ricollocarsi sul mercato del lavoro.

Difficilmente potranno trovare un lavoro dipendente, pertanto si indirizzano verso un'attività autonoma, che in alcuni casi si rivela però difficilmente realizzabile per soggetti con esperienze lavorative limitate e lontane nel tempo e competenze spesso obsolete (12,5% degli intervistati);

- tra i partecipanti ai corsi a pagamento, troviamo lavoratori con contratto dipendente che stanno valutando un'ipotesi piuttosto remota di avviare una propria attività autonomo-imprenditoriale, e che solo raramente trasformano nel breve periodo il proprio progetto in realtà (18% del totale);
- tra i partecipanti a pagamento c'è anche chi vede a rischio il proprio posto di lavoro (5% degli intervistati);
- un'ultima tipologia di partecipanti ai corsi a catalogo è invece composta da imprenditori o da lavoratori autonomi che utilizzano il corso come aggiornamento su temi gestionali o di analisi di settore (21% del totale).

Per quanto riguarda le prime due tipologie di partecipanti qui individuate, che è costituita da soggetti deboli rispetto al mercato del lavoro (giovani in ingresso e donne al re-ingresso), i percorsi formativi offerti sono un ottimo strumento di orientamento al mercato del lavoro in generale. Infatti, l'approccio metodologico al business plan e i percorsi di orientamento e ricerca attiva del lavoro hanno molto in comune: entrambi partono dall'analisi degli stessi tre elementi - il soggetto, l'ambiente imprenditoriale e il progetto, di lavoro in un caso, d'impresa o lavoro autonomo nell'altro - per individuare le tappe di realizzazione dell'idea.

Del resto, questa impostazione formativa risulta perfettamente funzionale ad un mercato del lavoro dove le distinzioni tra modalità contrattuali diventano sempre meno significative e le stesse posizioni professionali possono essere svolte con forme di lavoro differenti, ma dove la competenza imprenditoriale (intesa come capacità imprenditiva, di problem solving, di innovazione, di gestione del rischio) è centrale per ogni ruolo professionale o inquadramento contrattuale.

Inoltre, dal punto di vista del contesto occupazionale, la Lombardia in regime di piena occupazione necessita, da parte di coloro che cercano un lavoro, della messa in atto di percorsi sempre più mirati e che partano da una conoscenza approfondita dello specifico segmento di mercato del lavoro in cui ci si vuole inserire.

I percorsi formativi offerti da Formaper sono nati per rispondere al bisogno di fornire un metodo all'aspirante imprenditore per affrontare prima la comprensione del proprio settore e mercato di riferimento e poi l'impostazione di un piano di presa di decisioni che ne minimizzi la rischiosità, ma in questa situazione gli stessi divengono un metodo prezioso a chiunque si trovi a doversi inserire nel mercato del lavoro così come si presenta in questi anni.

In conclusione, per quanto riguarda i soggetti deboli, si può senza dubbio affermare che i percorsi formativi hanno raggiunto il risultato di fornire ai partecipanti gli strumenti indispensabili alla propria collocazione sul mercato del lavoro: il 69% dei non occupati ha infatti trovato una propria

collocazione professionale. Un percorso ancora più utile per coloro che, in quanto esterni al mondo del lavoro, necessitano di una sorta di alfabetizzazione necessaria alla ricerca del lavoro stesso.

Tali esiti fanno riflettere sulla evoluzione che, nei fatti, ha vissuto parte della formazione attuata da Formaper: corsi pensati per creare nuovi imprenditori sono diventati, di fatto e per un'ampia fascia di iscritti, un mezzo per ricollocarsi in un mercato del lavoro in cui l'imprenditorialità sfuma gradualmente nel lavoro subordinato o nella collaborazione parasubordinata. Da qui, peraltro, la necessità di leggere in un'ottica diversa l'indicatore di performance dei corsi da sempre utilizzato, il tasso di creazione d'impresa o di attività autonoma.

Diversa è invece la situazione per i soggetti più forti: coloro che al momento dell'iscrizione al corso risultavano occupati. Anche qui, e in particolare per la terza tipologia di soggetti (lavoratori dipendenti aspiranti imprenditori), il tasso di creazione d'impresa si contrae sensibilmente, in coerenza con una situazione del mercato sempre più instabile e difficile, soprattutto per le microimprese. Va innanzitutto rilevato che solo rispetto a questa tipologia di partecipanti il tasso di natalità imprenditoriale rappresenta un indicatore pienamente efficace. In secondo luogo, la lettura del dato, non desta preoccupazione se è vero che obiettivo di un buon percorso di supporto alla scelta autonoma-imprenditoriale è prevenire la mortalità d'impresa, disincentivando la nascita di imprese che non hanno adeguate possibilità di sopravvivere. A conferma dell'utilità dei percorsi formativi emerge infatti che tra le imprese cessate, la gran parte era già stata avviata prima dell'iscrizione al corso, vanificando così il vantaggio di effettuare una valutazione ex-ante.

Per quanto riguarda la quarta e ultima tipologia di partecipanti ai corsi, è evidente che, essendo interessati a fruire di corsi per mero aggiornamento, non possono essere misurati sullo stesso piano di chi potenzialmente partecipa per diventare un nuovo imprenditore o lavoratore autonomo.

Infine, questa l'analisi sui dati 2002, conferma una volta di più che – come emerso nelle precedenti rilevazioni - la sola spinta occupazionale non è affatto sufficiente all'avvio di un'attività autonoma o imprenditoriale; al contrario, sono indispensabili motivazioni autorealizzative, di autonomia, di sviluppo personale ed economico. Tale considerazione vale per tutte le tipologie di partecipanti ai corsi e contribuisce a spiegare il calo nel numero di imprese o attività autonome effettivamente avviate a seguito della frequentazione dei corsi.

Si conferma, quindi, che i partecipanti ai percorsi formativi Formaper sono mutati nel tempo: si tratta meno frequentemente di aspiranti imprenditori e sempre più spesso di soggetti alla ricerca della propria collocazione nel mercato del lavoro a prescindere dalla modalità contrattuale utilizzata. Di questo profondo cambiamento nelle aspettative dei partecipanti e nella organizzazione del mercato del lavoro andrà tenuto conto nella progettazione degli interventi formativi e nell'esplicitazione degli obiettivi corsali.