

Alma Mater Studiorum – Università di Bologna

DOTTORATO DI RICERCA IN

Sociologia

Ciclo XXVIII

Settore Concorsuale di afferenza: 14/D1 – SOCIOLOGIA DEI PROCESSI ECONOMICI, DEL LAVORO, DELL'AMBIENTE E DEL TERRITORIO

Settore Scientifico disciplinare: SPS/09 - SOCIOLOGIA DEI PROCESSI ECONOMICI E DEL LAVORO

**POLITICHE IN FAVORE DELL'IMPRENDITORIALITA' GIOVANILE E
IMPORTANZA DEI LEGAMI SOCIALI. UNA RICERCA**

Presentata da: Luisa Moar

Coordinatore Dottorato

Chiarissimo Prof. Riccardo Prandini

Relatore

Chiarissimo Prof. Roberto Rizza

Esame finale anno 2016

Indice

Introduzione.....	5
1. Il difficile rapporto tra i giovani e il lavoro	8
1.1 La globalizzazione e la situazione giovanile, un processo multidimensionale.....	8
1.2 Gli effetti della globalizzazione sulla condizione giovanile.....	14
1.3 Le differenze tra i diversi Paesi europei	17
2. Accesso e partecipazione dei giovani al mercato del lavoro	25
2.1. La popolazione giovanile europea.....	25
2.2 I modelli di istruzione e lavoro.....	28
2.3 Il fenomeno dei Neet	31
2.4 La transizione dalla scuola al lavoro	34
2.5 L'occupazione e la disoccupazione giovanile	38
2.6 Il caso italiano.....	42
3. Le politiche del lavoro e i giovani	57
3.1 La definizione, il target di riferimento e l'ambito di intervento.....	57
3.2 La flessibilità e l'attivazione nelle politiche del lavoro europee.....	60
3.3 La strategia europea per l'occupazione giovanile.	63
3.4 La promozione dell'imprenditorialità giovanile.....	67
3.5 L'impatto delle politiche per l'imprenditorialità.....	72
4. L'imprenditorialità: i paradigmi di riferimento.....	78
4.1 L'apporto della letteratura alla comprensione dell'imprenditorialità	78
4.2 L'interesse delle scienze sociali per l'imprenditorialità	82
4.3 Le determinanti dell'imprenditorialità, giovanile.....	86
4.4. L'attitudine all'imprenditorialità: concetti ed evidenze empiriche.....	92
4.5. La centralità delle competenze nell'azione imprenditoriale.....	97
4.6. Il valore dei contesti e delle relazioni nella scelta imprenditoriale.....	103
5. L'indagine sui giovani imprenditori potenziali: il disegno della ricerca.....	114
5.1 L'oggetto e le ipotesi di ricerca	114
5.2 Il disegno della ricerca.....	115
5.3 Il metodo adottato.....	116
5.4 Lo strumento di rilevazione delle informazioni.....	118
5.5 Il campionamento	120
5.6 Le analisi realizzate	123
6. I modelli di imprenditorialità tra capitale umano e capitale sociale.....	174
6.1 Presentazione degli intervistati.....	129
6.2. Il profilo del giovane imprenditore potenziale	137
6.3. Il profilo attitudinale dei giovani imprenditori potenziali	142
6.4. Le abilità e le competenze dei giovani imprenditori	155
6.5. Il ruolo dei legami nei processi di imprenditorialità.....	161
6.6. Un contributo alla valutazione delle politiche	168
7. Conclusioni.....	175
Fonti e bibliografia di riferimento	182
Allegati	193
Il questionario "Giovani & Imprenditorialità".	201
Un colloquio con Anthony Giddens.	194

Introduzione

Lo scenario in cui si inserisce questo studio è relativo ai mutamenti cui è sottoposta la moderna società occidentale, da ricondursi al fenomeno della globalizzazione, con particolare riferimento alle sue implicazioni sulla sfera lavorativa dei giovani, risorsa preziosa che si sta riducendo e che il protrarsi dello stato di crisi ha posto in uno stato di sempre maggiore vulnerabilità e rischio. Il processo di globalizzazione, nonostante abbia favorito crescita economica e innalzamento degli standard di vita nei paesi emergenti, ha creato un livello di incertezza strutturale nei paesi europei, con ricadute particolarmente gravi sulle fasce di popolazione più giovani.

Le ripercussioni della globalizzazione sui giovani non riguardano solo la sfera lavorativa. Anche le decisioni che concernono la sfera privata risentono fortemente delle pressioni economiche e della vulnerabilità causata dalla difficoltà di inserimento nel mercato del lavoro e dall'instabilità dei primi anni di vita lavorativa, e comportano un atteggiamento di rinvio, o addirittura di rinuncia, rispetto alla formazione di una famiglia, e alla conseguente possibilità di procreazione. Il fenomeno del cambiamento demografico cui stiamo assistendo in questi anni in Europa, con particolare riferimento alla diminuzione delle nascite, appare come un importante aspetto del deterioramento delle condizioni dei giovani nel mercato del lavoro.

Negli ultimi anni, a causa del persistere e dell'aggravarsi della crisi e dei conseguenti preoccupanti crescenti livelli di disoccupazione, giovanile e non, nei diversi Paesi europei, abbiamo assistito ad un rilancio delle politiche comunitarie per favorire l'occupazione, con particolare attenzione per quella giovanile. Tra queste, un posto prioritario è dedicato alle politiche a sostegno dell'imprenditorialità, che viene riconosciuta, nella strategia e nella politica europea, come un "possente volano della crescita economica e della creazione di posti di lavoro". Il rinnovato interesse per l'imprenditorialità si confronta però con una realtà problematica, in cui le nuove imprese faticano ad affermarsi, le persone sembrano prediligere occupazioni dipendenti e gli imprenditori potenziali si scontrano con un difficile contesto economico e normativo. Per superare tali difficoltà, l'Unione Europea, nel Piano d'Azione Imprenditorialità 2020, esprime la necessità di migliorare il contesto imprenditoriale, e invita gli Stati membri a concentrare lo sforzo soprattutto in tre ambiti prioritari: "sviluppare l'istruzione e la formazione all'imprenditorialità; creare il giusto contesto imprenditoriale; definire modelli di ruolo e sensibilizzare gruppi specifici".

A partire da questo scenario di riferimento la ricerca, al fine di meglio comprendere le relazioni che intercorrono tra la condizione giovanile e le politiche del lavoro, ha tematizzato la questione dell'imprenditorialità giovanile, interessandosi, in particolare, ad alcune dimensioni concettuali specifiche riconducibili all'attitudine imprenditoriale, espressa in termini di opportunità percepite,

capacità imprenditoriali, paura di fallire e intenzionalità a intraprendere, nonché alla valenza dei legami sociali nelle dinamiche di lavoro autonomo. In tema di imprenditorialità lo studio recepisce le definizioni di Ocse (Ahmad e Seymour 2008) secondo cui essa è l'insieme degli eventi associati all'attività imprenditoriale, intesa come azione umana di intraprendere alla ricerca della produzione di valore, attraverso la creazione o l'espansione di attività economiche, individuando o sfruttando nuovi prodotti, processi o mercati.

Rilevando che l'interesse per l'imprenditorialità, come fattore chiave entro cui leggere lo sviluppo economico, ha trovato un ampio riscontro nell'ambito delle scienze economiche e sociali si è scelto di adottare un approccio scientifico multidisciplinare, ritenendo che l'interesse delle scienze economiche e sociali per l'imprenditorialità abbia contribuito molto allo sviluppo della conoscenza del fenomeno e possa rappresentare un aiuto concreto anche in una prospettiva attuale.

Molti autori classici della sociologia hanno dedicato parte della loro produzione teorica al concetto di imprenditorialità, traendo ispirazione, nei vari studi, da discipline diverse anche se le principali teorie in materia sono formulate dalle scienze economiche. A loro volta le scienze sociali partecipano ampiamente all'analisi, contribuendo con numerose ricerche empiriche a individuare le variabili, di tipo psicologico, sociologico e antropologico, che favoriscono o inibiscono lo sviluppo dell'imprenditorialità.

Considerata la multidisciplinarietà che caratterizza lo studio della materia, con il lavoro proposto si è perseguito il tentativo di includere nell'osservazione sia ambiti connessi alla specificità individuale dell'imprenditore potenziale, ovvero di colui che, nell'ambito della prima fase del ciclo dell'attività imprenditoriale, riconosce opportunità e manifesta attitudini e capacità imprenditoriali, percependo di avere sufficienti capacità per creare un'impresa ed è disposto ad affrontare il rischio naturalmente connesso con l'attività d'impresa (Muffatto et al. 2014). Di particolare importanza sono le spinte motivazionali, le aspirazioni, il background lavorativo e di studio, così come ambiti maggiormente correlati ai contesti sociali, educativi e culturali che favoriscono o scoraggiano l'approccio all'imprenditorialità.

La finalità generale è quella di apportare un contributo originale allo studio del fenomeno, facendo emergere elementi di nuova conoscenza, anche pratica, utili a indirizzare e orientare la programmazione di politiche volte a promuoverne lo sviluppo.

La ricerca si è articolata in due fasi principali, di cui la prima dedicata all'analisi del contesto socio-economico con cui i giovani si confrontano in riferimento alla loro condizione di vita e di lavoro e, particolarmente, all'analisi del rapporto fra giovani e lavoro in Europa, alla evoluzione delle politiche del lavoro, e specificamente di quelle messe in campo per favorire lo sviluppo di imprenditorialità giovanile. Una seconda fase di analisi e ricerca documentale ha approfondito il

contributo teorico offerto dalle scienze economiche e sociali all'imprenditorialità, con un approfondimento specifico della dimensione dell'attitudine imprenditoriale e la dimensione dei legami, relazioni sociali, network, ovvero della struttura sociale di appartenenza, come agenti di facilitazione per lo sviluppo di opportunità imprenditoriali.

L'approfondimento teorico ha portato alla definizione delle ipotesi di ricerca che sono state quindi verificate nell'ambito di una indagine empirica realizzata con una metodologia di ricerca quantitativa, condotta su un selezionato gruppo composto da giovani imprenditori potenziali, nel tentativo di formulare qualche risposta ai quesiti di fondo che hanno mosso l'interesse della ricerca: nel contesto attuale come si caratterizzano le persone che aderiscono e partecipano alle politiche a favore dell'imprenditorialità in termini di capitale umano e status familiare, con quali aspettative agiscono? qual è il ruolo delle relazioni sociali in un percorso di imprenditorialità, che natura hanno le reti che lo favoriscono e lo sostengono? qual è l'impatto delle politiche a favore dell'imprenditorialità sui beneficiari finali, in termini di corresponsione di aspettative, di adeguatezza di strumenti, di supporto reale allo sviluppo di progetti lavoro autonomo?

1. Il difficile rapporto tra i giovani e il lavoro

Il capitolo introduce al tema della ricerca concentrandosi sul fenomeno della globalizzazione, considerando le sue caratteristiche dal punto di vista dell'impatto sul cambiamento istituzionale e gli effetti che esso comporta sulla popolazione giovanile.

1.1 La globalizzazione e la situazione giovanile, un processo multidimensionale

L'Europa, come le altre società moderne, è sottoposta a grandi mutamenti sociali, riconducibili al fenomeno della globalizzazione, che comportano forti implicazioni sulla sfera lavorativa¹ e sociale dei giovani, risorsa che, peraltro, si sta riducendo sempre di più² e che il lungo stato di crisi³ ha ulteriormente sottoposto a situazioni di vulnerabilità e rischio (Giddens, 2007; Blossfeld et al. 2011).

Per comprendere a fondo come la globalizzazione sia in grado di influenzare così profondamente la vita delle persone, e particolarmente dei giovani, è utile innanzitutto muovere da una contestualizzazione, storica, ancorché economica e sociologica, del fenomeno, recependone i significati e precisandone la configurazione attuale, attraverso l'identificazione dei suoi elementi distintivi, per giungere alla precisazione di una definizione condivisa.

In letteratura il termine globalizzazione appare infatti piuttosto controverso in quanto include molte questioni spesso diverse e contraddittorie sotto un unico concetto⁴. Al fenomeno sono correlate connotazioni negative e positive al tempo stesso, in quanto, se da un lato si contraddistingue per essere governato dal potere e dalla supremazia prevaricatrice delle aziende multinazionali che si sviluppano in ogni angolo del mondo, dall'altro lato il concetto rimanda anche ad una maggiore

¹ Uno dei rischi maggiori è rappresentato dalla disoccupazione, in crescita costante a partire dal 2008 fino al 2013. Il tasso di disoccupazione giovanile in Europa raggiunge l'apice nel 2013 raggiungendo il 23,4% (in Italia il valore si attesta al 40%). Secondo le rilevazioni Eurostat (*Newsrelease Euroindicators*, 3/2016) a novembre 2015 il tasso di disoccupazione giovanile si attesta al 20,0% nella EU28, in calo rispetto all'anno precedente di 1,5 punti percentuali. I livelli più bassi si osservano in Germania (7,0%), Danimarca (9,9%) e in Austria (10,9%), mentre i tassi più elevati riguardano la Grecia (49,5%), la Spagna (47,5%), la Croazia (45,1%) e l'Italia (38,1%).

² Le previsioni di Eurostat e Ocse indicano che la generazione dei giovani diminuirà, entro il 2050, dall'attuale 20% al 15% della popolazione.

³ La crisi economica e finanziaria intervenuta nel 2008 ha comportato un peggioramento complessivo dei livelli occupazionali europei, che ha interessato particolarmente i giovani, soprattutto se privi di istruzione, formazione e di competenze spendibili sul mercato del lavoro.

⁴ Come sottolineato anche da Blossfeld et al. (2011), sebbene il concetto di globalizzazione sia stato uno dei più discussi in ambito sia pubblico che privato, il consenso sull'attuale definizione è ancora scarso, e, come osservato da Deardorff e Stern (2000), "attualmente pare che tutti scrivano di globalizzazione, ma questo termine ha sicuramente un significato diverso a seconda di chi lo utilizza".

possibilità di trasmissione rapida delle informazioni e delle conoscenze e al valore aggiunto offerto in termini di opportunità di scambio culturale tra i popoli.

Si tratta di un fenomeno che, nei suoi molteplici risvolti, riguarda ogni sfera della vita, il benessere, la libertà, le abitudini culturali, la salute e la sicurezza, e che comporta dei cambiamenti radicali nella vita delle persone.

Sebbene di globalizzazione si possa iniziare a parlare già a partire dagli inizi del secolo scorso, per il forte sviluppo delle nuove tecnologie di comunicazione e dei nuovi mezzi di trasporto, è solo a partire dalla fine degli anni '70, a seguito dell'ondata di liberalizzazioni del commercio mondiale dovuta all'istituzione di alcuni specifici accordi e organismi internazionali⁵, finalizzati alla graduale abolizione delle barriere al commercio internazionale, che il fenomeno si consolida e si declina nella condizione in cui oggi lo conosciamo.

L'attuale fase di globalizzazione, in particolare, assume la sua fisionomia a seguito della svolta di stampo neoliberista che ha interessato Stati Uniti e Regno Unito a partire dagli inizi degli anni '80, per motivi di ordine tecnologico e scientifico, riconducibili soprattutto alla rivoluzione informatica, di ordine politico, identificabili con la caduta dei Paesi socialisti a partire dal 1989 (anno simbolo di tale passaggio, con il crollo del muro di Berlino) e di carattere economico-culturale, con il progressivo affidamento al mercato, in veste di istituzione, della soluzione dei problemi della crescita economica e della produzione.

Data la sua rilevanza nei confronti degli assetti e degli equilibri economici e sociali a livello mondiale, nel corso degli ultimi decenni gli studiosi hanno approfondito l'analisi della globalizzazione, considerandola, per lo più, come un fenomeno di natura economica, e collegandola principalmente ai cambiamenti intervenuti negli scambi di beni e servizi a seguito dell'affermarsi dell'industria multinazionale⁶.

Progressivamente, grazie anche all'apporto delle scienze sociali, il concetto è stato inserito in una più ampia prospettiva di analisi che ne ha riconosciuto le diverse e specifiche implicazioni culturali, sociali e tecnologiche.

In tale prospettiva, per ripercorrere, sinteticamente, i paradigmi sociologici ed economici maggiormente significativi per un approccio conoscitivo e di comprensione del fenomeno della globalizzazione, occorre muovere dalla teoria del 'villaggio globale' di Marshall McLuhan (1962), che per primo osserva come la globalizzazione agisca a molti livelli, i quali interagiscono e si

⁵ Per quanto riguarda gli accordi ci si riferisce in particolare al Gatt, Accordo Generale sulle Tariffe e il Commercio, mentre dal punto di vista degli organismi il riferimento principale è costituito dall'Organizzazione mondiale del commercio (OMC).

⁶ Ad esempio Martin Wolf (2006) che ritiene che la globalizzazione sia rappresentata dall'integrazione internazionale delle attività economiche per mezzo del mercato.

rafforzano reciprocamente, investendo ogni ambito della società, e come l'effetto di questo fenomeno sia rappresentato dalla messa in connessione di punti diversi del mondo in una sorta di immenso villaggio, per l'appunto globale.

Altri sociologi e teorici della globalizzazione (Lewitt 1983, Ohmae 1991, 1988; Ritzer, 1996) riconducono il fenomeno al concetto di omologazione, ovvero di omogeneizzazione di bisogni e mercati e di standardizzazione dei prodotti. La convergenza dei gusti e delle preferenze delle giovani generazioni, a livello mondiale, è letta ad esempio come un processo che è stato definito di "californizzazione" (Ohmae 1991), o di "McDonaldizzazione" (Ritzer 1996), ovvero di omologazione planetaria del modello americano, nel quale il sistema dei valori dell'impresa globale diventa universale e non più influenzato dal paese di origine.

Un contributo importante alla comprensione delle complesse dinamiche sottese alla globalizzazione proviene da un'importante corrente di pensiero sociologica e filosofica europea, sostanzialmente critica, che intende la globalizzazione come un fatto o un processo storico, coincidente, in generale, con una grande rottura nella storia del Novecento e con il declino dello Stato nazionale. Tale orientamento è riconducibile a sociologi e teorici come Anthony Giddens (1994, 2007, 2013), Ulrich Beck (2000, 2009), Zygmunt Bauman (1999, 2002, 2005).

Indagando criticamente la post-modernità, Bauman contribuisce all'analisi del fenomeno, concentrandosi sulle conseguenze della globalizzazione sulla vita quotidiana delle persone e considerando, in particolare, la dimensione dello spazio, che, sebbene tenda a svanire con la globalizzazione, determina due percorsi diversi e contrapposti, identificati da un lato con l'élite della globalizzazione, che rappresenta il vertice, e dall'altro con le masse, ovvero la base. Il primo sforzo della critica è dunque, per Bauman, quello di dare alla nozione "globalizzazione" dei confini, di definirla.

Tra le numerose definizioni di globalizzazione, una delle più esaustive è offerta da Anthony Giddens (1994) secondo il quale essa riguarda "l'intensificazione di relazioni sociali mondiali che collegano tra loro località distanti, facendo sì che gli eventi locali vengano modellati dagli eventi che si verificano a migliaia di chilometri di distanza e viceversa". Il tentativo è quello di descrivere il processo di globalizzazione, senza attribuire un ruolo predominante a una sola dimensione, ma presupponendo il contemporaneo verificarsi di dinamiche diverse, come la rivoluzione informatica e tecnologica, l'economia, la politica internazionale, la cultura. Egli indica l'effetto principale del processo di globalizzazione nella sua capacità di modificare la percezione della distanza e ridisegnare i confini esistenti, senza tuttavia abatterli, ma collegando tra loro, connettendoli, luoghi lontani tra loro e, nello stesso tempo, allontanando, e scollegando, luoghi ritenuti più vicini. Secondo Giddens le trasformazioni sociali in corso non sono un radicale cambiamento rispetto al modo di vivere del

passato quanto, piuttosto, una loro radicalizzazione; non si dovrebbe pertanto parlare di post-modernità, quanto piuttosto di una fase di tarda modernità, di maturazione delle tendenze della modernità. In questo contesto egli utilizza la globalizzazione come uno strumento concettuale per definire l'insieme dei processi sociali, economici, politici e culturali che influenzano la vita di ognuno. Interessante, da questo punto di vista, l'estratto dall'intervista con il sociologo, dove afferma che *"... se vogliamo capire i problemi dei giovani non possiamo circoscrivere l'esame alla sola condizione giovanile. Se consideriamo la questione della creazione di nuovi posti di lavoro, non solo in Europa ma probabilmente in tutti i principali Paesi industrializzati, dobbiamo porci il problema di capire quali settori saranno maggiormente interessati da questi lavori e quale sarà la fisionomia, la forma dei nuovi lavori. La questione, in sintesi, deve essere esaminata a livello macro-strutturale"* (Giddens 2013).

Anche per Ulrich Beck (2009) non si tratterebbe di un unico processo totale in quanto il fenomeno è descritto come una "evidente perdita di confini dell'agire quotidiano nelle diverse dimensioni dell'economia, dell'informazione, dell'ecologia, della tecnica, dei conflitti trans-culturali e della società civile". Secondo questa visione la dimensione economica della globalizzazione influenza le scelte politiche degli stati che se ne sentono minacciati e in tale prospettiva sarebbero le imprese transnazionali ad avere quindi un potere e un'influenza su ogni aspetto della società. La dimensione transnazionale conferisce una nuova importanza al luogo: la dimensione locale e la dimensione globale prevalgono sulla dimensione nazionale. Lo Stato nazionale cessa di essere l'istanza mediatrice fra la località e il resto del mondo. Questa interpretazione della globalizzazione individua le conseguenze politiche e istituzionali di questo processo; anche l'organizzazione del lavoro andrebbe ripensata, poiché lo Stato, limitato entro i propri confini, non ha la forza di imporre le proprie regole alle imprese transnazionali. Un fenomeno, dunque, che coinvolge la vita umana nel suo complesso, di natura culturale, per la cui comprensione, superando il concetto di omologazione, non sarebbe sufficiente un'analisi di tipo solo economicistico. Beck considera la globalizzazione come un fenomeno intrinsecamente conflittuale e ritiene che per comprenderlo sia necessario pensare dialetticamente le contraddizioni, ad esso implicite, senza ridurle ad un tutto omogeneo.

Nel suo significato più puntuale la globalizzazione è da intendersi quindi come un processo multidimensionale, che prevede l'interazione simultanea di quattro elementi transnazionali, di cambiamento sociale, tecnologico ed economico (Blossfeld et al. 2011). Il primo di tali elementi riguarda il trans-nazionalismo dei mercati e delle istituzioni nazionali, favorito, come si è visto, da specifiche normative e accordi commerciali che agevolano le transazioni di merci, manodopera,

capitali e servizi⁷. La progressiva apertura degli scambi, pur comportando la perdita di efficacia dei confini dei Paesi, non ha però portato al declino delle istituzioni nazionali⁸, che mantengono la loro posizione strategica nei processi di mediazione degli effetti del fenomeno, anche attraverso il contenimento delle sue ripercussioni sull'occupazione giovanile.

Un secondo aspetto da considerare riguarda l'intensificazione della competizione, che è strettamente collegata all'aumento della mobilità, di persone e risorse in quanto gli attori economici e istituzionali sono chiamati a sostenere e attuare continui adattamenti per mantenere alta la competitività dell'economia nazionale, e tali adattamenti sfociano in un indebolimento delle normative che regolano l'economia, il quale si traduce a sua volta in una diminuzione delle tutele del lavoro e nella crescente dipendenza dell'economia dai prezzi, con conseguenti politiche di liberalizzazione e un aumento della privatizzazione di servizi e aziende un tempo pubbliche.

Un terzo elemento rilevante è inoltre rappresentato dalla diffusione delle reti transnazionali, di persone e imprese, che ha luogo grazie alla rapidità delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, e in particolare di Internet, che ha moltiplicato la velocità degli scambi di informazione tra i vari attori economici migliorando così la loro capacità di interazione e di reazione.

La globalizzazione, infine, è strettamente legata alla crescita dell'importanza dei mercati e della loro dipendenza da shock casuali. In un mercato sempre più globale la stabilità e la continuità dei singoli mercati locali è sempre più imprevedibile e singoli eventi casuali possono produrre effetti destabilizzanti⁹, comportando per gli operatori del mercato del lavoro, una sempre maggiore difficoltà a esprimere previsioni per il futuro e a mettere in campo scelte adeguate.

In sintesi l'approccio interpretativo offerto da Blossfeld (2005) fa emergere come le caratteristiche del fenomeno della globalizzazione, riconducibili, come si è visto, all'internazionalizzazione dei mercati e all'aumento della competizione, che comportano l'intensificazione dell'innovazione endogena e forti cambiamenti a livello dei sistemi economici e sociali, alla diffusione delle reti globali e delle tecnologie di informazione e comunicazione, e alla conseguente accelerazione delle transazioni economiche, e alla crescita, infine, dell'importanza dei mercati, correlata all'aumento della loro volatilità, ovvero dell'incertezza circa i movimenti dei prezzi, producano effetti di incertezza sociale, soprattutto sulle fasce più deboli del mercato del lavoro, rappresentate dai giovani, dalle donne e dai lavoratori anziani.

⁷ Tali accordi sono attuati sotto la guida delle massime istituzioni internazionali come l'OMC, il FMI o la Banca Mondiale, oltre a rispondere alle esigenze delle grandi multinazionali.

⁸ Come ulteriormente approfondito nel successivo paragrafo ci si riferisce in particolare agli ambiti istituzionali che governano il sistema delle relazioni industriali, il sistema di istruzione e formazione e il sistema di welfare.

⁹ Si considerino ad esempio, le conseguenze sui mercati mondiali degli attentati dell'11 settembre 2001 a New York o della crisi finanziaria dei mutui *subprime* che ha avuto inizio negli Stati Uniti nel 2006 e i cui effetti globali ancora perdurano.

L'analisi mette anche in luce come tali effetti negativi siano filtrati e dipendano in ampia misura da alcuni specifici meccanismi di politica e di governo, individuabili, come già ricordato, nei sistemi di regolazione del mercato del lavoro (livelli occupazionali, stabilità, flessicurezza, mobilità nei percorsi di carriera), nei sistemi di istruzione e formazione (modelli di transizione scuola – lavoro, formazione continua, *lifelong learning*), nei regimi di welfare¹⁰ (politiche attive del lavoro, cura dell'infanzia, politiche pensionistiche) e, infine, nelle politiche per la famiglia.

Emerge, in particolare, come le diverse scelte che i Paesi compiono e mettono in campo relativamente alle riforme negli ambiti sopra descritti conducano a situazioni anche molto differenziate per quanto attiene ai percorsi individuali di vita e di carriera dei giovani, ovvero alle loro scelte che riguardano il lavoro, la famiglia e la genitorialità (si veda Fig. 1).

Fig. 1 - Effetti della globalizzazione sui giovani e ruolo dei filtri istituzionali (Blossfeld 2005).

GLOBALIZZAZIONE			
Internazionalizzazione dei mercati	Aumento della competizione attraverso de-regolamentazioni, privatizzazioni, liberalizzazioni	Diffusione delle reti globali e della conoscenza attraverso le nuove TIC	Aumento dell'importanza dei mercati e della loro dipendenza da shock random
Intensificazione endogena dell'innovazione, aumento del tasso di cambiamento economico e sociale		Accelerazione delle transizioni commerciali	Aumento della volatilità dei mercati
Aumento dell'incertezza			
FILTRI ISTITUZIONALI			
Sistemi Lavoro	Sistemi Istruzione	Regimi Welfare	Sistemi Famiglia
Livello di occupazione e stabilità lavorativa, mobilità di carriera, sicurezza, flessibilità, benefit legati al lavoro	Accesso al mercato del lavoro puntuale e facile, formazione continua, reinserimento lavorativo, apprendimento lungo tutto l'arco della vita	Rete di sicurezza, politiche attive del lavoro, opzioni per la cura all'infanzia, sistemi assicurativi, politiche pensionistiche	Livello di responsabilità nella cura, presenza di altri percettori di reddito, convivenza, matrimonio, ruoli familiari
↓	↓	↓	↓
Percorsi di vita e di carriera lavorativa individuali			
Livello micro			
decisioni in merito al lavoro (tipo)	decisioni in merito alla vita di relazione (famiglia) (tipo e tempo)		decisioni in merito alla genitorialità (tempo)

Al fine di pervenire ad una descrizione oggettiva del fenomeno della globalizzazione alcuni studiosi e ricercatori internazionali hanno tentato di misurarlo attraverso l'utilizzo di strumenti propri dell'analisi quantitativa¹¹.

¹⁰ Rispetto alla nozione di sistema o regime di welfare, uno dei circuiti più importanti di integrazione sociale, ci si riferisce al sistema complessivo di promozione e difesa del benessere individuale risultante dall'azione congiunta e interdipendente di Stato (redistribuzione), mercato (scambio) e famiglia (reciprocità).

¹¹ Per quanto riguarda gli strumenti di misurazione quantitativa della globalizzazione, basati su indicatori di tipo economico, si fa qui riferimento ai contributi di Lockwood e Redoano (2005) CSGR Globalisation Index, di Dreher (2006)

Pur considerando l'importanza e l'accuratezza di tali strumenti, un punto di debolezza va riscontrato nella limitazione dell'analisi alla sola dimensione economica, senza pertanto un'adeguata considerazione delle dimensioni tecnologiche, sociali e culturali del fenomeno stesso.

Per compensare tale carenza altri ricercatori hanno integrato gli strumenti elaborati con indicatori aggiuntivi, rappresentativi di un concetto sociologico della globalizzazione, riconducibili alla dimensione socio-tecnica, politica e culturale del fenomeno, preservandone e garantendone quindi la natura multidimensionale. In esito a tale lavoro di ricerca è stato sperimentato, dal 1970 al 2002, lo strumento di analisi GlobalIndex¹², che ricomprende appunto dimensioni sociali, tecnologiche, culturali e politiche-economiche del cambiamento globale. Dalla sperimentazione condotta su un campione di 97 differenti Paesi nel mondo, è emerso che il processo di globalizzazione, così come lo conosciamo oggi, sta crescendo costantemente a partire dagli anni settanta, con un'intensificazione tra l'inizio e la metà degli anni novanta, ed esprimendo livelli di intensità diversi tra i Paesi considerati. Dalla misurazione è emerso, in generale, che nei Paesi maggiormente sviluppati (il riferimento è l'area Ocse, Nord America e Europa) il livello di globalizzazione risulta decisamente più alto che nelle regioni del mondo meno sviluppate (Blossfeld et al. 2011).

1.2 Gli effetti della globalizzazione sulla condizione giovanile

La globalizzazione, che coinvolge ambiti e sfere diverse della vita della persone, sommata al fenomeno del cambiamento demografico, cui stiamo assistendo in questi anni in Europa, con particolare evidenza per quanto riguarda la diminuzione delle nascite¹³, pone a rischio le fasce di

KOF Index of Globalization, di A.T. Kearney/ Foreign Policy (2007), ATK/FP Globalization Index, di OCSE (2010), Economic globalisation indicators.

¹² Ci si riferisce in particolare al contributo elaborato da Raab et al. (2008), in riferimento all'indice di misurazione della globalizzazione GlobalIndex, sviluppato nell'ambito del programma di ricerca TransEurope della Fondazione delle Scienze Europee.

¹³ L'Unione europea, come altre società ad economia avanzata, da circa 50 anni, ovvero dal periodo del boom economico, è investita dal fenomeno del cambiamento demografico, il quale si declina, nello specifico europeo, in calo demografico, scarsa crescita naturale e invecchiamento della popolazione. L'invecchiamento della popolazione, come evidenziato dalla Comunicazione della CE del 2006 "Il futuro demografico dell'Europa, trasformare una sfida in un'opportunità", risulta da varie tendenze demografiche simultanee come: il numero medio di figli per donna, pari a 1,5 figli nell'UE, mentre la soglia di rinnovamento delle generazioni è pari a 2,1, la diminuzione della natalità (fenomeno del baby crash che ha fatto seguito a quello del baby-boom), la speranza di vita, che è aumentata di 8 anni dal 1960 al 2006 e che potrebbe continuare a crescere di altri 5 anni tra il 2006 e il 2050 portando a una maggiore proporzione di persone di età compresa fra 80 e 90 anni. Per contro, l'immigrazione svolge un importante ruolo compensatorio (1,8 milioni di immigrati nell'UE nel 2004) rispetto agli effetti della ridotta natalità e dell'allungamento della vita. Queste tendenze avranno l'effetto di ridurre, anche se di poco, la popolazione totale dell'UE che sarà nel contempo molto più anziana; le previsioni indicano che il numero di europei in età lavorativa (da 15 a 64 anni) diminuirà di 48 milioni tra il 2006 e il 2050. Il cambiamento demografico è evidenziato dai dati disponibili a livello europeo, che registrano, per il periodo 2002-2014 variazioni sull'entità dei giovani nella fascia 0-14 anni, che passano dal 16,8% al 15,6% del totale della popolazione, della popolazione in età lavorativa

popolazione più vulnerabili, tra cui spiccano i giovani e gli anziani, e mette a dura prova la tenuta dei sistemi di welfare europei. Il processo, nonostante abbia consentito crescita economica e innalzamento degli standard di vita, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, ha creato nel contempo, soprattutto nei paesi che ne sono stati investiti in modo sproporzionato, come Stati Uniti e Europa, un alto grado di insicurezza sociale ed economica, con ricadute particolarmente gravi sulle fasce di popolazione più giovani, le quali, pur disponendo oggi di maggiori risorse e opportunità rispetto al passato, si trovano ad affrontare percorsi di vita difficili, spesso caratterizzati da insuccesso scolastico, disoccupazione, discontinuità, che conducono a procrastinare le scelte di responsabilità che attengono alla vita adulta, come l'indipendenza, economica e abitativa, la costruzione della famiglia, la genitorialità.

Anche se l'instabilità e l'insicurezza riguardano oggi indistintamente tutta la popolazione sono dunque le coorti più giovani, e specialmente i giovani in uscita dal sistema scolastico e in entrata nel mercato del lavoro, le più colpite da percorsi di vita maggiormente instabili e caratterizzati da ripetute transizioni rischiose. Studi comparativi internazionali evidenziano, a tale proposito, come le giovani generazioni in Europa siano sempre più soggette ad occupazioni temporanee, sperimentino maggiori rischi di disoccupazione e debbano aspettare molti anni prima di stabilizzare la loro condizione lavorativa (Blossfeld et al. 2008, Barbieri 2009). Inoltre, in virtù della loro condizione di outsider¹⁴ nel mercato del lavoro, i giovani rischiano di permanere, per periodi più o meno lunghi, in condizioni di precarietà¹⁵. Per contrastare questo primo effetto della globalizzazione l'UE ha posto in essere, come sarà illustrato in seguito, una serie di strategie e politiche specificamente volte a sostenere l'occupazione e l'inserimento nel mercato del lavoro dei giovani.

La penalizzazione in ambito lavorativo ha implicato e portato con sé anche forti ripercussioni negli ambiti della vita non lavorativa. Alcune decisioni che concernono la sfera privata risentono infatti fortemente delle pressioni economiche e della vulnerabilità data dalla difficoltà di inserimento nel mercato del lavoro e dall'instabilità dei primi anni di vita lavorativa, comportando spesso un atteggiamento di rinvio, o addirittura di rinuncia, rispetto alla formazione di una famiglia e alla genitorialità. Ecco come anche il fenomeno del cambiamento demografico sia da ascrivere al deterioramento delle condizioni dei giovani nel mercato del lavoro. I giovani reagiscono infatti alle

(15–64 anni) che scende dal 67,2% al 65,9% del totale, delle persone di età superiore ai 65 anni che aumentano passando dal 16% al 18,5% della popolazione (Eurostat, 2015).

¹⁴ Con il termine outsider si intendono lavoratori disoccupati o con contratti a termine.

¹⁵ Il termine precarietà si riferisce alle carriere occupazionali dei giovani e più precisamente alla mancanza di continuità lavorativa (*job tenure*) indipendentemente dal tipo di contratto, dall'intensità del job turnover, oltre che dall'assenza di forme di protezione garantite dalle politiche sociali e del lavoro (Berton et al. 2009, Reyneri 2011, Abbiati 2012, Gualmini e Rizza 2013).

situazioni di instabilità e incertezza rinviando le decisioni che vincolano i percorsi della vita personale, come la costruzione della propria famiglia e la genitorialità.

Questo atteggiamento riguarda maggiormente la componente maschile della popolazione giovanile, per la quale vige ancora il concetto di produttore di reddito, mentre, per quanto riguarda la componente femminile, essa, al contrario, tende ad anticipare i tempi per la famiglia e la maternità, anche per compensare psicologicamente, attraverso l'assunzione di un ruolo alternativo, la forte precarietà vissuta sul mercato del lavoro e le basse prospettive di crescita in posti di lavoro scarsamente qualificati (Blossfeld et al. 2011).

Un quadro significativo da questo punto di vista è offerto anche dall'analisi delle risultanze dell'indagine sulla qualità della vita *European Quality of Life Survey*¹⁶ realizzata ogni quattro anni da Eurofound¹⁷ allo scopo di analizzare le effettive condizioni di vita dei cittadini europei e rilevare la loro percezione della vita in generale. L'indagine EQLS prende in esame diversi fattori oggettivi, come occupazione, reddito, istruzione, abitazione, famiglia, salute, oltre a tematiche più soggettive come il grado di felicità delle persone, la soddisfazione della loro vita e la valutazione sulla qualità della società in cui vivono. Le indagini disponibili hanno permesso ai ricercatori di mettere a confronto la qualità della vita prima e dopo la crisi e, specificamente, di esaminare la qualità della vita dei giovani europei nel 2011 confrontandola con il 2007. Tale analisi¹⁸ si è concentrata in modo particolare sulla situazione sociale, esaminando aspetti quali la composizione del nucleo familiare, l'esclusione sociale, le relazioni e le fonti di sostegno, la partecipazione alla società e alle attività sociali e culturali.

Alcuni dei risultati emersi dall'analisi dei dati EQLS paiono particolarmente interessanti per il presente lavoro in quanto fanno emergere alcuni fattori che maggiormente condizionano i giovani nella costruzione della loro vita adulta. Essi riguardano, in particolare, il protrarsi della permanenza presso la famiglia di origine, soprattutto per i giovani di genere maschile¹⁹, l'elevata frequenza di

¹⁶ L'indagine European Quality of Life Survey, EQLS, rappresentativa dei giovani europei di età superiore ai 18 anni, copre tutti gli Stati membri dell'Ue e alcuni Paesi aderenti, candidati e candidati potenziali. Scopo dell'indagine è offrire un quadro multidimensionale della qualità della vita in Europa. L'indagine è stata condotta nel 2003, 2007 e 2011. <http://www.eurofound.europa.eu/it/surveys/eqls>

¹⁷ La Fondazione europea per il miglioramento delle condizioni di vita e di lavoro, Eurofound, agenzia trilaterale dell'Unione europea, è incaricata di mettere a disposizione conoscenze nel settore delle politiche sociali e legate al lavoro.

¹⁸ Ci si riferisce in particolare al Documento programmatico pubblicato da Eurofound nel 2014, dal titolo "Situazione sociale dei giovani in Europa", che riunisce i risultati dell'analisi dei dati dell'indagine EQLS e altri elementi comprovati provenienti da altri progetti della Fondazione, al fine di formulare una serie di indicazioni politiche.

¹⁹ Nel 2011 la percentuale dei giovani che vivono con i genitori è aumentata rispetto al 2007 nella maggior parte dei 28 Stati membri dell'UE; per i giovani tra i 18 e i 29 passa dal 44% al 48%. Questo aumento è significativo sia per la fascia d'età più giovane (giovani tra i 18 e 24 anni) che per quella più anziana (giovani tra i 25 e 29 anni), per entrambi i sessi. I giovani uomini hanno maggiori probabilità di vivere con i genitori rispetto alle giovani donne e, secondo le attese, i giovani di età inferiore ai 25 anni hanno probabilità di gran lunga maggiori di vivere con i genitori rispetto ai giovani tra i 25 e 29 anni. Fonte Eurofound.

contatti esterni alla famiglia, diretti o mediati dalle tecnologie²⁰, e, infine, una tendenziale diminuzione di fiducia nei confronti delle istituzioni²¹. Tali indicatori, che consentono una lettura e comprensione delle dinamiche dell'occupazione giovanile, saranno successivamente ripresi e confrontati con gli esiti emersi dall'indagine empirica oggetto del presente lavoro di ricerca.

Gli studi e le ricerche empiriche condotte negli ultimi anni hanno permesso di comprendere il motivo di fondo per cui i giovani siano stati colpiti così duramente dai processi di globalizzazione in atto, da ricondursi sostanzialmente agli imperativi economici provenienti dai mercati. Per far fronte alle sfide poste dalla globalizzazione, che si traducono in livelli crescenti di incertezza strutturale degli assetti economici e sociali dei Paesi europei, gli attori del mercato del lavoro hanno messo in campo meccanismi di reazione e di adattamento ai rapidi cambiamenti in atto i quali hanno riguardato soprattutto la dimensione e la qualificazione della forza lavoro. Le imprese, in tale contesto, hanno perseguito strategie di flessibilità della forza lavoro operando sia sulla dimensione numerica, attraverso una riduzione del personale, sia su quella temporale, attraverso la riduzione dell'orario di lavoro (turnazione, part-time, ...), sia, infine, su quella salariale, attraverso la riduzione della remunerazione. Queste misure non si sono diffuse uniformemente a tutte le tipologie di lavoratori ma si sono concentrate sui gruppi più deboli e in particolare sui giovani anche in virtù del loro minor ancoraggio al mercato del lavoro. Ulteriormente altri fattori come la mancanza di protezione all'interno dell'impresa e la mancanza di legami forti con le organizzazioni di rappresentanza sindacale hanno esposto e stanno esponendo ancora i giovani ai maggiori rischi di disoccupazione.

1.3 Le differenze tra i diversi Paesi europei

Anche se i processi di instabilità e flessibilità occupazionale riguardano generalmente tutta la società europea essi non si presentano in uguale misura nei diversi Paesi. Le ragioni alla base delle differenze, o analogie, nei livelli di incertezza e di instabilità nella vita dei giovani che si riscontrano nei Paesi europei sono da ricondursi alle differenze tra i diversi ambiti istituzionali che regolano e influenzano l'accesso dei giovani al lavoro e alla vita autonoma, oltre a giocare un ruolo fondamentale nella determinazione delle politiche del lavoro, come si vedrà meglio nei successivi paragrafi. Tali

²⁰ A tale proposito l'indagine evidenzia che nel 2011 oltre la metà dei giovani, il 53%, dichiara di incontrarsi con gli amici tutti i giorni o quasi (l'89% almeno una volta alla settimana) e che la frequenza dei loro contatti diretti è simile a quella dei contatti mediati o indiretti (telefono, internet), che tendono invece a diminuire con l'avanzare dell'età. Fonte Eurofound.

²¹ In generale la fiducia dei giovani verso le istituzioni ad esclusione delle forze dell'ordine, diminuisce, a partire dal 2007, anche se essa dipende molto dai singoli contesti nazionali di riferimento. I livelli più elevati di sfiducia si registrano nei Paesi dell'Europa meridionale, Grecia, Cipro e Spagna, più duramente colpiti dalla crisi. Fonte Eurofound.

ambiti sono stati approfonditi e analizzati da due approcci distinti che offrono interessanti prospettive di interpretazione e comparazione, il primo fondato sulla *varietà dei capitalismi* (Hall e Soskice 2001), e il secondo basato sull'assunto dei diversi modelli di *welfare capitalism* (Esping-Andersen 1990).

La prospettiva di analisi che si sviluppa a partire dall'assunto elaborato da Hall e Soskice, individua nella capacità delle imprese di innovare e di essere presenti nei mercati internazionali il fattore chiave per la competitività delle economie capitalistiche. Secondo tale interpretazione la variabile da cui dipende il livello di reddito e di occupazione di un paese, ovvero il livello di innovazione e competitività del sistema produttivo, dipende da svariati fattori, alcuni dei quali strettamente connessi all'universo delle imprese stesse, come ad esempio la finanza, il management, la configurazione della proprietà ecc., mentre altri fortemente collegati ai sistemi istituzionali e alle politiche in tema di lavoro, come i sistemi di regolazione dei rapporti di lavoro, i dispositivi di salvaguardia dell'occupazione, i sistemi di relazioni industriali e di dialogo sociale, la struttura educativa e formativa, i dispositivi di tutela dei redditi. L'insieme di tali fattori, secondo questo approccio, determinerebbe modelli di capitalismo nazionali differenti, capaci di maggiore o minore adattabilità ai mutamenti dei mercati internazionali e alla globalizzazione. Seguendo questo percorso logico i Paesi sono suddivisi, almeno inizialmente, in economie coordinate di mercato oppure in economie non coordinate di mercato, dove nelle prime, proprie di Germania, Austria, Francia e Giappone, vige un sistema di regolazione del mercato del lavoro governato fortemente dallo Stato e dalle associazioni di rappresentanza, con un ruolo del mercato limitato e un management a livello di impresa consolidato e orientato al miglioramento continuo delle competenze professionali dei lavoratori, in ottica di forte collaborazione tra management e forza lavoro, mentre nelle seconde, tipiche di Paesi come Regno Unito e USA, si denota un ruolo più ampio di regolazione del mercato con un peso maggiore del mercato azionario nella capitalizzazione delle imprese e una condivisione della proprietà delle imprese tra diversi attori. Successivamente altri studiosi (Rhodes e van Apeldoorn 1997) hanno esteso tale ripartizione proponendo un nuovo tipo di capitalismo, denominato "mediterraneo", presente in Paesi come Italia, Spagna, Portogallo e Grecia, nel quale si è in presenza di un ruolo forte dello stato nell'economia, un ruolo debole della finanza e della borsa, strutture di governo delle imprese poco aperte al mercato e fortemente connotate da forme di società padronali a carattere familiare, la presenza di settori protetti, come la pubblica amministrazione, alcune grandi imprese nazionali, e di settori non protetti, come le piccole e medie imprese e i servizi privati. In taluni casi, di cui l'Italia è purtroppo un buon esempio, tale modello di capitalismo si associa a forti gap di genere nella composizione della forza lavoro, a scapito della partecipazione femminile.

Un ulteriore modello interpretativo utile per comprendere le differenze tra i Paesi europei riconduce, come anticipato, alla tipologia dei diversi modelli di *welfare capitalism* identificati da Esping-Andersen (1990), costruita intorno a tre dimensioni fondamentali, che riguardano, nello specifico, la finalità del welfare, individuata nell'ottenimento di un effetto di de-mercificazione²² dell'individuo, il livello di de-mercificazione che è funzione delle caratteristiche della stratificazione sociale, ovvero della distribuzione differenziata dei privilegi sociali e, come fattore fondamentale, l'equilibrio tra la famiglia, il mercato e lo Stato come ambiti di soddisfazione dei bisogni soggettivi.

In questa prospettiva il quadro istituzionale di riferimento ricomprende i modelli di welfare, le differenti relazioni inter e infra-familiari (tra generi, ad esempio o tra generazioni) e la struttura dei sistemi di regolazione del mercato del lavoro (Gualmini e Rizza 2013). Questo filone di analisi mette in evidenza come le economie nazionali siano influenzate dai modelli di stato sociale che rappresentano a loro volta un quadro complesso di norme e regolamenti reciprocamente intrecciati che riguardano gli ambiti fondanti della vita delle persone come il sistema pensionistico, il sistema del lavoro, le politiche socio-assistenziali, abitative. L'insieme del quadro legale e organizzativo è determinato dalle scelte di natura politica dei diversi Paesi e pertanto le diverse dimensioni di capitalismo di welfare sono connotate da diverse culture filosofico-politiche, come il conservatorismo, il liberismo, la socialdemocrazia.

I diversi regimi di *welfare capitalism* sono identificati, come si è visto, in base al peso di due indicatori specifici, ovvero il livello di de-mercificazione delle politiche di welfare, cioè il grado di indipendenza dei servizi di welfare dall'andamento del mercato, e l'influenza delle politiche di welfare sulle forme di stratificazione sociale, definendo anche il tipo di solidarietà che le diverse aree di policy mirano a garantire.

Dall'analisi congiunta di tali elementi Esping-Andersen individua tre modelli di *welfare capitalism*, quello scandinavo, quello liberale e quello conservatore.

Il modello scandinavo, tipico dei Paesi socialdemocratici, si caratterizza per un'ampia estensione dei servizi di welfare, sulla base del principio di cittadinanza, con un forte ruolo del pubblico e una cultura politica socialdemocratica che, sorretta da un orientamento altamente de-mercificante, tende al riequilibrio del sistema di stratificazione sociale. Il modello consente percorsi di vita stabili, una flessibilità controbilanciata da una forte protezione statale e una bassa stratificazione sia tra le generazioni che all'interno del mercato del lavoro.

Il secondo modello, tipico dei Paesi di cultura anglosassone, e in particolare degli Stati Uniti, a forte matrice liberale, è caratterizzato da un atteggiamento poco interventista e orientato al libero

²² Con il termine de-mercificazione si intende la possibilità per gli individui o le famiglie di raggiungere un accettabile livello di vita indipendentemente dalla partecipazione al mercato.

mercato che crede nelle capacità e possibilità dei singoli; in questo caso l'orientamento è scarsamente de-mercificante e la fiducia viene riposta sull'individualità e sulla capacità del mercato di auto-equilibrarsi. In questo caso ci troviamo quindi in presenza di alti livelli di mobilità, di flessibilità, che rappresenta un principio guida, della centralità del capitale umano per il successo del mercato del lavoro e di elevati livelli di stratificazione tra le generazioni nel mercato del lavoro.

Il terzo regime, tipico dei Paesi conservatori dell'Europa continentale si caratterizza in quanto i diritti sociali vengono riservati a specifiche categorie di lavoratori, e in particolare a coloro che vengono considerati, tradizionalmente, i capofamiglia; in questo caso la de-mercificazione dei servizi di welfare è strettamente connessa allo status occupazionale e l'orientamento va verso la conservazione delle differenze di status anche a per effetto del sostegno dei modelli di famiglia tradizionali prevalenti. Nell'ambito di questo terzo modello si riscontrano effetti differenti sugli individui nelle diverse fasi di vita, con mercati del lavoro rigidi e la flessibilità ridotta al margine, un ruolo fondamentale del capitale umano nel determinare lo sviluppo della carriera e alti livelli di stratificazione sia tra le generazioni che nel mercato del lavoro.

La letteratura ha evidenziato successivamente un quarto modello, tipico dei Paesi dell'Europa meridionale, tra cui l'Italia, ma anche Spagna, Portogallo e Grecia, in cui per far fronte alla mancanza di sussidi e di politiche da parte dello Stato, assumendosi il ruolo di sostituti di istituzioni e mercato, intervengono le famiglie e i sistemi di parentela (Gualmini e Rizza 2013). Questo orientamento, che viene definito "familista" (Mingione 1997) è stato perseguito con forza in quanto ha consentito un risparmio a livello di salari e di spese di welfare. Da sottolineare inoltre, di rilievo particolare per la presente ricerca, come tale approccio abbia condotto, attraverso l'investimento dei risparmi delle famiglie, alla creazione di microimprese.

Recentemente si inoltre individuato un ulteriore modello, che riguarda i Paesi post-socialisti, i quali si caratterizzano per sviluppi altamente dinamici e nessun modello unico di riferimento, con scelte di tipo diverso anche rispetto alle strategie di flessibilità (Hofäcker 2013).

Come anticipato, uno degli indicatori che risultano strategici nell'ambito delle analisi che descrivono e spiegano le dinamiche del mercato del lavoro è rappresentato dal sistema di relazioni industriali, ovvero dei meccanismi di contrattazione collettiva che regolano i rapporti tra i datori di lavoro e i lavoratori. Nell'ambito di tale area di policy la distinzione più significativa va posta tra due modelli principali che coesistono attualmente in Europa.

Il primo modello, che si rifà ai sistemi di regolazione individualisti, o aperti, o, ancora, decentrati, tutela modestamente i lavoratori, essendo caratterizzato da un sistema di rappresentanza dei lavoratori debole e da una legislazione del lavoro non particolarmente vincolante. I lavoratori, scarsamente protetti dai rischi del mercato, sono spinti, nella ricerca di lavoro e in percorsi di carriera, a investire

nello sviluppo del proprio capitale umano e della propria esperienza. Nell'ambito di questo modello, di matrice anglosassone, anche se la protezione dei giovani risulta bassa la flessibilità del mercato del lavoro consente buone opportunità di lavoro. In altri Paesi, come ad esempio l'Italia, vige invece un sistema di regolazione di tipo centralizzato, o chiuso, che, con modalità di contrattazione unitarie e un sistema di sindacato forte, offre un'alta protezione ai lavoratori, privilegiando però quelli con contratti di lavoro stabili, a tempo indeterminato e con un'alta anzianità di lavoro, a scapito delle fasce di lavoratori più giovani.

Allo scopo di misurare le differenze tra i Paesi per quanto attiene alle forme di regolazione dei rapporti di lavoro l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico, OCSE²³, ha elaborato un indice, o, più precisamente, una misura standardizzata, denominata Epl, Employment Protection Legislation, che misura il grado di protezione generale dell'occupazione previsto dall'assetto normativo-istituzionale di ciascun Paese rispetto a tre dimensioni specifiche che corrispondono in primo luogo alla rigidità della tutela dell'occupazione regolare, secondariamente alle norme che regolamentano il lavoro temporaneo e, infine, alle norme che regolano il licenziamento collettivo.

Dall'analisi dei dati più recenti, elaborati da Ocse e riferiti al 2013, emerge come Paesi di matrice anglosassone, come Regno Unito e Stati Uniti, vantino una tradizione di bassa tutela del lavoro e si caratterizzino in quanto sistemi aperti e individualisti, che, a fronte di un basso grado di protezione ai lavoratori, offrono, grazie alla flessibilità del sistema migliori opportunità di impiego.

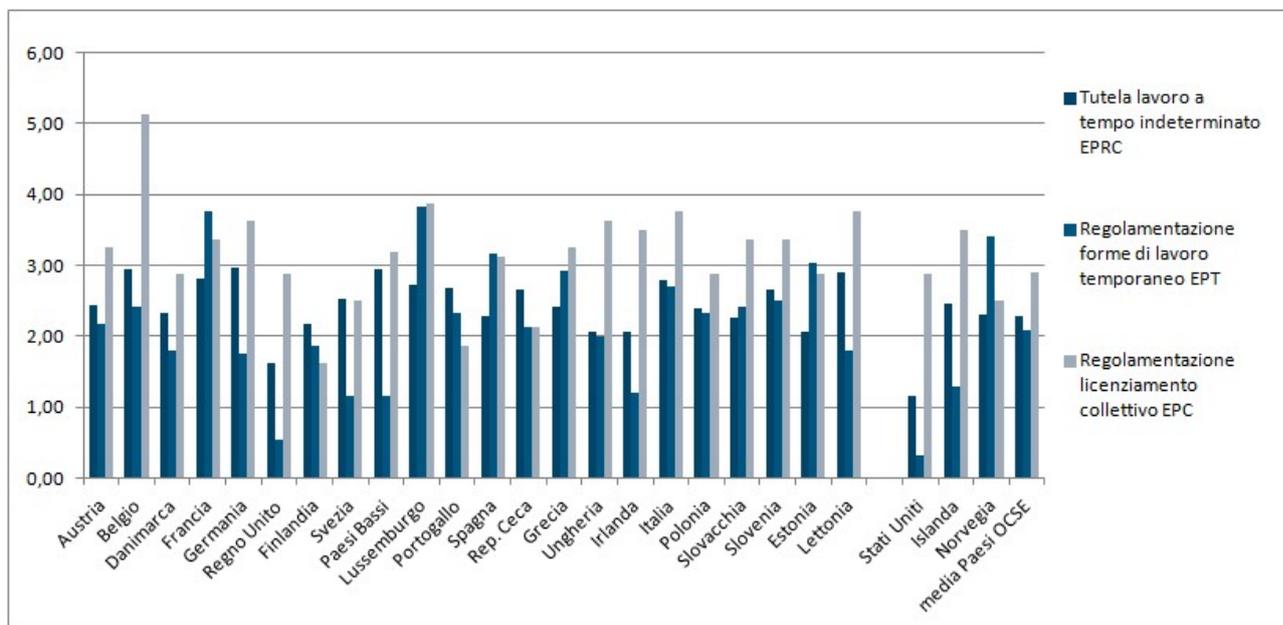
I Paesi dell'Europa meridionale si caratterizzano invece per alti livelli di protezione del lavoro, una particolare tutela degli insider, ovvero dei lavoratori garantiti da contratti a tempo indeterminato, in virtù della presenza di sistemi normativi rigidi in tema di licenziamenti e di atteggiamenti di discriminazione nei confronti degli outsider, ovvero dei lavoratori disoccupati o con contratti a termine. In questo caso si parla di un sistema dualistico, ovvero di un sistema in cui il divario tra insider e outsider è netto, che mentre da un lato garantisce la sicurezza alla forza lavoro primaria, dall'altro conduce a un aumento della flessibilità nelle fasce più marginali e deboli del mercato del lavoro.

I Paesi dell'Europa centrale e scandinavi si posizionano infine ad un livello intermedio, ad eccezione della Danimarca, che si allinea ai Paesi di stampo liberista. Dal un raffronto con i dati degli ultimi anni emerge come nel corso degli ultimi decenni la tutela del lavoro si sia generalmente

²³ Organizzazione internazionale di studi economici per i Paesi membri, ovvero paesi sviluppati aventi in comune un sistema di governo di tipo democratico ed un'economia di mercato, che include 34 Paesi: Australia, Austria, Belgio, Canada, Cile, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Gran Bretagna, Grecia, Irlanda, Islanda, Israele, Italia, Lussemburgo, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Repubblica Ceca, Repubblica di Corea, Repubblica Slovacca, Slovenia, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera, Turchia, Ungheria.

indebolita mentre l'emarginazione dei giovani sia aumentata, la normativa sui contratti a termine sia indebolita e le forme di lavoro atipiche siano ampiamente diffuse soprattutto tra i giovani.

Fig. 2 - Indicatori EPL nei Paesi area Ocse, 2013. Scala da 0 (restrizioni minime) a 6 (restrizioni massime).



Fonte: elaborazione dati Ocse²⁴

Un ulteriore ambito istituzionale che, come si è visto, risulta fondamentale e prioritario per lo sviluppo e la crescita delle società, e che recentemente ha acquisito ancora maggiore rilevanza soprattutto in relazione all'affermarsi della globalizzazione dell'economia e dei mercati e all'affermarsi della pesante crisi economica e occupazionale, è rappresentato dal sistema di istruzione e formazione, che gioca un ruolo sostanziale nel determinare le possibilità dei giovani nel mercato del lavoro. Anche l'Ue sostiene da anni lo sviluppo del capitale umano e molta parte dei suoi finanziamenti sono dedicati proprio a questo obiettivo²⁵; a tale proposito l'obiettivo posto dalla strategia Europa 2020²⁶ impone di riconsiderare anche tale ambito al fine di innalzare i livelli di studio dei giovani e garantire così loro la possibilità di essere più competitivi nel nuovo mercato del lavoro globalizzato.

In una società globalizzata, basata sulla conoscenza, l'istruzione e l'esperienza di lavoro rappresentano dunque i più importanti cardini del capitale umano. Livello di istruzione e posizione

²⁴ I dati sono riferiti al 1 gennaio 2013 per i Paesi Ocse e la Lettonia, al 1 gennaio 2012 per gli altri Paesi. Gli indicatori sono riferiti alla versione 3. Fonte: OECD Employment Protection Database, 2013 update.

www.oecd.org/employment/protection

²⁵ Si consideri ad esempio il consistente apporto del Fondo Sociale Europeo.

²⁶ Istruzione: Riduzione dei tassi di abbandono scolastico precoce al di sotto del 10%, aumento al 40% dei 30-34enni con un'istruzione universitaria

lavorativa determinano quindi il capitale umano posseduto, oltre all'esperienza di lavoro maturata e all'età. Ne consegue che le persone più carenti sotto il profilo del capitale umano sono anche quelle soffrono maggiormente degli effetti della globalizzazione e che si trovano intrappolate in situazioni ad alto rischio di precariato, di lavoro flessibile e di incertezza occupazionale (Blossfeld, 2005).

Al contrario, persone con livelli di istruzione superiore o i lavoratori della conoscenza, sebbene coinvolti da analoghi fenomeni di flessibilità e precariato, potenzialmente si trovano in situazioni più favorevoli, in quanto raramente restano bloccati nelle loro posizioni di lavoro instabile o inadeguato, transitando verso opportunità più adeguate.

I sistemi educativi svolgono quindi un ruolo fondamentale per favorire l'inserimento dei giovani nel mercato del lavoro e nella vita adulta in quanto concorrono alla costruzione del capitale umano e alla dotazione delle competenze e delle qualifiche richieste nel mercato del lavoro, riducendo così le incertezze di un mercato del lavoro in rapida evoluzione.

In Europa esistono sostanzialmente due tipi di modelli, i sistemi non standardizzati e solo parzialmente stratificati come quello anglosassone e i sistemi standardizzati come il nostro e quello della maggior parte dei Paesi europei. Nell'ambito dei sistemi standardizzati, o stratificati, nei quali le opportunità di istruzione dei giovani si differenziano in quanto organizzate in specifici percorsi formativi che prevedono la certificazione centralizzata dei percorsi, emerge per efficacia il modello tedesco, basato sul sistema duale, formazione-lavoro, che unisce in un unico istituto centralizzato elementi di istruzione scolastica e elementi di training on the job. In questo caso la completezza della formazione offerta unitamente ad un elevato grado di standardizzazione nell'acquisizione delle competenze più rilevanti ha comportato il riconoscimento e la valorizzazione dei titoli di studio da parte del sistema produttivo con la conseguente facilitazione nell'ingresso nel mercato del lavoro e una migliore adeguatezza tra qualifiche offerte e competenze acquisite. Lo stesso non è accaduto in altri Paesi fortemente standardizzati, come la Francia o l'Italia, nei quali la centratura esclusiva sul sistema educativo scolastico non consente l'acquisizione delle competenze specifiche richieste dalle imprese. La conseguenza di tale approccio consiste in un mancato incrocio tra competenze e qualifiche possedute e posizioni (*vacancies*) proposte dalle aziende. Anche a livello italiano una delle principali debolezze del sistema è individuata nel gap esistente tra i titoli di studio posseduti, ovvero le qualifiche dei giovani in uscita dai percorsi di istruzione e formazione e le posizioni di ingresso nel mercato del lavoro (Bernardi e Nazio 2005). In questi casi i titoli di studio non rappresentano quindi un evidente elemento di segnalazione o riconoscimento, come nel sistema duale tedesco, e le conseguenze sono, da un lato, l'offerta di posizioni di lavoro meno qualificate, anche economicamente, e meno vincolanti, al fine di poter selezionare meglio i livelli di qualificazione posseduti dagli assunti, e dall'altro lato, la tendenza, da parte di coloro in possesso di titoli di studio

elevati, e che quindi hanno investito ampiamente sul proprio capitale umano, a rimandare il loro ingresso nel mercato del lavoro, per evitare di entrarvi con una qualificazione e remunerazione non adeguati al loro livello (Blossfeld et al. 2011).

2. L'accesso e la partecipazione dei giovani al mercato del lavoro

Il capitolo intende dare corpo ed evidenza all'analisi interpretativa sulla situazione giovanile attraverso la presentazione dei dati rilevanti disponibili a livello europeo. In particolare l'analisi prende l'avvio dalla quantificazione e qualificazione della popolazione giovanile, dalla specificazione delle diverse tipologie di status occupazionale e dalla disamina delle diverse tipologie di contratto. A seguire il capitolo offre una panoramica della situazione dei giovani europei considerando i maggiori indicatori utili a leggerla e interpretarla, rappresentati dai modelli di istruzione e lavoro, dagli elementi che influenzano e caratterizzano la transizione dalla scuola al lavoro, dai livelli di occupazione e di disoccupazione giovanile. Il capitolo si conclude con una disamina della situazione italiana.

2.1 La popolazione giovanile europea

Come comunemente riconosciuto, i giovani rappresentano una fonte indispensabile e insostituibile di competenze, creatività e dinamismo per tutte le società; ne consegue che la massima valorizzazione di tali potenzialità rappresenti un elemento imprescindibile per crescita economica e competitività dei sistemi produttivi. Nel corso degli ultimi anni tale risorsa ha subito, come si è visto, soprattutto con riferimento al contesto europeo, pesanti penalizzazioni, sia sul fronte del lavoro che, conseguentemente, su quello della realizzazione personale.

Per comprendere a fondo i meccanismi che regolano la questione giovanile e le dinamiche che caratterizzano il difficile rapporto dei giovani con il mondo del lavoro, è opportuno innanzitutto osservare e interpretare le evidenze del fenomeno precisandone le caratteristiche principali.

Un aiuto in tal senso ci proviene dagli studi e indagini sulla situazione giovanile condotte dai principali istituti di ricerca europei²⁷, che hanno ampiamente analizzato il fenomeno, considerandolo da angolazioni e prospettive diverse, da ricondursi principalmente ai modelli di istruzione e lavoro, alle forme di transizione dalla scuola al lavoro²⁸, ai regimi occupazionali, caratterizzati da flessibilità crescente, con contratti di lavoro temporaneo e a tempo parziale e, infine, alle dinamiche dei mercati del lavoro.

²⁷ In particolare l'Ufficio Statistico dell'Ue, Eurostat, e la Fondazione europea per il miglioramento delle condizioni di vita e di lavoro, Eurofound.

²⁸ Considerando l'età media in cui si lascia la scuola, il tempo medio intercorso tra la fine della scuola e la prima esperienza di lavoro e il tasso di occupazione dopo la scuola.

Prima di affrontare la disamina della caratteristiche che descrivono la situazione dei giovani nel mercato del lavoro europeo appare opportuno qualificare e quantificare il target specifico oggetto di indagine anche al fine di inquadrarlo correttamente nello specifico contesto economico e sociale di riferimento.

Per quanto concerne la qualificazione della popolazione giovanile europea, la variabile considerata è l'età e, come assunto dalle principali autorità statistiche, sono considerati giovani i cittadini di età compresa tra 0 e 29 anni²⁹. Nell'ambito di tale fascia le statistiche ufficiali considerano tre fasce, o gruppi, di popolazione giovanile, la prima da 0 a 14 anni, la seconda da 15 a 24 e l'ultima da 25 a 29. Escludendo a priori la prima fascia, da 0 a 14 anni, in quanto riguarda i giovani in infanzia e adolescenza, impegnati nei percorsi di istruzione primaria e comunque non interessati, per definizione, dalle dinamiche del lavoro, dato il contesto europeo con cui ci si intende confrontare, per la trattazione delle dinamiche che caratterizzano la partecipazione dei giovani al mercato del lavoro, si farà riferimento, nella disamina, ai giovani dai 15 ai 29 anni³⁰. Si precisa ulteriormente che, nell'ambito della fascia di età 15-24 anni, le analisi condotte a livello europeo spesso considerano, isolandolo, un'ulteriore sottogruppo di giovani, dai 15 ai 19 anni di età, in quanto scarsamente interessato dal lavoro perché ancora assorbito dall'impegno nell'ambito dei percorsi di istruzione e formazione.

In riferimento alla questione della dimensione quantitativa del fenomeno indagato, i più recenti dati disponibili, riferiti al 2014, indicano che la popolazione giovanile europea, nella fascia di età da 0 a 29 anni, sia di oltre 168 milioni di individui, come evidenziato nella figura seguente, rappresentando il 33,3% dell'intera popolazione³¹; di questi, i giovani in età lavorativa (15-29 anni) ammontano, nel 2014, a 89.634.000, rappresentando il 17,7 % della popolazione complessiva (Eurostat 2014).

Fig. 3 - Dimensione e composizione per gruppi di età della popolazione giovanile europea, 2014.

Popolazione europea	2004		2014	
	valori assoluti (in migliaia)	%	valori assoluti (in migliaia)	%
Totale	492.653		506.857	
Giovani (0-14)	80.724	16,4	79.106	15,6
Giovani (15-24)	63.552	12,9	57.275	11,3
Giovani (15-29)	97.219	19,7	89.634	17,7
Giovani (0-29)	177.943	36,1	168.740	33,3

Fonte: elaborazione propria su dati Eurostat. I dati sono riferiti al 1° gennaio di ogni anno di riferimento.

²⁹ In Italia la consuetudine è di suddividere i giovani in due fasce principali, la prima dai 15 ai 24 anni e la seconda dai 25 ai 34 anni; questi ultimi sono classificati come giovani adulti.

³⁰ Ulteriormente, come si vedrà meglio nel paragrafo dedicato alla disamina della situazione italiana, a causa del prolungato ritardo di parte della popolazione giovanile nella transizione alla vita adulta, alcune analisi sulla popolazione giovanile includono anche la fascia dei giovani adulti, dai 30 ai 34 anni di età

³¹ All'inizio del 2013 la popolazione europea è pari a 505,7 milioni di abitanti nell'area UE-28. Fonte Eurostat.

Trattando la questione giovanile secondo la prospettiva dell'accesso e della partecipazione al mercato del lavoro un ulteriore elemento di chiarificazione è rappresentato dalla esplicitazione della questione relativa alle definizioni operative delle diverse tipologie di status occupazionale ufficialmente considerati. A tale proposito per quanto riguarda il concetto di occupazione, ci si riferisce alla definizione elaborata da ILO³², e recepita a livello europeo nelle indagini condotte in tema di lavoro³³, secondo cui viene considerata occupata qualunque persona di 15 o più anni che, nella settimana di rilevazione dell'indagine, abbia lavorato almeno un'ora a fronte di una paga, di un profitto o di una forma di guadagno familiare, oppure che sia risultata assente dal lavoro, temporaneamente, per motivi di malattia, vacanza, vertenza aziendale o per la frequenza di percorsi di istruzione e formazione. Per quanto riguarda invece la definizione di persone in cerca di occupazione si intendono tutti coloro che non risultano occupati ma che hanno svolto almeno un'azione di ricerca di lavoro nei 30 giorni precedenti la rilevazione e che si dichiarano disponibili a lavorare nella settimana successiva. Questo gruppo è suddiviso inoltre in disoccupati in senso stretto, ovvero le persone che hanno perso il lavoro, e in persone 'in cerca di prima occupazione', cioè coloro che non hanno ancora mai lavorato. La somma dei due gruppi (occupati e in cerca di occupazione) costituisce le forze di lavoro o la popolazione attiva e rappresenta la traduzione operativa del concetto di offerta di lavoro. Infine, coloro che non risultano essere né occupati né in cerca di occupazione rappresentano le non forze di lavoro o la popolazione non attiva. Questo gruppo si specifica ulteriormente in popolazione in età non attiva, sotto i 15 e oltre i 65 anni, e in popolazione non attiva benché in età attiva, ovvero gli studenti, le casalinghe, i ritirati dal lavoro, gli inabili dai 15 ai 65 anni. Con riferimento a questo impianto definitorio per analizzare la struttura e l'evoluzione del mercato del lavoro i principali indicatori utilizzati, che fanno emergere le variazioni e le differenze in termini relativi dei valori che misurano le diverse condizioni occupazionali, sono il tasso di attività, che può essere lordo, pari al rapporto tra forze di lavoro e popolazione totale, oppure netto, pari al rapporto tra le forze di lavoro e la popolazione attiva, il tasso di disoccupazione, ovvero il rapporto tra le persone in cerca di occupazione e le forze di lavoro e il tasso di occupazione, cioè il rapporto tra gli occupati e la popolazione totale o quella attiva (Reyneri 2011).

Intendendo descrivere e comprendere la situazione lavorativa dei giovani europei è necessario anche considerare le caratteristiche dell'occupazione che li vede partecipi e soggetti attivi. Per quanto concerne le tipologie di contratto che caratterizzano l'occupazione giovanile, come già accennato e

³² International Labour Organization ILO.

³³ Labour force survey UE (LFS). L'Indagine sulla forza lavoro europea (LFS UE) viene condotta, da Eurostat, in 28 Stati membri dell'Ue, 2 Paesi candidati e 3 Paesi dell'Associazione europea di libero scambio (EFTA). La LFS UE è una vasta indagine a campione sulle famiglie che fornisce, attraverso il contributo degli istituti statistici nazionali, dati trimestrali sulla partecipazione del lavoro di tutta la popolazione attiva, oltre che su quella non attiva. <http://ec.europa.eu/eurostat/web/microdata/european-union-labour-force-survey>.

come precisato in seguito, occorre in primo luogo osservare come ai giovani vengano offerti prevalentemente contratti di lavoro temporaneo e contratti part-time, dove i primi, assimilabili ai contratti di lavoro a tempo determinato, in contrapposizione ai contratti a tempo indeterminato, ovvero a carattere permanente, prevedono che il carattere di determinatezza del contratto debba essere concordato tra datore di lavoro e lavoratore sulla base di alcuni elementi oggettivi che comportano la fine del contratto³⁴. Con riferimento alla seconda tipologia di contratto, a tempo parziale, essa è definibile, in accordo con quanto stabilito dall'ILO, come un'occupazione regolare in cui il tempo di lavoro è sostanzialmente inferiore rispetto al normale.

Queste tipologie di contratto, come si vedrà, sono molto frequenti tra i giovani che entrano nel mercato del lavoro in quanto il loro utilizzo, come si è già avuto modo di osservare trattando degli effetti della globalizzazione e delle reazioni e contromisure messe in atto dalle imprese per far fronte alle continue sfide provenienti dai mercati globali, consente alle imprese di essere maggiormente flessibili e di adattarsi più facilmente ai mutamenti economici in atto, oltretutto, contemporaneamente, di valutare le capacità dei nuovi assunti prima di offrire loro un posto fisso. E la forza lavoro giovanile, in virtù del suo basso ancoraggio al mercato del lavoro, dell'inesperienza professionale e dell'incertezza per il proprio futuro, si è rapidamente adattata a questo tipo di offerta.

2.2 I modelli di istruzione e lavoro

Intendendo analizzare la situazione lavorativa dei giovani considerando le diverse prospettive che la condizionano e tenendo conto dei diversi elementi che la caratterizzano, un primo focus si centra sull'identificazione dei diversi modelli di istruzione e lavoro presenti nel contesto europeo.

A tale proposito occorre innanzitutto premettere come il contesto generale, variegato e articolato, si presenti con sfaccettature e dimensioni diverse e spesso sovrapposte, e che da tale panorama emerga che i giovani europei si trovino in situazioni abbastanza dissimili per quanto riguarda il loro rapporto con il mondo della scuola e del lavoro. A titolo di esempio si noti come, a livello generale, i dati Eurostat³⁵ evidenziano che, sebbene in tutti i Paesi europei l'accesso al lavoro sia consentito, per legge, al compimento dei 15 anni, o dei 16³⁶, e l'obbligo di istruzione si concluda al compimento del diciottesimo anno di età, in alcuni Paesi i giovani inizino a lavorare prima dei 15 anni, che molto

³⁴ Ad esempio una data di scadenza specifica, il termine di un compito, di un progetto, oppure il rientro di un dipendente, sostituito temporaneamente.

³⁵ Per la stesura del presente capitolo ci si è riferiti, in particolare, ai dati resi disponibili nel rapporto 'Being young in Europe today' (Eurostat 2015).

³⁶ 16 anni in Italia, Spagna, Regno Unito.

spesso i giovani studino e lavorino contemporaneamente e che, complessivamente, il 45% dei giovani tra i 15 e i 29 anni sia ancora impegnato in percorsi di studio.

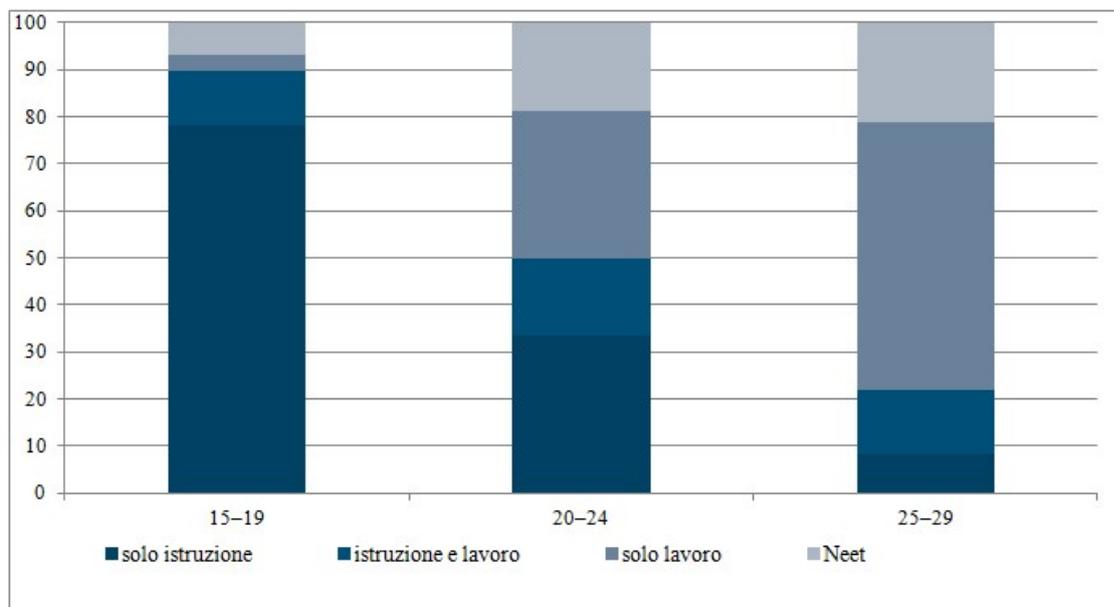
A partire da tale prima complessità, e considerando le situazioni in cui i giovani europei si trovano coinvolti, che implicano sia percorsi di istruzione, formale e non formale, sia percorsi di lavoro, i giovani potenzialmente occupabili possono quindi essere ripartiti in quattro macro categorie, che li specificano e descrivono ulteriormente. La prima categoria è riferita alla sola partecipazione al mondo dell'istruzione, la seconda include sia la partecipazione all'istruzione che al lavoro, la terza categoria è riferita esclusivamente alla partecipazione al lavoro mentre l'ultima è dedicata alla situazione dei giovani Neet³⁷, cioè di quei giovani che non sono attivi e quindi non partecipano né al mondo dell'istruzione né a quello del lavoro.

Nell'analizzare i modelli di partecipazione alla scuola e al lavoro dei giovani europei si consideri inoltre che Eurostat introduce un'ulteriore specificazione della fascia di età in quanto, nel gruppo 15-24 anni di età distingue due sotto gruppi, il primo per la fascia da 15 a 19 anni e il secondo per la fascia 20-24 anni. Tale ripartizione assume particolare rilevanza in quanto, considerando tali distinzioni, le evidenze mostrano che nel 2013, come abbastanza prevedibile, i giovani di 15-19 anni, sia per lo più (78%) impegnata esclusivamente in percorsi di istruzione/formazione, mentre nelle altre due fasce considerate, quella dai 20 ai 24 anni e quella dai 25 ai 29, si evidenziano situazioni molto differenti. In particolare i dati mostrano che per i giovani nella fascia di età 20-24 anni la partecipazione all'istruzione si riduca quasi della metà, rispetto alla prima fascia 15-19 anni, mentre la partecipazione al solo lavoro aumenti di 9 volte, e anche quella sia all'istruzione che al lavoro, anche se solo di 5 punti percentuali e che la terza fascia di età considerata, quella dei giovani dai 25 ai 29 anni, si caratterizzi per essere speculare alla prima, anche se in senso opposto, evidenziando come la maggior parte di questi giovani, il 57%, lavori esclusivamente, mentre solo l'8% partecipi in via esclusiva ai percorsi di istruzione.

Un'osservazione a parte merita la questione dei Neet, ovvero di quei giovani che non studiano e non lavorano, i quali, come si evince chiaramente, rappresentano una percentuale preoccupante soprattutto nelle fasce di età maggiori, data l'elevata partecipazione ai percorsi di istruzione e formazione che caratterizza la fascia dei giovani fino ai 19 anni.

³⁷ Acronimo inglese di 'Not (engaged) in Education, Employment or Training', termine utilizzato in economia e in sociologia del lavoro per indicare individui che non sono impegnati nel ricevere un'istruzione o una formazione, non hanno un impiego né lo cercano, e non sono impegnati in altre attività assimilabili.

Fig. 4 - Percorsi di istruzione e lavoro per fascia di età in Europa, 2013 (%).



Fonte: Eurostat.

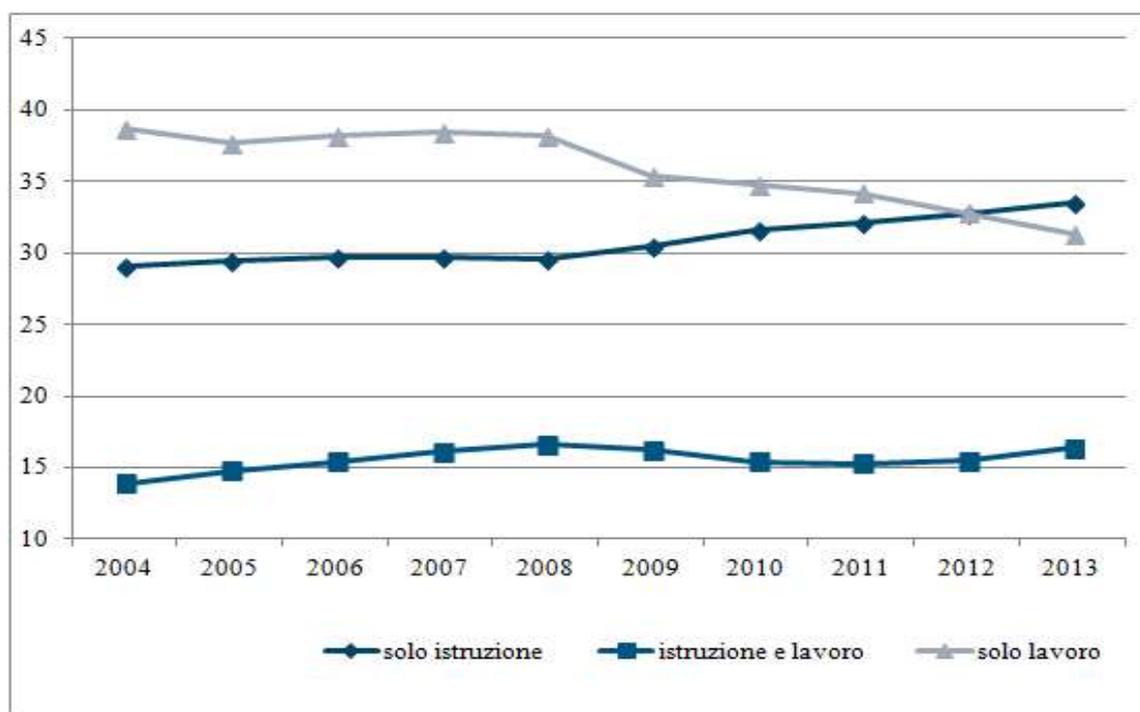
Concentrando l'attenzione soprattutto sulla fascia centrale della popolazione giovanile, riferita ai giovani dai 20 ai 24 anni, e tenendo il fuoco sulla dimensione dell'istruzione/formazione si evidenziano differenze importanti tra i diversi Paesi europei, che, come già visto, si fondano sulle diverse strutture dei sistemi di istruzione e formazione. A tale proposito dall'indagine di Eurostat si evince, in particolare, che Paesi come la Danimarca, i Paesi Bassi, la Svezia e la Germania, grazie ai loro modelli di istruzione e di formazione che prevedono, nell'ambito dei programmi formali di istruzione e formazione, l'alternanza di studio e lavoro³⁸, ovvero un avvicendamento di attività d'aula e di tirocinio lavorativo, ottengano i migliori livelli in termini di partecipazione all'istruzione e alla formazione, mentre, all'opposto, Paesi come l'Italia, la Grecia, ma anche la Spagna e Cipro, esprimano i livelli più bassi di partecipazione, anche a causa di sistemi di istruzione e formazione standardizzati, o stratificati, non particolarmente funzionali all'inserimento lavorativo.

Va inoltre sottolineato come la situazione dell'istruzione e del lavoro dei giovani, nella fascia di età considerata, sia cambiata in modo significativo nel corso degli ultimi dieci anni, e come le variazioni più significative abbiano riguardato i livelli di partecipazione esclusiva all'istruzione e alla formazione e quelli di partecipazione esclusiva al lavoro. Nello specifico, mentre nel 2004 la percentuale di giovani che lavorava superava del 10% quella che studiava, nel 2014 la situazione si trova quasi rovesciata, registrando il sorpasso, seppure anche solo di due punti percentuali, della

³⁸ Si fa riferimento al modello del sistema duale, di alternanza scuola/lavoro, di matrice tedesca. Il sistema duale è una delle due componenti del sistema di istruzione tecnica e professionale tedesca assieme all'Alternanza formativa. Si struttura principalmente in due luoghi: la scuola e l'azienda. L'obiettivo che si pone questa formazione è quello di fornire un'ampia preparazione professionale di base e le conoscenze e le abilità tecniche necessarie per svolgere un'attività professionale qualificata.

componente esclusivamente dedicata alla scuola rispetto alla componente unicamente impegnata nel lavoro. Nel contempo si osserva, nella fascia considerata, un consolidamento e aumento della tendenza dei giovani a studiare e lavorare nello stesso tempo, a comprova di una situazione di forte cambiamento in atto per quanto attiene ai modelli di istruzione e lavoro (da un modello di carriera e sviluppo personale costruito secondo tappe consequenziali, partendo dalla scuola per arrivare al lavoro, a un modello maggiormente orientato ad un approccio *lifelong learning* che prevede una circolarità e un'integrazione di attività di istruzione, formazione e lavoro).

Fig. 5 - Andamento della partecipazione dei giovani europei nella fascia 20-24 anni ai sistemi di istruzione e lavoro, nel periodo 2004-2014 (%).



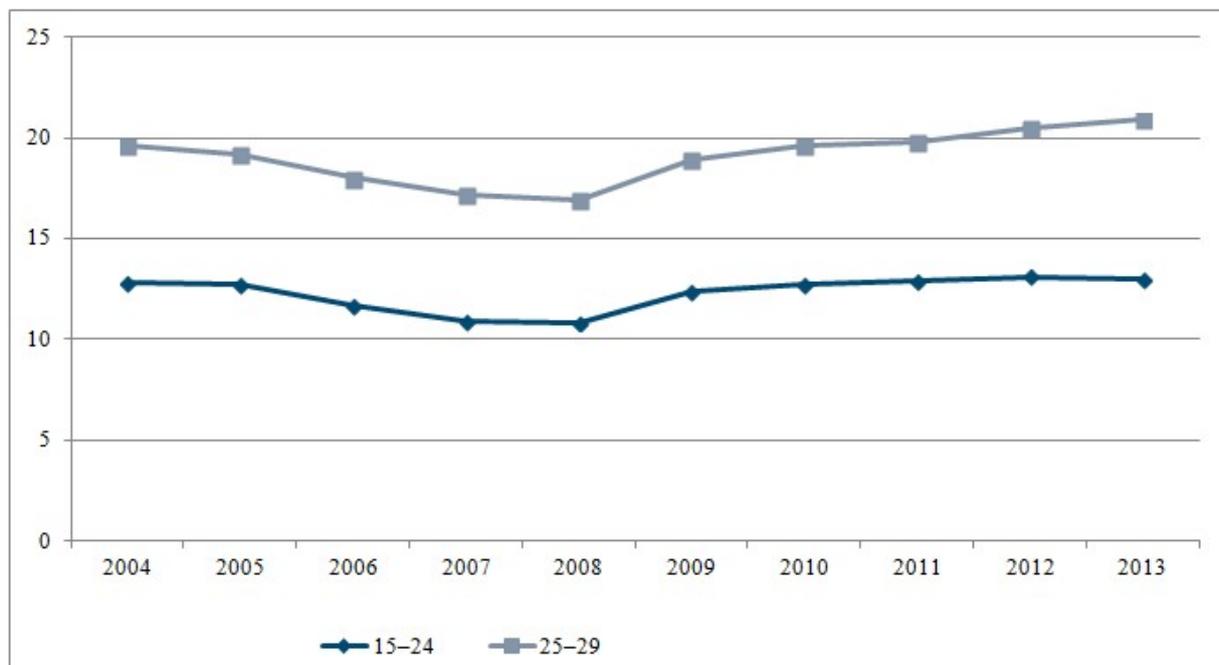
Fonte: Eurostat

2.3 Il fenomeno dei Neet

Nell'analisi dei percorsi di studio e di lavoro della compagine giovanile europea occorre soffermarsi anche a considerare l'emergente fenomeno dei Neet, ovvero di quei giovani inattivi, che non essendo né occupati né impegnati in percorsi di istruzione o formazione, sono spesso scollegati dal mercato del lavoro e, non cercando né trovando opportunità di lavoro, sono esposti maggiormente ai rischi di povertà ed esclusione sociale. Sebbene la presenza dei Neet sia spesso difficile da intercettare, in quanto poco visibili e celati nelle micro realtà territoriali e sociali più sfavorite, l'andamento del fenomeno, almeno per i giovani fino a 18 anni in condizione di diritto/dovere di

istruzione, è in parte monitorato da parte dei registri anagrafici delle istituzioni scolastiche o, nel caso di una loro iscrizione presso i servizi pubblici per l'impiego, dagli osservatori del mercato del lavoro. Le evidenze offerte da Eurostat mostrano come i Neet risultino più numerosi nella fascia di età più elevata (25-29), e in particolare tra le donne, in quanto la maggior parte dei giovani nella fascia di età 15-24 anni si trova ancora impegnata attivamente in percorsi di istruzione o formazione³⁹.

Fig. 6 - Neet europei per fasce di età e annualità (%).

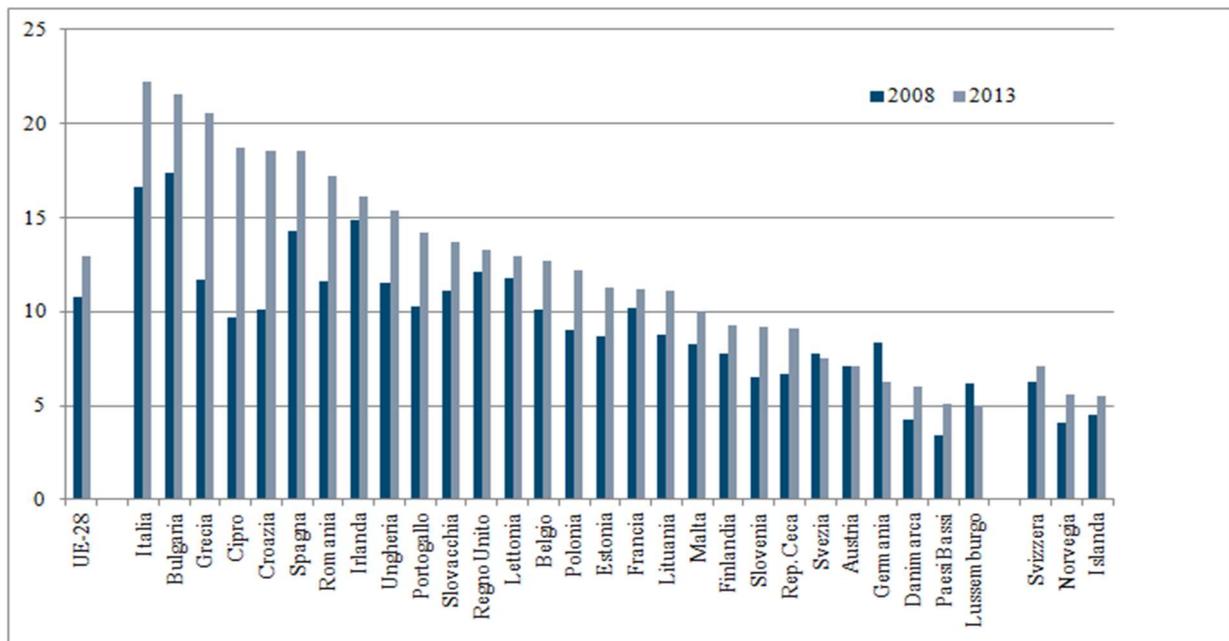


Fonte: Eurostat

Per quanto riguarda le differenze tra i diversi Paesi europei, considerando la fascia di età 15-24 anni, le percentuali più basse di Neet si registrano nei Paesi Bassi e in Lussemburgo (5%), seguiti da Danimarca e Germania (6%), mentre i livelli più alti si registrano in Italia, Bulgaria (22%) e in Grecia (21%).

³⁹ I dati indicano che, nel 2013, il 13% delle persone di 15-24 anni e il 21% delle persone di 25-29 anni risultano, mediamente, non occupati né impegnati in percorsi di istruzione o formazione.

Fig. 7 - Neet di età 15-24 nel periodo 2008 e 2013, in Europa. (%).

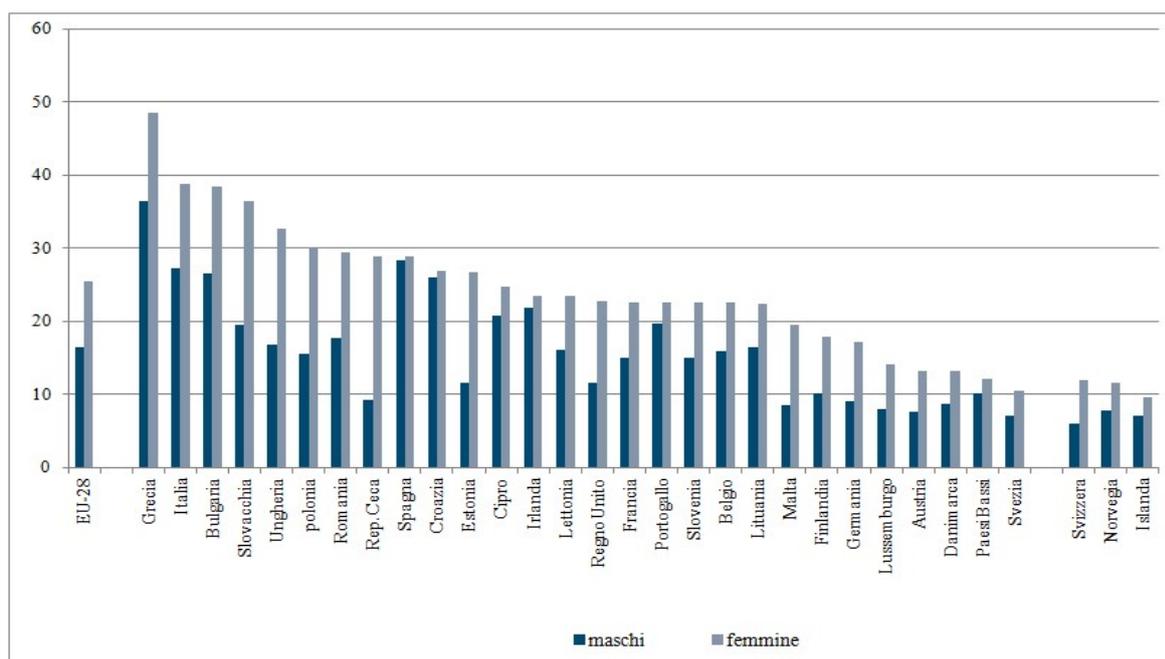


Fonte: Eurostat

Considerando, invece, la fascia di età 25-29 anni, la percentuale di Neet aumenta e si attesta, nel 2013, al 21%; osservando l'andamento dei singoli Paesi le percentuali più alte si riscontrano in Grecia (42%), Italia (33%) e Bulgaria (32%), mentre i tassi più bassi riguardano la Svezia (9%), l'Austria (10%) e la Danimarca, il Lussemburgo e i Paesi Bassi (11%).

Nell'ambito di questo specifico gruppo si riscontrano delle rilevanti differenze di genere, nella composizione del gruppo dei Neet, che attestano le donne al 25% in confronto al 17% degli uomini.

Fig. 8 - Neet europei di età 25-29 nel 2013, suddivisi per genere (%).



Fonte: Eurostat

Questo modello si ritrova in misura variabile in tutti i Paesi europei, con un picco registrato in Grecia, dove quasi la metà della popolazione Neet risulta di genere femminile (49%), e con i tassi più bassi rilevati in Svezia (10%), Paesi Bassi (12%), Danimarca e Austria (entrambi 13%) e in Lussemburgo (14%). Il più alto divario di genere viene riscontrato in Repubblica Ceca, pari a 20 punti percentuali e in Slovacchia, con 17 punti percentuali.

Come già richiamato trattando degli effetti della globalizzazione sui giovani, una ragione di tale divario di genere, che vede la componente femminile maggiormente interessata dal fenomeno Neet, ovvero maggiormente inattiva, è da ricondursi alla scelta verso responsabilità e realizzazioni di tipo familiare, come la maternità, messe in atto anche per contrastare e compensare la precarietà del lavoro e le scarse possibilità di realizzazione professionale. Osservando l'andamento del fenomeno, che cresce costantemente negli anni, registrando un incremento per gli effetti della crisi, si può ipotizzare che la sua natura sia strutturale più che congiunturale, considerando che sul fenomeno pesano una molteplicità di fattori come gli abbandoni scolastici precoci, gli svantaggi familiari, la scarsa mobilità sociale, l'orientamento inefficace, modelli di welfare che scaricano sulla famiglia il supporto alle nuove generazioni, la mancanza di una cultura del lavoro. Senza dimenticare che molti giovani stanno manifestando un approccio passivo nei confronti del proprio futuro lavorativo, di tipo esternalistico, cioè che dipenderebbe da agenti incontrollabili, a differenza di una concezione internistica che darebbe al soggetto un ruolo attivo (Buzzi 2014).

2.4 La transizione dalla scuola al lavoro

Una seconda prospettiva di analisi utile a comprendere le dinamiche occupazionali dei giovani, è rappresentata, come si è visto, dalle modalità di transizione dal mondo della scuola a quello del lavoro. Il processo di transizione dalla scuola al lavoro è spesso lungo e travagliato e la crisi economica ha peraltro ulteriormente enfatizzato le difficoltà d'ingresso dei giovani nel mercato del lavoro. Inoltre, come già anticipato, i dati di Eurostat confermano il valore dell'istruzione come fattore chiave per una transizione di successo al mercato del lavoro. Un aspetto fondamentale del passaggio dall'infanzia all'età adulta è dunque segnato dal passaggio dalla scuola alla vita attiva, che può essere più o meno graduale, a seconda dell'organizzazione dei sistemi di istruzione, della situazione sul mercato del lavoro e delle scelte personale. La transizione può avere inoltre una durata variabile e può essere realizzata con modalità diverse in quanto alcuni giovani passano direttamente dalla scuola alla piena occupazione mentre per altri il cambiamento è più graduale, e prevede, come si è visto, per un certo lasso di tempo, la partecipazione sia ai percorsi di istruzione formale che al lavoro. In ogni caso il

lavoro rappresenta una tappa fondamentale per il percorso di transizione verso ruoli adulti di un giovane e i fenomeni che contraddistinguono la transizione si possono riassumere nel procrastinamento dell'età di superamento delle tappe che avvicinano il giovane alla condizione adulta (uscita dal circuito scolastico, entrata nel mercato del lavoro, autonomia abitativa dalla famiglia di origine, creazione di un nuovo nucleo familiare, nascita di un figlio) e dalla dilatazione del tempo necessario per la realizzazione di una tappa e di quella immediatamente successiva. Ecco allora che con riferimento alla dimensione del passaggio dalla scuola al lavoro, l'indagine europea sulle forze di lavoro⁴⁰ offre una lettura della transizione attraverso l'analisi di tre indicatori specifici, ovvero l'età media in cui viene conclusa l'istruzione formale, il tasso di occupazione al termine dell'istruzione formale e la durata media della transizione dalla scuola al lavoro.

Per quanto riguarda il primo di tali indicatori, corrispondente all'età media in cui i giovani concludono, i percorsi di istruzione formale, i dati Eurostat mostrano che i giovani europei, nel 2009, terminano mediamente il loro percorso scolastico a 21 anni. Gli scostamenti, anche di discreta entità, che si registrano in alcuni Paesi europei⁴¹, sono da ricondursi al livello d'istruzione generale di ogni singola realtà nazionale, in quanto esso rappresenta l'elemento principale che influenza e determina l'età in cui le persone fuoriescono dal sistema scolastico; un'elevata partecipazione all'istruzione terziaria concorre ad alzare ovviamente la media così come alti tassi di abbandono scolastico comportano un suo abbassamento. Anche le caratteristiche dei sistemi educativi nazionali, in termini di durata, organizzazione e pratiche didattiche sono alla base, come già sottolineato, delle differenziazioni tra i diversi Paesi. Così, ad esempio, è necessario considerare che l'istruzione secondaria superiore comporti un innalzamento della media, così come la pratica delle classi ripetute, sebbene quest'ultima consenta anche di raggiungere livelli ISCED⁴² più elevati, e che il fenomeno

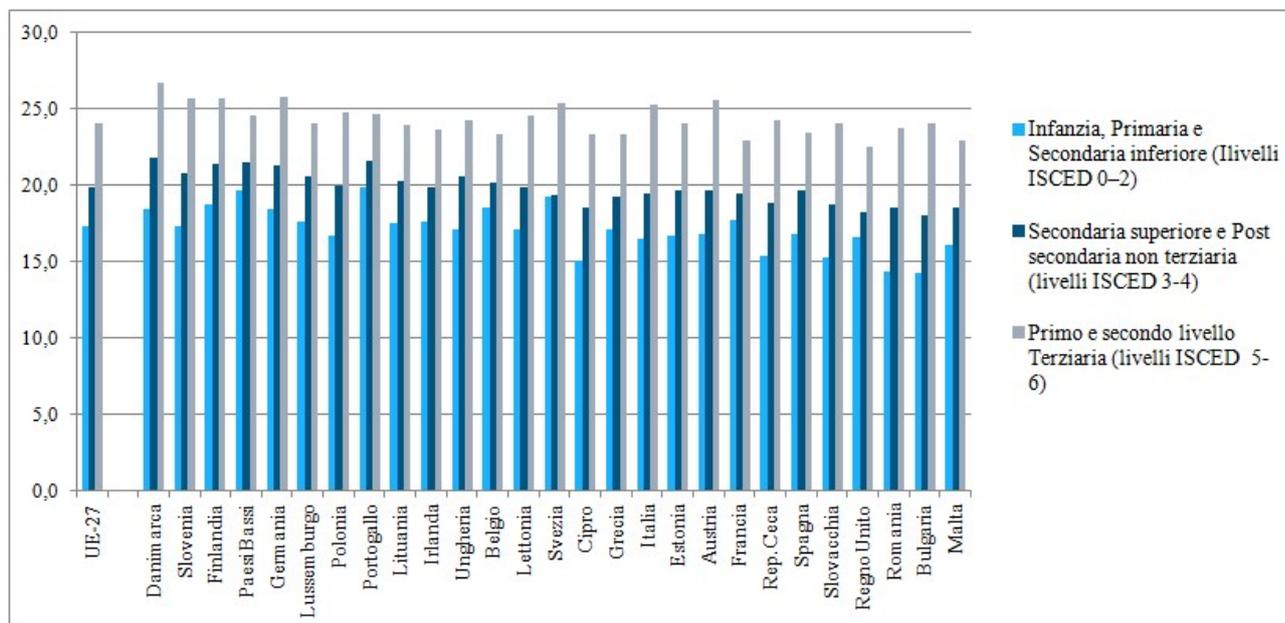
⁴⁰ La European Union Labour Force Survey - EU LFS - raccoglie i dati di 28 Paesi membri dell'Ue, due Paesi candidati e tre Paesi appartenenti alla European Free Trade Association (EFTA) relativi alle forze di lavoro nazionali. Si tratta della più importante indagine europea rispetto ai temi legati al mercato del lavoro, che viene realizzata su un esteso campione fornendo dati trimestrali sulla partecipazione al mercato del lavoro della popolazione europea con età maggiore di 15 anni, e sulla popolazione non appartenente alle forze di lavoro. L'indagine viene condotta dagli istituti nazionali di statistica mentre i dati sono processati a livello centrale da Eurostat utilizzando schemi concettuali e di definizione comuni, seguendo le linee guida di ILO *International Labour Organisation*, applicando classificazioni internazionali comuni (NACE, ISCO, ISCED, NUTS), e definendo un insieme di caratteristiche comuni rilevate per ogni Paese.

⁴¹ A Malta, in Bulgaria e in Romania le persone fuoriescono dal sistema dell'istruzione tra i 19 e i 20 anni, mentre nei Paesi nordici le persone lasciano la scuola a circa 23 anni. In media, le persone con un livello di istruzione secondaria inferiore, concludono a 17 anni, quelle con un livello di istruzione secondaria superiore fuoriescono a 20 anni e, infine, quelle con un livello di istruzione terziaria, all'età di 24 anni (Eurostat 2015).

⁴² ISCED - International Standard Classification of Education, ovvero il Sistema internazionale di classificazione standard dell'istruzione, è uno standard creato dall'UNESCO come sistema internazionale di classificazione dei corsi di studio e dei relativi titoli. Il sistema definisce i programmi e standardizza i livelli dei sistemi d'istruzione di diversi Paesi al fine di renderli comparabili sia dal punto di vista statistico che dal punto di vista degli indicatori. Il sistema attualmente in uso è quello rivisto nel 1997. I concetti di base e le definizioni di Isced sono validi per qualsiasi sistema nazionale d'istruzione. Isced è strutturato in 6 livelli: Isced 0 (istruzione pre-elementare); Isced 1 (istruzione elementare); Isced 2 (istruzione secondaria inferiore); Isced 3 (istruzione secondaria superiore); Isced 4 (istruzione post-diploma); Isced 5 (istruzione universitaria); Isced 6 (istruzione post-laurea).

dell'abbandono scolastico precoce, che varia anch'esso tra i Paesi dell'Ue, influenzi l'età media di conclusione della scuola e sia collegato a bassi livelli ISCED e ad un'età inferiore di conclusione dei percorsi scolastici.

Fig. 9 - Età media di conclusione dei percorsi di istruzione formale in Europa, 2009 (%).



Fonte: Eurostat

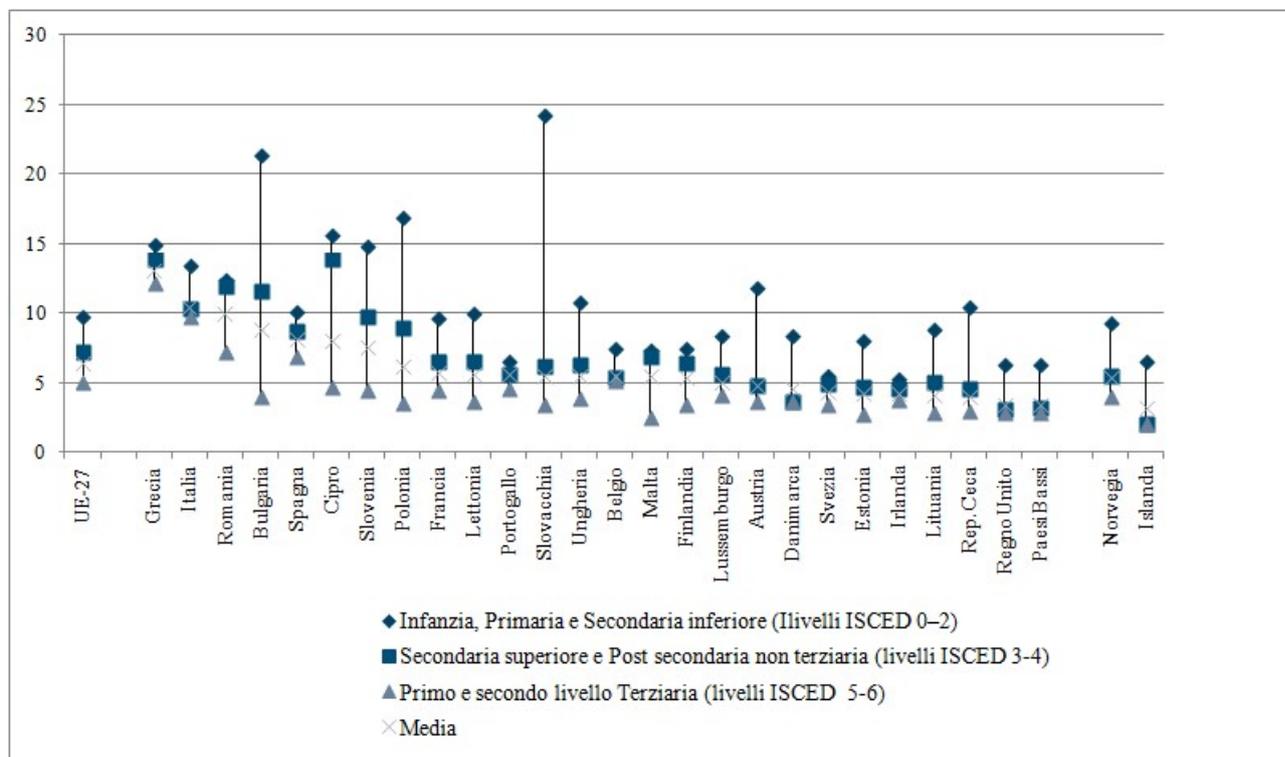
Il secondo indicatore utile a comprendere le dinamiche della transizione scuola-lavoro è rappresentato dalla durata di tale passaggio, ovvero del tempo medio trascorso dalla conclusione dell'istruzione formale all'inizio del primo lavoro significativo, che convenzionalmente viene così definito se di durata superiore a 3 mesi. Eurostat rileva che nel 2009, considerando tutti i livelli di istruzione, i giovani nell'Ue hanno ottenuto il primo lavoro significativo mediamente 6,5 mesi dopo aver lasciato la scuola⁴³. L'indagine fa emergere chiaramente come titoli di studio più alti comportino un evidente impatto positivo sulla transizione dalla scuola al lavoro; considerando i titoli di studio si rileva infatti come nell'Ue la durata media del periodo di transizione al primo lavoro significativo, nel 2009, sia stata di cinque mesi per le persone con titolo di studio universitario, di circa il doppio per i giovani con un basso titolo di studio e di quasi sette mesi per quelli con il diploma di scuola secondaria. La durata della transizione risulta quindi inversamente proporzionale alla durata e al livello della partecipazione all'istruzione. A questo specifico livello di analisi le discrepanze tra i Paesi dell'Ue sono particolarmente elevate⁴⁴ e la spiegazione di questi divari va ricercata, come

⁴³ Il periodo di transizione più lungo, tra i 10 e i 13 mesi, è registrato in Grecia, Italia e Romania. Al contrario, i giovani di Regno Unito e Paesi Bassi hanno avuto il loro primo lavoro solo 3,5 mesi dopo aver terminato l'istruzione.

⁴⁴ Ad esempio in Grecia il periodo di transizione dei giovani con istruzione terziaria risulta più che doppio rispetto alla media europea e quattro volte quello dei Paesi con le migliori performance, come Malta, Estonia, Regno Unito, Paesi Bassi, Lituania e Repubblica Ceca. Il periodo più breve, di circa 4 mesi, per i giovani con istruzione secondaria superiore è stato registrato in Regno Unito, Paesi Bassi e Danimarca, mentre il più lungo è stato registrato in Grecia e

ampiamente ribadito, nella composizione degli altri istituti che interagiscono nella dinamica dell'inserimento lavorativo dei giovani, come l'impostazione e organizzazione del sistema di istruzione/formazione e i meccanismi di regolazione del mercato del lavoro.

Fig. 10 - Durata media in mesi della transizione scuola/lavoro in Europa, per livelli di istruzione, 2009 (%).



Fonte: Eurostat. La Germania non è inclusa per mancanza di dati comparabili.

Il terzo indicatore utilizzato per descrivere la transizione dalla scuola al lavoro è rappresentato dal tasso di occupazione⁴⁵ in uscita dai percorsi scolastici. I dati Eurostat evidenziano che nel 2013 il 73% dei giovani europei in uscita dai percorsi di istruzione formale nel periodo 2008-2013 sia occupato⁴⁶. Approfondendo l'analisi e incrociando il dato sull'occupazione in uscita dai percorsi scolastici con il livello di istruzione si evidenzia infatti che mentre l'84% dei giovani con istruzione universitaria, ovvero terziaria, risulti occupato, il tasso si riduca di quasi la metà, attestandosi al 45%, per i giovani con titoli di istruzione secondaria inferiore. Per quanto riguarda le differenze, anche consistenti, registrate tra i diversi Paesi europei, da ricondursi, come già visto, ai sistemi di

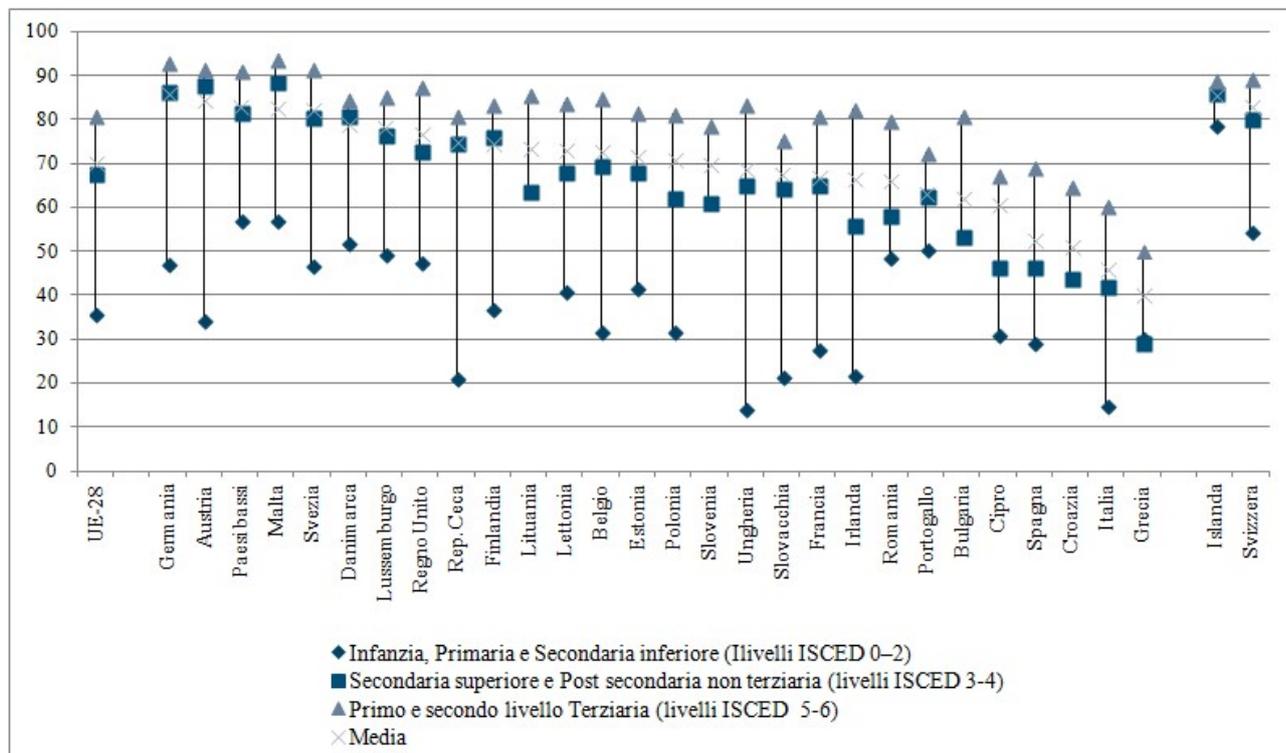
Cipro, di 14 mesi. Ancora, i giovani in possesso di titolo di studio di scuola secondaria inferiore hanno evidenziato il periodo di transizione più lungo, mediamente di 10 mesi, ma mentre in Irlanda, Svezia, Regno Unito e Paesi Bassi la durata è stata di circa 6 mesi, in Slovacchia è stata di 24 mesi e in Bulgaria di 22 mesi.

⁴⁵ Per tasso di occupazione si intende, come ricordato, la percentuale di occupati in rapporto alla popolazione attiva totale comparabile. Va precisato come la popolazione attiva, detta anche forza lavoro, comprenda sia persone occupate che persone disoccupate, anche se non economicamente inattive, come ad esempio i bambini in età prescolare, gli scolari, gli studenti e i pensionati.

⁴⁶ I valori più alti si registrano nei Paesi Bassi, dove l'88% dei giovani è entrato con successo nel mercato del lavoro. Seguono Austria (84%), Lussemburgo (82%), Cipro e Danimarca (entrambi 81%), la Slovenia e la Germania (entrambi 80%) mentre i tassi di occupazione più bassi sono registrati in Italia (59%) e in Spagna (60%).

regolazione del mercato del lavoro, ai modelli di istruzione e formazione e ai sistemi di welfare, si osserva come tali differenze aumentino in rapporto dei livelli di istruzione, diminuendo in corrispondenza dei titoli di studio più elevati e, aumentando, viceversa, in presenza dei livelli di istruzione più bassi⁴⁷.

Fig. 11 - Tasso di occupazione giovanile 15-34 in uscita dai percorsi di istruzione, in Europa, 2013.



Fonte: Eurostat

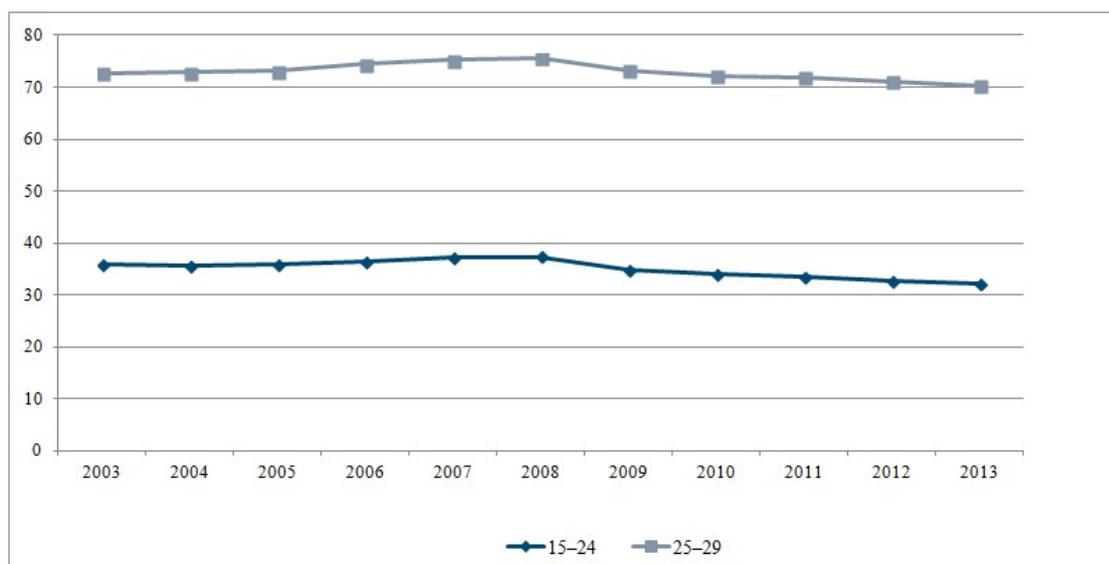
2.5 L'occupazione e la disoccupazione giovanile

Il tasso di occupazione rappresenta l'indicatore principale per monitorare la situazione dei giovani nel mercato del lavoro. Eurostat rileva che nel 2013, nell'Ue, il tasso di occupazione per le persone di età compresa tra i 15 e i 29 si attestò al 46%. Per comprendere e interpretare correttamente tale dato occorre porre attenzione a come la situazione occupazionale dei giovani vari in base a sesso, età e

⁴⁷ I tassi di occupazione più elevati tra i giovani con istruzione terziaria si sono riscontrati nei Paesi Bassi (95%) e a Malta (94%), mentre i tassi più bassi sono stati registrati in Italia (70%), in Spagna (73%) e in Grecia (74%); i tassi di occupazione più elevati tra i giovani con istruzione secondaria superiore emergono nei Paesi Bassi e a Malta, pari a circa l'89%, mentre i tassi più bassi si registrano in Spagna e in Romania, entrambi al 57%; i tassi di occupazione più elevati tra i giovani con istruzione secondaria inferiore sono registrati a Cipro, in Portogallo, in Danimarca e nei Paesi Bassi, pari al 67% e al 70%, mentre i più bassi si riscontrano in Slovacchia e in Bulgaria, che raggiungono solo il 20%.

livello di istruzione. Ancora una volta l'analisi per classi di età consente di ottenere un'immagine più nitida della situazione lavorativa dei giovani, mostrando che, nel 2013, solo il 32% dei giovani europei di età compresa tra 15-24 risulta occupato, e che, nel contempo, il tasso di occupazione dei giovani nella fascia di età 25-29 anni si attesti invece a livelli molto superiori, arrivando al 71%. Come già rilevato per gli altri indicatori anche per quanto riguarda la partecipazione dei giovani al mercato del lavoro, si registrano notevoli differenze tra i Paesi dell'Ue per entrambi i gruppi di età⁴⁸. Tra l'inizio della crisi finanziaria ed economica e il 2013 sono intervenuti importanti sviluppi per quanto riguarda la situazione lavorativa dei giovani europei e se in Europa, complessivamente, per entrambi i gruppi di età, il tasso di occupazione, nel 2013 registra una flessione di soli cinque punti percentuali rispetto ai livelli del 2008, è a livello dei singoli paesi che emergono le differenze più rilevanti⁴⁹. Considerando la situazione complessiva per entrambi i gruppi di età considerati, i tassi di occupazione si sono evoluti in modo simile, raggiungendo, nel 2008, il picco del 37% per la fascia di età 15-24 anni e del 76% per la fascia di età 25-29 anni, e continuando, poi, con gradualità a diminuire.

Fig. 12 - Evoluzione dei tassi di occupazione europei per le fasce di età 15-24 e 25-29, 2003-2013.



Fonte: Eurostat

⁴⁸ In riferimento alla fascia di età 15-24 anni, nel 2013 i tassi di occupazione più alti sono registrati nei Paesi Bassi (62%), seguiti da Austria e Danimarca (entrambi con il 54%) mentre il tasso più basso (12%) è stato registrato in Grecia. Con riferimento invece alla fascia di età 25-29 anni, i tassi di occupazione più alti sono registrati a Malta (83%), nei Paesi Bassi (82%) e in Austria (81%), e nuovamente il tasso più basso è stato riscontrato in Grecia (49%), seguita da Italia (53%) e Spagna (58%).

⁴⁹ Considerando l'occupazione dei giovani di 15-24 anni, essa deteriora di più in Spagna (19 punti percentuali) e in Irlanda (17 punti percentuali), mentre in quattro Paesi, Germania, Ungheria, Svezia e Malta rimane quasi invariata. Nella fascia 25-29 anni in Grecia la percentuale di occupati diminuisce, tra il 2008 e il 2013, di 24 punti percentuali, mentre in Germania e Malta aumenta leggermente (circa tre punti percentuali).

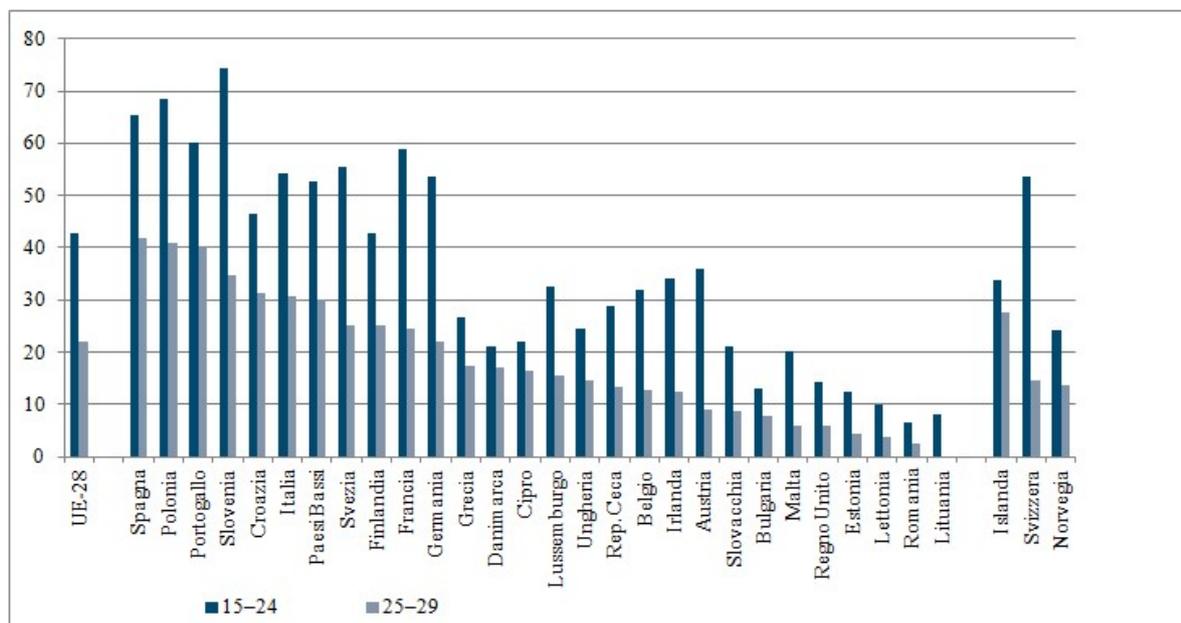
Come evidenziato l'analisi che considera anche le differenze di genere contribuisce a descrivere e comprendere meglio la situazione lavorativa dei giovani e a tale proposito va innanzitutto sottolineato che i tassi di occupazione siano generalmente sempre più bassi per la componente femminile. Nel 2013 il tasso di occupazione dei giovani europei di 15-29 anni si attesta infatti al 49% per gli uomini e solo al 43% per le donne. Con poche eccezioni, rappresentate da Irlanda e Paesi Bassi, questo modello è presente, anche se in misura diversa, in tutti i Paesi europei⁵⁰.

Volendo completare il quadro descrittivo includendo anche la variabile del livello di istruzione, i dati europei indicano come i tassi di occupazione varino sensibilmente rispetto a questa dimensione. Nel 2013 il tasso si attesta infatti al 71% per i giovani in possesso di titoli di istruzione terziaria, superando di quasi tre volte quello dei giovani con titoli di istruzione primaria o secondaria di primo grado, o inferiore (26%). Infine il tasso di occupazione dei giovani con qualifiche di istruzione secondaria di secondo grado, o superiore, o post-secondaria non universitaria si posiziona a un livello intermedio (54%).

Un'attenzione particolare va dedicata anche alla dimensione dei regimi occupazionali cui i giovani devono adattarsi, caratterizzati per lo più da contratti di lavoro flessibili, con la caratteristica della temporaneità. I dati a disposizione indicano come i contratti di lavoro temporaneo siano maggiormente diffusi nella fascia di popolazione attiva più giovane e infatti nel 2013 il 43% dei giovani europei di 15-24 anni e il 22% di quelli di 25-29 anni risulta assunto con contratti di lavoro temporaneo. Tale forte differenziazione tra i due gruppi di età si riscontra in tutti i Paesi europei, come evidenziato dalla figura seguente.

⁵⁰ I divari di genere più marcati sono registrati in Repubblica Ceca (differenza di 14 punti percentuali), Polonia e Slovacchia (12 punti).

Fig. 13 - Quota di giovani lavoratori temporanei, per classe di età, in Europa, 2013.



Fonte: Eurostat

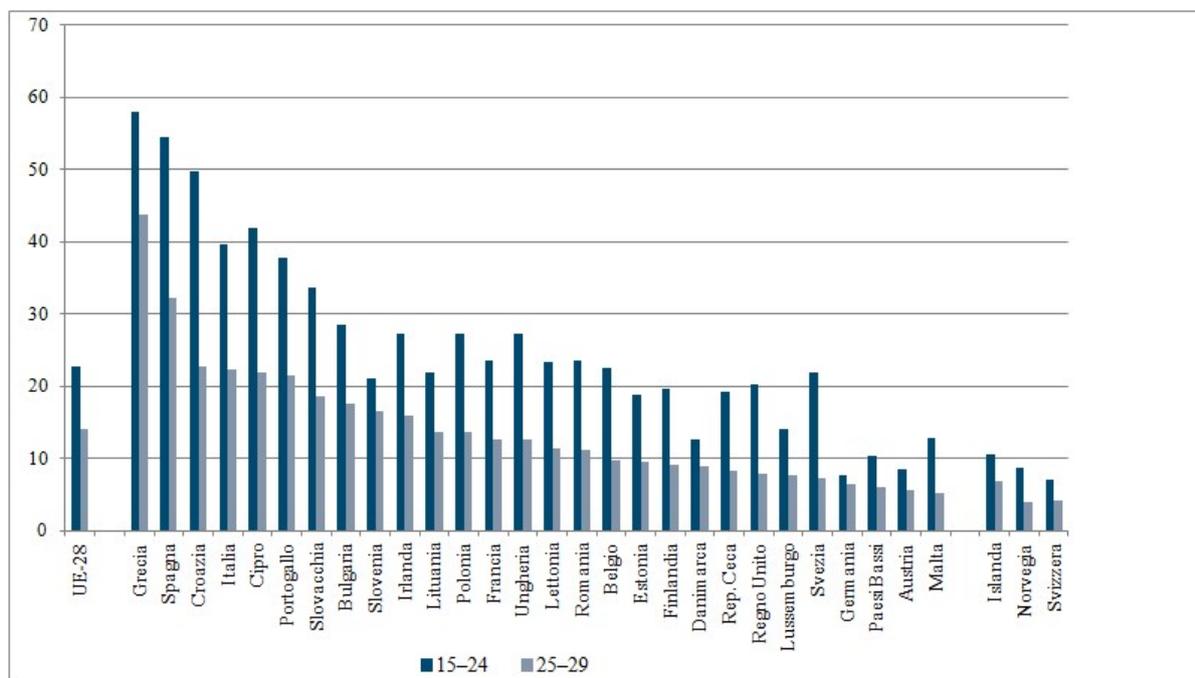
Gli andamenti dei flussi occupazionali dei giovani inducono ad analizzare la situazione dei giovani anche secondo la prospettiva della disoccupazione, fenomeno che rappresenta, come già evidenziato, un problema diffuso, anche se con gradazioni talvolta molto diverse, in tutta Europa. Secondo questa diversa prospettiva il tasso di disoccupazione giovanile rappresenta il principale indicatore utilizzato per l'impostazione delle politiche a sostegno della partecipazione dei giovani al mercato del lavoro. Istituzionalmente esso viene riferito ai giovani nella fascia di età 15-24 anni e rappresenta, come visto, la percentuale di giovani disoccupati rispetto al totale della popolazione attiva disponibile, nella fascia di età considerata. Come già precisato per popolazione attiva, detta anche forza lavoro, si intendono sia gli occupati che i disoccupati, escludendo gli inattivi (persone che non lavorano, che non sono disponibili o che sono in cerca di lavoro). La significatività di tale indicatore emerge chiaramente se si considera che i tassi di disoccupazione giovanile complessivi siano generalmente molto più elevati, anche più del doppio, rispetto ai tassi di disoccupazione della popolazione attiva complessivamente considerata.

In generale il tasso di disoccupazione dei giovani europei aumenta costantemente negli anni, a particolarmente in quelli successivi alla crisi, riflettendo le difficoltà incontrate dai giovani nel trovare lavoro. A partire dal 2000 il fenomeno continua a crescere, registrando un'inversione di tendenza solo nel periodo 2005-2007, durante il quale il tasso di disoccupazione giovanile registra una riduzione drastica raggiungendo il suo valore minimo, pari al 15,1%. Successivamente, dal 2008, il tasso di disoccupazione giovanile riprende la tendenza al rialzo registrando un picco del 23,6% nel primo trimestre del 2013, prima di retrocedere al 23,1% alla fine dell'anno.

La lettura di questi dati conferma quindi l'evidenza della mancata partecipazione dei giovani nel mercato del lavoro. Analogamente a come si sono analizzate le dinamiche occupazionali dei giovani in uscita dai percorsi di istruzione e formazione e, conseguentemente, i relativi tassi di occupazione giovanile, anche l'osservazione del fenomeno della disoccupazione giovanile risulta maggiormente efficace se condotta ripartendo la popolazione totale in due fasce di età distinte, quella da 15 ai 24 anni e quella dai 25 ai 29 anni di età, in quanto si posizionano in modo molto diverso, con una netta prevalenza di disoccupati nella fascia più giovane. Secondo i dati Eurostat nel 2013 il 23% della forza lavoro europea di 15-24 anni e il 15% della forza lavoro di 25-29 anni risulta disoccupata. In tutti i Paesi i tassi di disoccupazione risultano più elevati nel gruppo di età più giovane e la situazione varia molto tra i diversi Paesi⁵¹ anche se, per entrambi i gruppi di età, possono essere riscontrate delle similitudini negli andamenti delle performance dei mercati del lavoro nazionali.

E' tuttavia necessario porre molta attenzione nella lettura e interpretazione dei tassi di disoccupazione giovanile, in quanto, utilizzando la forza lavoro come elemento di confronto, fanno riferimento ad una popolazione totale di giovani nella fascia di età tra i 15 ei 24 anni, che, per una buona percentuale, è composta da giovani che studiano a tempo pieno e quindi non lavorano e non sono neanche alla ricerca di un posto di lavoro.

Fig. 14 - Tassi di disoccupazione giovanile, per gruppi di età, in Europa, 2013 (%).



Fonte: Eurostat

⁵¹ Per entrambi i gruppi di età, i tassi di disoccupazione più elevati si trovano in Grecia, Spagna e Croazia, mentre i tassi più bassi in Germania, Austria, Paesi Bassi e Malta.

2.6 Il caso italiano

Come già messo in luce dalle precedenti analisi sui dati resi disponibili da Eurostat a livello europeo, in Italia i giovani rappresentano, da sempre ma in modo particolare soprattutto negli ultimi anni, una delle categorie di popolazione più vulnerabili e la loro condizione nel mercato del lavoro diviene sempre più preoccupante. L'acuta situazione di precarietà e di inattività che caratterizza la vita dei giovani italiani merita pertanto un approfondimento anche in funzione di una comparazione con il contesto europeo.

Il quadro complessivo, a partire dal 2000, ha visto profonde trasformazioni strutturali che hanno inciso sul processo di transizione dei giovani. Le principali riguardano l'ambito del lavoro, che ha perso, progressivamente, la funzione di tappa finale ed irreversibile per rappresentare invece uno spazio esperienziale che individua segmenti di breve periodo e condizioni occasionali intervallati da momenti di inattività (Chiesi 2002), assumendo così i contorni di un'esperienza sfilacciata che appare in maniera sporadica nel corso degli anni che seguono l'uscita dal circuito educativo, e l'introduzione di forme di flessibilità occupazionale attraverso successivi interventi legislativi⁵² che hanno determinato nuove tipologie contrattuali e ridefinito in modo molto pragmatico la relazione tra giovane lavoratore e datore di lavoro.

Tali trasformazioni strutturali del mercato del lavoro hanno dato inoltre l'impulso allo sviluppo di nuove rappresentazioni giovanili legate all'idea di lavoro (Rossi 2007) e a una sempre più diffusa precarietà occupazionale, alla quale ha anche contribuito un'interpretazione eccessivamente strumentale del principio della flessibilità da parte di molte imprese, che si è innestata in alcuni tratti emergenti della cultura giovanile quali il presentismo, ovvero la convinzione che solo i fenomeni attuali siano rilevanti e la reversibilità delle scelte.

La precarietà dell'occupazione si accompagna pertanto ad una precarietà esistenziale che segna la transizione di intere coorti di giovani comprese a partire dalla fine degli anni '90 e fino ai giorni nostri. La crisi economica e finanziaria ha acuito il fenomeno della precarietà che ha raggiunto dimensioni considerevoli per diffusione ed intensità e che si caratterizza per tre fenomeni in particolare, l'accesso al lavoro sempre più ritardato, la condizione occupazionale caratterizzata da

⁵² Ci si riferisce, in particolare, alla Legge 24 giugno 1997, n. 196, "Norme in materia di promozione dell'occupazione", comunemente detta Pacchetto Treu, alla Legge 14 febbraio 2003, n. 30, "Delega al Governo in materia di occupazione e mercato del lavoro", comunemente detta Legge Biagi, alla Legge 28 giugno 2012, n. 92, "Disposizioni in materia di riforma del mercato del lavoro in una prospettiva di crescita", conosciuta come la riforma Fornero e, infine, alla recente riforma Jobs Act, Legge 10 dicembre 2014, n. 183 "Deleghe al Governo in materia di riforma degli ammortizzatori sociali, dei servizi e delle politiche attive del lavoro, nonché in materia di riordino della disciplina dei rapporti di lavoro e dell'attività ispettiva e di tutela e conciliazione delle esigenze di cura, di vita e di lavoro".

crescente instabilità e la riduzione della possibilità di transitare da una situazione precaria ad una più stabile (Buzzi 2013).

Nonostante in Italia, come anche in altri Paesi europei, negli ultimi due decenni, si siano sperimentate diverse riforme del mercato del lavoro, con l'obiettivo di incrementare l'occupazione attraverso una maggiore flessibilità e deregolamentazione del mercato, esse hanno riguardato per lo più le condizioni dei nuovi entranti, gli outsider, lasciando, invece, sostanzialmente inalterate quelle degli insider, cioè dei lavoratori con contratti di lavoro stabili e continuativi. Questa politica ha determinato un aumento del divario regolamentare tra le due categorie e, conseguentemente, della segmentazione del mercato del lavoro, generando competitività tra le generazioni, sfiducia nelle istituzioni e precarietà diffusa.

A partire dalla metà degli anni '90 il dibattito che vede riuniti studiosi e policy maker in merito agli assetti regolativi del mercato del lavoro e alle politiche di inserimento lavorativo si concentra infatti sulla questione della flessibilità. Il concetto di flessibilità, ampiamente diffuso a partire dalle sue declinazioni nell'ambito della Strategia Europea per l'Occupazione⁵³, viene individuato come strumento chiave per accrescere l'occupabilità dei giovani, considerato un ambito critico per la partecipazione al mercato del lavoro, oltre all'attivazione (De Luigi, Rizza, 2011).

La logica di questo ragionamento si fonda sulla convinzione che lo sviluppo economico e produttivo, fortemente influenzato da globalizzazione, innovazione tecnologica e terziarizzazione, sia possibile solo aumentando il livello di flessibilità e riducendo il costo dell'apparato normativo (Esping-Andersen, 2000). Secondo tale interpretazione le cause della disoccupazione sono da ricercare nella scarsa occupabilità dei giovani e nel disequilibrio tra incentivi e vincoli nelle politiche attive del lavoro. Le soluzioni indicate riguardano l'attenuazione delle rigidità del mercato del lavoro, troppo regolato normativamente, e della protezione sociale, che non incentiva l'iniziativa individuale e favorisce la creazione di circoli viziosi, a causa della dipendenza dai benefici di welfare (De Luigi, Rizza, 2011).

In prospettiva critica rispetto alle politiche di de-regolamentazione del mercato del lavoro e alle presunte virtù dei contratti a termine, è necessario porre in evidenza una conseguenza di questo approccio, che riconduce al concetto di segmentazione duale del mercato del lavoro, secondo il quale, a lato di un segmento primario che garantisce alla manodopera carriera e stabilità, viene emergendo un secondo segmento, che sembrerebbe quasi riservato ai giovani, caratterizzato da bassi salari, instabilità dell'impiego e forti rischi di restare immobilizzati in una continua successione di impieghi temporanei e discontinui oltre a episodi di disoccupazione.

⁵³ SEO - Strategia Europea per l'Occupazione, viene definita processo di Lussemburgo, nel 1997, prevede 4 pilastri, occupabilità, imprenditorialità, adattabilità e pari opportunità.

E' questo, in particolare, il caso dell'Italia, dove recenti interventi legislativi volti a liberalizzare il mercato del lavoro e i rapporti di impiego temporanei hanno prodotto una forte crescita del coinvolgimento dei più giovani in occupazioni temporanee. Le conseguenze di tali scelte sono l'aumento di precarietà nelle carriere dei giovani, con alternanza di contratti a termine e stati di disoccupazione non protetta, la strutturazione di un sistema del lavoro dualistico⁵⁴, la mancanza di passaggi tra i due sistemi, la persistente e crescente disoccupazione oltre al preoccupante aumento dell'area dell'inattività⁵⁵.

Nel caso italiano la persistenza di forti barriere all'ingresso del mercato del lavoro, unitamente a crescenti e vaste aree di inattività, si intrecciano con altri nodi strutturali che nel tempo hanno reso sempre più difficile l'occupazione dei giovani, riconducibili alla difficile e lunga transizione dalla scuola al lavoro e al persistente divario di genere e, nello specifico, anche territoriale che caratterizza fortemente il Paese.

L'alta concentrazione di lavori atipici e il ruolo spesso insostituibile giocato dalla famiglia nel sostenere le generazioni più giovani, sono ulteriormente degli elementi che contraddistinguono la cultura del lavoro a livello italiano.

Uno dei modi più efficaci e immediati per rappresentare le difficoltà che i giovani incontrano nell'inserimento nel mondo del lavoro consiste nel confrontare il tasso di disoccupazione giovanile con quello della popolazione adulta. Da tale confronto, come si è visto, ne deriva un indicatore utile per misurare lo svantaggio relativo dei giovani rispetto alla popolazione complessiva⁵⁶. Secondo tale prospettiva comparativa, considerando i dati Eurostat riferiti al mese di settembre 2014⁵⁷, in Italia la disoccupazione si attesta al 13% mentre quella giovanile, nella fascia di età 15-24 anni, tocca il picco del 42,4%.

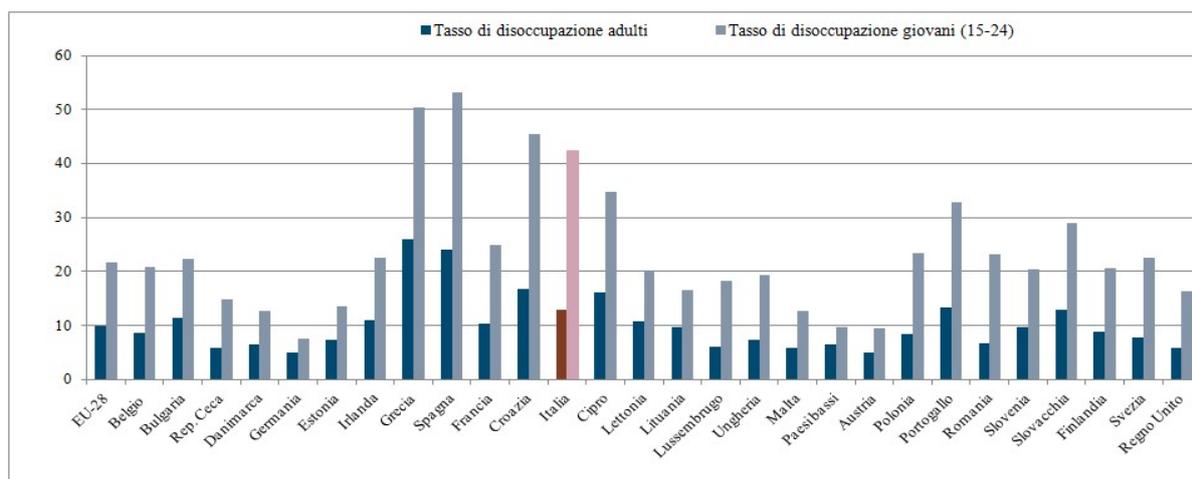
⁵⁴ Sistema primario: lavoratori tutelati, a tempo indeterminato. Sistema secondario: lavoratori non tutelati, periferici, con contratti a termine e bassi redditi, per lo più giovani.

⁵⁵ Con particolare riferimento alla popolazione dei Neet, a livello europeo e italiano.

⁵⁶ Si consideri, a tale proposito, come il rapporto tra il tasso di disoccupazione dei giovani e quello degli adulti non tenga conto del tasso medio di disoccupazione. Ciò significa che potremmo avere un indicatore basso anche a fronte di livelli alti di disoccupazione giovanile nel caso in cui anche la disoccupazione degli adulti sia molto elevata. Come osservato da Pastore (2011), un forte svantaggio relativo significa che la difficoltà giovanile non sia dovuta a mancata crescita del sistema quanto piuttosto a fattori di natura istituzionale.

⁵⁷ I dati sono estrapolati dalla pubblicazione periodica di Eurostat Newsrelease, Euroindicators, n. 20/2015, 30 gennaio 2015.

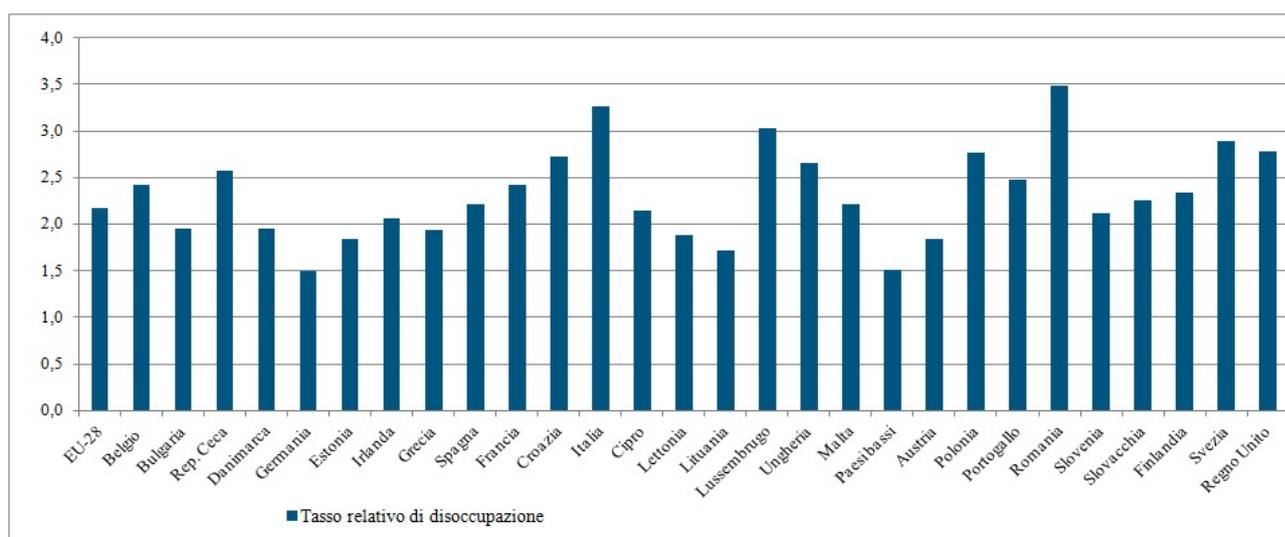
Fig. 15 - Andamento dei tassi di disoccupazione e di disoccupazione giovanile in Europa, settembre 2014.



Fonte: Eurostat.

A fronte di tale situazione complessiva risulta interessante osservare l'andamento dei tassi di disoccupazione relativi⁵⁸, al fine di misurare e confrontare lo svantaggio dei nostri giovani italiani nel panorama del contesto europeo. Nella seguente figura si può quindi osservare come l'Italia, seconda solo alla Romania, esprima un tasso di disoccupazione giovanile relativo decisamente levato che è da ricondursi, nel caso specifico, a un forte squilibrio interno tra occupazione giovanile e occupazione totale. Altri Paesi, come Spagna e Grecia, esprimono un tasso relativo di disoccupazione giovanile più basso pur avendo una disoccupazione complessiva superiore all'Italia, in virtù, come si è visto, di una minore distanza e disequilibrio tra i suddetti tassi di disoccupazione complessiva e quelli di disoccupazione giovanile.

Fig. 16 - Andamento dei tassi relativi di disoccupazione giovanile in Europa, settembre 2014.



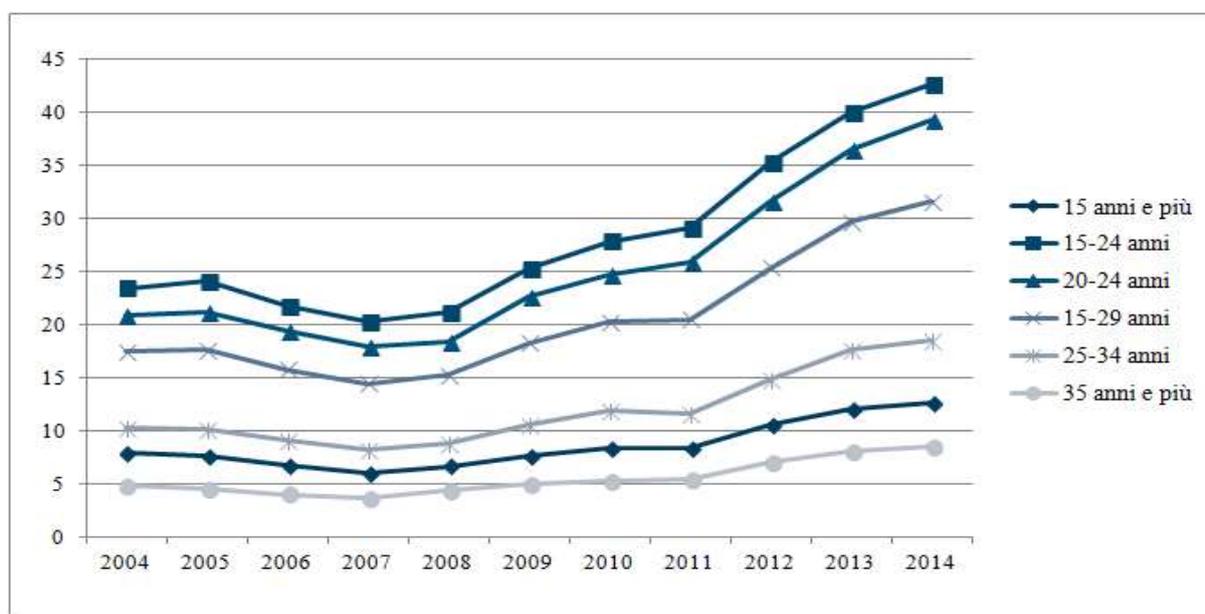
Fonte: Eurostat.

⁵⁸ Il tasso di disoccupazione giovanile relativo risulta dal rapporto tra la disoccupazione giovanile e la disoccupazione tout court. Ad un maggiore divario tra i due tassi corrisponderà un maggiore tasso relativo.

Sebbene la situazione di svantaggio sia riscontrata in tutti i Paesi, sicuramente la situazione italiana pone in evidenza un problema di dimensioni preoccupanti, sia considerando la disoccupazione giovanile in senso relativo che in senso assoluto.

Recentemente il fenomeno ha toccato livelli mai registrati prima, con picchi percentuali di disoccupazione che hanno superato il 40%. Un'interessante prospettiva di osservazione che ci consente di leggere e comprendere meglio la disoccupazione è rappresentata dalla raffigurazione dell'andamento negli ultimi 10 anni del fenomeno, nelle differenti classi di età.

Fig. 17 - Andamento dei tassi di disoccupazione in Italia, nel periodo 2004-2014, per classi di età.



Fonte: elaborazione dati Istat.

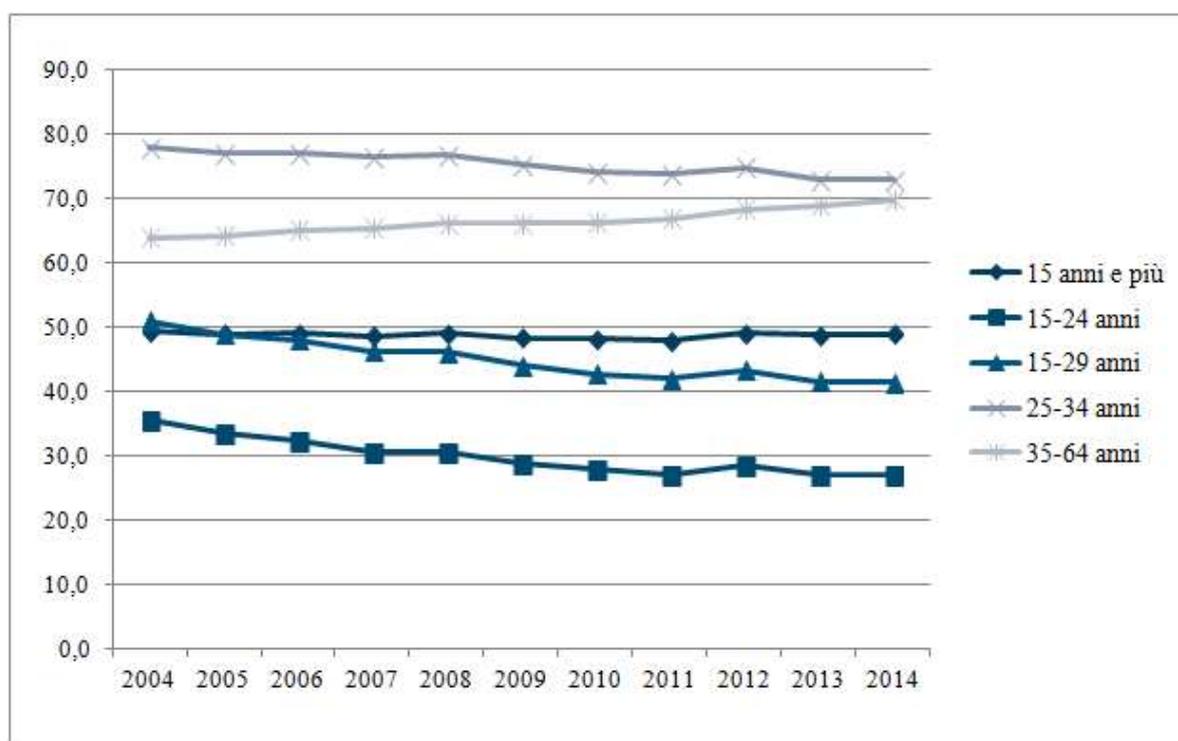
Come si evince dalla figura, dal 2004 al 2008 la disoccupazione in Italia tende gradualmente a diminuire, complessivamente, per poi repentinamente cambiare tendenza e iniziare ad aumentare, sempre di più, a partire dal 2008, anno in cui si conclama la crisi e inizia la fase di recessione, fino ai giorni nostri, raggiungendo livelli mai toccati prima.

Considerando l'andamento del fenomeno per classi di età si riconferma che la situazione di svantaggio occupazionale riguarda soprattutto le fasce di popolazione giovanile, con preminenza assoluta dei giovani dai 15 ai 24 anni, ma ricomprendendo in tale tendenza anche i giovani adulti, fino a 29 anni.

La popolazione attiva adulta, oltre i 35 anni di età, pur risentendo dei pesanti effetti della crisi, ha evidenziato un peggioramento molto meno evidente del tasso di disoccupazione e un maggiore ancoraggio al mercato del lavoro. Questa tendenza conferma come in Italia l'assetto istituzionale e normativo garantisca maggiormente i lavoratori adulti, e tra questi, come si vedrà, prediliga quelli di genere maschile.

Un ulteriore aspetto di preoccupazione che connota il mercato del lavoro italiano rispetto all'andamento di altri Paesi è la presenza, tra i giovani, di vaste aree di inattività. Osservando l'andamento dell'occupazione nell'ultimo decennio emerge infatti una graduale mancata partecipazione al mercato del lavoro soprattutto delle fasce più giovani. Tale fenomeno si è andato aggravando negli ultimi anni di crisi portando ad un incremento notevole dell'area di inattività. Tale incremento può essere osservato analizzando il tasso di attività che misura l'offerta di lavoro, ovvero la disposizione delle persone a lavorare, mettendo in rapporto la popolazione attiva con la popolazione in età lavorativa. In particolare, come illustrato nella successiva figura, i tassi specifici di attività per età ci consentono di analizzare l'andamento del lavoro per determinate fasce di popolazione ma anche di comprendere l'evoluzione del tasso complessivo in funzione all'evolversi della struttura demografica della popolazione.

Fig. 18 - Andamento del tasso di attività in Italia, nel periodo 2004-2014, per classi di età.



Fonte: elaborazione dati Istat.

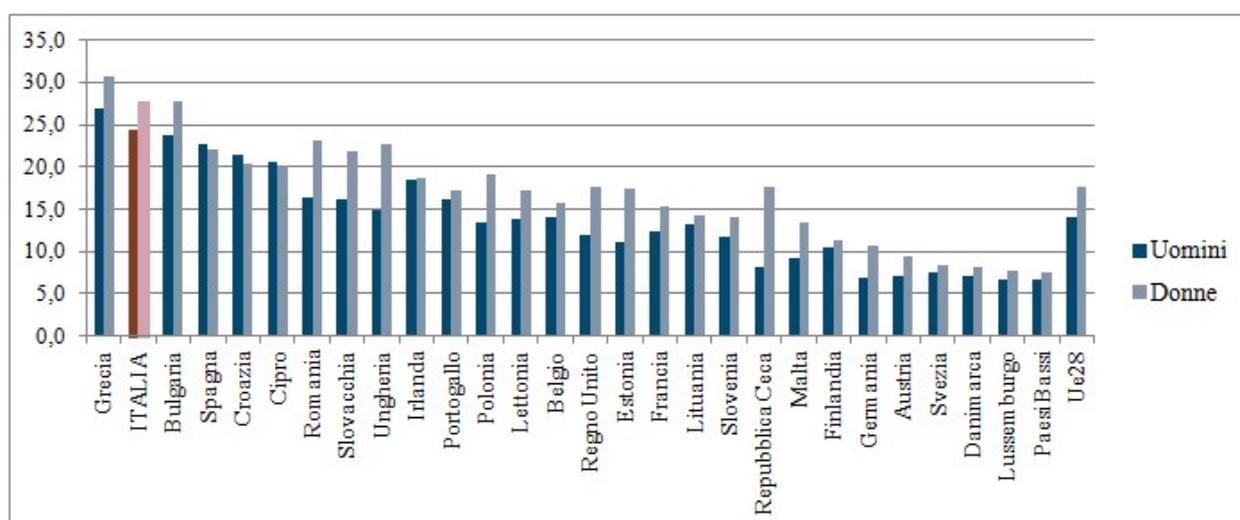
In Italia le fasce di popolazione più giovani partecipano scarsamente al mercato del lavoro esprimendo un atteggiamento di rinuncia o, quanto meno, di attesa e di procrastinazione del lavoro.

A tale proposito occorre osservare come le vaste aree di inattività che emergono nel panorama italiano, se da un lato destano grande preoccupazione per la mancata partecipazione al mercato del lavoro, dall'altro lato devono essere lette anche in termini positivi in quanto indicano che una parte considerevole di giovani, pur avendo portato a termine l'obbligo formativo, decide di prolungare la

permanenza nel sistema dell'istruzione contribuendo così a superare quel gap culturale che ha comportato per il nostro Paese un significativo ritardo per quanto riguarda i livelli di istruzione.

A lato di tale interpretazione è necessario comunque porre in evidenza come le aree di inattività siano invece il segnale di un atteggiamento di rinuncia da parte dei giovani nella ricerca dell'occupazione e a tale proposito occorre richiamare il fenomeno dei Neet, che, come sintetizzato nella figura seguente, riguarda una consistente parte di giovani italiani, più elevata di quasi tutti gli altri Paesi europei, ad eccezione della Grecia, e superiore di quasi 10 punti percentuali rispetto alla media europea (26% a fronte di 15.9%).

Fig. 19 - Giovani Neet di 15-29 anni, per genere, in Europa, Anno 2013 (valori percentuali).



Fonte: Istat su dati Eurostat.

La presenza così numerosa di Neet in Italia non è comunque ascrivibile solamente agli effetti negativi della pesante crisi economica degli ultimi anni in quanto i significativi divari che emergono nel confronto con altri Paesi europei, come ad esempio Germania, Francia e Regno Unito, sono riscontrabili anche prima dell'inizio della crisi, a comprova di una debolezza strutturale del sistema del lavoro italiano che certamente si è ulteriormente aggravata con la recente forte contrazione economica e produttiva ma che è da ricondursi soprattutto alla bassa inclusività del mercato del lavoro nazionale, rispetto alle performance occupazionali degli altri Paesi, e soprattutto alla preoccupante estensione delle aree di inattività⁵⁹ tra le generazioni più giovani, che riguarda quasi i due terzi di coloro che si collocano al di fuori dal sistema di istruzione-lavoro (De Luigi, Rizza, 2011).

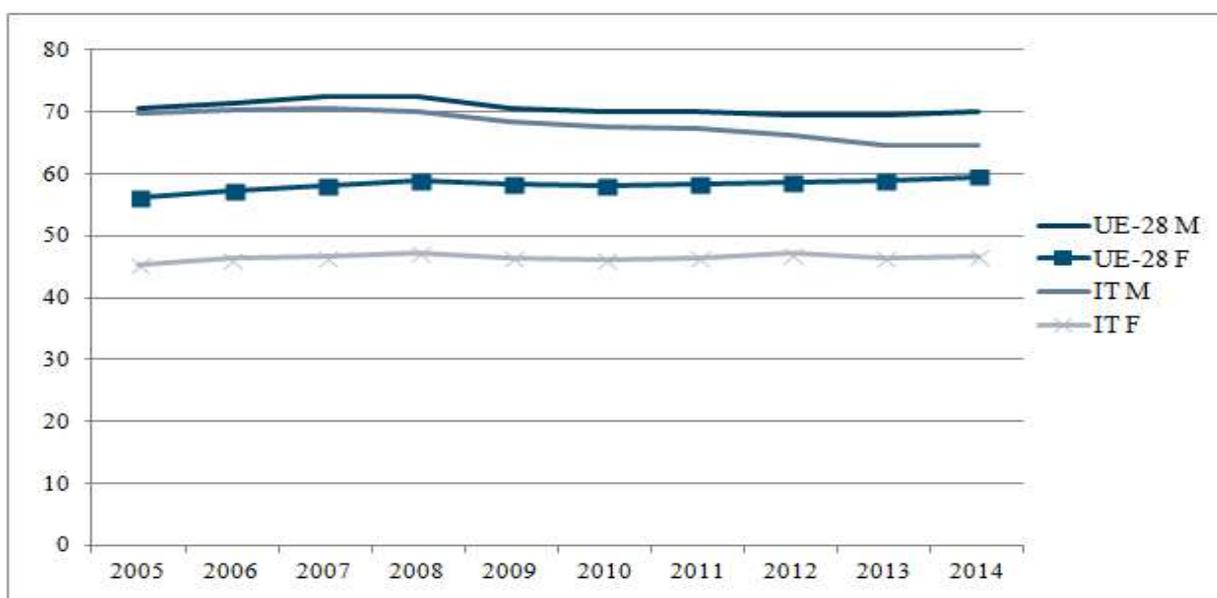
Come anticipato la situazione giovanile in Italia va analizzata tenendo conto anche delle significative e persistenti differenze di opportunità tra i generi e per un forte dualismo territoriale

⁵⁹ Per quanto attiene alle definizioni di forze di lavoro, occupati, disoccupati e inattivi si fa riferimento alle definizioni assunte da Istat. In particolare, secondo Istat, gli inattivi comprendono le persone che non fanno parte delle forze di lavoro, le quali comprendono invece sia gli occupati che i disoccupati.

(Reyneri 2011). Per quanto attiene alla questione di genere va innanzitutto evidenziato come l'occupazione femminile, che in Italia si è sempre attestata a livelli particolarmente bassi, a partire dagli anni '90, e almeno fino al 2008, prima che la crisi sovvertisse la situazione generale, ha avviato e mantenuto un andamento di crescita costante. Ciò nonostante la questione dell'occupazione femminile resti ancora uno dei punti di debolezza del Paese, come si può evincere da un semplice raffronto con la media europea.

Il ritardo che l'Italia esprime nei confronti dell'Ue per quanto riguarda la questione occupazionale, complessivamente considerata, è pertanto da ascrivere anche alla mancata partecipazione della componente femminile. La figura seguente evidenzia il protrarsi di tale ritardo mettendo però anche in luce come negli anni della crisi l'andamento occupazionale femminile sia addirittura migliorato (passando dal 45,4% al 46,8%), a dimostrazione di come la recessione abbia colpito maggiormente le forze lavoro maschili.

Fig. 20 - Andamento tasso di occupazione 15-64 anni, per genere, comparazione Ue-28/Italia, nel periodo 2005-2014.

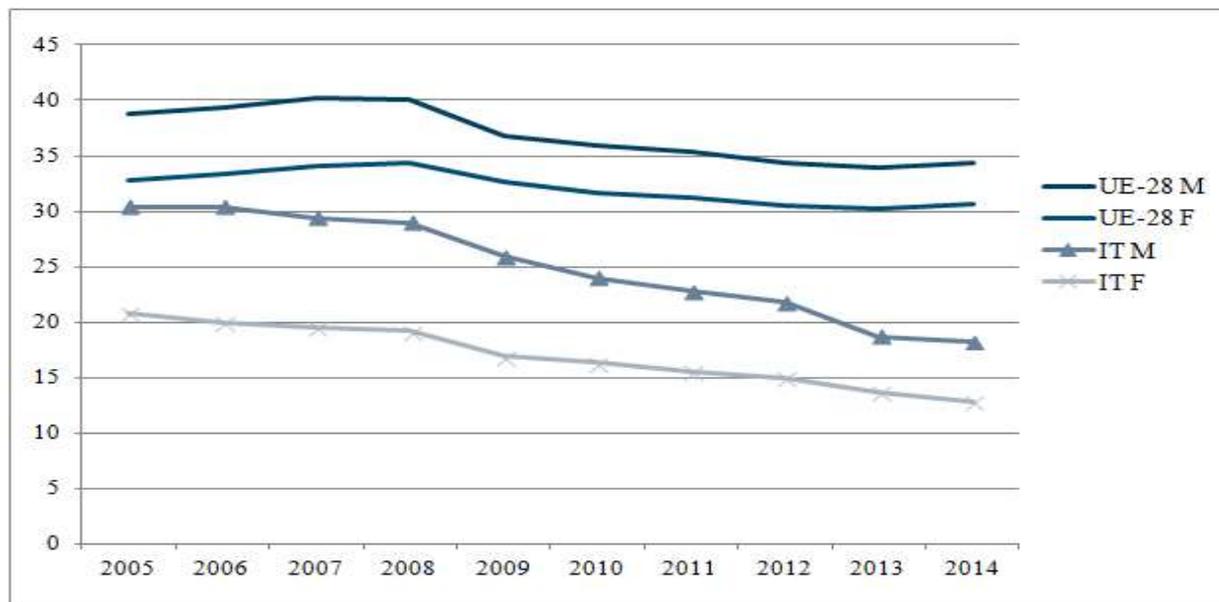


Fonte: elaborazione dati Eurostat.

Il divario di genere che caratterizza, da sempre, il mercato del lavoro italiano, assume dei contorni ancora più precisi se analizzato secondo la variabile dell'età. Come sintetizzato nella figura seguente la partecipazione femminile al mercato del lavoro si riduce infatti drasticamente se riferita alla componente giovanile, istituzionalmente compresa tra 15 e 24 anni. Il raffronto con la media europea evidenzia in tal senso un ritardo preoccupante e un costante peggioramento, soprattutto negli ultimi anni, anche se comunque meno severo di quello che ha interessato la componente maschile dei più giovani. Considerando l'andamento nel tempo dei livelli occupazionali dei due generi si osserva

infatti un avvicinamento delle due traiettorie, che deriva soprattutto dalla forte diminuzione degli occupati di sesso maschile.

Fig. 21 - Andamento tasso di occupazione 15-24 anni, per genere, comparazione Ue-28/Italia nel periodo 2005-2014.

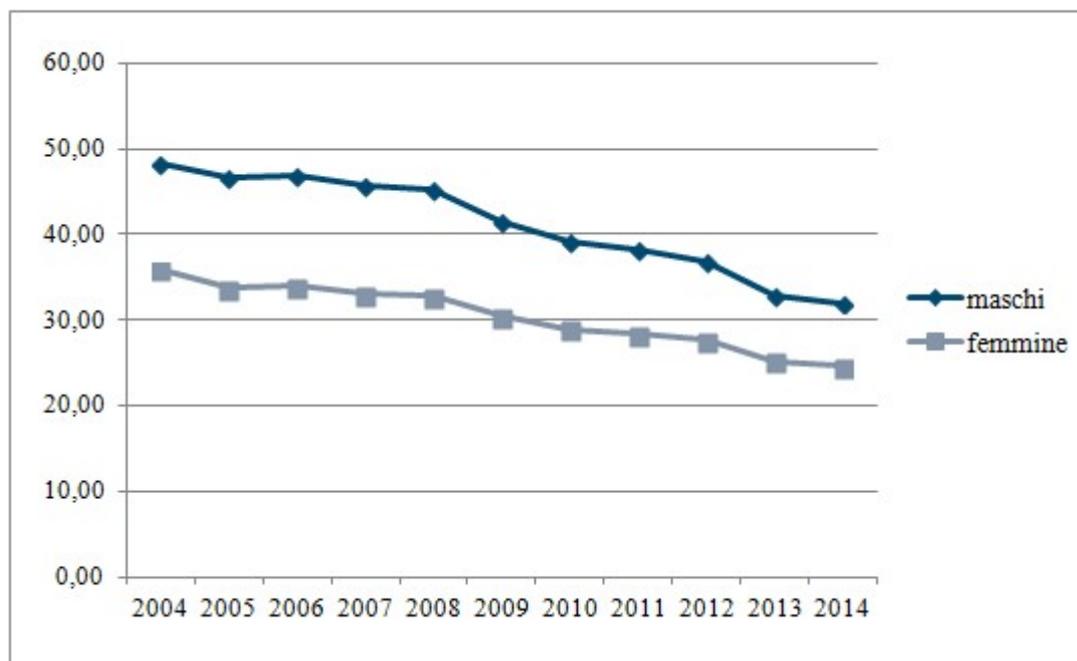


Fonte: elaborazione dati Eurostat.

La situazione si ripropone praticamente invariata se si considera la classificazione utilizzata da Istat che tiene conto, nelle analisi sull'occupazione, anche della fascia di giovani dai 15 ai 29 anni di età.

I dati disponibili indicano infatti che, per il gruppo di età considerato, la distanza tra i due generi nella partecipazione al lavoro negli anni della crisi va gradualmente accorciandosi, in linea con l'andamento registrato a livello europeo per la fascia di età più giovane, dai 15 ai 24 anni. In particolare, come evidenziato nella figura seguente, viene registrata una parziale migliore tenuta dell'occupazione femminile, meno colpita dai fenomeni di espulsione dal mercato del lavoro, grazie, da un lato, all'incremento dei livelli di istruzione superiore e, dall'altro, al netto peggioramento delle opportunità offerte ai giovani di genere maschile. Se nel 2004, infatti, il 48% della componente maschile dei giovani di 15-29 anni risulta occupato, nel 2014 tale tasso scende repentinamente di 16 punti percentuali attestandosi al 32%; nello stesso periodo la componente femminile registra una performance migliore in quanto passa da un tasso del 36% del 2004 ad uno pari al 24,5% del 2014, con una caduta di "solo" 11,5 punti percentuali.

Fig. 22 - Tasso occupazione 15-29 anni, per genere, in Italia, periodo 2004-2014, (valori percentuali).

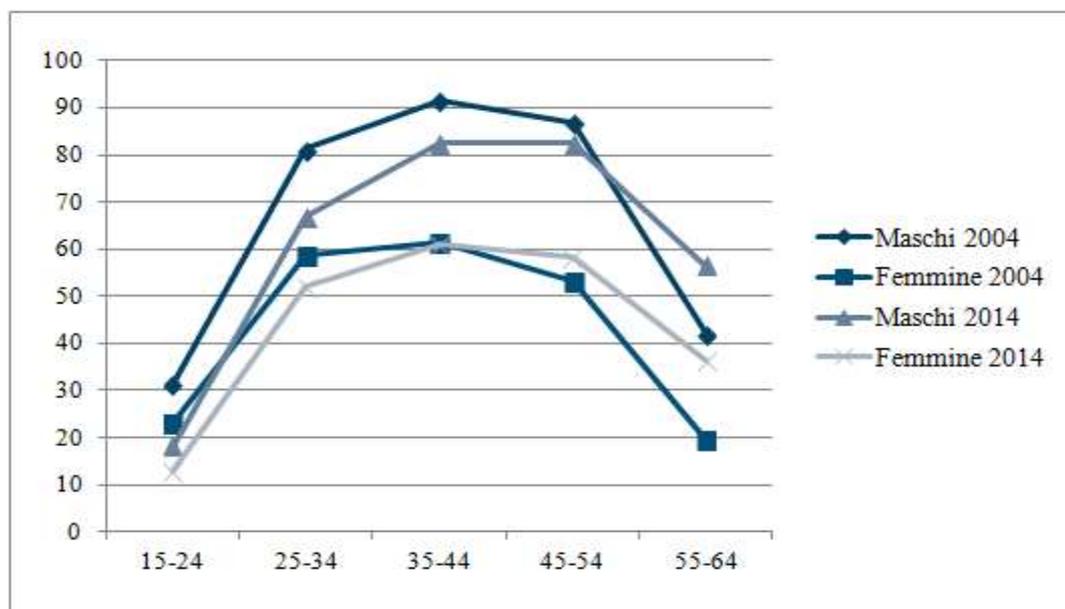


Fonte: elaborazione dati Istat.

In sintesi l'elemento che appare maggiormente rilevante nell'analisi dell'andamento delle differenziazioni di genere nella partecipazione al lavoro in Italia è la graduale attenuazione dello storico divario, secondo un trend che appare positivamente correlato all'età delle forze di lavoro, come si evince dalla figura seguente, in quanto in corrispondenza dei gruppi di età più giovani si riscontra una maggiore diminuzione del divario.

A partire dalle fasce di età superiori si registra comunque, nel periodo considerato, una sostanziale riduzione del divario di genere, la quale va ricondotta principalmente al severo calo del tasso di occupazione della componente maschile, piuttosto che a variazioni significative dell'occupazione femminile, che risulta, come mostrato anche nelle precedenti figure sull'andamento dei tassi di occupazione, addirittura accresciuta, nel periodo considerato.

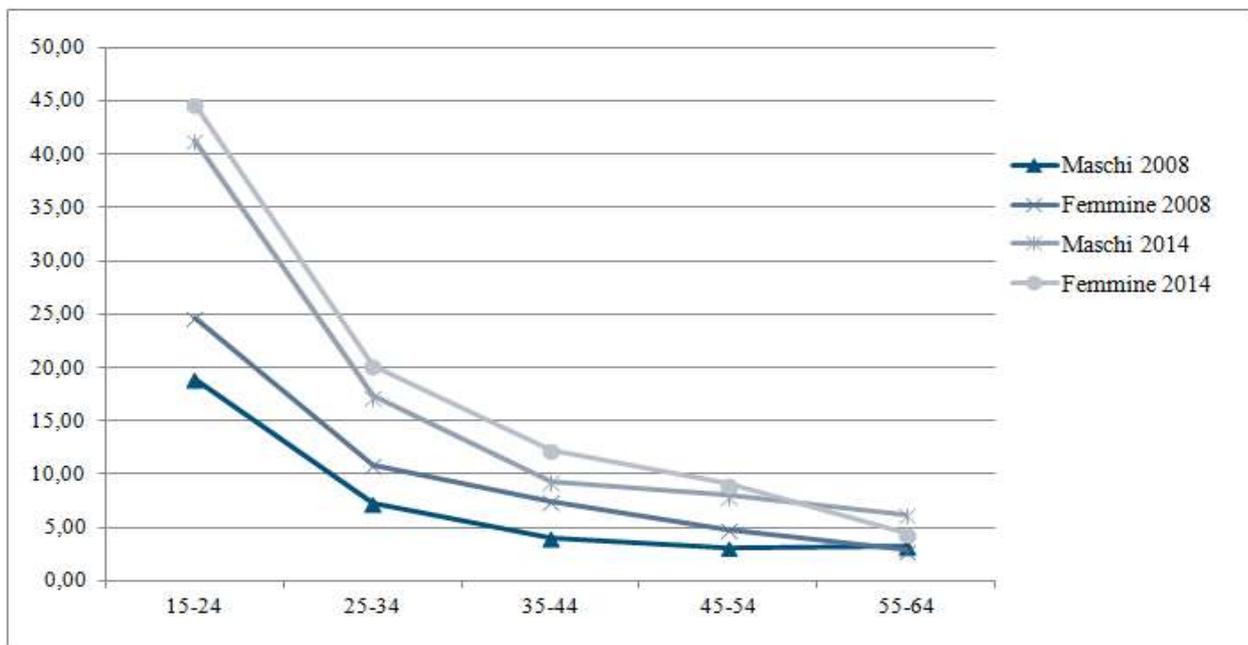
Fig. 23 - Andamento del tasso occupazione per gruppi di età e genere, in Italia, nel periodo 2004-2014 (valori percentuali).



Fonte: elaborazione dati Istat.

Ovviamente la tematica del divario di genere può essere analizzata anche dal punto di vista della disoccupazione, in quanto dall'andamento di tale indicatore emerge chiaramente lo stato di svantaggio che permane nella componente femminile della popolazione attiva. In particolare, la comparazione tra la situazione del 2008, anno del manifestarsi pieno della crisi, e quella del 2014, permette di comprendere la situazione della forza lavoro femminile italiana in tempo di crisi, la quale, a fronte di un notevole aumento complessivo dei tassi di disoccupazione complessivi, e in particolare per le fasce di età più giovani, mantiene contenuti i tassi di disoccupazione contribuendo pertanto alla riduzione dello svantaggio femminile, che resta principalmente dovuta come si è detto soprattutto agli effetti negativi della crisi sulla componente maschile della forza lavoro.

Fig. 24 - Andamento del tasso di disoccupazione per gruppi di età e genere, in Italia, nel 2004 e nel 2014 (valori percentuali).

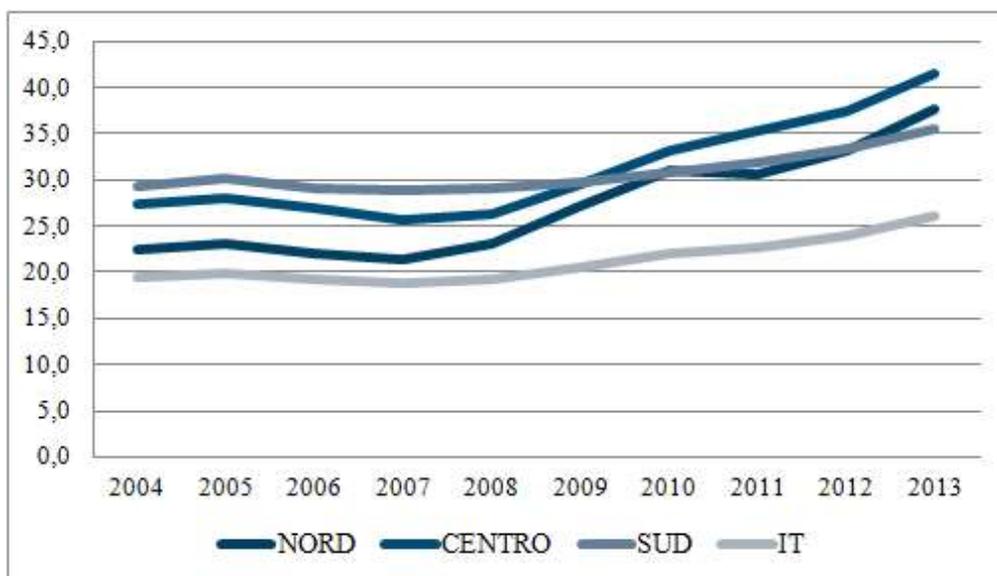


Fonte: elaborazione dati Istat.

Come anticipato, l'analisi delle trasformazioni del mercato del lavoro giovanile italiano non può esimersi dal considerare, oltre a quelle di genere, anche le differenze territoriali che fanno emergere, nel forte dualismo nord-sud, una realtà particolarmente difficile.

Il dualismo territoriale si conferma infatti una delle criticità più evidenti del mercato del lavoro giovanile italiano, ulteriormente confermato anche dalla elevata percentuale di Neet nell'Italia del sud, quasi doppia che nel nord del Paese (De Luigi, Rizza 2011).

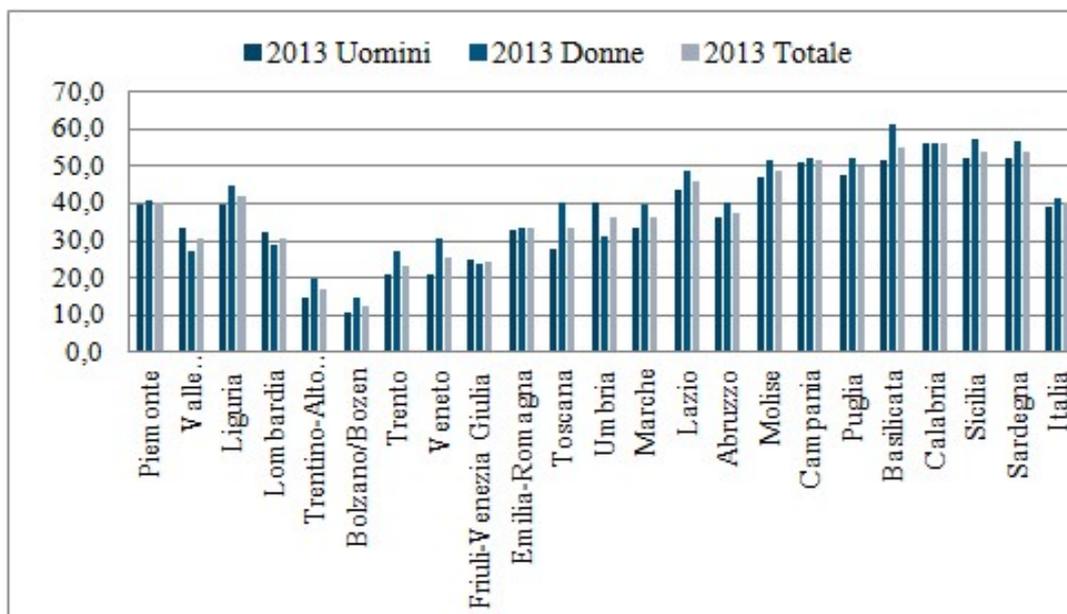
Figura 25. Percentuale di giovani Neet di 15-29 anni, anni 2004-2013, per aree sovra-regionali italiane.



Fonte elaborazione dati Istat.

Tale distanza aumenta ulteriormente se si considera la situazione delle giovani donne nel Mezzogiorno, in quanto esse risultano più penalizzate dei coetanei di genere maschile. Lo evidenziano i dati Istat rilevando la disoccupazione giovanile, come riportato nella figura seguente.

Figura 26. Tasso di disoccupazione giovanile (15-24 anni) per sesso e regione italiana, anno 2013.



Fonte: elaborazione dati Istat.

A proposito dell'evidente divario che colpisce le regioni del sud Italia, uno degli elementi strutturali che caratterizza il contesto culturale di tale area geografica e che rappresenta una delle principali ragioni per il ritardo occupazionale femminile è da ricondursi all'atteggiamento diffuso di accettazione sociale dell'ampia esclusione femminile dal lavoro retribuito (Leccardi, 2002).

Un ulteriore elemento che caratterizza i giovani italiani, con riferimento al mercato del lavoro, è la forte concentrazione delle forme di lavoro cosiddette atipiche, a seguito del progressivo processo di flessibilizzazione che ha caratterizzato il Paese negli ultimi decenni, che ha portato ad un aumento della percezione di insicurezza e precarietà proprio a causa della mancanza di protezioni e tutele e dell'offerta di contratti di lavoro a termine (De Luigi e Rizza 2011). E la reazione dei giovani nei confronti dell'incertezza del lavoro e del reddito si è tradotta in una procrastinazione dei progetti familiari (Rizza 2003, Bernardi e Nazio 2005). La questione della transizione alla vita adulta e il ruolo della famiglia di origine rappresentano infatti due elementi chiave da considerare nell'analisi della partecipazione dei giovani al mercato del lavoro. Il periodo di transizione si è andato estendendo nel nostro Paese nel corso degli anni e proprio in virtù di tale ritardo strutturale si è progressivamente

aumentata la fascia di età per la descrizione della popolazione giovanile in Italia, estendendola, prima, ai 29 anni, e successivamente, fino ai 34 anni di età⁶⁰.

Diversi sono stati i tentativi di spiegare il fenomeno del ritardo italiano che in generale riconducono a motivazioni legate ad aspetti culturali, come l'attitudine da parte delle famiglie, con elevata capacità economica e affettiva, a farsi carico delle necessità dei figli (familismo), e dei figli che negli anni hanno conquistato spazi sempre più ampi di autonomia nell'ambito della famiglia e si trovano così a scegliere di mantenere una situazione sostanzialmente comoda (gabbia parzialmente dorata), ma soprattutto ad aspetti anche economici, dovuti, come ampiamente visto, alle insicurezze in ambito occupazionale, sia nella transizione dalla scuola al lavoro, che nella difficoltà nella stabilizzazione dei percorsi lavorativi, e alle difficoltà collegate a trovare una propria abitazione (costi elevati e rigidità del mercato degli affitti).

Dalla situazione complessiva risulta rilevante notare, anche ai fini specifici della presente ricerca, come in Italia la famiglia sembri giocare ancora un ruolo molto importante in relazione alle dinamiche di vita e di lavoro dei giovani assistendo infatti a un rafforzamento del suo ruolo di protezione dei giovani impegnati nella transizione. Tale atteggiamento non favorisce le pari opportunità tra i giovani e non premia i più meritevoli bensì ancora una volta quelli che hanno avuto la fortuna, per così dire, di nascere e crescere in ambienti sufficientemente agiati e evoluti (De Luigi Rizza 2011).

Fino ad ora ci si è concentrati sui processi che maggiormente condizionano i percorsi lavorativi e di vita dei giovani europei ed italiani al fine di ottenere un quadro ragionato e dotato di senso della grave situazione in cui si trovano, in questi oramai lunghi anni; da questo scenario si intraprenderà ora un ragionamento maggiormente orientato alle strategie e alle politiche che sono state pensate e attuate per far fronte alle lacune e alle problematiche, di vita e di lavoro, evidenziate con riferimento a questa importantissima parte di popolazione. Tra queste troverà poi posto e si collocherà la strategia volta a favorire il lavoro autonomo dei giovani, di cui si offrirà un approfondimento.

⁶⁰ Nel periodo dal 1983 al 2009, nella fascia 25-29 anni si è passati dal 34,5% di giovani che viveva con i genitori al 59,2%, e, nella fascia 30-34 la percentuale è triplicata, arrivando ad interessare quasi il 30% (De Luigi e Rizza, 2011).

3. Le politiche del lavoro e i giovani.

Il capitolo affronta la situazione occupazionale dei giovani dal punto di vista delle politiche del lavoro, con particolare riferimento alle cosiddette politiche attive. Nello specifico, il capitolo costituisce un ulteriore elemento di precisazione del tema oggetto della ricerca, in quanto si concentra sull'ambito delle strategie e delle politiche comunitarie a favore dell'occupazione giovanile e, tra queste, quelle a favore dell'imprenditorialità, le quali, con riferimento all'indagine empirica realizzata, rappresentano il contesto, ovvero il campo di indagine, entro cui si è deciso di rivolgere l'analisi. Muovendo dalla definizione e contestualizzazione delle politiche del lavoro, il capitolo propone pertanto una disamina dell'approccio strategico e delle politiche dell'Ue per sostenere l'occupazione dei giovani, a partire dal 2000, concludendo con un approfondimento sui principali strumenti avviati per sostenere l'imprenditorialità giovanile e un primo contributo di valutazione circa sul loro impatto.

3.1 La definizione, il target di riferimento e l'ambito di intervento

Le politiche del lavoro, che si collegano al mercato del lavoro e prevedono l'utilizzo di risorse pubbliche (Rizza 2013), possono essere ricondotte ad alcune categorie di intervento (Reyneri 2011) che di volta in volta mirano a regolare le modalità di incrocio tra domanda e offerta di lavoro, attraverso le procedure di assunzione e di licenziamento, oppure ad attivare misure di mantenimento o di garanzia del reddito⁶¹, per proteggere i lavoratori dai rischi di disoccupazione, o, infine, misure per aumentare l'occupazione di particolari gruppi target⁶², come ad esempio i giovani, le donne, gli over 50, i migranti, o, infine a qualificare la quantità e la tipologia dell'offerta di lavoro, attraverso l'attivazione di servizi di formazione e di riqualificazione professionale.

Si caratterizzano per essere politiche selettive, ovvero che si rivolgono a degli specifici gruppi di destinatari, composti da disoccupati, lavoratori a rischio di disoccupazione e di esclusione sociale, inattivi, ovvero da tutte quelle persone escluse dal mercato del lavoro, per motivi diversi, e che potrebbero essere accompagnate a rientrarvi, se opportunamente motivate e incoraggiate. Il target,

⁶¹ I sistemi di protezione sociale in Europa sono diversi ma con tutele uniformi verso chi perde il lavoro. In quasi tutti i Paesi infatti, anche se con requisiti diversi, esiste l'indennità di disoccupazione e, in alcuni Paesi, come Regno Unito e Germania, anche di protezione per chi cerca il primo lavoro. L'indennità di disoccupazione rappresenta una prestazione economica istituita per gli eventi di disoccupazione e è erogata a favore dei lavoratori dipendenti che abbiano perduto involontariamente l'occupazione.

⁶² Si tratta di incentivi all'assunzione, creazione diretta di lavoro, specifici rapporti di lavoro, come, in Italia, ad esempio, i contratti di solidarietà, i lavori socialmente utili e altri dispositivi simili.

che risulta caratterizzato da situazioni di marginalità e debolezza lavorativa sociale, e che esprime maggiore bisogno di sostegno per inserirsi nel mercato del lavoro, è rappresentato da giovani, disoccupati di lunga durata, donne, lavoratori anziani, migranti e disabili.

La comunità scientifica internazionale ha condiviso un'ulteriore specificazione distinguendo tra politiche del lavoro passive e attive (Clasen e Clegg 2011), definendo le prime come le misure a sostegno e garanzia del reddito dei lavoratori, da ricondurre a indennità di disoccupazione, prepensionamenti, ammortizzatori sociali, e affidando invece alle seconde il compito di rendere più efficiente il sistema del mercato del lavoro attraverso un miglioramento delle caratteristiche dell'offerta, ovvero con azioni di facilitazione dell'incrocio tra domanda e offerta di lavoro, incentivi alle assunzioni, creazione di opportunità di lavoro e, in generale, interventi di inclusione sociale e lavorativa di quanti si trovano in posizione di svantaggio. Da questo punto di vista, rispetto ai programmi di politica sopra descritti, le politiche passive sono quindi associate prioritariamente alle misure di garanzia del reddito mentre le politiche attive attengono agli interventi volti ad aumentare l'occupabilità di target specifici e a quelli che si prefiggono il rafforzamento e il miglioramento delle competenze dei lavoratori.

Nell'ambito della presente ricerca ci si è confrontati, in particolare, con l'ambito delle politiche attive del lavoro e, di seguito, si offre pertanto una descrizione sintetica delle politiche passive, che rappresentano comunque un'importante misura di sostegno del reddito per moltissimi lavoratori in stato di precarietà occupazionale, a rischio di disoccupazione, anche di lunga durata.

Tali misure, che come visto possono essere di mantenimento o di garanzia del reddito, sono attivate nei casi di rischio di disoccupazione involontaria, a causa di crisi aziendale, o di sospensione o riduzione del lavoro, e sono presenti in quasi tutti i Paesi europei. Storicamente si sono costituiti due modelli di dispositivi di tutela del reddito dei disoccupati, il primo dei quali, definito come sistema Ghent⁶³, rappresenta un programma volontario di adesione ed è finanziato sostanzialmente dallo Stato e gestito dalle organizzazioni sindacali, mentre il secondo modello, presente nella maggior parte dei Paesi industriali, è rappresentato da un'assicurazione obbligatoria che varia rispetto allo status occupazionale del lavoratore, gestita da enti pubblici anche in collaborazione con le parti sociali (Clasen e Clegg 2011). Nonostante tali dispositivi siano presenti in tutti i Paesi industrializzati esistono delle differenze rilevanti per quanto riguarda la consistenza della spesa dedicata a tali misure e la maggiore o minore disponibilità va correlata ad alcuni specifici parametri quali il tasso di rimpiazzo, cioè il rapporto tra l'ammontare del beneficio e la retribuzione percepita⁶⁴, la durata del

⁶³ Il dispositivo prende il nome da Ghent, città belga dove è stato introdotto per la prima volta. Attualmente è ancora presente in Svezia, Danimarca e Finlandia, mentre è stato abbandonato da altri Paesi che l'avevano originariamente adottato come il Belgio, l'Olanda e la Norvegia.

⁶⁴ Tale rapporto viene stabilito sulla base della media delle ultime retribuzioni percepite.

beneficio stesso, le condizioni richieste per accedervi e le regole di comportamento che devono essere rispettate per poter godere dell'indennità, riferendoci in particolare al vincolo della disponibilità ad accettare offerte di lavoro e a partecipare a programmi di ricerca attiva di lavoro qualora proposti dai servizi pubblici per il lavoro (Gualmini e Rizza, 2013). Recenti studi hanno analizzato l'andamento di tale categoria di politica del lavoro a livello europeo (Reyneri 2011) mettendo in luce, tra l'altro, come tra tutti i possibili percettori di indennità retributive, le donne, rispetto agli uomini, ne usufruiscono di meno, così come i disoccupati di lunga durata (oltre 12 mesi) rispetto a quelli di breve durata (da 6 a 12 mesi di disoccupazione), e, infine, dato di primario interesse anche per la presente ricerca, come siano soprattutto i giovani, fino a 24 anni di età, e gli ultra quarantacinquenni i gruppi di popolazione meno protetti dalla misura.

Ma, come anticipato, sono soprattutto le politiche attive del lavoro che risultano maggiormente rilevanti nell'ambito del presente studio, che si rivolge, in particolare, al contesto delle politiche a sostegno e promozione dell'imprenditorialità giovanile, in quanto operano per l'efficienza del mercato del lavoro, attraverso il supporto di specifiche misure di adeguamento dell'offerta di lavoro, ovvero delle competenze possedute dai lavoratori, rispetto alle esigenze espresse dalla domanda, corrispondente al fabbisogno di competenza del sistema produttivo. Tali politiche, che, come visto, consistono in interventi mirati ad aumentare l'occupazione di specifici target di lavoratori e a modificare la quantità e la qualità dell'offerta di lavoro, si definiscono come attive o proattive (Vesan 2012) in quanto perseguono la finalità di intervenire sui meccanismi regolatori del mercato del lavoro. Esso possono essere declinate in alcune principali tipologie di intervento (Kluve 2009) quali i servizi di orientamento e inserimento lavorativo, volti a migliorare l'efficienza nel collocamento dei disoccupati, in servizi formativi, finalizzati al rafforzamento del capitale umano dei lavoratori, in incentivi all'occupazione, ovvero sussidi salariali per incoraggiare l'assunzione o la salvaguardia di alcune categorie di lavoratori, in incentivi per le nuove attività di impresa, come i prestiti per l'autoimpiego, nella creazione diretta, infine, di posti di lavoro nel settore pubblico, soprattutto con riferimento ai target più svantaggiati di utenza, finalizzati a contenere la dispersione di capitale umano e ad offrire comunque una opportunità di inserimento lavorativo (Gualmini e Rizza 2013).

Un elemento da considerare trattando la questione delle politiche attive, o proattive, del lavoro si riconduce al tema del rischio di fallimento. In sostanza, volendo considerare l'efficacia di tali politiche, è necessario tenere in considerazione alcune possibili distorsioni, come ad esempio l'effetto spreco, da ricondurre alla possibilità che le imprese assumano comunque i lavoratori anche in assenza di una loro partecipazione ai programmi, oppure l'effetto distorsione, che si manifesta nel caso in cui l'impresa assuma i lavoratori beneficiari delle politiche, a scapito quindi di altra forza lavoro non beneficiata dai programmi, al fine di ottenere una riduzione dei costi di personale, o, ancora, l'effetto

spiazzamento, da ricondursi al caso in cui le imprese che utilizzino lavoratori beneficiari di politiche attive si trovino in posizione di vantaggio rispetto ad altre imprese e altri lavoratori, grazie ai contributi ricevuti o ai minori costi sostenuti, inficiando in questo caso anche le norme che regolano la libera concorrenza⁶⁵. Dall'insieme di tali possibili alterazioni e scostamenti emerge come sia particolarmente importante perseguire una chiara definizione delle priorità, dei destinatari e dei settori che si intendono raggiungere con le politiche attive del lavoro, ponendo una particolare attenzione al monitoraggio e alla valutazione delle misure stesse.

3.2 La flessibilità e l'attivazione nelle politiche del lavoro europee

A partire dalla metà degli anni '90 il dibattito che vede riuniti studiosi e decisori politici in merito agli assetti regolativi del mercato del lavoro e alle politiche di inserimento lavorativo si concentra sulla questione della flessibilità. Il concetto, che viene ampiamente diffuso a partire dalle sue declinazioni nell'ambito della Strategia Europea per l'Occupazione⁶⁶, viene individuato come strumento chiave per accrescere l'occupabilità dei giovani, considerato un ambito critico per la partecipazione al mercato del lavoro (De Luigi e Rizza 2011). La logica di questo discorso si fonda sulla convinzione che lo sviluppo economico e produttivo, fortemente influenzato da globalizzazione, innovazione tecnologica e terziarizzazione, sia possibile solo aumentando il livello di flessibilità e riducendo il costo dell'apparato normativo (Esping-Andersen 2000).

Secondo tale interpretazione le cause della disoccupazione sono da ricercarsi, in particolare, oltre che nella scarsa occupabilità dei giovani anche nel disequilibrio tra incentivi e vincoli nelle politiche attive del lavoro. Le soluzioni indicate riguardano l'attenuazione delle rigidità del mercato del lavoro, troppo regolato normativamente, e della protezione sociale, che non incentiva l'iniziativa individuale e favorisce la creazione di circoli viziosi, a causa della dipendenza dai benefici di welfare (De Luigi e Rizza 2011).

Una prospettiva critica rispetto a tale interpretazione a favore di politiche di de-regolamentazione del mercato del lavoro e, conseguentemente, dei contratti a termine, si riallaccia al concetto di segmentazione duale del mercato del lavoro, secondo cui, a lato di un segmento primario che garantisce alla manodopera carriera e stabilità, esiste un secondo segmento, caratterizzato da bassi salari, instabilità dell'impiego e forti rischi di restare immobilizzati in una continua successione di

⁶⁵ Si fa riferimento in questo caso al Titolo VII del Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea, in tema di norme comuni sulla concorrenza e in tema di aiuti di stato.

⁶⁶ SEO, Strategia Europea per l'Occupazione, viene definita nel processo di Lussemburgo del 1997, e prevede 4 assi strategici di intervento identificati nell'occupabilità, nell'imprenditorialità, nell'adattabilità e nelle pari opportunità.

impieghi temporanei e discontinui oltre a episodi di disoccupazione. E' questo, ad esempio, il caso dell'Italia in cui alcuni interventi legislativi⁶⁷ volti a liberalizzare il mercato del lavoro e i rapporti di impiego temporanei hanno prodotto una forte crescita del coinvolgimento dei più giovani in occupazioni temporanee. Le conseguenze di tali scelte sono l'aumento di precarietà nelle carriere dei giovani, con l'alternanza di contratti a termine e disoccupazione non protetta, la strutturazione di un sistema del lavoro dualistico⁶⁸, la mancanza di passaggi tra i due sistemi, la persistente e crescente disoccupazione giovanile e la crescita dell'area dell'inattività⁶⁹.

Accanto alla flessibilità, un ulteriore elemento, rappresentato dalla politica di attivazione, ha caratterizzato la strategia europea per aumentare l'occupazione degli ultimi anni.

Il concetto di attivazione è introdotto a seguito del vertice di Lisbona del 2000⁷⁰, che, al fine di estendere il processo di unificazione europea, oltre alle politiche monetarie e commerciali, anche alle politiche occupazionali, avvia una modernizzazione delle politiche sociali e del lavoro con l'identificazione di specifici obiettivi da raggiungere⁷¹, risultato di un nuovo orientamento delle politiche stesse verso una maggiore partecipazione al mercato del lavoro, e individua, come la principale causa della cattiva performance economica e occupazionale registrata in alcuni Paesi, un deficit di competitività strutturale causato da ritardi negli investimenti in innovazione tecnologica e in economia della conoscenza. Tale approccio condurrà alla definizione della Strategia europea per l'occupazione che, allo scopo di conciliare la crescita economica con l'incremento dei posti di lavoro, sancisce che i principali limiti per la crescita economica e occupazionale europea nella sovra regolamentazione dei mercati dei beni e dei servizi siano da attribuire alla eccessiva rigidità del mercato del lavoro. La strategia, per garantire il raggiungimento degli obiettivi prefissati, introduce un sistema di *governance* basato su un ampio coordinamento transnazionale, che prevede il coinvolgimento di diversi attori, anche al fine di avviare un approccio di apprendimento circolare e partecipativo. Tale approccio, denominato Metodo aperto di coordinamento (MAC)⁷², prevede linee

⁶⁷ Legge 24 giugno 1997, n. 196, "Norme in materia di promozione dell'occupazione", comunemente detta Pacchetto Treu; Legge 14 febbraio 2003, n. 30, "Delega al Governo in materia di occupazione e mercato del lavoro", comunemente detta Legge Biagi.

⁶⁸ Sistema primario: lavoratori tutelati, a tempo indeterminato. Sistema secondario: lavoratori non tutelati, periferici, con contratti a termine e bassi redditi, per lo più giovani.

⁶⁹ Con particolare riferimento alla popolazione dei Neet, a livello europeo e italiano.

⁷⁰ L'obiettivo fissato dal Consiglio di Lisbona del marzo 2000 era di fare dell'Europa in dieci anni "l'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo, in grado di realizzare una crescita economica sostenibile con nuovi e migliori posti di lavoro e una maggiore coesione sociale".

⁷¹ I quattro macro-obiettivi attengono, in particolare, alla sostenibilità finanziaria dei sistemi pensionistici, all'integrazione dei gruppi a rischio di esclusione, alla maggiore partecipazione al mercato del lavoro e alla garanzia di cure sanitarie qualitativamente elevate e sostenibili (Gualmini e Rizza 2013).

⁷² Il "metodo aperto di cooperazione (MAC)" crea un equilibrio fra la responsabilità della comunità e quella degli Stati membri (il principio di "sussidiarietà"), la definizione di obiettivi comuni quantificati da perseguire a livello comunitario e istituisce la sorveglianza a livello europeo sostenuta dallo scambio di esperienze. La MAC facilita il dibattito politico a vari livelli e segue un approccio integrato: le iniziative intraprese nel settore dell'occupazione devono

guida europee con la specificazione di obiettivi e calendari specifici per ogni Paese e indicatori comuni utili alla comparazione e diffusione delle buone pratiche oltre al monitoraggio e alla valutazione, con modalità di *peer review*, ovvero di valutazione tra pari.

E' in questo specifico contesto politico e culturale che ha origine la politica di attivazione, che si prefigge l'obiettivo, in particolare, di favorire una maggiore partecipazione al mercato del lavoro, attraverso il rafforzamento delle politiche di istruzione e formazione, e di attivare una maggiore selettività nella concessione delle prestazioni di sostegno sociale, e che i nuovi concetti di capitale umano e occupabilità assumono un peso crescente nell'agenda europea, rappresentando la necessità di innalzare il livello delle conoscenze, delle abilità e delle competenze delle persone per aumentare la loro capacità di essere occupabili, ovvero di cercare, di trovare, o di ritrovare, e di mantenere stabilmente un lavoro. Un aspetto importante dell'attivazione riguarda anche la determinazione di un rapporto più stretto tra la protezione sociale e la partecipazione al mercato del lavoro, introducendo dei meccanismi di vincolo che legano l'accesso alle indennità economiche alla effettiva realizzazione di azioni di ricerca attiva del lavoro, da realizzarsi di concerto con le agenzie pubbliche per l'impiego. Va infine sottolineato come queste politiche esprimano un approccio favorevole all'allentamento delle norme che regolano il mercato del lavoro in quanto prevedono un ampliamento delle forme contrattuali flessibili, come il part time e il tempo determinato, soprattutto con riferimento alle categorie di target più vulnerabili, ovvero le donne, i giovani e tutti i lavoratori a bassa qualifica, che si qualificano come outsider del mercato del lavoro.

L'applicazione della politica di attivazione ha fatto emergere alcune criticità che indicano ad auspicare azioni di miglioramento su cui ulteriormente lavorare, da ricondursi principalmente al miglioramento del *matching* tra domanda e offerta di lavoro, aprendo alla concorrenza tra i servizi al lavoro pubblici e privati, e facilitando il dialogo e la condivisione di esigenze, pratiche e linguaggi, e, tra i sistemi istruzione formazione e lavoro e i sistemi produttivi, all'adeguamento dei servizi pubblici per l'impiego, per quanto concerne l'accoglienza e il sostegno della richiesta di assistenza da parte delle persone in cerca di lavoro, sempre più complessa e sfaccettata, alle capacità di intervento del sistema pubblico di protezione del lavoro e delle politiche di inserimento al lavoro che dovrebbero esprimere migliori capacità di intervento per quanto riguarda l'accompagnamento al lavoro e il raccordo con la formazione, operando una riorganizzazione delle strutture e delle pratiche di assistenza alle persone in cerca di lavoro (Gualmini e Rizza 2013).

essere coerenti con i settori afferenti a quelli dell'occupazione quali le politiche sociali, l'istruzione, il regime fiscale, la politica delle imprese e lo sviluppo regionale.

3.3 La strategia europea per l'occupazione giovanile

Nell'ambito delle politiche attive del lavoro, rivolte, come visto, a target specifici e caratterizzati da fragilità e debolezza per quanto riguarda la partecipazione al mercato del lavoro, e più in generale alla società, si propone ora un approfondimento in merito a quelle specificamente rivolte a favorire il lavoro dei giovani, che operano contrastando e rimuovendo quindi le cause principali della disoccupazione, da ascrivere, come visto, per quanto riguarda la componente dell'offerta, ovvero dei lavoratori, soprattutto a un deficit di capitale umano⁷³.

La drammaticità della situazione occupazionale dei giovani, che produce implicazioni rilevanti non solo dal punto di vista socio-economico ma anche dal punto di vista della democrazia, creando forti diseguaglianze che escludono una gran parte della società dal godimento dei diritti primari, e che comporta ulteriormente una grave perdita di potenziale e di competenze in quanto impedisce ai giovani di consolidare e accrescere il proprio bagaglio di capitale umano, possibile solo attraverso la partecipazione a percorsi di carriera lavorativa, ha fatto sì che essa sia diventata, nel tempo, una delle principali preoccupazioni a livello europeo assumendo un posto di sempre maggiore rilievo e priorità nell'agenda politica dell'Ue.

Per affrontare il problema e predisporre le condizioni favorevoli per una sua possibile soluzione, riconoscendo pertanto la maggiore vulnerabilità sociale dei giovani, aggravata, come visto, dalla recentissima grave crisi economica e finanziaria, l'Ue ha quindi adottato, nel corso degli ultimi anni, un sostanzioso corpo di strategie e politiche ad essi esplicitamente rivolte. Al fine di comprendere come la questione giovanile sia stata considerata e trattata nell'ambito delle politiche del lavoro per i giovani a livello Ue, si propone pertanto una lettura e interpretazione trasversale a partire dalle considerazioni precedenti e da una sintesi delle principali politiche e strategie che hanno indirizzato e caratterizzato l'azione europea negli ultimi anni.

Come anticipato il tema inizia a precisarsi allorché il vertice europeo sull'occupazione di Lussemburgo⁷⁴ avvia la SEO con la finalità di coordinare le politiche nazionali in materia di occupazione e di agire, in particolare, sulla capacità di inserimento professionale, sull'imprenditorialità, sulla capacità di adattamento e sulle pari opportunità a livello del mercato del lavoro europeo. Per quanto attiene all'idoneità al lavoro gli obiettivi fissati dal vertice sull'occupazione corrispondono alla lotta alla disoccupazione di lunga durata e alla disoccupazione dei giovani, alla modernizzazione dei sistemi di istruzione e formazione, al monitoraggio attivo dei

⁷³ Si precisa che per capitale umano si intende l'insieme delle conoscenze, delle abilità, delle competenze e delle altre caratteristiche individuali che facilitano la creazione del benessere personale, sociale ed economico (Ocse).

⁷⁴ Il riferimento sono le conclusioni della Presidenza del Consiglio Europeo straordinario sull'occupazione di Lussemburgo, 20-21 novembre 1997.

disoccupati proponendo loro un'alternativa nel campo della formazione o dell'occupazione⁷⁵, all'abbattimento dell'abbandono scolastico, nonché all'attuazione di un accordo quadro fra datori di lavoro e parti sociali finalizzato all'apertura delle imprese alla formazione.

La strategia promuove quindi, come visto, il tema dell'adattabilità prevedendo la flessibilità del lavoro e la predisposizione di contratti adattabili ai diversi tipi di lavoro, oltre a un sostegno alla formazione continua nelle imprese, e affronta la questione delle pari opportunità, prefiggendosi di combattere le disparità di genere e innalzare il tasso di occupazione femminile attraverso politiche in materia di interruzione della carriera, congedo parentale, lavoro part-time, servizi di qualità di custodia dei figli.

Successivamente a questo importantissimo vertice sull'occupazione, che stabilisce le linee guida fondamentali dell'approccio europeo al tema, nel 2000 l'Ue promuove la strategia di Lisbona⁷⁶, con l'ambizioso obiettivo di rendere l'Europa "l'economia più competitiva del mondo" entro il 2010. L'affondo sul concetto di competitività rimanda, nella strategia, a tre dimensioni ritenute fondamentali per la crescita e lo sviluppo, la prima, di natura economica, pone le basi per la transizione verso un'economia competitiva, ovvero un'economia dinamica basata sulla conoscenza, con una forte enfasi sulla necessità di adattarsi rapidamente ai cambiamenti della società dell'informazione e di investire in ricerca e sviluppo, la seconda, di natura prettamente sociale, si prefigura di modernizzare il modello sociale europeo investendo nelle risorse umane e nella lotta contro l'esclusione sociale attraverso la leva dell'istruzione e della formazione, e l'ultima, a carattere ambientale, induce alla disgiunzione della crescita economica dall'uso strumentale delle risorse naturali.

La pesante e grave crisi economica che investe l'Europa a partire dal 2008 e le ripercussioni sul fronte occupazionale, soprattutto giovanile⁷⁷, inducono i decisori politici europei a rivedere le strategie e indirizzare più marcatamente l'impegno pubblico verso il raggiungimento di obiettivi che puntassero decisamente all'innalzamento del capitale umano e all'inclusione sociale e lavorativa delle persone. A tal fine nel marzo 2010 l'Ue lancia la nuova strategia Europa 2020 mirando a una crescita intelligente, grazie a investimenti più efficaci nell'istruzione, la ricerca e l'innovazione, sostenibile, grazie alla decisa scelta a favore di un'economia a bassa emissione di anidride carbonica, e solidale,

⁷⁵ Alternativa che dovrebbe essere offerta entro i sei mesi di disoccupazione per i giovani disoccupati e i 12 mesi per i disoccupati di lunga durata.

⁷⁶ Il riferimento sono le conclusioni della Presidenza del Consiglio europeo di Lisbona, 23-24 marzo 2000.

⁷⁷ Nel 2010 alcune evidenze hanno indotto l'Ue a definire delle misure volte espressamente ai giovani; esse riguardano la disoccupazione che coinvolge oltre 5 milioni di giovani (tra le persone di età inferiore ai 25 anni che vorrebbero lavorare, una su cinque non riesce a trovare un impiego), il tasso di disoccupazione giovanile che supera il 20% (il doppio di quello relativo a tutte le fasce d'età messe insieme e quasi tre volte il tasso delle persone di età superiore ai 25 anni), e la consistenza del fenomeno Neet con 7,5 milioni di giovani di età compresa tra i 15 e i 24 anni che non hanno un lavoro, né studiano o seguono un corso di formazione (Eurostat).

ossia attenta alla creazione di posti di lavoro e alla riduzione della povertà. Europa 2020 riorienta anche la strategia europea per l'occupazione ponendo traguardi sfidanti per quanto riguarda il tasso di occupazione, quello dell'abbandono scolastico, dell'istruzione terziaria e della povertà o dell'esclusione sociale⁷⁸. Con riferimento alla popolazione giovanile la strategia dedica due delle sette iniziative faro⁷⁹ al miglioramento della loro situazione occupazionale, di cui la prima, "Gioventù in movimento"⁸⁰, volta a promuovere la mobilità come strumento di apprendimento e di incremento dell'occupabilità, e la seconda, "Agenda per nuove competenze e nuovi posti di lavoro"⁸¹, centrata sull'occupabilità e sulle opportunità di lavoro per i giovani.

Nell'ambito di tali iniziative, volte sostanzialmente al rafforzamento del capitale umano dei giovani e allo sviluppo di nuove competenze spendibili nel mercato del lavoro, al fine di facilitare il raggiungimento degli obiettivi posti, si promuovono anche condizioni di lavoro flessibili, quali ad esempio il lavoro a tempo parziale o il telelavoro, giudicate idonee a stimolare la partecipazione al lavoro. Fondamentale a questo riguardo è il richiamo al concetto di "flessicurezza"⁸², cui si riferiscono

⁷⁸ I cinque obiettivi della strategia Europa 2020 sono: Occupazione (innalzamento al 75% del tasso di occupazione, per la fascia di età compresa tra i 20 e i 64 anni), R&S / innovazione (aumento degli investimenti in ricerca e sviluppo ed innovazione al 3% del PIL dell'Ue, pubblico e privato insieme), Cambiamenti climatici /energia (riduzione delle emissioni di gas serra del 20% rispetto al 1990, 20% del fabbisogno di energia ricavato da fonti rinnovabili e aumento del 20% dell'efficienza energetica, Istruzione (riduzione degli abbandoni scolastici al di sotto del 10% e aumento al 40% dei 30-34enni con un'istruzione universitaria), Povertà / emarginazione (almeno 20 milioni di persone a rischio o in situazione di povertà ed emarginazione in meno).

⁷⁹ Le iniziative faro sono iniziative prioritarie per stimolare la crescita e l'occupazione. La strategia ne individua sette, ripartite nei tre obiettivi della crescita intelligente (Agenda digitale europea, Unione dell'innovazione, Gioventù in movimento), della crescita sostenibile (Un'Europa efficiente sotto il profilo delle risorse, Una politica industriale per l'era della globalizzazione) e della crescita solidale (Agenda per nuove competenze e nuovi lavori, Piattaforma europea contro la povertà).

⁸⁰ L'iniziativa faro "Gioventù in movimento" è un pacchetto completo di 28 iniziative condotte nel campo dell'istruzione e del lavoro e rivolte ai giovani europei per contribuire a raggiungere l'obiettivo principale della strategia Europa 2020 inteso a far scendere la percentuale di giovani che abbandonano prematuramente la scuola dal 15% al 10% e di aumentare il numero di giovani dotati di un titolo d'istruzione terziaria o equivalente portandolo dal 31% ad almeno il 40% entro il 2020. L'iniziativa è destinata ad aiutare i giovani ad acquisire le conoscenze, le abilità e le esperienze di cui hanno bisogno per trovare il loro primo posto di lavoro. A tal fine si propone di adeguare maggiormente l'istruzione e la formazione alle esigenze dei giovani, incoraggiare i giovani a utilizzare le borse di studio o formazione all'estero, incoraggiare i Paesi ad adottare provvedimenti per semplificare la transizione dal mondo della scuola/università a quello del lavoro.

⁸¹ L'iniziativa faro "Agenda per nuove competenze e per l'occupazione" intende contribuire al raggiungimento degli obiettivi occupazionali della strategia Europa 2020. Riprendendo la precedente iniziativa del 2008 "Nuove competenze per nuovi lavori", che insisteva sul miglioramento del livello delle competenze e sulla definizione del relativo intese ad accelerare le riforme per migliorare la flessibilità e sicurezza fabbisogno, la nuova iniziativa faro ne amplia il raggio di azione, comprendendo tematiche come la flessicurezza, la qualità del lavoro, le condizioni di lavoro e la creazione di nuovi posti. Essa propone quindi una serie di azioni concrete del mercato del lavoro.

⁸² Il concetto di flessicurezza è definito nella Comunicazione della Commissione del 2008 "Verso principi comuni di flessicurezza: Posti di lavoro più numerosi e migliori grazie alla flessibilità e alla sicurezza" e attiene a una strategia integrata per combinare flessibilità e sicurezza nel mercato del lavoro. Essa si propone di tenere conto sia delle esigenze dei datori di lavoro che delle necessità dei lavoratori. Le politiche di flessicurezza sono applicate attraverso contratti affidabili e flessibili basati sul diritto del lavoro e su accordi collettivi più moderni, opportunità di apprendimento permanente per la riqualificazione e il reinserimento dei dipendenti nei posti di lavoro che si rendono disponibili, politiche nazionali volte ad aiutare chi è temporaneamente disoccupato a trovare un nuovo lavoro, sistemi moderni di sicurezza sociale che forniscano un adeguato supporto al reddito e incoraggino la mobilità sul mercato del lavoro. La flessicurezza si propone di mantenere il giusto equilibrio tra i diritti e le responsabilità dei datori di lavoro, delle persone in cerca di impiego e delle autorità pubbliche, di essere adattata alle circostanze, in particolare ai mercati del lavoro e

le politiche che promuovono la flessibilità dei mercati del lavoro, dell'organizzazione del lavoro e delle relazioni di lavoro, pur tenendo conto della necessità di conciliare lavoro e vita privata e di aspetti quali la sicurezza del lavoro e la protezione sociale.

La lentezza della ripresa dalla crisi economica e finanziaria e i crescenti segnali di un aumento della disoccupazione hanno indotto, nel 2012, ad elaborare una serie di nuove proposte intese a promuovere l'occupazione tramite uno specifico pacchetto per l'occupazione giovanile⁸³. L'iniziativa si iscrive nella scia delle azioni a favore della gioventù contenute nel più ampio pacchetto per l'occupazione e contiene una serie di misure volte a facilitare la transizione dalla scuola al lavoro. Tra esse si evidenzia la garanzia, ai giovani di età inferiore a 25 anni, di un'offerta qualitativamente valida di lavoro, proseguimento degli studi, apprendistato o tirocinio entro un periodo di quattro mesi dall'inizio della disoccupazione o dall'uscita dal sistema d'istruzione formale (Garanzia Giovani), la consultazione delle parti sociali europee su un quadro di qualità per i tirocini che consenta ai giovani di acquisire esperienze di lavoro di qualità in condizioni di sicurezza e un'alleanza europea per l'apprendistato, volta a migliorare la qualità e l'offerta di apprendistati e a delineare modi per ridurre gli ostacoli alla mobilità giovanile. Le proposte contenute nel pacchetto prendono in considerazione, tra l'altro, anche il lato della domanda della creazione di occupazione da parte delle imprese, fornendo orientamenti ai Paesi dell'Ue per sostenere la creazione di posti di lavoro tramite la riduzione delle imposte sul lavoro o la fornitura di assistenza alle nuove imprese. Le proposte contenute mirano anche a individuare i settori economici che presentano grandi potenzialità di creazione di posti di lavoro, come l'economia verde, i servizi sanitari, le tecnologie dell'informazione e della comunicazione.

Gli sforzi sono continuati nel 2013, quando, per rafforzare le misure contenute nel pacchetto per l'occupazione giovanile e ad accelerarne l'attuazione, è promossa l'iniziativa "Lavorare insieme per i

alle relazioni industriali, di ridurre il divario tra gli insider e gli outsider nel mercato del lavoro, di applicarsi alle procedure aziendali di assunzione e licenziamento, agevolando il passaggio da un'occupazione all'altra, di promuovere pari opportunità di accesso all'occupazione a uomini e donne, di incoraggiare la fiducia e la collaborazione tra le autorità pubbliche e le parti sociali e di garantire che i costi finanziari e i vantaggi coinvolti siano ripartiti equamente tra aziende, individui e bilanci pubblici. La flessicurezza è considerata un ingrediente fondamentale nell'esecuzione della strategia per la crescita e l'occupazione dell'Ue per aiutare le aziende e i dipendenti a gestire le sfide e le opportunità della globalizzazione.

⁸³ Il "Pacchetto Occupazione Giovanile" si basa sulle attività del programma "Youth Opportunities Initiative", avviato nel dicembre 2011. Detto programma ha previsto una serie di misure, che hanno avuto luogo nel 2012-2013, per ridurre la disoccupazione giovanile. Lo scopo era di aiutare le persone che avevano lasciato la scuola o la formazione senza aver raggiunto il diploma a tornare a scuola o a iscriversi alla formazione professionale e di aiutare i laureati ad ottenere una prima esperienza di lavoro. Il programma ha inteso promuovere l'occupazione giovanile attraverso un maggiore ricorso al Fondo sociale europeo, l'introduzione di approcci innovativi, la mobilità professionale dei giovani e i partenariati trilaterali (imprese, sindacati e politica a livello nazionale, regionale e locale). Le azioni chiave hanno riguardato un maggiore ricorso al Fondo sociale europeo (FSE), una misura di Garanzia per i giovani, il quadro europeo sulla qualità dei tirocini, la misura "Il tuo primo lavoro EURES", azione preparatoria per aiutare i giovani a trovare un lavoro in un altro Paese dell'Ue, i programmi "Erasmus" e "Leonardo da Vinci, con l'offerta di tirocini per giovani laureati o per allievi della formazione professionale, "Erasmus per gli imprenditori", con tirocini per giovani imprenditori, il Servizio Volontario Europeo, con opportunità di volontariato in tutti i Paesi dell'Ue.

giovani d'Europa. Invito ad agire contro la disoccupazione giovanile” finalizzata ad accelerare l'attuazione della garanzia per i giovani e ad aiutare le imprese e i Paesi ad assumere più giovani.

L'insieme delle misure e delle politiche Ue specificamente mirate a sostenere l'occupazione giovanile e a facilitare la transizione dalla scuola al mondo del lavoro⁸⁴ si caratterizzano per un approccio trans-settoriale con azioni a breve e a lungo termine nei principali settori che riguardano i giovani, ovvero l'istruzione, l'occupazione, la creatività e l'imprenditorialità, l'inclusione sociale, la salute e lo sport, la partecipazione civica e il volontariato.

In sintesi, nell'ambito di questo quadro generale, la politica europea per sostenere l'occupazione giovanile, e combattere le cause della disoccupazione, è stata caratterizzata da un approccio favorevole alla flessibilità e all'attivazione, e ha fortemente orientato la propria azione allo sviluppo del capitale umano, dei partenariati per la conoscenza, dei rapporti tra i sistemi istruzione, formazione e lavoro, della ricerca e innovazione, dell'imprenditorialità.

3.4 La promozione dell'imprenditorialità giovanile

Come condiviso anche da Ocse⁸⁵ una via potenziale per integrare i giovani nel mercato del lavoro è dunque rappresentata dall'aumento dell'imprenditorialità giovanile. Nel dibattito internazionale è emerso come il sostegno a tale processo sia potenzialmente in grado di arrecare considerevoli vantaggi all'economia e alla società, tali per cui sempre più istituzioni, pubbliche e private perseguono politiche in questo campo. I vantaggi o i benefici possono essere ricondotti alla società nel suo complesso, in quanto gli imprenditori creano posti di lavoro, aumentano l'innovazione e la concorrenza e sono sensibili ai cambiamenti, alle opportunità economiche e alle tendenze; da questo punto di vista le politiche per l'imprenditorialità attirano quindi un crescente interesse per le potenzialità che in esse si ravvisano nel perseguire obiettivi diversi, come crescita economica, aumento dell'occupazione, sviluppo dell'innovazione, benessere sociale. Da un punto di vista individuale l'essere imprenditore rappresenta inoltre, potenzialmente, un elemento vantaggio per i giovani in quanto consente lo sviluppo del capitale umano, in particolare per quanto attiene alla

⁸⁴ Nell'ambito della Strategia Europa 2020, il riferimento sono, come visto le due Iniziative Faro denominate “Gioventù in movimento” e “Un agenda per nuove competenze e nuovi lavori” mentre con riferimento al Pacchetto Occupazione Giovanile, ci si deve riferire, in particolare, alla misura “Garanzia Giovani” rivolta a dare risposte sul mercato del lavoro ai giovani in uscita dai percorsi scolastici/formativi fino a 25 anni (in Italia l'età massima è stata estesa ai 29 anni).

⁸⁵ I riferimenti principali sono rappresentati dal contributo di Blenchflower e Oswald, nell'ambito della pubblicazione di OECD Entrepreneurship and the Youth Labour Market Problem: A Report for the OECD (1998), il rapporto di Eurostat Entrepreneurship in the EU and beyond, Euro Flashbarometer n. 354 (2012), il contributo di Greene, nell'ambito della pubblicazione di OECD Youth Entrepreneurship (2013), il contributo di Muffato et al., nell'ambito del rapporto Global Entrepreneurship Monitor Italia 2014 (2014).

fiducia in se stessi, allo sviluppo di abilità e all'aumento del livello percepito di felicità (Blanchflower e Oswald, 1998).

L'imprenditorialità offre anche altre evidenze positive e in particolare la creazione di una nuova impresa può rappresentare la dimostrazione o l'evidenza di un apprendimento in quanto essa può fungere da modello per altri giovani. Questo meccanismo risulta particolarmente utile in contesti di svantaggio sociale in quanto la creazione di una nuova attività, soprattutto se viene intrapresa per avere successo, rappresenta un indicatore per trasmettere come l'imprenditorialità possa essere un meccanismo in grado di aiutare le persone svantaggiate a sconfiggere l'esclusione sociale. Uno dei motivi per cui l'imprenditorialità giovanile appare così attraente per le istituzioni e i governi va anche ricercato quindi nella sua capacità di rappresentare una soluzione indigena allo svantaggio economico (De Clercq e Honig, 2011). In ultimo, ma non in ordine di importanza, va rilevato come l'imprenditorialità giovanile risulti particolarmente interessante anche per i responsabili politici in considerazione degli alti tassi di imprenditorialità latente tra i giovani.

Evidenze in tal senso sono offerte dalla Commissione europea, che, con il supporto della propria Direzione Generale Imprese e industria, ha studiato per oltre un decennio lo sviluppo dell'imprenditorialità nell'Ue, confrontando i dati con quelli di una serie di Paesi terzi. L'ultima indagine, considerata nell'ambito della presente ricerca e pubblicata da Eurostat nel 2012, ha coinvolto 27 Paesi Ue oltre ad altri 13 Paesi extra Ue. I dati Eurostat⁸⁶ suggeriscono che due quinti dei giovani dell'Ue vorrebbero avviare un'attività in proprio, confermando così che l'imprenditorialità latente è particolarmente presente tra i giovani.

Le evidenze empiriche dimostrano come i fattori che giocano un ruolo chiave nella decisione di avviare un'impresa siano diversificati, da ricondursi, ad esempio, all'emergere di un'opportunità o di un mercato adatto, o alla percezione che avviare un'impresa sia troppo difficile a causa della burocrazia, ad ostacoli finanziari o, ancora, alla consapevolezza di non possedere le competenze necessarie. Per queste ragioni l'Ue, e tutti i Paesi, hanno intrapreso programmi a favore dell'imprenditorialità, puntando sul potenziale di crescita delle imprese e dei cittadini.

Il dibattito europeo si avvia con la pubblicazione del libro verde "L'imprenditorialità in Europa", finalizzato a comprendere i motivi della scarsa imprenditorialità e della ridotta crescita delle imprese europee. Nel documento, che si apre con una precisa dichiarazione di intenti, premettendo che "l'Europa deve promuovere in modo più efficace lo spirito imprenditoriale e occorrono più imprese nuove e dinamiche, determinate a trarre beneficio dall'apertura dei mercati e a scegliere la strada della creatività o dell'innovazione per perseguire la propria espansione", l'imprenditorialità è definita "uno stato mentale e un processo volto a creare e sviluppare l'attività economica combinando disponibilità

⁸⁶ Gli esiti dell'indagine sono consultabili nella pubblicazione di Eurostat, Flash Eurobarometer, 2012.

a rischiare, creatività e/o innovazione con una sana gestione nell'ambito di un'organizzazione nuova o esistente". Il libro verde intende sollecitare la sfida imprenditoriale europea, analizzando le lacune e il potenziale dell'impresa nell'Ue, le possibilità di sfruttare la creatività o l'innovazione, come orientare le imprese alla crescita, il ruolo dell'imprenditorialità nel perseguimento di obiettivi sociali e, infine, la strada da perseguire per una politica a favore dell'imprenditorialità che contribuisca ad eliminare gli ostacoli allo sviluppo e alla crescita delle imprese.

Attraverso un'analisi sull'andamento del fenomeno nel tempo il documento considera gli importanti cambiamenti strutturali avvenuti a livello economico che hanno spostato l'asse dei vantaggi relativi di cui gode l'Europa, spostandoli verso attività basate sulla conoscenza, ponendo particolare enfasi nei confronti delle tecnologie dell'informazione e delle comunicazioni, che hanno aperto nuovi mercati, cambiato le modalità di lavoro nelle imprese e incrementato il settore dei servizi. Il contributo del libro verde risulta particolarmente significativo per l'introduzione dei due concetti chiave creatività e innovazione, che rappresentano le due dimensioni portanti l'attitudine imprenditoriale e che verranno indagati nell'ambito della ricerca.

Una tappa particolarmente significativa nella costruzione della politica europea per l'imprenditorialità è rappresentata dalla raccomandazione "Competenze chiave per l'apprendimento permanente", del 2006, in cui si definiscono le otto competenze "di cui tutti hanno bisogno per la realizzazione e lo sviluppo personali, la cittadinanza attiva, l'inclusione sociale e l'occupazione", e si sancisce l'importanza della competenza spirito di iniziativa e imprenditorialità, che viene inclusa nelle otto competenze chiave e definita come "saper tradurre le idee in azione. In ciò rientrano la creatività, l'innovazione e l'assunzione di rischi, come anche la capacità di pianificare e di gestire progetti per raggiungere obiettivi. L'individuo è consapevole del contesto in cui lavora ed è in grado di cogliere le opportunità che gli si offrono. È il punto di partenza per acquisire le abilità e le conoscenze più specifiche di cui hanno bisogno coloro che avviano o contribuiscono ad un'attività sociale o commerciale. Essa dovrebbe includere la consapevolezza dei valori etici e promuovere il buon governo".

Le competenze chiave definite dalla raccomandazione, che, oltre allo spirito di iniziativa e imprenditorialità, sono rappresentate dalla comunicazione nella madrelingua, dalla comunicazione in lingue straniere, dalla competenza matematica e dalle competenze di base in campo scientifico e tecnologico, dalla competenza digitale, dall'imparare ad imparare, competenza collegata all'apprendimento, dalle competenze sociali e civiche e dalla consapevolezza ed espressione culturali, sono ritenute interdipendenti e l'accento è sempre posto sul pensiero critico, la creatività, l'iniziativa, la capacità di risolvere problemi, la valutazione del rischio, la presa di decisioni e la gestione costruttiva delle emozioni.

L'impegno verso lo sviluppo dell'imprenditorialità si conferma anche nella strategia Europa 2020, che riconosce l'imprenditorialità e il lavoro autonomo come uno dei fattori chiave di una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva, e ulteriormente, nel Piano d'Azione Imprenditorialità 2020, che presenta una strategia generale sull'imprenditorialità promuovendo una sorta di rivoluzione culturale, in quanto orientato ad operare affinché l'imprenditore sia percepito come figura positiva e centrale per il benessere e l'innovazione ed affinché le istituzioni si pongano al suo servizio invece che rappresentare un ostacolo. Il piano individua nell'offerta di opportunità concrete, per coloro che siano disposti a rischiare, un'importante risposta alla più grave emergenza della crisi, la disoccupazione. La sua strategia si fonda su tre pilastri, che intendono sviluppare, a livello europeo e nazionale, l'educazione all'imprenditorialità, la rimozione delle barriere che frenano le imprese e l'offerta di migliori opportunità per donne, giovani, anziani e migranti.

Per quanto riguarda l'ambito dell'educazione il piano sottolinea il ruolo chiave del sistema educativo nello sviluppo dell'attitudine e della propensione a fare impresa, sottolineando l'importanza di lavorare, a livello dei sistemi di istruzione e formazione, su competenze trasversali come creatività, tenacia o capacità organizzativa, necessarie per fare impresa ma importanti in ogni situazione lavorativa e non. A tal fine il piano invita i Paesi ad inserire nei cicli di istruzione e formazione obbligatoria esperienze e insegnamenti volti a promuovere lo spirito imprenditoriale. Un secondo ambito riguarda l'orientamento verso la costruzione di un contesto più favorevole al business, cercando di agire modificando quegli ostacoli che rendono difficoltoso lo sviluppo di impresa⁸⁷, mentre un terzo prevede di migliorare le opportunità per i gruppi target specifici, identificati nelle donne, i giovani, gli anziani e i migranti, evidenziando come le donne rappresentino il 52% della popolazione ma solamente un terzo degli imprenditori, che gli imprenditori senior siano funzionali allo sviluppo di impresa in quanto possono mettere a disposizione la loro esperienza e che le nuove generazioni possano scegliere la creazione d'impresa come un'opportunità da sperimentare nella ricerca del lavoro. Valorizzando il concetto di diversità il piano riconosce anche l'opportunità di accogliere potenziali imprenditori stranieri portatori di idee, risorse, energie nuove.

Recentemente, il Consiglio ha ulteriormente espresso specifiche raccomandazioni sull'imprenditorialità nell'istruzione e nella formazione, ribadendo come lo sviluppo di uno spirito imprenditoriale possa portare notevoli benefici ai cittadini, sia nella vita professionale che in quella

⁸⁷ Il piano identifica, in particolare, sei ambiti in cui risulta opportuno concentrare gli sforzi per consentire alle nuove imprese di nascere e svilupparsi, che consistono nell'accesso al credito, nel sostegno agli imprenditori nelle fasi cruciali dello sviluppo d'impresa, corrispondenti ai primi cinque anni di attività, arco temporale in cui il 50% delle imprese fallisce, a causa di limitate risorse ed esperienza, nell'utilizzo delle tecnologie di informazione e comunicazione, sfruttando così le opportunità di business nell'era digitale. A tale proposito il Piano rileva che le PMI che usano le Tecnologie dell'informazione e della comunicazione, TIC, nel loro business crescano 2/3 volte più velocemente delle altre, e prevede una crescita del mercato digitale entro il 2016 pari al 10% annuo.

privata. Si sottolinea, in particolare, come trattare il tema dell'imprenditorialità in termini di istruzione e formazione promuova l'occupabilità, il lavoro autonomo e la cittadinanza attiva, oltre allo sviluppo di organismi di istruzione e formazione adattabili e orientati all'esterno.

Si sottolinea inoltre come l'istruzione e la formazione all'imprenditorialità, ovvero la trasmissione delle capacità e competenze necessarie per sviluppare spirito e capacità imprenditoriali, oltre che delle capacità, competenze e sostegno necessari per la creazione di nuove attività economiche, debba essere assicurata a tutti i possibili destinatari, indipendentemente dal genere, dall'estrazione socioeconomica o dai bisogni educativi speciali. La raccomandazione precisa inoltre che, oltre alle capacità di base, come lettura, scrittura e calcolo, l'imprenditorialità richieda lo sviluppo progressivo di una serie di competenze fin dalla più giovane età, e che esse riguardino caratteristiche di creatività e senso di iniziativa, capacità di risolvere i problemi e pensiero critico, capacità decisionale e assunzione di rischi, adattabilità e perseveranza, autodisciplina e senso di responsabilità, leadership e lavoro di squadra, capacità di pianificazione e organizzazione, comprensione del contesto sociale, economico e culturale, nonché competenze linguistiche e abilità di persuasione.

Una particolare sezione del piano è dedicata al ruolo delle istituzioni dell'istruzione e della formazione, ribadendo che le capacità e le competenze imprenditoriali dovrebbero essere affrontate a tutti i livelli del percorso educativo, e, per quanto possibile, nell'intero piano di studi in modo da consentire il loro continuo sviluppo, prestando attenzione al conseguimento dei risultati dell'apprendimento imprenditoriale. E' raccomandato, inoltre, che gli organismi di istruzione e formazione esprimano una maggiore creatività e innovazione in un contesto in rapido mutamento determinato da sviluppo tecnologico, globalizzazione ed evoluzione dei bisogni in termini di competenze e capacità. Ritenendo che i partenariati tra gli istituti di istruzione e formazione e le imprese possano incentivare una più stretta collaborazione tra il mondo dell'istruzione, della formazione e del lavoro, il piano incoraggia le imprese e le organizzazioni imprenditoriali a sostenere l'educazione all'imprenditorialità.

Dalla lettura di tale ampio e articolato contesto strategico e programmatico emerge come l'Europa, fortemente impegnata nel sostegno dell'imprenditorialità, fondi la sua azione sulla convinzione che lo sviluppo dell'imprenditorialità sia in grado di apportare benefici importanti, sia di tipo economico che sociale. Nell'ambito di tale interpretazione l'imprenditorialità non è intesa solo come una forza trainante per la creazione di occupazione, la competitività e la crescita bensì anche come elemento che concorre alla realizzazione personale e al successo sociale.

L'approccio strategico e politico che emerge dall'analisi dei successivi programmi e piani di azione a favore dell'imprenditorialità converge verso un orientamento che individua nell'educazione

all'imprenditorialità, in senso lato, uno dei elementi chiave su cui insistere per promuovere lo sviluppo di nuove imprese.

3.5 L'impatto delle politiche per l'imprenditorialità

L'interesse della ricerca si è espresso anche nei confronti delle politiche attive del lavoro, con particolare riferimento, come visto, a quelle per l'imprenditorialità giovanile. Nell'avvicinare tale dimensione è risultata nuovamente di aiuto la visione di Giddens che aiuta a inquadrare meglio questa prospettiva, quando, nella sua intervista precisa come “...i giovani sono doppiamente in pericolo perché la loro difficoltà di trovare lavoro si acutizza in un momento storico in cui i sistemi di welfare stanno diventando più deboli. Non abbiamo la bacchetta magica e l'unica idea valida è quella di rigenerare, a livello macro strutturale, dei livelli di occupazione decenti per tutti. La questione di fondo è che non possiamo usare piccoli programmi mirati per l'occupazione giovanile, per quanto essi siano importanti, per risolvere problemi così grandi. Esistono molte cose da fare a livello macro (globale) e se non si riescono a fare diventa molto più difficile operare dei cambiamenti a livello micro (dei Paesi, regioni). E d'altra parte qualsiasi forma che aiuti a generare dinamismo nell'economia e a incentivare l'occupazione giovanile vale la pena di essere attuata anche se in ogni caso prima di poter vedere progressi a livello locale abbiamo bisogno di cambiamenti strutturali nel sistema globale.” (Giddens 2013).

Consapevoli pertanto della portata e dell'importanza di tali misure si è inteso indagare meglio tale ambito anche in prospettiva di valutazione. Nell'insieme delle politiche e dei programmi promossi dalle varie istituzioni a livello locale, nazionale e internazionale, si possono distinguere quattro categorie principali di intervento, tra cui le i programmi di istruzione e formazione all'imprenditorialità, le azioni di informazione, orientamento, consulenza, *coaching* e *mentoring*, le misure di sostegno finanziario e infine le infrastrutture, tra cui si ricomprendono anche gli incubatori, le competizioni e in generale le reti di giovani imprese, o startup. Tali programmi, che prevedono l'utilizzo di strumenti per attenuare i fallimenti del mercato e superare le carenze di capitale umano, sociale e finanziario dei giovani, si possono a loro volta classificare secondo tre tipologie di sostegno, riconducibili all'educazione all'imprenditorialità, riconducibile ai corsi di istruzione e formazione, al sostegno soft, composto da azioni di informazione, orientamento, consulenza e accompagnamento, e al sostegno hard, ovvero prestiti di micro-finanza, sovvenzioni, premi, infrastrutture.

Per quanto riguarda l'approccio di educazione all'imprenditorialità, gli obiettivi sono quelli di rendere i giovani consapevoli dell'importanza della scelta, permettendo loro di indagare se sia

un'opzione auspicabile e fornendo loro le conoscenze e abilità che permetteranno loro di sviluppare competenze imprenditoriali. La logica di questi interventi risiede nella convinzione, come visto, che i fallimenti dei giovani sul mercato dell'imprenditoria siano da ascrivere soprattutto a un carente sviluppo delle conoscenze, abilità o competenze necessarie e all'incapacità a formulare giudizi circa l'opportunità e la fattibilità delle idee di impresa.

Appare molto difficile stimare la quantità e la qualità dei percorsi di istruzione all'imprenditorialità in quanto siamo in presenza, in tutta Europa e anche in area Ocse, di una gamma molto variegata di soggetti che erogano percorsi di istruzione all'imprenditorialità⁸⁸. Le stime sugli andamenti dell'istruzione all'imprenditorialità suggeriscono che essa ormai rappresenta un contenuto didattico consolidato nei percorsi di istruzione primaria, secondaria e terziaria. Pur se in assenza, come si è visto, di una valutazione rigorosa di tali programmi, causata dalla loro molteplicità e differenziazione, pur tuttavia si possono trarre alcune considerazioni sulla base delle evidenze empiriche disponibili. In generale un nutrito corpo di evidenze⁸⁹ suggerisce che l'istruzione all'imprenditorialità svolga un ruolo significativo nello sviluppo di intenzioni imprenditoriali tra i giovani (Pittaway e Cope 2007).

In termini di efficacia resta tuttavia difficile stabilire quanto questi programmi, che si possono definire di sviluppo delle propensioni latenti, si traducano in un effettivo aumento dei livelli di imprenditorialità giovanile, anche perché essi in ogni caso gettano solo i semi per una futura presa di autonomia e responsabilità del giovane in senso imprenditoriale, i cui effetti di possibile germogliazione necessitano di tempi anche lunghi per rendersi evidenti.

La seconda tipologia di sostegno, quella cosiddetta soft, si traduce in azioni di informazione, orientamento e consulenza, si prefigge, soprattutto nella fasi di creazione e di avvio di impresa, di sopperire alle carenze di tipo informativo e di colmare le lacune per quanto attiene a capitale umano e sociale. Questa tipologia di sostegno ha lo scopo principale di guidare i giovani imprenditori potenziali o i neo imprenditori verso fonti più specialistiche di sostegno. L'offerta di servizi può anche ricomprendere interventi di consulenza e assistenza, spesso offerti anche a mezzo Internet, o

⁸⁸ Ad esempio scuole, università, centri di formazione professionale, società di consulenza, enti pubblici, camere di commercio, associazioni di rappresentanza datoriale, e altre tipologie di organismi, anche associazioni del volontariato e del sociale.

⁸⁹ Ci si riferisce in particolare a quanto riportato dal rapporto di ricerca Policy Brief on Youth Entrepreneurship di Ocse, curato da Francis Greene, che presenta la valutazione condotta su alcuni specifici programmi di istruzione all'imprenditorialità, come ad esempio la valutazione di Athayde del programma Young Enterprise Company, che ha evidenziato come il programma avesse aumentato il potenziale imprenditoriale dei giovani; quella di Peterman e Kennedy (2003) che ha scoperto come i giovani partecipanti al Premio in Australia avessero maggiore probabilità di percepire l'imprenditorialità come auspicabile e fattibile rispetto ad un gruppo di controllo; infine la valutazione di Souitaris et al (2007) che, nell'ambito di un'indagine condotta con studenti francesi e inglesi universitari, ha potuto verificare che le persone che avevano intrapreso un percorso di istruzione all'imprenditorialità avessero maggiori intenzioni imprenditoriali rispetto al gruppo di controllo. Per contro il rapporto cita anche la valutazione di Oosterbeek et al (2010) secondo la quale gli studenti che avevano partecipato al programma olandese dell'Associazione Jong Ondernemen erano stati più propensi a esprimere intenzioni negative verso l'imprenditorialità e avevano espresso minori capacità di autofinanziamento dell'impresa (2012).

attraverso l'uso dei social network, o con forme di tutorato e accompagnamento da parte di imprenditori "anziani" (*business angels*). In generale tale tipo di assistenza è progettata per aiutare i giovani a compiere una transizione efficace nel mondo del lavoro autonomo e aumentare la sostenibilità della loro attività. Anche in questo caso, è difficile stimare la quantità e la qualità del supporto soft, anche perché moltissimi programmi imprenditoriali giovanili cercano di selezionare l'accesso ai loro servizi, attraverso azioni di screening dei potenziali partecipanti basati sulla valutazione del *business plan*, oppure forniscono un supporto di tipo hard, di natura finanziaria. Tale tipologia di sostegno tende ad essere raramente valutato in modo rigoroso.

La terza tipologia di strumenti si caratterizza per fornire un sostegno hard. Si tratta di strumenti di politica che offrono micro-finanza, sotto forma di prestiti, sovvenzioni o indennità per i giovani, anche in sostituzione di sussidi di disoccupazione già esistenti⁹⁰. Come per la tipologia soft questi strumenti sono progettati per supportare i giovani sia in fase di creazione che di avvio di impresa. La logica sottesa a questi programmi è che una delle principali limitazioni affrontate dai giovani imprenditori potenziali o reali sia da individuarsi nella mancanza del capitale finanziario necessario allo sviluppo e al mantenimento del loro business. Di nuovo, è difficile stabilire il numero o l'efficacia di tali programmi e una delle ragioni di tale difficoltà risiede nella grande variabilità di importi e di tipi di finanziamento esistente nei diversi Paesi⁹¹. La difficoltà nel valutare i programmi di micro-finanza è anche dovuta ai diversi meccanismi utilizzati per selezionare i potenziali partecipanti, che si centrano ad esempio su requisiti di genere, come nel caso dei programmi per l'imprenditoria femminile, o di status occupazionale e sociale, rivolgendosi a disoccupati, disabili o a persone con dipendenze o disagi, oppure che richiedono la soddisfazione di determinati requisiti di selezione, come ad esempio la presentazione e l'approvazione del *business plan*, o l'impegno a investire risorse proprie per la nuova impresa⁹².

⁹⁰ Tra i diversi meccanismi utilizzati per sostenere finanziariamente l'imprenditorialità giovanile, si ricordano i prestiti "soft", come quelli a basso tasso di interesse, vicino allo zero, le sovvenzioni, ovvero i contributi a tantum per sostenere le spese iniziali, fiscali e i costi del capitale d'impresa e / o i riconoscimenti in sostituzione, o in aggiunta, alle indennità di disoccupazione. Di questi, le sovvenzioni sono spesso i più favoriti perché i prestiti 'soft' possono portare i giovani a situazioni di debito, data la probabilità che una percentuale significativa di imprese costituite da giovani fallirà. Un vantaggio dei prestiti, tuttavia, è che il rischio è condiviso (ad esempio tra il fornitore del programma e il giovane imprenditore) e questo potrebbe fornire maggiori incentivi per il giovane a valutare il valore della propria proposta commerciale. Anche la sostituzione o l'aumento dei pagamenti per l'indennità di disoccupazione è spesso attraente (ad esempio, fornendo indennità di disoccupazione standard e permettendo, nel contempo, ai partecipanti, di trattenere il denaro che guadagnano con il lavoro autonomo, nonostante il programma), in quanto l'operazione ha costi aggiuntivi molto piccoli, per il contribuente. Un problema, però, è che le imprese spesso hanno bisogno significativo capitale iniziale per diventare mature e sostenibili (Ocse, Greene, 2013).

⁹¹ Come riportato da Ocse in Francia, ad esempio, sono riconosciute ai giovani le spese di vita quotidiana, in Belgio sono erogati prestiti preferenziali Belgio fino a 4.500 €, mentre Grecia offre un finanziamento fino a 29.000 € per i giovani (fonte: EEOR, 2010).

⁹² A tale proposito il rapporto di Ocse illustra la valutazione condotta sul programma inglese Prince's Trust, un esempio di programma di micro-finanza che cerca anche di razionare la sua offerta, oltre a fornire un sostegno anche soft, ad esempio mentoring. Lo schema è incentrato sui giovani disoccupati e su gruppi specifici della società (i trasgressori e i disabili). Il programma è stato oggetto di una rigorosa valutazione (Meager et al, 2003), che ha suggerito come il

Come già sottolineato appare difficile stabilire la portata di tali politiche, a causa della presenza di una gamma di organismi promotori particolarmente ampia e diversificata e, inoltre, a causa della mancanza di analisi di valutazione rigorose e scientificamente riconosciute. Tuttavia, dei tre strumenti di politica, l'evidenza suggerisce che l'educazione all'imprenditorialità svolga un ruolo importante nello sviluppo di intenzioni imprenditoriali dei giovani, mentre per quanto riguarda il sostegno soft e hard non esistono ancora sufficienti prove che dimostrino come siano in grado di aumentare la probabilità che i giovani avviino e gestiscano imprese di successo.

Altre evidenze mettono in luce come l'imprenditorialità abbia costituito un'esperienza di successo per aiutare i giovani a uscire dalla disoccupazione e generare valore economico aggiunto, anche se la base di conoscenza è ancora modesta e priva del sufficiente rigore scientifico. A tale proposito Eurostat suggerisce una valutazione delle politiche maggiormente rigorosa al fine di convergere lo sforzo verso un approccio realmente efficace. La convinzione comune è che difficilmente l'imprenditoria giovanile possa essere considerata una panacea per risolvere il problema della disoccupazione giovanile, ma piuttosto che la stessa possa rappresentare una parte, anche significativa, della risposta.

Si analizza, in conclusione, l'impatto delle politiche pubbliche attraverso una disamina delle caratteristiche degli interventi pubblici tradizionali, ovvero le politiche attive del lavoro, con riguardo a quelle che sostengono l'imprenditorialità giovanile.

Come visto e risaputo, esse risultano attraenti per i decisori pubblici, ovvero gli attori politici e gli stakeholder, in quanto utili strumenti per far fronte alle sfide poste dalla crescente disoccupazione giovanile e ai pesanti fallimenti vissuti dai giovani nel mercato del lavoro, e, ulteriormente, per le esternalità positive offerte dall'imprenditorialità giovanile, identificabili, come si è visto, nella creazione di nuovi posti di lavoro, nella spinta verso l'innovazione e nelle potenzialità di inclusione sociale.

Nel contempo, le politiche attive del lavoro tendono però a soffrire di due problemi principali. In primo luogo, gli obiettivi degli interventi sono spesso confusi e spesso si pongono obiettivi diversi che possono essere in relazione di complementarità ma, talvolta, anche di concorrenza, come ad esempio l'inclusione sociale, l'incremento dell'occupazione giovanile, la crescita o la sopravvivenza dell'impresa, l'accrescimento del capitale umano dei giovani imprenditori in modo da aumentare le loro chance di occupabilità anche a seguito di un periodo di lavoro autonomo. A queste difficoltà si deve aggiungere anche la complessità, per i decisori politici promotori delle politiche attive del

supporto di micro-finanza sia importante per aumentare i guadagni del lavoro autonomo, ma che il sostegno soft (mentoring) sia associato negativamente con i guadagni di lavoro autonomo. Meager, tuttavia, suggerisce che l'offerta di sostegno soft e hard abbia fatto poco per aumentare l'occupabilità o i guadagni dei partecipanti, una volta lasciato il programma.

lavoro, di dover affrontare e gestire una varietà di scelte di programmazione, progettazione e attivazione (Mole e Bramley 2006).

Una seconda difficoltà è insita nelle analisi di valutazione degli specifici programmi, che risultano frammentarie senza considerare pienamente i risultati economici di un programma utilizzando metodi sperimentali, o quasi (Ocse 2007). La difficoltà, di conseguenza, anche quando si conducono analisi di valutazione, è che ciò che viene misurato è spesso solo il punto di vista soggettivo dei destinatari del programma piuttosto che il valore aggiunto economico del programma per i destinatari e, più in generale, per la società. Da non sottovalutare inoltre come le carenze nelle valutazioni dei programmi possano condurre ad una sopravvalutazione dei loro benefici (Greene 2008).

Un contributo è fornito dal Youth Employment Inventory (YEI), una raccolta e revisione di 289 interventi per l'occupazione giovanile in 84 Paesi, predisposta al fine di permettere ai decisori politici di avere una base empirica cui riferirsi per prendere le decisioni su come affrontare il problema dell'occupazione giovanile. L'inventario ha rilevato come solo il 10 per cento dei programmi sia stato opportunamente valutato; tale evidenza porta a ipotizzare come la conseguenza di questa carenza sia la possibile sopravvalutazione dei benefici degli interventi, da parte dei decisori politici, e, conseguentemente, una possibile inefficiente allocazione delle risorse (Betcherman et al 2007).

E' pertanto difficile avere una chiara e inequivocabile valutazione dell'impatto delle politiche a favore dell'imprenditorialità giovanile, considerando peraltro che ogni politica è influenzata dal proprio contesto, dal periodo temporale e dalla modalità con cui viene introdotta. Dall'analisi condotta su una vasta gamma di politiche per l'imprenditorialità non sono emerse sufficienti prove a sostegno della loro efficacia mentre, al contrario, molti studi suggeriscono che l'approccio non abbia portato risultati positivi (Bridge et al, 2009). Nel complesso vi è dunque un'evidenza limitata circa l'efficacia di tali politiche e un più ampio consenso verso una visione generalmente pessimista della loro portata. Un interessante prospettiva in tal senso ci viene offerta da Shane (2009) il quale si chiede se il sostegno dei disoccupati o di gruppi marginali in percorsi di imprenditorialità rappresenti un impiego utile delle risorse pubbliche dato l'elevato tasso di abbandono registrato dalle piccole imprese e la scarsa qualità dell'occupazione di molte di esse. Nell'ottica di soppesare le politiche secondo l'approccio costo-opportunità⁹³, Shane si chiede se l'utilizzo delle risorse pubbliche, limitate, per sostenere percorsi di imprenditorialità di lavoratori disoccupati non corrisponda a un minor sostegno per le imprese a forte crescita, cioè per quelle che hanno dimostrato di essere più in grado

⁹³ Con il termine costo-opportunità, in economia, si intende il costo derivante dal mancato sfruttamento di una opportunità concessa al soggetto economico. Quantitativamente, il costo opportunità è il valore della migliore alternativa tralasciata. In altri termini, il costo opportunità è il sacrificio che un operatore economico deve compiere per effettuare una scelta economica. L'alternativa a cui si deve rinunciare quando si effettua una scelta economica è detta costo opportunità (opportunity cost).

di generare posti di lavoro. Secondo questo approccio le politiche attive del lavoro, volte a sostenere l'imprenditorialità giovanile, non sarebbero di grande utilità e valore. I costi-opportunità emergono più nitidamente quando si considerano particolari gruppi di giovani. Ad esempio, se si considera la condizione dei Neet, quanto più a lungo un giovane resta in tale condizione, tanto maggiore è la probabilità che egli debba patire molteplici privazioni e, conseguentemente, maggiore è la probabilità che egli rappresenti un costo notevole per il contribuente⁹⁴.

A fronte di questa analisi viene comunque ribadito come la scelta affrontata dai decisori pubblici non si situi tra il finanziamento dei disoccupati, o dei Neet, alla ricerca di un sostegno per le loro ambizioni di lavoro, anche autonomo, e il sostegno delle piccole imprese ad alta crescita, oppure, nel secondo caso, delle persone con maggiore potenziale. I decisori politici si trovano spesso a gestire e sostenere sia le integrazioni al reddito dei disoccupati, o dei Neet, che, ulteriormente, anche il loro supporto all'inserimento o reinserimento lavorativo, anche se di tipo autonomo. Probabilmente, quindi, il punto di svolta non è la differenza di scelta tra i due tipi di attività, dipendente o autonomo, quanto invece la differenza di scelta tra due differenti stati del mercato del lavoro (politiche attive o passive del lavoro).

Nel complesso, nonostante vi sia una limitata evidenza dell'impatto effettivo delle politiche attive per il lavoro volte all'imprenditorialità giovanile, la Germania e la Nuova Zelanda offrono prove circa l'efficacia delle politiche attive del lavoro volte all'imprenditorialità degli adulti, offrendo lo spunto per esplorare come l'imprenditorialità giovanile possa rivelarsi utile, considerati, in particolare, la portata e i costi della mancata integrazione dei giovani nel mercato del lavoro (Greene 2013).

In sintesi, la valutazione dei programmi a favore dell'imprenditorialità giovanile appare ancora immatura e resta basata su una comparazione fondata sulla misurazione dei benefici privati alle persone. Tale ritardo, che come effetti principali conduce alla sovrastima del valore dei programmi esistenti, al dubbio circa la legittimità di particolari interventi e alla difficoltà nello stimare l'impatto degli interventi, potrebbe essere recuperato da un'analisi di valutazione di impatto delle politiche a favore dell'imprenditorialità, giovanile e non, maggiormente strutturata e coordinata a livello europeo.

⁹⁴ A tale proposito Cole et al (2010) suggerisce che, prudenzialmente, i costi della finanza pubblica lungo tutto l'arco della vita (corrispondenti a evasione fiscale, pagamenti delle prestazioni, costi sanitari e giustizia) dei 0,2 milioni di Neet nel Regno Unito sono pari a 12 miliardi di sterline, benché i loro costi in termini di mancate risorse lungo tutto l'arco della vita (perdita per l'economia, perdita di benessere per costi-opportunità sociali individuali e familiari) siano, prudenzialmente, pari a 22 miliardi di sterline. E nell'Ue si stima che attualmente ci siano 7,5 milioni di Neet (Eurofound 2011).

4. L'imprenditorialità: i paradigmi di riferimento

Il capitolo rappresenta il fulcro teorico della tesi in quanto affronta il tema dell'imprenditorialità sviluppandolo lungo alcune specifiche direttrici di approfondimento corrispondenti alle dimensioni indagate nell'indagine empirica. Offrendo una rassegna dei principali paradigmi teorici sull'imprenditorialità, circoscritta e funzionale rispetto agli obiettivi di indagine, il capitolo inquadra l'oggetto di ricerca nell'ambito della letteratura attraverso la ricostruzione dello sviluppo del pensiero scientifico, multidisciplinare, sul tema. L'attenzione si rivolge alla definizione del concetto di imprenditorialità e dei principali fattori che caratterizzano l'azione imprenditoriale, oltre che al profilo del giovane imprenditore, ricercando in particolare gli elementi che specificano l'attitudine dei giovani al lavoro autonomo, evidenziando i fattori che ne influenzano e determinano la scelta, come le motivazioni e le difficoltà percepite, i contesti sociali e culturali. Infine il capitolo approfondisce l'influenza delle componenti di capitale umano e capitale sociale nei processi di imprenditorialità.

4.1 L'apporto della letteratura alla comprensione dell'imprenditorialità

Il fenomeno dell'imprenditorialità rappresenta da lungo tempo oggetto di studio e di indagine da parte di ricercatori e teorici di discipline diverse, soprattutto economiche e sociali, ma anche psicologiche, antropologiche e pedagogiche. Data la vasta e multidisciplinare produzione esistente, per ricostruire e identificare i passaggi fondamentali che hanno caratterizzato lo sviluppo del dibattito scientifico utile alla comprensione del fenomeno si è scelto di limitare e circoscrivere l'attenzione agli ambiti teorici funzionali all'oggetto della ricerca empirica, privilegiando pertanto la letteratura in merito alla definizione del profilo dell'imprenditore, per quanto attiene ad alcune dimensioni specifiche dell'iniziativa imprenditoriale, da ricondursi, in particolare, alle tre dimensioni principali dell'innovazione (Schumpeter 1934), della propensione a cogliere le opportunità di profitto (Kirzner 1973, 1979; Hayek 1945; Mises 1996) e della capacità di affrontare i rischi (Cantillon 1755; Knight 1921). A partire da quest'ultimo concetto i primi autori cui riferirsi sono gli economisti francesi Cantillon e Say⁹⁵, che a partire dalla metà del settecento propongono la definizione di imprenditore

⁹⁵ A Cantillon si riconosce di aver coniato il termine di imprenditore e di aver pubblicato la prima teoria economica sull'imprenditorialità, come riportato da Swedberg (2000: 11-19) "the theory of entrepreneurship is to be found in a work entitled "Essai sur la nature du commerce en général" (circa 1730), written by a Paris banker of Irish extraction who had a real flair for economic analysis, Richard Cantillon. ... The first two economists to write in an original matter

come di colui che, operando autonomamente, esprime la capacità di assunzione del rischio, individuato, nello specifico, nell'incertezza insita nell'acquisto di prodotti o merci a prezzi definiti e, successivamente ad una lavorazione, nella loro rivendita a prezzi indefiniti. Secondo tale approccio il fenomeno imprenditoriale va attribuito all'inclinazione personale a creare una propria attività, a svolgere quindi un lavoro autonomo, e ad assumere il rischio del possibile fallimento. Rischio e incertezza costituiscono pertanto le prime sfide individuate come proprie del fenomeno imprenditoriale, e la capacità o l'attitudine ad affrontarle come le principali caratteristiche dell'imprenditore in quanto soggetto (Swedberg 2000: 18-20). I due temi saranno ripresi in seguito, e ulteriormente sviluppati, dalla teoria di Knight (1921), esponente della corrente economica neoclassica, fondata su un approccio utilitarista, che, affidando al mercato la funzione centrale di regolazione dei rapporti di produzione e di scambio, riconduce il comportamento umano esclusivamente al calcolo razionale teso alla massimizzazione dell'utilità. Ampliando l'analisi di Cantillon, l'impianto teorico di Knight introduce l'elemento del profitto come unico elemento in grado di far sopportare all'imprenditore il rischio dell'insuccesso, rappresentando quindi una sorta di incentivo o di ricompensa per l'incertezza sostenuta⁹⁶. L'autore individua dunque nel rischio, nell'incertezza e nel profitto le variabili che identificano e caratterizzano l'attitudine imprenditoriale rilevando peraltro come le situazioni e condizioni di incertezza rappresentino il presupposto per il raggiungimento di un certo margine di utile e, nel contempo, di uno stato di equilibrio nel mercato. L'imprenditore, sintetizzando il pensiero di Knight, è un soggetto disposto a sopportare un rischio non prevedibile spinto dall'obiettivo di realizzare un margine di profitto, a sua volta condizionato dall'incertezza (Swedberg 2000: 21-23).

Successivamente, un fondamentale riferimento scientifico cui attingere in tema di imprenditorialità è rappresentato da Schumpeter (1934), che, con una visione multidisciplinare, ha prodotto un'opera particolarmente significativa a carattere storico ed economico sull'imprenditorialità⁹⁷, rappresentando ancora oggi un importante riferimento teorico cui confrontarsi e da cui far discendere ulteriori ipotesi di ricerca. Noto particolarmente per le sue teorie sullo sviluppo economico, l'economista evince come il fattore imprenditoriale sia in grado di trasformare il mercato da realtà statica a realtà dinamica, attraverso l'introduzione di un nuovo elemento nel processo produttivo, in grado di produrre innovazione, come nuovo agente di equilibrio del mercato. Nella sua opera sulla teoria dello sviluppo economico, centrata sul concetto di

on the entrepreneur were both active in France: Richard Cantillon (circa 1680-1734) and Jean-Baptiste Say (1776-1832).” Say, ispirato da Cantillon, suggerisce che l'imprenditorialità consista di un insieme di fattori produttivi all'interno di un organismo (*Ivi*).

⁹⁶ Nella sua opera “Risk, uncertainty and profit”, centrata sulla teoria del profitto Knight definisce come guadagno il residuo tra i ricavi e i costi relativi agli impegni contrattuali assunti.

⁹⁷ Ci si riferisce all'opera “The Theory of Economics Development”, 1934.

innovazione, l'imprenditorialità è definita come la creazione di nuove combinazioni di materiali e risorse già esistenti, un'innovazione del fare, anziché un'invenzione, e un modo di essere e di agire, corrispondente all'azione innovativa, che non esiste per sempre, ma solo nel momento in cui si realizza⁹⁸.

Un primo apporto rilevante offerto dalla sua analisi è rappresentato dalla definizione di una tipologia riferita alla combinazione di diversi tipi di comportamento imprenditoriale, identificandone, nello specifico, cinque, corrispondenti all'introduzione di nuovi beni, all'introduzione di nuovi metodi di produzione, all'apertura di nuovi mercati, alla scoperta di nuove fonti per supplire alla carenza di alcuni materiali e alla creazione di una nuova organizzazione dell'impresa. Inoltre, un ulteriore significativo contributo attiene alla definizione di una seconda tipologia, riferita alle motivazioni sottese all'imprenditorialità, che, secondo l'autore, sono da ricondurre a tre categorie, traducibili, in un linguaggio moderno, nei termini di desiderio di potere e indipendenza, volontà di successo e soddisfazione creativa, legata al fare delle cose⁹⁹ (*Ivi*).

Dall'analisi dell'impianto motivazionale proposto da Schumpeter emerge chiaramente come egli, contrariamente all'ipotesi espressa dagli economisti neoclassici, non consideri il desiderio del profitto come la leva fondamentale che muove l'imprenditorialità, spostando le radici della motivazione dal campo dell'economia a quello, piuttosto, della psicologia. Nella sua visione l'imprenditore risulta essere il motore dell'innovazione e del cambiamento tecnologico, in grado di generare crescita economica, in quanto capace di rompere le strutture e gli schemi esistenti e consolidati, avviando così processi di 'distruzione creatrice', capaci di generare nuove strutture economiche. Le sue importanti intuizioni saranno ulteriormente studiate e verificate dalle analisi degli studiosi fino ai giorni nostri, e il focus sulle determinanti dell'innovazione e della creatività come leve per lo sviluppo economico e produttivo assumeranno sempre più importanza nel più ampio dibattito sull'imprenditorialità.

Completa la rassegna degli ambiti concettuali identificati come rilevanti per l'inquadramento scientifico del tema, una sintesi del contributo offerto dagli economisti *mainstream*, che restituendo un ruolo attivo alla figura dell'imprenditore, centrano la loro analisi sulla capacità degli imprenditori a cogliere le opportunità offerte dal mercato. Approfondendo tale dimensione il principale autore di riferimento è l'economista britannico Kirzner (1993, 1997), che propone una rilevante teoria

⁹⁸ Esplicativo e suggestivo al tempo stesso, a tale proposito, l'incipit del secondo capitolo dell'opera di Schumpeter, intitolato *Entrepreneurship as Innovation*, che cita "To produce means to combine material and forces within our reach. To produce other things, or the same things by a different method, means to combine these materials and forces differently. In so far as the "new combination" may in time grow out of the old by continuous adjustment in small steps, there is certainly change, possibly growth, but neither a new phenomenon nor development in our sense. In so far as this is not the case, and the new combinations appear discontinuously, the the phenomeon characterising development emerges." (Schumpeter, in Swedberg 2000: 51-75).

⁹⁹ Come noto le tre categorie motivazionali che Schumpeter indica alla base della scelta imprenditoriale nella sua teoria dello sviluppo economico corrispondono ai concetti di "dream and will fo found a private kingdom, will to conquer, joy of creating".

sull'imprenditorialità¹⁰⁰, ponendo l'accento sul processo di mercato all'interno del quale l'agire imprenditoriale svolgerebbe la sua funzione fondamentale. Il contributo di Kirzner, che risente dell'influenza di Mises¹⁰¹, nonché della visione neoclassica di Hayek¹⁰², definisce l'imprenditorialità come prontezza dell'individuo nel cogliere nuove opportunità economiche. Nella sua visione l'imprenditore cerca, sostanzialmente, di scoprire nuove opportunità e, mettendole in essere, contribuisce a mantenere il mercato in equilibrio. La teoria, riprendendo il contributo teorico di Hayek in tema di conoscenza, rileva come lo stato di disequilibrio del mercato sia determinato da una forte e diffusa mancanza di conoscenza, che impedisce agli attori economici di sfruttare le occasioni vantaggiose. In questa visione l'imprenditorialità riguarderebbe quindi un'attitudine particolare dell'agire economico che si identifica con la prontezza a cogliere opportunità vantaggiose all'interno di un mondo in cui la conoscenza è imperfetta e non esiste una condizione di equilibrio. L'elemento che caratterizza l'azione imprenditoriale, tuttavia, non consiste nel possedere maggiori informazioni rispetto agli altri attori economici, quanto piuttosto nella propensione a utilizzarle. L'autore, oltre a enfatizzare la capacità dell'imprenditore ad utilizzare opportunamente la conoscenza per acquisire un vantaggio, enfatizza anche la creatività, in quanto il saper sfruttare la maggiore conoscenza genera delle nuove opportunità tramite cui intraprendere scoperte creative.

In conclusione, considerando l'apporto delle scienze economiche all'imprenditorialità attraverso una rapida sintesi analitica dei paradigmi teorici di stampo neoclassico, nonostante il dibattito scientifico e gli obiettivi conoscitivi sul tema siano mutati nel tempo e siano stati elaborati nuovi livelli di analisi, si rileva come alcuni attributi fondamentali assegnati al fenomeno imprenditoriale siano rimasti inalterati, assumendo ancora oggi un posto di rilievo significativo nel dibattito attuale. Essi sono da ricondursi principalmente, come visto, alla visione dell'imprenditore come *disruptor* (Schumpeter 1934), enfatizzando il ruolo dell'innovazione che determina un cambiamento nell'economia attraverso nuove combinazioni, di prodotti, metodi, mercati o processi di gestione¹⁰³,

¹⁰⁰ Il pensiero dell'economista neoclassico Israel Kirzner può essere così sintetizzato "entrepreneurship means alertness towards profit opportunities" (1997).

¹⁰¹ Ludwig von Mises (1831-1973), ritenendo che in un'economia stabile e in equilibrio non ci sia posto per l'imprenditorialità, intende la stessa non tanto come innovazione quanto come anticipazione di eventi incerti. Nella sua visione l'imprenditorialità ruota sempre intorno alla "uncertainty of future constellations of demand and supply" (Mises 1963). Secondo questa interpretazione, che assume il progresso economico come un evento automatico, che non necessita del supporto dell'imprenditorialità, l'imprenditore è mosso solamente dal desiderio di guadagno e la chiave del successo sta nell'anticipazione del bisogno del cliente.

¹⁰² Friedrich von Hayek (1899-1992), nella sua opera "The Use of Knowledge in Society" fornisce un apporto importante in tema di analisi del rapporto tra conoscenza e imprenditorialità, suggerendo, in particolare come la mancanza di conoscenza sia necessaria all'esistenza dell'imprenditorialità. Con questa affermazione l'economista non intende affermare che l'imprenditore debba essere carente di conoscenza e informazioni, sostenendo invece che con il processo imprenditoriale debba prodursi una conoscenza nuova, prima sconosciuta, e che diventare imprenditori implichi un processo di scoperta (discovery process).

¹⁰³ Schumpeter ha visto gli imprenditori come i principali attori dell'innovazione. Si tratta di imprenditori che portano il cambiamento nell'economia fornendo "nuove combinazioni": beni nuovi o migliorati, metodi di produzione, mercati, fonti di approvvigionamento degli input, organizzazione di un settore, o processi di gestione all'interno di un'impresa.

come identificatore di opportunità (Kirzner 1973, 1997), centrando il focus sulla scoperta delle novità e sulla capacità di sfruttare per primi nuove opportunità di profitto¹⁰⁴, e, infine, come *risk-taker* (Knight 1921), riconoscendo l'importanza della capacità di assumersi rischi offrendo nuove soluzioni sul mercato in situazione di incertezza, senza conoscere le effettive possibilità di profitto¹⁰⁵ (Ocse 2010: 32; Swedberg 2000: 18-24).

4.2 L'interesse delle scienze sociali per l'imprenditorialità

Come anticipato, nel corso degli anni, anche le scienze sociali, oltre a quelle economiche, hanno contribuito allo sviluppo della conoscenza dell'imprenditorialità attraverso una corposa produzione di teorie. Tra esse ci si riferisce in particolare alla sociologia, alla psicologia, all'antropologia e alla storia economica, che, rispetto alle scienze economiche, hanno privilegiato un approccio descrittivo e maggiormente fondato sulla ricerca empirica (Swedberg 2000: 24-28).

Considerata l'entità del corpo della letteratura scientifica e la sua parcellizzazione all'interno di svariati ambiti tematici, il presente paragrafo fornisce solo una sintesi dei principali contributi offerti dalle scienze sociali, al fine di ricomprendere e considerare le prospettive di analisi più utili all'inquadramento della ricerca.

Tra i molti apporti delle scienze sociali si è innanzitutto considerato l'impianto teorico offerto da Weber¹⁰⁶, che nell'insieme della sua vasta opera si è occupato a più riprese del fenomeno. Come evidenziato da Swedberg, spesso, ed erroneamente, la visione sull'imprenditorialità di Weber è associata alla teoria del carisma, secondo la quale sarebbe il possesso di tale virtù a risultare strategico per l'imprenditore, cioè la capacità di essere "seguiti" dagli altri grazie a una straordinaria personalità. Sebbene suggestiva tale interpretazione del pensiero weberiano è tuttavia fuorviante in quanto, a partire dall'avvento della società capitalistica, il cambiamento economico risulta fortemente correlato alla spinta delle imprese verso i guadagni provenienti dal mercato e secondo Weber, infatti, il carisma,

Essi perturbano l'equilibrio dei mercati, portando, a lungo termine, una crescita evolutiva dell'economia (Ocse 2010: 32).

¹⁰⁴ Kirzner ha sottolineato il ruolo degli imprenditori come scopritori e primi esploratori di opportunità di profitto non ancora sfruttate. Essi guadagnano monopoli temporanei fino a quando l'attenzione sulla nuova opportunità attrae altri concorrenti facendo calare il profitto. L'innovazione in questo caso consiste nello scoprire nuove opportunità. A differenza della visione di Schumpeter questa è una visione statica in quanto l'imprenditore facilita incontro tra la domanda e l'offerta e il raggiungimento dell'equilibrio a seguito degli shock di mercato (Ocse 2010: 32).

¹⁰⁵ Knight si è concentrato su un aspetto correlato al rapporto tra gli imprenditori e l'innovazione. Gli imprenditori assumono rischi, offrendo nuove soluzioni sul mercato a fronte dell'incertezza sulla redditività delle loro soluzioni. L'imprenditore viene visto come facilitatore dell'adeguamento economico in virtù della sua abilità a prevedere nuove opportunità di profitto e fornendo prodotti, processi e modelli di impresa che si adattano al rischio di fallimento. In questo caso l'imprenditore innova attraverso la sperimentazione (Ocse 2010: 32).

¹⁰⁶ Max Weber (1864-1920).

che sicuramente ha giocato l'importante ruolo di motore del cambiamento nei primi stadi dello sviluppo umano, sicuramente perde di importanza con l'avvento del capitalismo. In questo senso si può affermare che la tendenza del mondo moderno verso un approccio di razionalizzazione supera la visione del carisma¹⁰⁷. Secondo Weber quindi l'imprenditore può essere individuato solo in un'economia di scambio, e l'imprenditorialità ha più a che fare con l'azione economica nella forma delle imprese che con le operazioni economiche dei singoli; conseguentemente, la condizione affinché l'imprenditorialità esista è il bisogno di un'impresa o di un'organizzazione moderna capace di ottenere successo e che metodicamente approfitti di opportunità di guadagno. Una personalità creativa con molte buone idee non sarebbe pertanto sufficiente (*Ivi*).

Un altro filone interpretativo dell'apporto di Weber sull'imprenditorialità prende in considerazione un suo importante studio in cui la questione è trattata secondo un approccio maggiormente culturale e politico¹⁰⁸. Nell'opera, Weber offre due importanti contributi alla comprensione del fenomeno, il primo dei quali è rappresentato dalla evidenza di un decisivo cambiamento nell'approccio all'imprenditorialità, a seguito della riforma protestante del mondo occidentale, che da elemento ostile e di alienazione diventa elemento di accettazione e promozione attiva, mentre il secondo riguarda l'analisi di come alcune religioni, che egli definisce di protestantismo ascetico (calvinismo, pietismo, metodismo e altre), abbiano favorito lo sviluppo di un orientamento culturale e di un'attitudine positiva nei confronti del profitto e del lavoro. Secondo l'osservazione di Weber l'influenza delle religioni protestanti non ha solo contribuito ad un cambiamento della considerazione culturale della società nei confronti dell'imprenditorialità, passando da una visione negativa a una positiva, ma ha anche profuso nell'intero sistema economico un nuovo approccio che insieme al profitto esprime una metodica e quasi ascetica attitudine e dedizione al lavoro (*Ibidem*).

Weber ha approfondito ulteriormente la questione dell'imprenditorialità, nei suoi scritti successivi, ma mentre nei suoi primi lavori l'enfasi è maggiormente sull'azione dell'impresa che risponde alle opportunità del mercato piuttosto che sulla personalità dell'imprenditore, in queste opere l'attenzione è posta sulla contrapposizione tra l'imprenditore e l'apparato amministrativo, in una società capitalistica sempre più razionalizzata dove il peso della burocrazia si fa sempre più permeante sia a livello di stato che di sistema produttivo, e l'imprenditorialità gioca un ruolo fondamentale nell'equilibrio tra economia e politica, contrastando la supremazia della burocrazia con un approccio orientato alla presa di decisione, all'assunzione di responsabilità e alla competitività (*Ibidem*).

Nell'insieme dei contributi offerti dalle scienze sociali alcune teorie hanno approfondito in particolare il tema del cambiamento e dell'innovazione, risultando pertanto di interesse anche per il

¹⁰⁷ Secondo Swedberg con il passaggio dal mito e dalla religione alla scienza e al pensiero metodico, calcolabile.

¹⁰⁸ Ci si riferisce all'opera *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (1904-5, si veda Weber 1988).

presente studio. A tale proposito un'interessante teoria proviene da Durkheim (1965), secondo il quale le nuove istituzioni e i nuovi valori emergono in situazioni di effervescenza collettiva, in cui l'interazione sociale raggiunge un livello di traboccamento¹⁰⁹. Da questo punto di vista anche la teoria di Merton (1968), nota con il termine *serendipity*, che riconduce l'atto della scoperta ad un evento accidentale risulta evocativa. Il sociologo offre anche altri punti interessanti ipotizzando ad esempio l'esistenza di possibili legami imprenditorialità e crimine, osservando che presso i contesti culturali in cui esiste una forte enfasi su come le persone dovrebbero impegnarsi (come ad esempio negli Stati Uniti in relazione al mito del successo economico) e nel contempo pochi mezzi su cui la media della persone possa contare per raggiungere le mete auspiccate, il risultato sia, spesso, l'emergenza di nuove vie di successo e di comportamenti innovativi da parte dei potenziali imprenditori, ma, nel contempo, anche l'emergenza di forme di devianza e crimine per coloro che non hanno accesso a mezzi legittimi.

Altri studi di sociologia si sono concentrati sulla prospettiva comparativa dell'imprenditorialità considerando l'apporto valoriale delle diverse culture nell'influenzare i processi di impresa (Lipset 1997), o, ancora, hanno ampiamente indagato il rapporto tra imprenditorialità e etnicità (Aldrich e Waldinger 1990), considerando in particolare la portata dell'elemento della fiducia per lo sviluppo di impresa (per una rassegna ragionata sulla tematica si veda il contributo di Martinelli 1994, 2001, 2003). Collegato a questo filone di studi altri ricercatori, come sarà meglio precisato nel paragrafo dedicato, hanno approfondito il tema del contesto sociale (Gerschenkron 1966, Shapero e Sokol 1982) e delle reti di relazioni che influenzano i processi di imprenditorialità (Granovetter 1972, 1985; Burt 1992, 2000, 2001, 2010).

Nel rapido excursus, si considera, in quanto specificamente attinente al tema della presente ricerca, l'apporto della psicologia, nonostante mantenga una considerazione piuttosto bassa nell'ambito delle scienze sociali che studiano l'imprenditorialità, che considerano un fallimento il tentativo di individuare tratti di personalità come tipici del profilo dell'imprenditore, ponendo addirittura il dubbio sull'esistenza di tale profilo di personalità. Tralasciando queste considerazioni l'apporto degli studi di psicologia si è dedicato a due ambiti di studio, il primo rivolto ad isolare la personalità dell'imprenditore (Boyatzis 1992), il secondo maggiormente rivolto a considerare le interazioni con l'ambiente sociale in cui l'imprenditore è inserito (McClelland 1961, Hagen 1962, Boyd e Vozikis 1994). Per quanto riguarda il primo indirizzo gli studi, attraverso la realizzazione di indagini, spesso condotte su campioni abbastanza limitati, raramente con gruppi di controllo, e con la somministrazione di semplici questionari, esso ha prodotto elenchi molto ampi di caratteristiche, tra

¹⁰⁹ A tale proposito l'autore si riferisce a periodi storici come il rinascimento o la rivoluzione francese. Swedberg suggerisce di considerare anche, a livello economico, i primi periodi della rivoluzione industriale in Inghilterra, il passaggio a cavallo dei due ultimi secoli negli Stati Uniti e, passando ai tempi più recenti, la storia della Silicon Valley (2000: 29)

cui emergono tratti come l'indipendenza, il *problem solving*, la flessibilità, la creatività, l'alta considerazione di sé, la perseveranza, e altro ancora, senza peraltro riuscire a far convergere, su qualcuno di essi o su una loro possibile combinazione, l'accordo generale degli studiosi, situandosi così in una situazione abbastanza contraddittoria e di parziale condivisione. Il secondo indirizzo di tipo socio-psicologico ha ampliato l'analisi enfatizzando la valenza delle interazioni dell'imprenditore con l'ambiente sociale circostante. Il contributo della psicologia alla comprensione del fenomeno necessita di essere maggiormente integrato con la prospettiva delle scienze sociali e probabilmente risulterebbe maggiormente efficace se centrato non tanto sulla personalità dell'imprenditore quanto piuttosto sui differenti tipi di imprenditorialità o della caratterizzazione dell'imprenditorialità di genere o, ancora sull'imprenditorialità in differenti tipi di organizzazione (Swedberg 2000: 33).

Per completare il quadro del contributo delle scienze sociali all'interpretazione dell'imprenditorialità, utile e funzionale alla ricerca, va ricordato il contributo fornito dal Centro di Ricerca per la Storia dell'Imprenditorialità (presso l'università di Harvard) nel periodo 1948-1958, e in particolare il suo fondatore, l'economista storico A. H. Cole, che ha convogliato la partecipazione di celeberrimi studiosi di scienze sociali¹¹⁰, con interesse in discipline diverse, a contribuire a livello interdisciplinare all'attività di ricerca del Centro. Il tema centrale di molti studi condotti dal Centro poggia sull'idea che l'imprenditorialità non debba essere studiata considerando l'imprenditore, come individuo, bensì analizzando l'impresa, e in particolare, le relazioni sociali all'interno dell'impresa e le relazioni tra l'impresa e il suo ambiente. Molto impegno è stato profuso per cercare di applicare i concetti di ruolo e di attitudine sociale allo studio dell'imprenditorialità, anche se con evidenze spesso contrastanti (si veda a tale proposito il contributo di Gerschenkron, 1966). Dall'apporto di questi e di altri studiosi di scienze economiche e sociali si consolida in sintesi l'orientamento a considerare, trattando di imprenditorialità, dimensioni diverse e tra loro connesse, anche dal punto di vista dell'approccio disciplinare, e a considerare con particolare attenzione le relazioni che intercorrono tra gli imprenditori e il loro contesto.

Come ricorda Swedberg, sono molti gli attori coinvolti nei processi di imprenditorialità, a partire dalle istituzioni di governo e dalle loro politiche, passando per le organizzazioni intermedie della società civile, fino ad arrivare alla famiglia (Swedberg 2000: 37), e come anticipato un successivo paragrafo approfondirà tale specifico ambito.

¹¹⁰ Come ricordato da Swedberg studiosi del calibro di Bernard Bailyn, storico, Thomas Cochran, economista storico, Alexander Gerschenkron, economista storico, David Landes, economista storico, Talcott Parsons, sociologo, Fritz Redlich, economista storico e Joseph Schumpeter, economista hanno partecipato all'attività del Centro (Swedberg 2000: 35).

4.3 Le determinanti dell'imprenditorialità, giovanile

Il fenomeno dell'imprenditorialità riprende fervore soprattutto a partire dagli anni '80, rappresentando un movimento globale a prescindere dal grado di sviluppo o dalla specifica mentalità o orientamento valoriale verso le attività economiche dei singoli Paesi. Le cause di questo rinnovato interesse sono da ricondursi a un insieme di circostanze, come l'improvviso riaffermarsi delle piccole e medie imprese, il cambiamento ideologico dell'assetto politico-economico, che ha portato a una ideologia sempre più radicale orientata al mercato, la forte evidenza, soprattutto negli ultimi anni, del fenomeno della disoccupazione e la sempre più marcata convinzione che in una società con forze di lavoro a livello industriale costantemente in calo solamente lo sviluppo di nuove imprese possa garantire la creazione di sufficienti posti di lavoro (si veda la ricostruzione del ragionamento nel Cap.1 e nel Cap. 3).

Contestualmente, nell'ambito degli studi sull'impresa e sulla sua capacità di sopravvivenza in un'economia sempre più globale, in continuità come le intuizioni di Schumpeter (1934) e di Knight (1921), va ampliandosi la consapevolezza circa l'importanza, nei processi di imprenditorialità, del fattore dell'innovazione, dimensione centrata, come visto, sul focus del cambiamento. Il driver, riconosciuto come strategico nel condizionare la sopravvivenza delle imprese nel mercato globale, diventa uno dei punti fermi nel dibattito sulle determinanti dell'imprenditorialità, particolarmente sostenuto da economisti e studiosi delle scuole di gestione d'impresa, legittimandosi così presso un pubblico sempre più ampio.

E' proprio su questo fondamento che si impostano gli studi e le ricerche europee, giungendo, con riferimento all'imprenditorialità, all'identificazione di un corpo di definizioni comuni, secondo cui "gli imprenditori sono coloro, titolari di imprese, che operano per generare valore attraverso la creazione o l'espansione di attività economiche, individuando o sfruttando nuovi prodotti, processi o mercati; l'attività imprenditoriale è l'azione umana di intraprendere alla ricerca della produzione di valore, attraverso la creazione o l'espansione di attività economiche, individuando o sfruttando nuovi prodotti, processi o mercati; l'imprenditorialità sono gli eventi associati all'attività imprenditoriale" (Ocse 2008). L'insieme delle definizioni, condiviso nel dibattito europeo, si fonda quindi sul concetto di identificazione di opportunità, di nuovi prodotti, processi o mercati, di creazione di valore, economico, culturale o sociale e sull'azione di intraprendere, intesa come attività dell'uomo, attraverso la valorizzazione di risorse e capacità, cioè attraverso un processo di innovazione. Per quanto riguarda l'azione di intraprendere, il concetto è associato al significato di senso di iniziativa e

di imprenditorialità¹¹¹ e si riferisce alla “capacità di una persona di tradurre le idee in azione”, ricomprendendo in questo la creatività, l’innovazione e l’assunzione di rischi, così come anche la capacità di pianificare e di gestire progetti per raggiungere gli obiettivi (CE 2006). In tal senso anche le dimensioni della capacità di assunzione del rischio e della propensione a cogliere le opportunità di business sono confermate come determinanti l’azione imprenditoriale-

Assumendo tali definizioni per definire l’imprenditorialità in termini generali¹¹², e identificando quindi nell’innovazione, oltre che nell’identificazione delle opportunità e nella capacità di prevedere e assumere i rischi, le direttrici che caratterizzano il processo imprenditoriale, si è ritenuto opportuno un approfondimento delle variabili che contraddistinguono l’oggetto della presente ricerca, che risiede nella specificità del target, i giovani, e dello specifico stadio di sviluppo del processo imprenditoriale, identificato nella fase dell’intenzione e creazione dell’idea di impresa.

Dai contributi di numerose ricerche e analisi condotte a livello europeo¹¹³ emerge una prima esigenza connessa infatti alla necessità di distinguere tra imprenditorialità giovanile e adulta, in considerazione delle specifiche correlazioni della variabile dell’età con il fenomeno e dei vincoli e delle barriere che, come visto, caratterizzano i percorsi di vita e di lavoro dei giovani rispetto alle coorti di età più avanzata. Inoltre, secondo il modello di sviluppo imprenditoriale proposto da GEM (si veda fig. 27), con riferimento alla specifica fase su cui si è inteso indagare, che corrisponde al momento in cui i potenziali imprenditori riconoscono le opportunità e manifestano le attitudini e le capacità imprenditoriali, in cui si manifesta quindi l’intenzione dell’imprenditorialità nascente, assumendo come essa sia un importante indicatore del fermento imprenditoriale, cioè delle imprese che potrebbero nascere in un breve arco di tempo (Muffatto 2014), e che i processi che l’accompagnano, di riconoscimento delle opportunità, di creazione di valore, o di profitto, in una parola – di business – siano determinanti per la formazione delle nuove imprese¹¹⁴, si sono considerate

¹¹¹ Così come definito nella Raccomandazione CE del 2006 “Competenze chiave per l'apprendimento permanente”, vedi Cap. 3.

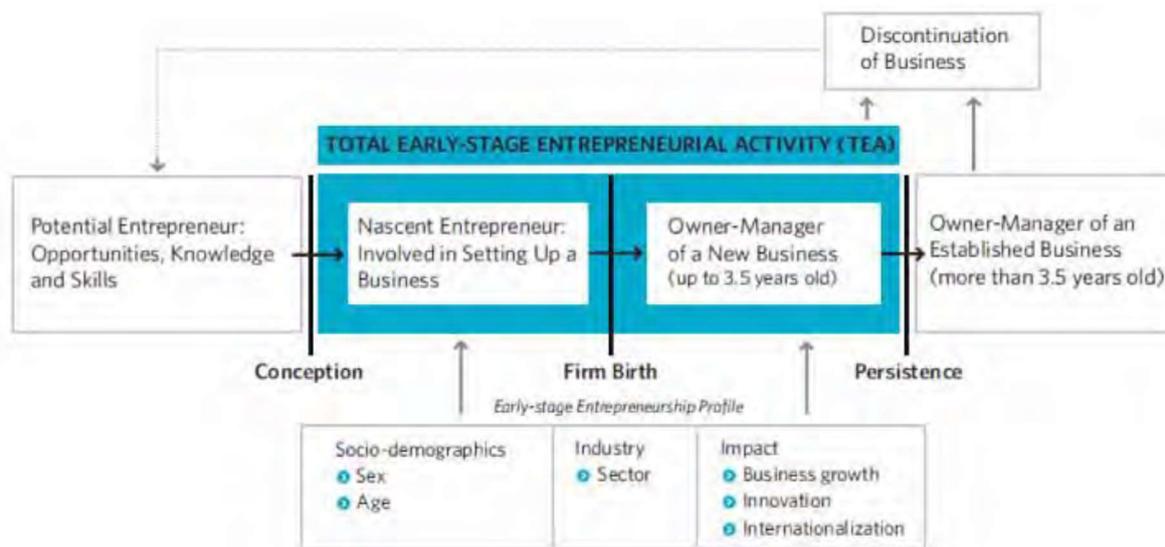
¹¹² Il corpo della definizione, ampio, riguarda il fenomeno in senso lato, ricomprendendo pertanto diversi tipi di imprenditorialità economica, sociale, pubblica, cooperativa, inter-aziendale, giovane e adulta, e di altre tipologie ancora.

¹¹³ In particolare ci si è riferiti al rapporto di Eurofound “Youth Entrepreneurship in Europe: Values, Attitudes, Policies” (2015), all’analisi di Ocse “Youth Entrepreneurship” (2013), al rapporto GEM (2014), allo studio della rete europea “European Network on Youth employment, focusing on Youth Entrepreneurship” (2010).

¹¹⁴ Si fa riferimento al target oggetto dell’indagine costituito da giovani imprenditori emergenti o potenziali, come descritto nel Cap. 5, secondo il modello di sviluppo del processo imprenditoriale che inizia con una fase in cui i potenziali imprenditori riconoscono opportunità e manifestano attitudini e capacità imprenditoriali. I potenziali imprenditori sono quindi i soggetti che percepiscono di avere sufficienti capacità per creare un’impresa, riconoscono un’opportunità imprenditoriale da cogliere e sono disposti ad affrontare il rischio naturalmente connesso con l’attività d’impresa. Per i potenziali imprenditori, l’intenzione di creare un nuovo business è accompagnata e sostenuta dall’immagine che la società e i media offrono dell’imprenditore e dallo status sociale che l’imprenditore può raggiungere. Il modello concepisce ed analizza il fenomeno come un processo composto da diverse fasi che comprendono l’intenzione di creare un nuovo business, la creazione del nuovo business, la gestione effettiva di nuove imprese fino al momento della eventuale chiusura dell’attività (Muffatto 2014).

le peculiarità che contraddistinguono gli attori in scena, ovvero lo specifico target, in termini di attitudini e atteggiamenti culturali.

Fig. 27 - Modello di sviluppo imprenditoriale GEM (Total Early-stage entrepreneurial Activity – TEA). Fonte: GEM 2014.



Fonte: GEM 2014.

Un inquadramento generale della dimensione del fenomeno dell'imprenditorialità giovanile contribuisce a meglio il quadro in cui ci si sta orientando.

Le analisi europee (Eurostat, Eurofound, Ocse) evidenziano che nel 2013, nonostante l'elevato interesse delle politiche per l'imprenditorialità giovanile, solo una stretta minoranza di giovani abbia optato per il lavoro autonomo¹¹⁵ (il 6,5% dei giovani compresi tra i 15 e i 29 anni, pari a circa 2,7 milioni di individui). Tra i Paesi dell'Ue si sono inoltre registrate differenze significative oscillando la percentuale di lavoro autonomo giovanile tra il 15%, o più, in Italia e in Grecia, e il 3,5%, o meno, in Austria, Germania e Danimarca. Le diversità probabilmente sono da attribuire alle forti differenze nazionali in termini di ostacoli/opportunità per la creazione di nuove imprese, e in termini di condizioni del mercato del lavoro. Le evidenze riportano che il lavoro autonomo giovanile sia un'attività principalmente maschile e infatti nel 2013, solo il 33% dei giovani lavoratori autonomi nell'Ue era rappresentato da donne. Si è registrata inoltre un'eccessiva rappresentanza di giovani lavoratori autonomi nei settori a basse barriere in entrata¹¹⁶, come quello delle costruzioni, in cui il problema del finto, o falso, lavoro autonomo assume una rilevanza significativa. I dati mostrano che nonostante la bassa percentuale di giovani lavoratori autonomi, i giovani europei siano interessati a

¹¹⁵ Come ricordato nel presente studio il termine lavoro autonomo è considerato alla stessa stregua del termine imprenditorialità.

¹¹⁶ Le tipiche barriere all'entrata che limitano lo sviluppo di una nuova impresa in un dato settore sono rappresentate, in economia, dai costi sommersi, dal fabbisogno di capitale, dalle economie di scala, dalla differenziazione del prodotto, dall'accesso ai canali distributivi e dalle barriere istituzionali e legali.

lavorare come imprenditori: il 48% di tale gruppo trova tale forma di occupazione desiderabile e il 41% la ritiene fattibile (Eurofound 2015). Confrontando infine il lavoro e i valori umani dei giovani lavoratori autonomi con quelli dei giovani lavoratori dipendenti, le analisi mostrano che la personalità imprenditoriale manifesta preferenze verso valori specifici che influenzano il comportamento sociale. In particolare emergono differenze significative tra i due gruppi, e il lavoro autonomo è associato positivamente ad autodeterminazione e incentivazione, mentre è negativamente connesso a tradizione, conformità e sicurezza, suggerendo che sia importante per i giovani lavoratori autonomi essere liberi e creativi, provare esperienze diverse nella vita e correre rischi; tale gruppo è, ovviamente, meno incline a seguire la tradizione e a considerare prioritario avere un ambiente sicuro e stabile. In sintesi l'apertura al cambiamento rappresenta una specifica caratteristica comportamentale dei giovani lavoratori autonomi, mentre la conformità è chiaramente associata ai lavoratori dipendenti (Ocse 2015).

Secondo la letteratura (Greene 2013, Greene e Saridakis 2008, Blanchflower e Oswald 1998, Blanchflower e Meyer 1994, De Clercq e Honig 2011, Folta et al 2010), i fattori che influenzano la decisione dei giovani verso il lavoro autonomo comprendono diverse variabili e determinanti, sia a livello micro che macro. Il contributo offerto dalle ricerche empiriche, di cui Ocse offre un'interessante e dettagliata sintesi¹¹⁷, ha permesso di evidenziare le principali caratteristiche che distinguono i percorsi di lavoro autonomo dei giovani, offrendo una visione d'insieme degli ambiti che specificano le loro esperienze, e mettendo in evidenza le questioni più rilevanti che descrivono il fenomeno, di natura culturale e sociale, che saranno in parte confrontate e verificate con gli esiti della ricerca empirica.

Affrontando la questione sotto il profilo socio-demografico, a livello micro, con riferimento quindi alla persona, emerge, come visto, che le maggiori probabilità di essere lavoratori autonomi le abbiano i giovani adulti di genere maschile¹¹⁸, e considerando il grado di istruzione, emerge che esistano scarse evidenze circa una relazione tra alti livelli di istruzione e il lavoro autonomo (Ocse 2013). Tali evidenze sono ulteriormente confermate dall'indagine GEM (2014)¹¹⁹, che indica che la fascia d'età

¹¹⁷ La pubblicazione di Ocse, curata da F. Greene, del 2013, a pag. 6, offre un'interessante sintesi delle ricerche empiriche condotte sul tema dell'imprenditorialità giovanile, cui ci si è riferiti.

¹¹⁸ I dati Ocse indicano che i maschi più anziani (di età compresa tra 50-64) hanno circa cinque volte maggiori probabilità di essere lavoratori autonomi rispetto alle persone più giovani (15-24 anni) e che i giovani di 15-24 anni abbiano maggiori probabilità di essere autonomi dei giovani nella fascia di età 15-19. Questi dati sono peraltro in netto contrasto con i tassi di imprenditorialità giovanile latente indicati da Flashbarometer (2012) che indicano che circa il 43% dei giovani vorrebbe diventare un imprenditore.

¹¹⁹ L'indagine Global Entrepreneurship Monitor rappresenta la più autorevole ricerca internazionale sull'imprenditorialità e analizza la propensione imprenditoriale della popolazione adulta e le condizioni che ne favoriscono lo sviluppo. L'indagine misura i tassi di imprenditorialità in 73 paesi del mondo e rappresenta una delle poche ricerche accademiche capace di fornire dati armonizzati a livello internazionale e sistematicamente confrontabili ogni anno. Il principale indicatore elaborato da GEM è il tasso di nuova imprenditorialità (Total early stage Entrepreneurial Activity - TEA) che tiene conto del livello dell'attività imprenditoriale considerando l'imprenditorialità

con il maggiore dinamismo imprenditoriale sia quella tra i 25 ed i 34 anni, pari a circa il 35%, che il nuovo imprenditore abbia un'istruzione a livello di scuola superiore nel 36% dei casi, e, infine, che in tutti i Paesi, seppur con gradualità diverse, esista di un disequilibrio tra la componente maschile e quella femminile, a favore, ovviamente, del primo gruppo. Il profilo risulta confermato anche a livello italiano¹²⁰, emergendo dalle indagini che il nuovo imprenditore sia prevalentemente di genere maschile (tre su quattro), con un'età di circa 40 anni, in possesso del diploma di scuola media superiore (Istat 2005).

Oltre a età, genere e titolo di studio, che rappresentano indubbiamente le variabili principali che descrivono il giovane imprenditore, un ulteriore elemento che emerge come fattore di influenza nei processi di imprenditorialità giovanile è rappresentato dall'esperienza. Le evidenze indicano che aver già lavorato e possedere un'esperienza professionale giochino un ruolo particolarmente importante nell'influenzare la decisione verso il lavoro autonomo (Blanchflower e Meyer 1994). Sempre in tema di esperienza, un ulteriore significativo elemento posto in luce delle indagini empiriche è rappresentato dall'evidenza di come il lavoro autonomo sia trasmesso a livello inter-generazionale, suggerendo che i genitori agiscano come modelli di ruolo influenzando la propensione al lavoro autonomo dei figli (Greene 2013). A sostegno di tale teoria, considerando la questione da un'altra prospettiva, esistono prove che esperienze e vissuti di disoccupazione dei genitori aumentino del 17% la probabilità dei figli di diventare Neet (Eurofound, 2012). Restando in ottica occupazionale altre indagini¹²¹ hanno verificato una, seppur sottile, correlazione positiva tra la disoccupazione giovanile e il lavoro autonomo, mentre analisi più corpose condotte sulla popolazione adulta confermano comunque una scarsa probabilità di rapporto tra disoccupazione e lavoro autonomo (Greene 2013). Ancora, sempre nella logica occupazionale, a fronte dei percorsi lavorativi sempre più frammentati e dei ritardi nell'entrata nel mercato del lavoro, Ocse evidenzia come alcune ricerche abbiano evidenziato la possibile adozione, da parte dei giovani, di diversi "modelli di imprenditorialità", come

nascente e le nuove imprese (fino a tre anni e mezzo dall'inizio dell'attività) all'interno della popolazione adulta (compresa tra i 18 ed i 64 anni). La ricerca recepisce la classificazione delle moderne economie suggerita da Porter et al. (2002) secondo cui la fase dominata dai fattori della produzione (*factor driven*) è caratterizzata da agricoltura di sussistenza, attività estrattive e dalla presenza di ingenti risorse naturali e forza lavoro non qualificata, nella fase guidata dalla ricerca dell'efficienza (*efficiency driven*), l'economia è diventata maggiormente competitiva grazie a processi di industrializzazione, lo sfruttamento di economie di scala e la presenza di grandi organizzazioni industriali capital intensive e nella fase denominata *innovation driven*, cioè guidata dall'innovazione, le imprese sono basate su conoscenza e tecnologia ed il settore dei servizi è sufficientemente sviluppato. L'imprenditorialità e l'innovazione sono fattori dominanti in questa terza fase. I dati raccolti nel 2014 evidenziano una TEA particolarmente elevata per i Paesi Factor Driven, ridotta per i Paesi *Efficiency Driven* e risulta ancora più contenuta nei Paesi *Innovation Driven*, dove gli Stati Uniti confermano una posizione di rispetto, con quasi il 14% della popolazione impegnata in attività imprenditoriali early stage mentre l'Italia si colloca al penultimo posto, anche a causa della bassa percezione delle opportunità imprenditoriali, che risulta essere circa la metà della media dei Paesi *Innovation Driven*, e della particolarmente elevata paura di fallimento (Muffatto et al. 2014).

¹²⁰ Rapporto di ricerca in esito alla partecipazione di Istat all'indagine FOBS, Le nuove attività imprenditoriali 2005.

¹²¹ Alcune evidenze confermerebbero la correlazione tra disoccupazione giovanile e imprenditorialità. (Greene 2013, Eurofound 2015).

il lavoro autonomo part-time, il lavoro in cooperativa o in impresa sociale oppure la creazione di start-up centrate su un particolare settore innovativo. Emergerebbe infatti che i lavoratori autonomi europei spesso abbinino lavoro autonomo e lavoro retribuito, anche se questo modello di “imprenditorialità ibrida” risulterebbe in gran parte limitato alle esperienze degli adulti (Strohmeyer e Tonoyan 2007, Folta et al 2010). In riferimento ai possibili modelli di imprenditorialità giovanile risulta interessante anche indagare la scelta del settore su cui i giovani decidono di investire. Da tale punto di vista le evidenze empiriche indicano che i modelli delle imprese dei giovani prendano a riferimento quelli degli adulti, che mediamente la nuova impresa “tipica” si concentri sui settori nei quali l'imprenditore abbia esperienza, che le nuove imprese tendano ad essere di servizio piuttosto che orientate alla produzione e che evidenzino barriere all'entrata relativamente basse e bassi requisiti di capitale (Shane 2008; Parker 2009).

Dai contributi delle ricerche e degli studi internazionali sul tema, è possibile dunque delineare la traccia del profilo del giovane imprenditore potenziale, raffigurandolo, dal punto di vista socio-demografico, come un giovane adulto di genere maschile, con un background di studio medio alto, con possibile esperienza di lavoro, probabilmente maturata nel settore in cui intende cimentarsi autonomamente, tendenzialmente di servizi, e con una limitata capacità di finanziamento personale. Inoltre, considerando le evidenze offerte sul piano del profilo socio-culturale, si ipotizza che il giovane imprenditore potenziale possa essere anche occupato, e che probabilmente abbia conosciuto o vissuto da vicino esperienze di imprenditorialità nell'ambito del contesto familiare di origine.

Sotto il profilo attitudinale gli studi pongono in evidenza come sia difficile, in realtà, identificare le caratteristiche che influenzano la propensione al lavoro autonomo, ad esclusione dell'unica dimensione comunemente riconosciuta, collegata alla conoscenza e al possesso di competenze, che peraltro, se elevata costituisce sicuramente una determinante nel processo di lavoro autonomo, ma, probabilmente in uguale misura, anche nei processi di lavoro dipendente, costituendo così un indicatore potenzialmente ambivalente (Greene 2013).

Data la rilevanza di tale dimensione nel dibattito scientifico sul tema dell'imprenditorialità giovanile, così come anche di altre due dimensioni specifiche, da ricondurre la prima alla sfera dell'attitudine, intesa nella sua accezione di tipologia motivazionale, consapevolezza del ruolo e percezione della difficoltà, e la seconda all'ambito delle relazioni sociali, al fine di verificare come il contesto e il network sociale di riferimento, oltre alle informazioni che si hanno a disposizione, influenzino positivamente il potenziale imprenditoriale, ad ognuna di esse è dedicato un successivo paragrafo.

4.4. L'attitudine all'imprenditorialità: concetti ed evidenze empiriche

La domanda di ricerca sottesa all'analisi della sfera delle attitudini¹²² imprenditoriali si pone lo scopo di stabilire se alcuni tipi di persone siano più adatti di altri a essere imprenditori, quali siano le determinanti che influiscono nella scelta di cimentarsi nella costituzione di una nuova impresa e quali siano i fattori in grado di suscitare, agevolare oppure ostacolare la nascita di un'iniziativa imprenditoriale. Studi dimostrano come le attitudini sociali e individuali determinino la percezione e la fattibilità dell'imprenditorialità quale possibilità di carriera (Eurofound 2015).

Recentemente la questione dell'attitudine, e in particolare dell'intenzione imprenditoriale, ha assunto un particolare rilievo testimoniando come essa possa influenzare sia il processo di creazione di nuove imprese sia l'innovazione di quelle già esistenti. Molti studi (Ajzen 1991, Shapero e Sokol 1982, Krueger 1994, Boyd e Vozikis 1994), allo scopo di indagare l'intenzione personale nell'avvio di impresa, hanno prodotto teorie e modelli utili alla comprensione del concetto di intento imprenditoriale, definito come la decisione, di una persona, di avviare un'attività autonoma. Secondo questo approccio l'intenzionalità è considerata la migliore variabile di previsione del comportamento futuro (Krueger 1993), in questo caso la creazione di un'impresa, e l'attività imprenditoriale è da considerare e costituisce pertanto il risultato di un processo, anche lungo, di intenzione personale. L'adozione di un comportamento imprenditoriale, ovvero la creazione di un'impresa, secondo questa interpretazione, dipende dalle intenzioni dei soggetti ma anche dall'andamento di altre variabili fondamentali, rappresentate dalle caratteristiche personali, come visto, e da quelle socio-ambientali (Shapero e Sokol 1982). Il tema si inserisce nell'ambito degli studi di psicologia connessi all'imprenditorialità, che ha approfondito diversi ambiti attinenti alla personalità e alle motivazioni al lavoro autonomo, tenendo conto delle interazioni con la realtà socioeconomica e culturale, alle determinanti complesse e sempre più interagenti, personali, organizzative, culturali e socioeconomiche che influenzano la scelta e, infine, alla dimensione della propensione a intraprendere, considerato come un rilevante attributo delle persone in una realtà che richiede maggiore flessibilità, innovazione e creatività (Odoardi 2014). Tali studi hanno identificato che le risorse psicologiche maggiormente rilevanti nel processo di imprenditorialità, che viene descritto come di intenzione–autoefficacia¹²³–azione, risiedono nel bisogno di realizzazione, di autonomia, di

¹²² Per attitudine si intende disposizione, inclinazione naturale, vocazione, talento. In questo senso ricomprende il concetto di intenzionalità, di motivazione e di consapevolezza di sé.

¹²³ In riferimento al processo cognitivo dell'autoefficacia – *self efficacy* – si prende a riferimento la definizione dello psicologo Albert Bandura secondo cui “La percezione di auto-efficacia è definita come le credenze delle persone circa le loro capacità di produrre i necessari livelli di prestazione in grado di esercitare un'influenza sugli eventi che riguardano la loro vita. Le credenze in termini di autoefficacia determinano il modo in cui le persone si sentono, pensano, si motivano e si comportano. Tali credenze producono questi diversi effetti attraverso quattro processi principali, che comprendono processi cognitivi, motivazionali, affettivi e di selezione.” (Bandura 1994).

cambiamento, nell'energia (dominio e dinamismo), nell'assunzione del rischio, nella coscienziosità (perseveranza), nell'abilità sociale e nella predilezione per il pensiero creativo e l'intuizione. Nell'ambito di tale modello, definito dell'autoefficacia e delle intenzioni imprenditoriali, la costruzione del processo avviene a partire dal contesto politico, sociale ed economico e dalla storia personale (personalità e abilità individuali), i quali contribuiscono a consolidare un bagaglio di informazioni e credenze da cui, successivamente, con un approccio analitico razionale, conseguono gli atteggiamenti e le percezioni, e con un pensiero olistico intuitivo, si rafforza l'autoefficacia. L'integrazione di tali elementi costituisce l'intenzione da cui risulta l'azione imprenditoriale (Boyd e Vozikis, 1994, Odoardi, 2013). Nell'ambito di queste analisi si sostiene che l'intenzione, che ha origine nelle credenze e nelle attitudini, determini il comportamento (Fishbein, Ajzen, 1975), e che le situazioni percepite, le aspettative, le attitudini, le opinioni e le preferenze influenzerebbero l'intenzione imprenditoriale (Boyd e Vozikis, 1994). Considerando la scelta imprenditoriale e le sue dimensioni principali, questi studi individuano quindi, in sintesi, i fattori chiave dell'intenzione imprenditoriale, oltre che nelle variabili di contesto, nelle opinioni, nella motivazione e nell'autoefficacia, nell'orientamento all'apprendimento e nel comportamento innovativo, tutti fattori considerati cardini del processo di imprenditorialità.

Altre indagini a carattere socioeconomico hanno offerto un contributo importante alla comprensione del tema della propensione o attitudine imprenditoriale, come l'indagine GEM che spostando l'attenzione a considerare gli aspetti maggiormente legati al profitto e al tema delle opportunità, ha individuato e costruito l'indicatore delle attitudini imprenditoriali, considerando l'importanza delle percezioni positive sia nei confronti delle variabili personali, come le capacità imprenditoriali, sia rispetto alle variabili ambientali, come le opportunità imprenditoriali, ricomprendendo inoltre alcune specifiche variabili di intenzionalità tra cui la percezione delle opportunità nel luogo di residenza, la percezione delle capacità a intraprendere, la paura di fallire e l'intenzione a fare impresa in tempi brevi. Mentre l'indicatore delle opportunità percepite, secondo GEM, può essere considerato il fattore principale che spinge le persone dei Paesi guidati dal principio dell'innovazione – *Innovation driven* – come l'Italia e tutti i maggiori Paesi industrializzati, a creare una nuova impresa¹²⁴, in riferimento all'indicatore delle capacità imprenditoriali, l'indagine mette in luce che la percezione di avere sufficienti capacità imprenditoriali, che rappresenta uno degli

¹²⁴ Risultano in testa alla graduatoria delle opportunità percepite la Svezia (il 70,1% della popolazione percepisce buone opportunità imprenditoriali, in aumento rispetto al 64,4% del 2013), la Norvegia (63,7%) e la Danimarca (59,7%). Sulla stessa graduatoria sono ottime anche le posizioni dei Paesi nordamericani, Canada (55,9%) e Stati Uniti (50,9%). In Europa la Gran Bretagna è in testa con il 41% della popolazione che percepisce opportunità (in aumento dal 35,5% del 2013), seguita da Germania (37,6%, in aumento dal 31,3%) e Francia (28,3%, in aumento dal 22,9%). L'Italia è al quarto posto con opportunità percepite dal 26,6% della popolazione (in aumento dal 17,3%). Nelle ultime posizioni come opportunità percepite il Portogallo (22,9%), la Grecia (19,9%) e la Slovenia (17,2%) (GEM 2014).

ingredienti fondamentali per la decisione di iniziare un'attività d'impresa, dipenda dalle condizioni storiche e culturali di ciascun Paese.

A questo proposito l'indagine mostra come nella maggior parte dei casi i valori percentuali di percezione delle opportunità e di valutazione delle proprie capacità siano molto vicini tra loro in ciascun Paese, a parte la significativa eccezione dei Paesi Scandinavi (Norvegia, Svezia e Danimarca) dove la prima è di molto superiore alla seconda¹²⁵. In questi Paesi il contesto ambientale è più favorevole rispetto alla capacità dei singoli e quindi in grado di fare da catalizzatore per la creazione d'impresa. Spiccano, viceversa, i casi di Paesi, nella parte bassa della classifica sulle opportunità percepite, dove l'autovalutazione delle capacità imprenditoriali è superiore alle opportunità offerte dai rispettivi Paesi. Si tratta di Spagna, Portogallo, Italia, Grecia, Croazia e Slovenia¹²⁶. In questi Paesi il contesto ambientale è percepito come meno favorevole rispetto alla capacità che le persone ritengono di avere e quindi agisce nel senso di diminuire il potenziale di creazione d'impresa.

Per quanto attiene alla paura di fallire, considerato un fattore molto rilevante che può rallentare notevolmente l'intenzione a creare impresa, GEM rileva che la percentuale di popolazione, che percepisce opportunità imprenditoriali, ma che dichiara anche di aver paura di fallire cambi considerevolmente da Paese a Paese e vari anche nel tempo¹²⁷. Un ultimo indicatore considerato da GEM è rappresentato dall'intenzione a intraprendere, misurata dalla percentuale di persone che prevedono di dar vita ad una nuova attività imprenditoriale nei successivi 3 anni, considerata una variabile molto importante e complessa, dipendente da molti fattori, come quelli già visti, cioè le opportunità e le capacità percepite, la paura di fallire, ma anche dalla presenza di valide alternative di occupazione rispetto alla creazione di impresa e dalla percezione del valore culturale attribuito all'attività imprenditoriale dalla società (imprenditori sui media, opinioni positive sulla carriera imprenditoriale, ecc.). I livelli dell'intenzione a intraprendere, sempre in percentuale sulla popolazione, sono variabili anche in misura consistente¹²⁸.

¹²⁵ In Norvegia la percezione di opportunità imprenditoriali (63,5%) è più del doppio rispetto alla percezione di capacità imprenditoriali (30,5%); in Svezia la percezione di opportunità (70,1%) è quasi il doppio della percezione di capacità (36,7%) mentre in Danimarca la percezione di opportunità è al 59,7%, mentre la percezione di capacità è al 34,9%.

¹²⁶ Il divario tra le percezioni di capacità e di opportunità è particolarmente ampio in Grecia (25,6 - era 33 punti nel 2013), Spagna (25,5 - era 32 punti), Portogallo (23,7 - era 28 punti) ed è inferiore per l'Italia (4,7 - era 12 punti) anche perché l'autovalutazione di capacità imprenditoriale è più bassa (31,3 - era 29,1%).

¹²⁷ In ambito europeo i Paesi con paura del fallimento relativamente bassa sono la Svizzera (29%), gli Stati Uniti (29,7%) ed anche la Slovenia (29%). Viceversa su valori relativamente alti si posizionano la Grecia (61,6%), la Polonia (51,1%) e l'Italia (49,1). Nel confronto con i più grandi Paesi europei l'Italia viene dopo Gran Bretagna (36,8%), Germania (39,9%) e Francia (41,2%). Mentre la media dei Paesi europei si ferma al 40,7% (era al 38,2% nel 2013).

¹²⁸ In ambito europeo si registra un importante 31,7% in Romania. Notevoli anche il 19,7% della Lituania e il 19,5% della Croazia. Nel confronto con gli altri grandi Paesi europei l'Italia con il 11,4% (era il 9,8% nel 2013) è meglio posizionata di Germania (5,9% era 6,8% nel 2013) e di Gran Bretagna (6,9% era 7,2% nel 2013), ma meno della Francia (14,2% era 12,6%).

Sul versante della motivazione all'imprenditorialità GEM offre un importante apporto indentificando l'indice di motivazione, ovvero un indicatore della qualità dell'iniziativa imprenditoriale, che è dato dal rapporto tra le due categorie entro cui è ricompreso questo ambito, quella dell'imprenditorialità per opportunità (*opportunity driven*) e quella per necessità (*necessity driven*). Nell'ambito della prima categoria gli imprenditori sono maggiormente motivati a migliorare la propria posizione in termini economici o ad avere maggiore indipendenza, e nei Paesi evoluti (*innovation driven*) l'imprenditorialità per opportunità è sempre superiore a quella per necessità, con l'evidenza di alcuni casi eclatanti in cui la prima (per opportunità) è un multiplo significativo della seconda (per necessità)¹²⁹ (GEM 2014).

Sempre in tema di motivazione un contributo significativo è offerto anche dall'indagine Eurostat del 2005 "*Factors of Business Success*"¹³⁰, che con la finalità di far emergere le caratteristiche dei nuovi imprenditori e gli aspetti qualitativi del processo imprenditoriale, ha prodotto delle interessanti evidenze riferite al target degli imprenditori, da ricondursi principalmente alle dimensioni della motivazione, dell'innovatività, dell'esperienza pregressa e della difficoltà nell'avvio di impresa.

In particolare, per quanto attiene alle motivazioni sottese alla scelta imprenditoriale, l'indagine FOBS evidenzia come quelle maggiormente citate siano il desiderio di non avere capi e la prospettiva di aumentare i guadagni; sul fronte dell'innovatività l'indagine fa emergere come la percezione della stessa aumenti con il crescere del livello di istruzione; per quanto attiene all'esperienza pregressa, l'aver già lavorato nel settore e aver condotto un'azienda risulta essere di aiuto ma non fondamentale per diventare un imprenditore di successo; infine tra un'ampia gamma di difficoltà possibili l'indagine mette in luce come i rapporti con i clienti e le questioni amministrative siano come le principali difficoltà percepite; inoltre la componente maschile, piuttosto che quella femminile, percepisce l'area del guadagno come problematica.

Lungo questa direttrice si inserisce anche l'indagine "*Entrepreneurship in the EU and Beyond*"¹³¹, con l'ultima edizione del 2012, offrendo alcune evidenze particolarmente utili, come le indicazioni

¹²⁹ In ambito europeo i valori del rapporto opportunità-necessità sono: per la Francia circa 5 volte, per la Germania poco più di 3 volte. La media europea è di circa 4 volte. Migliora la posizione dell'Italia, con un rapporto tra i due valori di quasi 6 volte, che torna ad avvicinarsi ai Paesi migliori. All'ultimo posto in Europa la Grecia con un rapporto *opportunity driven* su *necessity driven* di solo 1,77 (GEM 2014).

¹³⁰ Nel 2005 Eurostat ha realizzato l'indagine "*Factors of Business Success*" (FOBS), allo scopo di raccogliere dati confrontabili sulle caratteristiche dei nuovi imprenditori e su aspetti qualitativi del processo imprenditoriale, al fine di apportare elementi oggettivi utili ad orientare le politiche europee per lo sviluppo della crescita economica. L'indagine si è basata sull'adozione di definizioni condivise e sull'utilizzo di un questionario comune tra i paesi partecipanti, al fine di ottenere dati confrontabili e armonizzabili a livello europeo. L'indagine, condotta in maniera sperimentale, ha coinvolto 15 paesi dell'Ue: Austria, Bulgaria, Danimarca, Estonia, Francia, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Portogallo, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Romania, Slovenia e Svezia. In Italia l'indagine è stata condotta da Istat.

¹³¹ Flash Eurobarometer n. 354 "*Entrepreneurship in the EU and beyond*". L'indagine è stata condotta in 27 Paesi dell'Ue e in Croazia, Islanda, Israele, Norvegia, Svizzera, Turchia, Brasile, Russia, Stati Uniti, Cina, India, Giappone e Corea del Sud nell'agosto del 2012.

sulle tendenze europee per quanto riguarda l'intenzionalità imprenditoriale, le percezioni sull'imprenditorialità e sul ruolo dell'istruzione nello sviluppo dell'imprenditorialità, le propensioni e le motivazioni sottese alla scelta di un lavoro autonomo o dipendente. Dall'indagine risulta come il lavoro autonomo abbia perso, dal 2009, di attrattività e che la netta maggioranza degli europei (58%) preferirebbe un lavoro dipendente. Per contro dall'indagine emerge che quasi un quarto degli europei (23%) abbia già intrapreso un lavoro autonomo o stia pensando di avviarne uno. Per quanto riguarda l'ambito delle percezioni sull'imprenditorialità l'indagine pone in evidenza come la maggior parte degli intervistati (87%) ritenga che gli imprenditori arrechino un vantaggio economico alla società, anche se mossi da motivi egoistici e che il 79% concordi sul fatto che gli imprenditori siano creatori di posti di lavoro e creino nuovi prodotti e servizi per il beneficio di tutti. L'indagine offre interessanti spunti di riflessione anche in riferimento alla dimensione della preferenza tra lavoro autonomo e dipendente mettendo in luce come la motivazione più popolare alla base della scelta di lavoro autonomo risulti essere l'indipendenza personale o auto-realizzazione (62%), seguita dalla libertà di scegliere il luogo e l'orario di lavoro (30%) e dalle migliori prospettive di reddito (16%).

Con riferimento all'indice di motivazione di GEM l'indagine permette di rilevare come la metà degli europei che abbia intrapreso un'attività autonoma abbia deciso di farlo per cogliere un'opportunità, più di un quarto degli intervistati (29%) abbia deciso di farlo per necessità, mentre un sesto degli intervistati (15%) sostiene di aver iniziato l'attività autonoma per entrare nell'impresa di famiglia. Per contro, nel 58% degli intervistati che dichiara di preferire un'occupazione dipendente rispetto a un lavoro autonomo, i motivi della scelta sono riconducibili alla preferenza di un lavoro sicuro (27%) e al richiamo di un'occupazione regolare e di un reddito costante (24%).

In conclusione, convergendo che l'intenzionalità sia fondamentale nei processi di imprenditorialità e che la stessa sia creata dall'interazione tra fattori personali, come la personalità, le motivazioni, le abilità, le esperienze e fattori contestuali, sociali, politici e economici (Bird 1988, 1992) le fondamentali caratteristiche che identificano il profilo dell'imprenditore potenziale possono essere riferite a quattro aree di comportamento e competenza, rappresentate dalla proattività, ovvero dal comportamento caratterizzato dalla capacità di creare situazioni, ricercare informazioni, persistere nel perseguire gli obiettivi, creare l'ambiente nel quale si opera, dall'iniziativa, ovvero dal comportamento caratterizzato dalla spinta ad avviare, dall'autonomia, dalla persistenza nell'affrontare le situazioni, da un approccio attivo al lavoro, dall'innovatività, ovvero dal comportamento diretto ad una intenzionale generazione e implementazione di nuove idee con costante sforzo di miglioramento e dall'intuizione, ovvero dal comportamento di colui che sa "leggere e interpretare" le situazioni ambientali cogliendone le opportunità per trasformarle in occasioni/progetti imprenditoriali (Odoardi 2014).

4.5. La centralità delle competenze nell'azione imprenditoriale

Come visto nei paragrafi precedenti molte teorie proposte per la spiegazione dell'origine dell'azione imprenditoriale fanno riferimento alle caratteristiche attitudinali personali e allo stato cognitivo della persona durante il processo decisionale, oltre a considerare i fattori ambientali ed economici e il grado di cultura imprenditoriale proprio di ogni contesto geografico. Negli studi sulle attitudini trova posto, accanto all'area della motivazione e dell'autoefficacia, un'ulteriore ambito comunemente riconosciuto come determinante nei processi di creazione d'impresa, rappresentato dall'insieme di conoscenze, abilità e competenze che compongono il capitale umano delle persone. L'approfondimento di tale tema costituisce pertanto un ulteriore passaggio fondamentale per comprendere le dinamiche sottese all'imprenditorialità e, in particolare, per approfondire il profilo culturale del giovane imprenditore potenziale oggetto dell'indagine.

La ricostruzione del dibattito scientifico in tema di competenze porta nuovamente a considerare, in primis, il contributo delle discipline psicologiche di stampo comportamentista, che hanno proposto una visione della competenza come insieme di caratteristiche intrinseche e sottostanti l'individuo collegate all'efficienza e all'efficacia dello svolgimento di uno specifico lavoro (Boyatzis 1982); ulteriormente l'analisi si è ampliata con un'attenzione alle relazioni tra le competenze e le motivazioni, i tratti di personalità, la consapevolezza di sé, la conoscenza specifica e le abilità riferite alla capacità di svolgere determinati compiti e mansioni (Spencer e Spencer 1993); infine, il ragionamento si è poi sviluppato affrontando la questione del riconoscimento e della valutazione delle competenze, suggerendo che la competenza risieda nella mobilitazione delle risorse dell'individuo, conoscenze, capacità e atteggiamenti, e non nelle risorse stesse, configurandosi come un "saper agire (o reagire) in una determinata situazione, in un determinato contesto, allo scopo di conseguire una performance, sulla quale altri soggetti (superiori o colleghi) dovranno esprimere un giudizio" (Le Boterf 1994) (Facchini e Zurla 2015). L'insieme degli studi che hanno approfondito tale materia, muovendo dal presupposto che le competenze siano da considerare le caratteristiche che una persona mette in gioco in una situazione di lavoro, e che consentono di produrre prestazioni più efficaci o migliori (Boyatzis 1982), ha permesso di evidenziare come esse includano dimensioni molto diverse, come le motivazioni e i tratti di personalità, il ruolo sociale e la consapevolezza di sé, le conoscenze e le abilità (Izquierdo e Deschoolmeester, 2010. Boyatzis, 1982. Spencer e Spencer, 1993).

Considerando la diversità delle dimensioni interessate dalla questione le teorie hanno indicato la necessità di distinguere tra tratti e le caratteristiche personali, da una parte, e competenze, dall'altra, in quanto mentre le prime sono fattori personali e psicologici, insiti nella persona e quindi difficilmente modificabili, come la perseveranza, l'energia, la diligenza, l'intraprendenza, la

creatività, la lungimiranza, lo spirito di iniziativa, la versatilità, l'intelligenza, la percettività e così via, le seconde derivano e si esprimono non in termini generali ma in riferimento ad un preciso evento e contesto comportamentale. Le competenze, in tal senso, risultano legate al contesto, soggette a modifiche, collegate ad attività e compiti, soggette a processi di apprendimento e di sviluppo, correlate tra loro (Lans et al. 2005).

Arricchito dalle sollecitazioni di un simile contesto culturale e scientifico, il dibattito europeo in tema di competenze, e in particolare di competenze chiave o essenziali, che si consolida a partire dalla seconda metà degli anni ottanta, prende l'avvio motivato dall'esigenza di individuare soluzioni per far fronte ad un insieme di sfide emergenti, riconducibili, come visto nei capitoli precedenti, alle incertezze del mercato del lavoro, all'inadeguatezza qualitativa del sistema dell'istruzione terziaria, evidenziata dalle valutazioni internazionali dei risultati scolastici, ai processi di internazionalizzazione sempre più spinti, alla rapidità del progresso scientifico e tecnologico, con particolare riferimento alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, e il conseguente aumento della quantità e accessibilità delle informazioni, ai percorsi di vita e di carriera, soprattutto dei giovani, sempre più frammentati e ostacolati¹³². In risposta a tali sfide la strategia della politica europea punta al rafforzamento dell'economia della conoscenza, investendo sul capitale umano¹³³ dei cittadini, promuovendo la progettazione di nuovi curricula educativi, basati sui concetti di apprendimento lungo tutto l'arco della vita (*lifelong learning*), didattica per competenze e per risultati di apprendimento¹³⁴, apprendimenti riconoscibili non solo in esito a percorsi di tipo formale, come la scuola, bensì anche in esito a esperienze condotte in contesti non formali e informali. Le competenze, in questa prospettiva, sono pertanto inserite in una visione di sviluppo e di crescita, a livello internazionale, che considera la formazione continua come indispensabile per il successo e la competitività delle aziende oltre che per la salvaguardia e lo sviluppo di professionalità spendibili nel

¹³² Alcune indagini e ricerche europee hanno approfondito e posto le basi per le successive decisioni e raccomandazioni comunitarie in tema di competenze fornendo anche le necessarie evidenze utili a orientare le strategie. Si ricordano in particolare due indagini Ocse tra la fine degli anni '90 ed i primi anni 2000 – International Adult Literacy Survey (IALS) e Adult Literacy and Lifeskills Survey (ALL) – che hanno affrontato il tema della valutazione delle competenze degli adulti, evidenziando importanti elementi di criticità circa il possesso di queste competenze nei diversi Paesi partecipanti allo studio, l'indagine svolta da Eurydice nel 2002 “Key Competencies- A developing concept in general compulsory education”, che analizza dal punto di vista delle competenze i curricula della scuola dell'obbligo di 15 Paesi dell'Ue; il rapporto "Key Competencies for a Successful Life and a Well-Functioning Society" (2003) in esito al programma DeSeCo (De Definition and Selection of Competencies: Theoretical and Conceptual Foundations) dell'Ocse relativo agli Indicatori dell'Educazione; il programma di Ocse PISA (Program for International Student Assessment) per la valutazione internazionale degli studenti, che dal 2000 valuta ogni 3 anni le competenze dei quindicenni in lettura, matematica e scienze.

¹³³ Per capitale umano si assume la definizione fornita da Ocse, secondo cui esso è costituito dall'insieme delle conoscenze, delle abilità, delle competenze e delle altre caratteristiche individuali che facilitano la creazione del benessere personale, sociale ed economico.

¹³⁴ La CE definisce i risultati dell'apprendimento come la “descrizione di ciò che un discente conosce, capisce ed è in grado di realizzare al termine di un processo d'apprendimento. I risultati sono definiti in termini di conoscenze, abilità e competenze” (Quadro europeo delle Qualifiche e dei Titoli per l'apprendimento permanente, 2005).

mercato del lavoro (Loiodice 2004). Da questo punto di vista il concetto si sviluppa dunque entro un filone di studi rivolto ai temi dell'apprendimento, della formazione e del trasferimento¹³⁵, in un'ottica sempre più orientata al mondo del lavoro (si vedano a tale proposito gli importanti contributi di Pellerey). In questo contesto culturale Isfol¹³⁶ (1998) elabora e propone un interessante modello delle competenze, allo scopo di fornire una visione globale delle varie professioni e agevolare la lettura e l'ideazione di percorsi di formazione e valutazione del capitale umano di un'organizzazione, che è recepito e considerato un riferimento anche ai giorni nostri. Il concetto di competenza proposto da Isfol è strettamente legato alle caratteristiche della persona, in quanto "...la competenza risiede, in ultima analisi, nella capacità, da parte del soggetto, di porre in atto, gestire, coordinare e monitorare le attività comprese in una area di attività (ADA)", intendendo per ADA "...un insieme significativo di attività omogenee ed integrate, orientate alla produzione di un risultato ed identificabili all'interno di uno specifico processo." (*Ibidem*). La definizione riprende il concetto di multidimensionalità, in quanto considera la competenza come un insieme di conoscenze, flessibilità, abilità nel *problem solving* e intelligenza strategica, quello di soggettività, con il riconoscimento della centralità dell'individuo nella creazione del proprio percorso professionale e, infine, il concetto di dinamicità, assumendo che la competenza sia il risultato di un processo di apprendimento in divenire, associato a fattori personali e di contesto. Nel modello di Isfol la competenza è strutturata in tre cluster, denominati di base, trasversali e tecnico-professionali. Secondo l'articolazione proposta le competenze di base, ovvero quelle che garantiscono alla persona la cittadinanza e sono ritenute fondamentali per la sua occupabilità, rappresentano il sapere minimo, il prerequisito per l'accesso alla formazione e aiutano a collocarsi positivamente in un posto di lavoro, e consistono in conoscenze di tipo organizzativo, legislativo, economico, linguistico, potenzialmente utilizzabili dall'individuo in diversi contesti e sviluppabile a diversi livelli¹³⁷. Anche le competenze trasversali, che riguardano la persona a livello cognitivo e relazionale, non sarebbero connesse ad un'attività specifica, ma entrano in gioco in tutti i contesti, consentendo i comportamenti professionali e la trasferibilità delle competenze in nuove attività; da questo punto di vista il riferimento è al comportamento lavorativo delle persone e a ciò che può influire in modo significativo sulle loro azioni, indipendentemente dalle caratteristiche dello specifico lavoro. L'identificazione di questo tipo di competenza nasce dalla convinzione che il livello di successo sul lavoro in futuro non sarà dato tanto dal tipo di professione intrapresa ma dalla maturazione nei singoli di doti da mettere in campo nell'attività lavorativa in

¹³⁵ In questo contesto accanto all'apprendimento e all'aggiornamento di conoscenze ed abilità si riconosce l'importanza di saper riconoscere, sfruttare e saper trasferire in diversi ambiti le competenze acquisite.

¹³⁶ ISFOL, Istituto per lo sviluppo della formazione professionale dei lavoratori.

¹³⁷ Le competenze base secondo il modello Isfol (1998) sono la lingua inglese, l'informatica di base, l'organizzazione aziendale, il diritto del lavoro e sindacale, le tecniche di ricerca attiva del lavoro e l'economia di base.

generale¹³⁸. Infine, le competenze tecnico-professionali sono definite come l'insieme di conoscenze e capacità connesse all'esercizio efficace di determinate attività professionali nei diversi comparti/settori e sono desunte dalle caratteristiche e dal contenuto del lavoro.

Il pregio del modello risiede in particolare nello sforzo di definire più precisamente l'ambito delle competenze trasversali, le quali sono descritte secondo tre dimensioni principali, la prima delle quali riguarda l'area del saper diagnosticare, ovvero della capacità di effettuare una diagnosi della situazione in cui si opera, delle sue caratteristiche, delle esigenze e delle interazioni che presenta. Una seconda area attiene al sapersi relazionare, inteso come un insieme di abilità quali l'espressione e il controllo delle emozioni, la gestione dell'ansia, la lettura della situazione, la percezione corretta dell'altro e delle sue richieste, gli stili di comportamento. Centrale in questo senso risulta essere la competenza comunicativa, che diventa un prerequisito indispensabile per qualificare qualunque comportamento interpersonale. Infine l'area del saper affrontare, ovvero delle abilità che permettono di intervenire su un problema garantendo le migliori possibilità di soluzione, permettendo la scelta di strategie e di azioni finalizzate al raggiungimento degli scopi personali e di quelli previsti dal compito (si veda fig. 28).

Fig. 28 – Modello delle competenze di Isfol. Fonte: Isfol (1998).

Competenze trasversali	Competenze di base	Competenze tecnico professionali
<i>Aspecifiche, altamente trasferibili, relazionali/diagnostiche/d'azione</i>	<i>Fondamentali, prerequisiti, "saperi minimi"</i>	<i>Relative a saperi e tecniche professionali, connesse ad azioni e processi specifici</i>

PRESTAZIONE EFFICACE	E' ottenuta dall'insieme di capacità metacognitiva (mantenere attivo il processo di apprendimento, essere consapevoli di "come si conosce") e abilità trasversali.
-----------------------------	--

COMPETENZE TRASVERSALI	
DIAGNOSTICARE	<i>Prestare attenzione Percepire Rappresentarsi Interpretare</i>
RELAZIONARSI	<i>Riconoscere sé e l'altro Ascoltare Comunicare Cooperare</i>
AFFRONTARE (COPING)	<i>Assumersi responsabilità Progettare Prendere l'iniziativa Decidere</i>

¹³⁸ Le competenze trasversali attengono ad esempio alla creatività e all'innovazione nel gestire la propria attività professionale, alla capacità di problem solving, alla comprensione della complessità dei vari linguaggi, alla comunicazione, alla negoziazione e all'adattabilità (Isfol 1998).

Continuando la rassegna che accompagna lo sviluppo del concetto di competenza, in anni più recenti il tema è stato affrontato nel quadro europeo delle qualifiche (2006), che conferma l'approccio della descrizione nei termini di risultati di apprendimento, secondo la tripartizione conoscenze, abilità e competenze, e che definisce la conoscenza nei termini di "fatti, principi, teorie e pratiche relative ad un settore di lavoro o di studio", come ad esempio l'imprenditorialità, risultanti da un processo di assimilazione di informazioni attraverso l'apprendimento. Secondo questa interpretazione la conoscenza è descritta come teorica e/o pratica, le abilità, che indicano invece le capacità di applicare le conoscenze e di utilizzare know-how per portare a termine compiti e risolvere problemi, sono descritte come cognitive, comprendenti l'uso del pensiero logico, intuitivo e creativo, o pratiche, comprendenti l'abilità manuale e l'uso di metodi, materiali, strumenti, e le competenze, infine, prevedono la comprovata capacità di utilizzare le conoscenze, le abilità e le capacità personali, sociali e/o metodologiche, in situazioni di lavoro o di studio e nello sviluppo professionale e personale (Racc. CE 2006, 479). Il concetto di competenza, di ampia portata, comprende quindi un ambito cognitivo, che coinvolge l'uso della teoria e dei concetti, così come la conoscenza tacita informale acquisita con l'esperienza, un ambito funzionale, che attiene alle capacità o al know-how, ovvero a tutte quelle cose che una persona dovrebbe essere in grado di fare svolgendo un determinato lavoro e un ambito personale, attinente al saper comportarsi in una situazione specifica, e etico, che implica il possesso di determinati valori personali e professionali. Il concetto, che è quindi utilizzato in senso integrato, indica l'espressione della capacità degli individui di combinare i diversi elementi di conoscenza e abilità posseduti, con l'approccio di autodeterminazione, che prevede di mettere in pratica la propria visione e i propri obiettivi per agire secondo uno scopo e con coerenza. L'acquisizione di un certo livello di competenza può essere vista come la capacità di un individuo di usare e combinare la sua conoscenza, le abilità e le competenze secondo le diverse esigenze poste da un contesto particolare, una situazione o un problema. In altre parole è la capacità dell'individuo di affrontare la complessità, l'imprevedibilità e il cambiamento che definisce e determina pertanto il suo livello di competenza (*Ivi*).

Un successivo livello di approfondimento ha riguardato l'identificazione, a livello comunitario, delle competenze chiave¹³⁹, ritenute strategiche per la realizzazione personale, lo sviluppo, la

¹³⁹ La Raccomandazione sulle competenze chiave definisce la competenza come la "combinazione di conoscenze, abilità e attitudini adeguate per affrontare una situazione particolare". Attraverso la loro acquisizione gli individui saranno in grado di analizzare, ragionare e comunicare in modo efficiente nel momento in cui propongono e interpretano i problemi nei diversi ambiti. Esse serviranno come base per un apprendimento permanente e perciò dovranno essere acquisite durante il periodo obbligatorio di istruzione e formazione. Le competenze chiave costituiscono un bagaglio trasferibile e polivalente di conoscenze, di saper-fare e di disposizioni, che sono necessarie alla completezza e sviluppo personale, all'inclusione nella vita sociale e civile e all'impiego di ognuno. Si suppone che esse siano acquisite alla fine del periodo di scolarità o di formazione obbligatoria e che costituiscano il fondamento dell'educazione e della formazione lungo tutta la vita (CE 2006). Quattro sono le caratteristiche principali comuni alle competenze chiave (o abilità), esse sono necessarie per la piena integrazione e la partecipazione al mercato del lavoro,

cittadinanza attiva, l'inclusione sociale e l'occupazione. Come visto anche nel Cap. 3, le otto aree di competenza chiave individuate a livello comunitario sono considerate, con una visione integrata, tutte ugualmente importanti e in grado di contribuire efficacemente alla costruzione e realizzazione di percorsi di vita autonomi e soddisfacenti nella società della conoscenza (vedi Fig. 29).

Fig. 29 – Competenze chiave per l'apprendimento permanente (2006). Fonte: Racc. CE 2006, 962.

1 comunicazione nella madrelingua(italo\inglese).
2 comunicazione nelle lingue straniere (che oramai è diventato l'inglese)
3 competenza matematica e competenze di base in scienze e tecnologia
4 competenza digitale
5 imparare ad imparare
6 competenza sociale e civica
7 spirito d'iniziativa e imprenditorialità
8 consapevolezza ed espressione culturale

Il richiamo alle competenze chiave europee consente di compiere un ulteriore passaggio di definizione utile alla presente ricerca in quanto la settima competenza si riferisce al senso di iniziativa e imprenditorialità, che, secondo la definizione proposta “concerne la capacità di una persona di tradurre le idee in azione e comprende la creatività, l'innovazione e l'assunzione di rischi, così come la capacità di pianificare e di gestire progetti per raggiungere obiettivi” (CE 2006).

Declinando le conoscenze e le abilità correlate alla specifica competenza “imprenditoriale” la raccomandazione precisa che “la conoscenza necessaria include la capacità di identificare opportunità disponibili per attività personali, professionali e/o commerciali, comprese le questioni “di ampio profilo” che riguardano il contesto in cui le persone vivono e lavorano, come ad esempio l'ampia comprensione del funzionamento dell'economia, e delle opportunità e sfide che riguardano datori di lavoro e organizzazioni. Le abilità sono collegate alla gestione progettuale proattiva, che comprende, ad esempio, la capacità di pianificare, organizzare, gestire, condurre e delegare, di analisi, di comunicazione, di valutazione e di registrazione, alla rappresentanza efficace e alla negoziazione, e alla capacità di lavorare sia individualmente che in gruppo. Essenziale è la capacità di giudicare e di identificare i punti di forza e di debolezza, di valutare e prendere rischi, se e quando richiesto. L'attitudine imprenditoriale è caratterizzata da spirito di iniziativa, proattività, indipendenza e innovazione nella vita personale e sociale, come anche sul lavoro. Essa comprende anche la motivazione e la determinazione a raggiungere obiettivi, siano essi personali o obiettivi tenuti in comune con gli altri, anche sul lavoro” (*Ibidem*, si veda Fig. 30).

istruzione e formazione, e la vita sociale e civile; sono rilevanti per tutti gli adulti; sono altamente trasferibili, in quanto sono rilevanti per diversi campi sociali e situazioni di lavoro, e “si possono apprendere” e, quindi, soggette all'influenza delle policy (Isvol 2013).

Fig. 30 - Competenza chiave europea n. 7 “Senso di iniziativa e imprenditoriale”.

Conoscenze	Abilità	Attitudini essenziali
Abilità di identificare le opportunità disponibili per attività personali, professionali e/o economiche	Pianificazione, organizzazione, gestione Leadership e delega Analisi Comunicazione Rendicontazione, valutazione e registrazione	Spirito di iniziativa
Consapevolezza della posizione etica delle imprese e del modo in cui esse possono avere un effetto benefico, ad esempio mediante il commercio equo e solidale o costituendo un'impresa sociale	Rappresentanza e negoziazione efficaci	Capacità di anticipare gli eventi
	Lavorare sia individualmente sia in collaborazione all'interno di gruppi	Indipendenza e innovazione nella vita privata e sociale come anche sul lavoro
	Giudicare e individuare i propri punti di forza e di debolezza e valutare e assumersi rischi all'occorrenza	Determinazione a raggiungere obiettivi, siano essi personali, o comuni con altri, anche sul lavoro

Assumendo la sintesi della raccomandazione come punto di riferimento e indirizzo per l'ulteriore lavoro di ricerca e analisi, un interessante approccio suggerisce di considerare le competenze imprenditoriali in maniera differenziata a seconda dello stadio di sviluppo dell'imprenditorialità, distinguendo la fase della creazione della nuova impresa dalla fase della sua sopravvivenza e/o della sua crescita. Secondo tale interpretazione a seconda del livello di esposizione, le competenze imprenditoriali dovrebbero essere classificate come di soglia, ovvero di livello di base, con standard minimi, comprendono le competenze necessarie per avviare con successo un'impresa, o come di successo, ovvero le competenze necessarie per andare oltre l'avvio, e garantire all'impresa la sopravvivenza organizzativa e la crescita. Le principali competenze imprenditoriali, secondo questo approccio, riguarderebbero la capacità di prendere decisioni, il pensiero innovativo, saper individuare e risolvere i problemi, avere una visione diversa del mercato, la comunicazione, la capacità di negoziazione, la propensione ad individuare le opportunità di business, la capacità di valutazione delle opportunità, il networking, il lavoro di squadra, la costruzione di gruppi di lavoro, l'intuizione, saper far fronte alle incertezze e saper affrontare lo stress, assumere i rischi (Izquierdo e Deschoolmeester 2010), in linea con gli orientamenti comunitari.

4.6. Il valore dei contesti e delle relazioni nella scelta imprenditoriale

Come anticipato nei paragrafi precedenti un importante filone di studi sull'imprenditorialità ha indagato la valenza delle dimensioni collegate ai contesti socioculturali e relazionali nei processi di sviluppo d'impresa.

Nell'ambito di questa cornice generale la letteratura ritenuta di maggiore interesse per la ricerca è quella che approfondisce, da un lato, la relazione tra l'impresa e il suo contesto socioculturale e ed economico (Gerschenkron 1966, Shapero e Sokol 1982), e da un altro punto di vista, quella che esamina il peso e il ruolo delle relazioni e delle reti sociali nelle dinamiche di lavoro e, in particolare di lavoro autonomo (Granovetter 1972, 1985; Burt 1992, 2000, 2001, 2010, Krackhardt 1992, Kramarz e Skans 2014).

Per quanto attiene alla prima dimensione, considerata da vari studiosi di scienze economiche e sociali, e particolarmente, come visto, nelle ricerche condotte dal Centro di Ricerca per la Storia dell'Imprenditorialità di Harvard centrato sull'impresa e le sue relazioni di contesto, un primo contributo proviene dall'analisi di Gerschenkron (1966) che considera come l'imprenditorialità normalmente coinvolga più attori del solo imprenditore e che per comprendere il fenomeno sia necessario considerare il loro comportamento e le loro relazioni. La sua analisi, che vuole spiegare le dinamiche imprenditoriali connesse al processo di industrializzazione, e che fonda il suo ragionamento principalmente sull'osservazione di quanto accaduto in Russia e in Germania dove, a partire dalla seconda metà del secolo scorso, pur in presenza di situazioni di debolezza per quanto riguarda i prerequisiti imprenditoriali (scarsità di imprenditori, bassa scolarizzazione e cultura di base, mancanza di risorse finanziarie), di forti "*disabilities*", come scrive Gerschenkron (in Swedberg 2000: 136), si è verificata, soprattutto a partire dagli anni ottanta e novanta, una grande spinta nello sviluppo economico. Muovendo una critica alle teorie che sovrastimano l'importanza dei prerequisiti per lo sviluppo dell'imprenditorialità (come la capacità produttiva, l'educazione e la cultura, le abilità specifiche e l'esperienza), l'autore osserva che il motivo di queste spinte imprenditoriali sia da attribuirsi a un importante nuovo elemento identificato nella figura del sostituto, considerando che i soggetti esterni, come appunto i sostituti, ad esempio lo stato o il sistema bancario, ma anche gli imprenditori esteri, siano in grado di intervenire per colmare le possibili ed eventuali lacune correlate allo sviluppo di impresa, identificate principalmente nella mancanza di risorse finanziarie, di competenze imprenditoriali, di percorsi di istruzione sull'imprenditorialità per i giovani (Light e Rosenstein 1995). Sostanzialmente Gerschenkron riflette sulla necessità di non esagerare nella stima delle caratteristiche personali e psicologiche comportamentali e osserva come sia importante ragionare, nella creazione dell'impresa, anche nei termini di saper individuare l'area o le aree di carenza per le quali sia opportuno trovare dei sostituti (Swedberg 2000: 49)¹⁴⁰. Pensando ai Paesi più

¹⁴⁰ L'analisi di Gerschenkron intende spiegare alcune evidenze che si sono manifestate nell'era dell'industrializzazione in Europa e nel contempo lasciare un messaggio di fiducia per i paesi in via di sviluppo. Egli scrive: "... the lack of entrepreneurial talents and the absence of historical roofs of modern entrepreneurship need not be an obstacle that cannot be overcome by ingenuity, dedication, and, above all, a reasonably short passage of time after a serious industrialisation effort has been launched" (Gerschenkron 1996, in Swedberg 2000: 138).

arretrati l'incoraggiamento di Gerschenkron poggia sull'evidenza che la mancanza di talenti imprenditoriali e l'assenza di radici storiche non debbano essere percepiti come un ostacolo per l'imprenditorialità moderna in quanto questi gap possono essere superati con l'ingegno, la dedizione, e, soprattutto, il consolidamento nel tempo degli sforzi di industrializzazione, che non sono privi di costi e che devono prevedere la messa in campo di possibili sostituti, augurandosi che siano più equi e meno pervasivi di quelli applicati nei Paesi ex arretrati d'Europa nel XIX secolo (il riferimento è alla Russia e alla Germania dove i sostituti che hanno permesso il boom imprenditoriale, investitori esteri e banche, principalmente, sono intervenuti pesantemente negli assetti decisionali e di controllo delle imprese).

L'importanza, accanto alle caratteristiche della persona, dell'ambiente sociale e territoriale, così come dell'andamento del ciclo economico, risultano dunque rilevanti per la decisione di avviare una nuova impresa (Shapiro e Sokol 1984). Tuttavia, come sottolineato dagli autori, i fattori individuali, a livello micro, o i fattori di contesto generale, macro, se considerati separatamente non paiono sufficienti a spiegare il motivo della scelta tra lavoro autonomo e lavoro dipendente, e sia quindi necessario contestualizzare maggiormente i fattori che influenzano la decisione della persona in un ambito più ampio in cui la cultura e gli atteggiamenti sociali nei confronti dell'imprenditorialità assumano un ruolo più importante. Da questo punto di vista i contributi della letteratura evidenziano che le caratteristiche culturali influenzino gli atteggiamenti verso il lavoro autonomo e che questi, a loro volta, possano influenzare la decisione della persona di diventare imprenditore (Bergmann 2009), che la cultura e gli atteggiamenti sociali influiscano in modo significativo sull'attività economica delle persone, e in modi diversi, condizionando ad esempio gli atteggiamenti nei confronti del lavoro, del consumo, così come nei confronti delle istituzioni e del loro impatto e efficacia (Fukuyama 1996), e che le relazioni tra la cultura, gli atteggiamenti e l'imprenditorialità esistano sia a livello individuale, che a livello territoriale e di gruppo e che una cultura che non sostiene l'imprenditorialità possa tradursi in un ambiente ostile che rallenta le attività di start-up e di creazione d'impresa (Davidsson e Wiklund 1997).

Ne consegue che gli atteggiamenti sociali positivi nei confronti dell'imprenditorialità rappresentino una leva importante per la creazione di un ambiente più favorevole alle imprese influenzando positivamente la decisione dei giovani verso il lavoro autonomo e che il rapporto tra cultura e imprenditorialità che è stato molto esplorato in letteratura con indagini sugli atteggiamenti sociali verso l'imprenditorialità e il lavoro autonomo, andando al di là della dimensione individuale della desiderabilità e della fattibilità di lavoro autonomo, dovrebbe indagare anche la percezione più generale dei giovani verso l'Europa, per comprendere se sia percepita come ambiente favorevole alle

imprese, in grado di attrarre talenti o permetterne lo sviluppo, di sostegno per lo sviluppo delle idee d'impresa (Eurofound 2015).

Per quanto riguarda il secondo ambito in cui lo studio intende rivolgere l'osservazione riguarda il tema del ruolo dei legami, intesi come relazioni sociali, nelle dinamiche correlate al mercato del lavoro e del vantaggio derivante dalla struttura sociale di appartenenza, network, nei processi di sviluppo di opportunità imprenditoriali.

Lo studio dei legami e della loro valenza nel facilitare i percorsi di lavoro, comprendendo quindi anche i percorsi di lavoro autonomo o imprenditoriale, è stato considerato innanzitutto con riferimento al principio di analisi del capitale sociale, secondo le due prospettive che a partire dalla fine degli anni '80 lo hanno maggiormente influenzato, quella di tipo individualista, o relazionale, che opera a livello micro e deriva dalla teoria della scelta razionale dell'individuo, sostenuta dalla visione relazionale di Coleman (1990) e di Lin (2001), secondo la quale il capitale sociale è costituito dall'insieme delle risorse che derivano dal tessuto sociale di riferimento della persona, ovvero come insieme di risorse, obbligazioni, aspettative e vincoli che legano differenti individui posti al centro di reti di relazioni (Rizza, 2003), e quella di tipo collettivista o sistemico, che agisce a livello meso e macro, sostenuto principalmente dai paradigmi teorici di Putnam (1993, 2000), e condivisi anche da Fukuyama (1995), che traendo origine dalla teoria funzionalista, concepisce il capitale sociale come un bene collettivo, consistente in valori condivisi, coesione sociale, fiducia. Per le finalità della ricerca l'approccio teorico preso a riferimento come assunto sociologico è quello di tipo relazionale, volendo indagare la tipologia e il ruolo delle relazioni dei giovani imprenditori potenziali.

In presenza di molteplici interpretazioni del concetto di capitale sociale, ai fini della ricerca, in questo studio si fa riferimento al suo significato come «risorsa collettiva a disposizione degli individui» in grado di rendere una società più coesa e di far funzionare meglio le sue istituzioni e i diversi settori che la compongono (Donati 2008, 22), e nell'insieme di contributi che lo definiscono si attinge al filone di pensiero che lo identifica nelle «reti sociali» (Ivi).

Considerando inoltre come la famiglia rappresenti il principale attore di riferimento nell'analisi dei comportamenti relazionali dei giovani, e che la ricerca ha per oggetto l'imprenditorialità giovanile, è parso utile prendere in considerazione anche il concetto di capitale sociale familiare (si veda una puntuale rassegna dei contributi teorici e delle indagini empiriche, in Macchioni 2012), con cui si intende una qualità specifica delle relazioni che formano una famiglia¹⁴¹ e che secondo tale approccio teorico sarebbe positivamente correlato con «l'attitudine a partecipare alla vita sociale, ad

¹⁴¹ «La famiglia è considerata come un sistema di relazioni che eccedono le interazioni contingenti tra gli individui» e il capitale sociale familiare è una proprietà «delle relazioni familiari, la loro dimensione generativa di legami sociali affidabili e continui basati sui mezzi di scambio generalizzati simbolicamente del dono e della reciprocità» (Prandini 2003: 119, in Cremonini, 2015: 130).

aprirsi alla cooperazione con estranei, a generare beni relazionali primari e secondari (aiuti interni ed esterni alla famiglia) e, infine, a generare nei membri della famiglia aspettative di fiducia» (*Ibidem*, 119-120).

Tenendo i principi di capitale sociale e di capitale familiare come fondamento e passando a considerare il ruolo delle relazioni nelle situazioni di lavoro, per avvicinarsi concettualmente al tema all'imprenditorialità, si rileva che l'attenzione delle scienze sociali per il ruolo svolto dai contatti personali nelle dinamiche del mercato del lavoro si risveglia, nei primi anni settanta, a partire dagli stimoli dello studio del sociologo Granovetter, promotore del programma di ricerca noto come "nuova sociologia economica", che ha studiato per anni il tema del funzionamento del mercato del lavoro e del rapporto con le reti sociali indagando il fenomeno delle transazioni sul mercato del lavoro sotto il profilo del loro essere incorporate (*embedded*) nei reticoli sociali. L'autore, riprendendo la visione di Shapero e Sokol (1984), e insistendo sulla necessità di far dialogare le interazioni a livello micro, riferite ai piccoli gruppi, con le strutture di azione individuate a livello macro (riconducibili a fenomeni macro-sociali quali la mobilità sociale, l'organizzazione di comunità, la struttura politica), fonda la sua teoria sull'analisi dei reticoli di relazioni interpersonali che rappresentano il ponte più fruttuoso tra il livello micro e quello macro-sociologico (Granovetter 1998: 115). Indagando sull'influenza dei reticoli sociali nelle dinamiche occupazionali di incrocio tra domanda e offerta di lavoro (*job matching*) l'autore ha approfondito le variabili qualitative delle reti (estensione, composizione) ponendo al centro della sua teoria l'ipotesi che l'efficacia dei contatti personali su mercato del lavoro sia inversamente proporzionale alla forza del legame che li collega ai soggetti, e che i legami definiti come più deboli siano in realtà più efficaci dei legami cosiddetti forti, nonostante la maggiore disponibilità di quest'ultimi a prestare aiuto (*Ibidem*: 45). Il sociologo definisce la forza di un legame come una "combinazione (probabilmente lineare) della quantità di tempo, dell'intensità emotiva, del grado di intimità (confidenza reciproca) e dei servizi reciproci che caratterizzano il legame stesso", e a partire da questa teoria dimostra l'utilità dei legami deboli nel fornire accesso a informazioni e risorse esterne rispetto a quelle disponibili nella cerchia sociale più ristretta (*Ibidem*: 117). Definendo i reticoli sociali in base alla loro densità, egli considera due caratteristiche che ne rilevano tale qualità, la prima che afferisce all'estensione, ovvero al numero dei nodi, cioè dei contatti, che dipenderebbe dalla diversa entità dei costi in termini di intensità emotiva e di tempo associata al tipo di legame (i legami forti richiedono grande dispendio di impegno emotivo e di tempo e pertanto sono limitati nella quantità e tendono a far aumentare la coesione al proprio interno limitando l'interazione esterna) e l'altro che riguarda la composizione, ipotizzando che essa vari in funzione

dell'esistenza di legami "ponte"¹⁴², di quei legami cioè in grado di mettere in contatto due reticoli ad elevata interdipendenza interna, altrimenti separati, che egli definisce "non ridondanti" (se due persone sono connesse ad una terza persona da un legame forte esse prima o poi entreranno in relazione; pertanto in un reticolo egocentrico la prevalenza di legami forti conduce inevitabilmente a legami "ridondanti" capaci cioè di collegare il soggetto con persone socialmente simili a lui e tra loro (*Ibidem*: 47).

A partire da queste definizioni la teoria di Granovetter evidenzia l'esclusiva funzione dei legami deboli nel permettere alle persone di estendere e diversificare la rete dei loro contatti, ottenendo così nuove informazioni altrimenti non accessibili¹⁴³, evidenziando come le persone che si trovino situate in reticoli densi con prevalenza di legami forti ricevano ugualmente informazioni ma molto ridonanti perché provenienti dall'interno del suo stesso ambiente e pertanto anche facilmente usufruibili da altri.

L'autore riconosce anche la valenza dei legami forti, soprattutto in relazione a specifici contesti, come agli inizi di una carriera lavorativa, in quanto la persona è ancora sprovvista dei propri contatti personali, o nel caso di disoccupazione e svantaggio occupazionale perché in questo caso le persone si trovano maggiormente isolate o incluse in ambienti particolarmente ristretti, di tipo difensivo (come ad esempio lavoratori a rischio di disoccupazione) che tendono a proteggere le informazioni mantenendole al proprio interno. Le situazioni di mobilità del lavoro favoriscono invece lo sviluppo di legami deboli aumentando il numero di conoscenze che porta a sua volta, in una sorta di circolo virtuoso, a nuove informazioni e conseguentemente nuove possibilità di miglioramento o cambiamento.

Queste osservazioni contribuiscono a delimitare chiaramente il campo tra legami deboli e forti, attribuendo i contatti di lavoro alla prima categoria e i contatti famigliari sociali alla seconda. Il contributo di Granovetter risulta particolarmente utile in quanto consente di rilevare che l'esperienza personale individuale sia strettamente connessa alla struttura sociale, ben oltre il controllo degli individui. Egli rafforza quindi la necessità di considerare come interconnessi i livelli micro e macro delle analisi evidenziando come paradossalmente, per talune circostanze, soprattutto correlate al lavoro, i legami deboli possono rappresentare vantaggi maggiori dei legami forti, considerati comunemente elementi di coesione di aiuto.

A seguito dell'interesse per le due dimensioni concettuali del capitale sociale e delle relazioni sociali prende vita, estendendosi a livello internazionale, un programma di ricerca autonomo (social

¹⁴² Il concetto di ponte è definito come "quel segmento che identifica l'unico collegamento tra due punti in un reticolo" (Granovetter 1998: 121).

¹⁴³ "Coloro ai quali siamo legati in modo più debole hanno più probabilità di muoversi in ambienti diversi dal nostro, e quindi di avere accesso ad informazioni diverse da quelle che riceviamo usualmente" (Granovetter 1998: 134).

network analysis – Sna) centrato sulle due questioni essenziali di come le reti sociali condizionino il comportamento degli individui e di come gli individui possano utilizzare le reti per conseguire specifici obiettivi, che elabora concetti e strumenti che consentono di correlare diverse strutture di rete con le relative forme di capitale sociale.

Senza addentrarsi nella complessa struttura di questo specifico approccio metodologico e scientifico, ai fini della ricerca si è approfondito il filone di ricerca che ha trattato il tema del vantaggio derivante dalla struttura sociale di appartenenza, network, che consente/facilita lo sviluppo di opportunità imprenditoriali. Un esponente di questo ambito di studi è Burt (1992) che nei suoi paradigmi prende in considerazione i tre elementi che egli ritiene fondamentali per presentarsi, come scrive, nell'arena competitiva dell'imprenditorialità: il capitale finanziario, il capitale umano e il capitale sociale, soffermandosi sulle potenzialità espresse particolarmente da quest'ultimo, che viene definito come agente di rendita nella logica di mercato del profitto e arbitro finale del successo competitivo. Le conoscenze, le amicizie, i rapporti sociali, le reti informali e formali, l'insieme di tutto quello che viene definito come capitale sociale della persona¹⁴⁴, assume un'importanza strategica nell'assicurare un vantaggio nella struttura sociale dell'arena competitiva in quanto consente di ottenere un elevato livello di ritorno dagli investimenti (Burt 2000: 281-284).

Secondo Burt le reti sociali sono centrali nel concetto di capitale sociale suggerendo che le stesse possono essere esaminate secondo due distinte prospettive, la prima in cui le reti sono ritenute importanti perché conducono alle risorse e la seconda che considera invece le reti stesse come risorse in quanto consentono all'attore un migliore accesso, una migliore tempistica e una migliore possibilità di referenze (Swedberg 2000: 278). Il pensiero di Burt segue la seconda pista di indagine ponendosi l'obiettivo di dimostrare che gli attori, come egli definisce gli imprenditori, con reti ben strutturate ottengano più vantaggi, o più benefit, come egli sostiene, che sono principalmente di due tipi, di informazione e di controllo, rientrando nel primo tipo, come visto, l'accessibilità, la tempistica e le referenze e collegandosi al secondo tipo la possibilità di contare su informazioni che consentono di avere dei vantaggi nelle negoziazioni.

La teoria di Burt, che è di natura puramente strutturale, prevede che una persona può essere imprenditore nella misura in cui si trova nella posizione di mediare tra gruppi di attori diversi nella sua rete. Quando non esistono collegamenti tra due gruppi nella rete dell'attore si crea infatti il cosiddetto "buco strutturale" che significa che un terzo attore può intervenire tra i due gruppi (l'autore

¹⁴⁴ Secondo Burt vi sono due piste di ragionamento sulla questione del capitale sociale. La prima descrive la rete come la possibilità di accedere a persone con specifiche risorse (potere, prestigio, risorse sociali, capitale sociale) e di creare relazioni tra le proprie e le loro risorse. La seconda descrive il capitale sociale come risorsa in sé. Mentre nel primo caso la rete è un mezzo per raggiungere un risultato, nel secondo caso è essa stessa il risultato. Entrambe le linee di approccio sono essenziali per una definizione generale di capitale sociale in quanto esso è al tempo stesso struttura di contatti in una rete e risorse che essi portano con sé (Burt 2000: 284).

parla a questo proposito del *tertius gaudens*) (*Ivi*)¹⁴⁵. Le opportunità imprenditoriali emergerebbero quindi in una rete di persone strutturata secondo un determinato modello che prevede, in via esemplificativa, che il reticolo sociale del soggetto “A” possa contenere delle opportunità imprenditoriali (o come definito da Burt dei buchi strutturali) nella misura in cui includa gruppi di persone che desiderano fare impresa con altri e che non hanno altro modo di comunicarlo se non attraverso “A” (Swedberg 2000: 30). Come richiamato anche da Burt un filone di ricerca ha avuto un forte sviluppo all’insegna del concetto di “risorse sociali” proposto da Lin (2001), che definisce il capitale sociale come risorse embedded nella struttura sociale, accessibili/mobilitabili attraverso azioni intenzionali. Nell’ambito di questo approccio che intende la rete come veicolo per ottenere risorse, il pensiero sotteso rimanda a concetti come potere, prestigio, risorse sociali, e più recentemente capitale sociale. Evidenze hanno mostrato che il prestigio occupazionale di una persona fosse contingente al prestigio occupazionale del contatto che aveva veicolato l’opportunità. La teoria di Lin si basa sull’assunto che le persone investono nelle relazioni sociali con l’attesa di ricavare dei vantaggi, grazie alle risorse che esse riescono a veicolare. In questa visione il rendimento del capitale sociale sarebbe spiegato dalla facilitazione del flusso di informazioni, dalla possibilità di esercitare un’influenza sui decisori, dalla certificazione delle credenziali sociali (referenze) e dal rafforzamento dell’identità dell’individuo.

Considerata la valenza dei legami deboli e della sua potenzialità competitiva nelle relazioni di lavoro, in quanto veicolo di informazioni e di opportunità, si è voluto approfondire l’ipotesi che riflette invece sull’importanza dei legami forti per entrare nel mercato del lavoro, considerata, come visto, anche da Granovetter, in riferimento soprattutto a specifici passaggi della vita caratterizzati da maggiore fragilità. Questa tesi si riconduce al pensiero di Krackhardt (1992) che mette in luce come, soprattutto in situazioni di cambiamento severo e incertezza, la possibilità di legami forti consistenti e sicuri contribuisca fortemente a mantenere una base di fiducia nelle persone e possa ridurre la resistenza ai cambiamenti oltre ad offrire conforto nell’affrontare l’incertezza. Lo studioso di social network analysis, che si interessa soprattutto dei reticoli che si sviluppano all’interno delle organizzazioni, muove le sue analisi a partire da alcune osservazioni critiche all’impianto teorico di Granovetter, fondate principalmente sulla difficoltà di misurazione del legame in quanto i quattro elementi che lo compongono (tempo dedicato, intensità emotiva, intimità e servizi reciproci) risultano essere in parte oggettivi, come il tempo, ma anche soggettivi, come l’intensità emotiva e l’intimità o

¹⁴⁵ Un esempio pratico chiarisce il passaggio: quando una persona conosce un gruppo di persone che intende comprare qualcosa e ne conosce un altro che intende vendere quella la persona si trova nella posizione di mediatore e può approfittare dell’opportunità (Swedberg 2000: 278).

la confidenza, e riportando come altri ricercatori abbiano proposto metodi di misurazione¹⁴⁶ ma che in conclusione sia possibile risolvere la questione definendo un legame come veramente forte se esistono tutte le condizioni previste.

L'autore sofferma l'attenzione sull'opportunità di considerare più a fondo la valenza del carattere affettivo dei legami forti, riallacciandosi in questo alla tesi di Granovetter che riconosce l'importanza dei rapporti famigliari per la loro esclusiva capacità di protezione e di riduzione dell'incertezza, soprattutto nelle situazioni di maggiore instabilità e insicurezza lavorativa (ingresso nel mercato del lavoro, disoccupazione di lunga durata, inattività). In tal senso egli considera il ruolo fondamentale il ruolo dei legami forti nel fronteggiare situazioni di forte cambiamento e di insicurezza, sostenendo che nelle situazioni in cui le persone soffrono il cambiamento e si trovano a disagio con l'incertezza, l'esistenza di legami forti rappresenta un fondamento di fiducia in grado di ridurre la resistenza al cambiamento e assicurare conforto nella condizione di insicurezza. Approfondendo tale traiettorie il ragionamento arriva a concludere che il cambiamento non sia facilitato dai legami deboli quanto piuttosto da un certo tipo di legame forte, che egli definisce *philos*, utilizzando il termine greco per la parola 'amico'. Krackhardt identifica un nuovo tipo di legame, il cui carattere lo contraddistingue dagli altri tipi già identificati, e le tre condizioni necessarie e sufficienti affinché esso si determini: l'interazione (A e B interagiscono con alta probabilità di scambio di informazioni), l'affezione (relazione asimmetrica, non reciproca – ad A piace B – che consente comunque lo sviluppo di occasioni) e il tempo (durata della relazione) in quanto il legame *philos* ha bisogno, per consolidarsi in un “esteso periodo di tempo”. La teoria conduce a osservare come questo tipo di legame, per le sue caratteristiche, si fondi sul paradigma della fiducia, in quanto le informazioni che vengono scambiate spesso sono di tipo strettamente confidenziale, l'affezione conduce a sostenere la motivazione positiva nell'altro, o quanto meno a evitare di ferirla, in quanto questo arrecherebbe imbarazzo (stress, disarmonia, tensione) nella relazione, e il tempo consente di costruire l'esperienza necessaria per consentire alle persone di prevedere come gli altri useranno le informazioni condivise. Le tre componenti che rappresentano gli ingredienti della fiducia sono considerate ugualmente necessarie per garantire lo specifico tipo di legame. L'ipotesi, che trova conferma nelle evidenze di analisi empiriche condotte, come visto, all'interno di contesti organizzativi (impresa), riferite pertanto a situazioni di crisi o di cambiamento a livello aziendale¹⁴⁷, giunge alla conclusione che nel caso il

¹⁴⁶ Alcuni in particolare hanno misurato il legame sulla base delle nomine, individuando come forti i legami tra persone che si riconoscono reciprocamente in tale situazione, deboli quelli che non si riconoscono reciprocamente come forti, e come nessun legame nei casi di nessuna nomina (menzione). Altri hanno misurato il legame considerando la vicinanza temporale del contatto (recency), la frequenza, e altri ancora hanno incluso nella categoria dei legami forti etichette come amici, parenti, vicini (Krackhardt 1992: 217).

¹⁴⁷ L'indagine è condotta da Krackhardt in una piccola impresa della Silicon Valley che grazie ai legami forti esistenti ha potuto attuare forti cambiamenti organizzativi per contrastare la competizione dei grandi gruppi industriali ottenendo un successo.

cambiamento dipenda solo da nuove informazioni siano i legami deboli da considerare come più vantaggiosi, mentre nel caso di cambiamenti più forti, che possono minacciare lo status quo in termini di potere e di presa di decisioni, la resistenza al cambiamento deve essere affrontata ancora prima delle previsioni circa il suo possibile successo, tenendo in considerazione che una risorsa importante e necessaria per realizzare ogni cambiamento è rappresentata dalla fiducia nei promotori di quel cambiamento, che risulta dunque, in conclusione frutto di relazioni forti, affettive e consolidate nel tempo (Krackhardt 1992: 218-238).

Insieme all'analisi del contributo di Krackhardt, utile a ricostruire e a dimensionare la valenza dei legami forti, arricchendola della componente della fiducia, soprattutto con riferimento alle situazioni occupazionali incerte, altre più recenti evidenze empiriche hanno evidenziato l'importanza di tale tipo di legame contestualizzandolo non all'interno dell'organizzazione produttiva bensì con riferimento all'ingresso e alla partecipazione dei giovani al mercato del lavoro, evidenziando come essi traggano beneficio dall'uso di legami forti per ottenere un accesso più rapido e migliori risultati in termini di permanenza (Kramarz e Skans 2014: 1-6). Esaminando il ruolo svolto dalle reti parentali nel momento dell'entrata nel mercato del lavoro, le evidenze mostrano che i giovani spesso trovano il loro primo lavoro stabile nell'azienda dove uno dei due genitori è impiegato. Ciò risulterebbe particolarmente evidente per le persone poco qualificate, nei casi di alta disoccupazione e per coloro in possesso di formazione professionale in campi che soddisfano un mercato del lavoro disperso in cui le informazioni sui posti di lavoro adeguati rischiano di essere costose da acquisire. I giovani sembrano beneficiare di questi legami soprattutto in termini di transizioni più brevi al primo lavoro e di migliori risultati di permanenza nell'orizzonte dei primi anni di lavoro, e particolarmente nei periodi di forte disoccupazione, quando, come visto, i legami forti assumono un ruolo centrale. Anche i genitori, in questo caso, risulterebbero avvantaggiati dallo scambio in quanto beneficiari della maggiore indipendenza finanziaria dei figli. Analizzando i motivi per cui le aziende accettano di assumere i giovani in difficoltà le analisi mostrano che esse seguono questa strada se i genitori sono considerati dei buoni lavoratori (alti salari e permanenza in carica), suggerendo che la qualità dei genitori sia recepita come una prova della qualità dei giovani. I risultati sono in linea con quanto rilevato anche da Montgomery (1991) in merito al comportamento delle imprese che filtrano l'ingresso dei lavoratori sulla base di quelli già presenti in azienda. Inoltre, è stato rilevato che la presenza di legami nell'inserimento di giovani laureati induca le piccole imprese a reclutare più lavoratori e che le imprese produttive si affidano più pesantemente sulle reti familiari. Partendo dalla premessa che uno stesso modello non sia applicabile a tutti i tipi di legame sociale o a tutti i tipi di lavoratore, le analisi mostrano che i legami forti risultino più rilevanti per i lavoratori meno qualificati, che a causa dei bassi livelli di istruzione rischiano di essere privati di quei legami deboli che i laureati invece hanno

potuto costruire nel corso della loro formazione e vita sociale. Il prezzo che pagano i più deboli è l'ingresso in posti di lavoro che non corrispondono esattamente alla loro formazione, e un basso stipendio di ingresso; ma i benefici sembrano essere molteplici, in termini di tempi per la ricerca di lavoro più brevi, ingresso in aziende ad alta produttività e alti salari, maggiore stabilità e crescita dello stipendio (Kramarz e Skans 2014: 30-32).

Le teorie emerse dall'analisi della letteratura in tema di legami hanno indotto a formulare delle ipotesi di ricerca con riferimento all'indagine empirica, che tengono conto quindi della specificità dei legami deboli e dei legami forti, con riferimento alle principali variabili considerate, relative allo status occupazionale e al titolo di studio, oltre che allo status familiare, nell'osservazione dei processi di imprenditorialità giovanile.

5. L'indagine sui giovani imprenditori potenziali: il disegno della ricerca

Il capitolo introduce l'indagine empirica a partire dall'identificazione dell'oggetto, delle ipotesi e dalla descrizione del disegno della ricerca. Successivamente il capitolo illustra il metodo di ricerca, lo strumento di rilevazione delle informazioni, la procedura di campionamento e le analisi effettuate.

5.1 L'oggetto e le ipotesi di ricerca

A partire dal quadro di riferimento teorico descritto nei capitoli precedenti, si presenta ora il progetto di ricerca empirica realizzato al fine di sondare le opinioni di giovani imprenditori potenziali in merito al tema dell'imprenditorialità. La ricerca, che ha tenuto in considerazione il contesto sociale e occupazionale in cui vivono i giovani europei e le strategie e politiche del lavoro che si pongono l'obiettivo di influenzare positivamente i percorsi di vita e di lavoro dei giovani, ha indagato l'ambito delle attitudini imprenditoriali considerando con particolare attenzione la valenza della variabili di capitale umano e di capitale sociale.

Alcune domande di fondo hanno stimolato e guidato l'interesse di ricerca: nel contesto attuale chi sono, sotto il profilo socio-anagrafico, coloro che aderiscono alle politiche a favore dell'imprenditorialità, con quali aspettative agiscono, a quale scopo? È possibile tracciare il profilo di giovane imprenditore potenziale, cosa esattamente lo caratterizza? Qual è il ruolo delle relazioni sociali in un percorso di imprenditorialità, che natura hanno le reti che lo favoriscono e lo sostengono? E infine, qual è l'impatto delle politiche a favore dell'imprenditorialità sui beneficiari finali, in termini di corresponsione di aspettative, di adeguatezza di strumenti, di supporto reale allo sviluppo di progetti lavoro autonomo?

Nel tentativo di trovare risposte ai quesiti posti, l'indagine si è prefissata quindi l'obiettivo di analizzare, in particolare, le caratteristiche socio-anagrafiche, culturali e sociali di un gruppo di giovani imprenditori potenziali, approfondendo alcuni ambiti specifici, da ricondurre in particolare alla dimensione *dell'attitudine*, ovvero alle motivazioni e percezioni che spingono i giovani ad intraprendere percorsi di imprenditorialità, unitamente alle componenti di capitale umano¹⁴⁸, e alla dimensione dei *legami*, intesi come rete sociale di appartenenza, che consente e facilita lo sviluppo di opportunità imprenditoriali. La ricerca ha inteso anche apportare un contributo sul piano

¹⁴⁸ Vedi la definizione di capitale umano si veda il cap. 4.

dell'analisi delle *politiche a favore dell'imprenditorialità*, con la finalità di far emergere spunti di miglioramento, anche pratici, utili a indirizzare e orientarne la programmazione.

Nell'ambito della rilevazione si è inteso indagare quindi anche la specificazione della domanda degli imprenditori potenziali in termini di politiche e servizi di sostegno, analizzando il rapporto esistente tra l'imprenditore potenziale e i servizi, pubblici o privati, volti a sostenerne lo sviluppo, al fine di contribuire a valutarne la percezione, il gradimento e l'adeguatezza rispetto al fabbisogno percepito.

Procedendo quindi dall'analisi della letteratura scientifica e dei principali paradigmi teorici, empiricamente controllabili, utili a comprendere e a inquadrare le questioni di interesse, l'oggetto della ricerca è stato identificato nelle attitudini imprenditoriali dei giovani imprenditori potenziali, declinate in motivazioni, consapevolezza e capitale umano, e nella natura dei legami attivati nella costruzione dei percorsi di lavoro autonomo.

In particolare, l'ipotesi principale formulata è che i giovani imprenditori potenziali si differenzino, per quanto riguarda il modello imprenditoriale, in rapporto alla loro appartenenza a contesti di alto, medio o basso status familiare. L'idea era quella di verificare se il modello di imprenditorialità perseguito dai giovani intervistati potesse variare, nelle sue componenti di innovazione, fiducia in se stessi, partnership attivate, a seconda del capitale sociale messo a disposizione dalla famiglia d'origine. Secondariamente si è inteso anche verificare se l'orientamento verso le politiche attive del lavoro a favore dell'imprenditorialità vari in base al capitale sociale posseduto.

5.2 Il disegno della ricerca

L'osservazione di comportamenti imprenditoriali innovativi, anche in contesti, tempi e culture diverse, così come lo studio dell'imprenditorialità da nuove angolazioni e prospettive possono favorire e stimolare la produzione e la circolazione di nuove idee interessanti sia sul piano della teoria che su quello della pratica. Anche sulla scorta di questa sollecitazione, e di quella di Giddens che nella sua intervista afferma: «...*le ricerche come la sua sono comunque interessanti perché, non dovendo arrivare ad indicare le soluzioni al problema della disoccupazione giovanile, contribuiscono a realizzare utili comparazioni strutturali delle situazioni esistenti*», nel periodo 2013-2015 è stato realizzato il progetto di ricerca su un campione di giovani europei, al fine di osservarne le caratteristiche, le attitudini e i comportamenti imprenditoriali. La ricerca si è avvalsa di una *survey* con questionario¹⁴⁹ a risposte chiuse somministrato a un campione (costruito con metodologia della

¹⁴⁹Il questionario *Giovani & Imprenditorialità*, è disponibile negli Allegati.

scelta ragionata in modo da essere fortemente rappresentativo della specifica tipologia di target oggetto di studio) di 182 giovani imprenditori potenziali europei¹⁵⁰, di cui 87 di genere maschile e 95 di genere femminile, 155 italiani e 27 residenti in altri Paesi europei, e di cui la maggior parte (il 62,6%) rientranti nelle due fasce 15-24 e 25-29 anni e i rimanenti nella fascia 30-34 anni (37,4%).

La lente di ingrandimento con cui si sono rilevate e analizzate le dimensioni di interesse della ricerca è rappresentata dall'ambito di alcune politiche del lavoro, ovvero iniziative educative, di orientamento e di sostegno all'imprenditorialità¹⁵¹, realizzate a livello regionale ed europeo. Nella progettazione della ricerca sul campo si è perseguito il tentativo di includere nell'osservazione sia ambiti connessi alla specificità individuale dell'imprenditore potenziale, come le spinte motivazionali, le aspirazioni, il bagaglio di esperienza e di capitale umano, sia ambiti maggiormente correlati ai contesti, sociali, educativi e culturali sottesi alla scelta imprenditoriale. La fase di rilevazione delle informazioni è avvenuta sia in presenza che a distanza, nel periodo tra maggio e dicembre 2014, mediata da un intervento di introduzione e spiegazione della ricerca e del questionario.

5.3 Il metodo adottato

Condividendo l'interpretazione della ricerca scientifica come *«processo creativo di scoperta che si sviluppa secondo un itinerario prefissato e secondo procedure prestabilite che si sono consolidate all'interno della comunità scientifica»* (Corbetta 2003), si è inteso quindi agire all'interno di un quadro scientifico collettivamente condiviso, in grado di soddisfare l'esigenza del controllo, da un lato, e consentire, nel contempo, la cumulatività della conoscenza.

A seguito di un attento esame delle finalità principali dell'indagine, di tipo confermativo, in quanto tese a confrontare assunti teorici ed evidenze già affermate all'interno della comunità scientifica, ma anche di tipo esplicativo, in quanto volte ad analizzare l'andamento di alcune specifiche variabili, cercando di spiegarne la variazione attraverso l'uso di tecniche di analisi statistica, la scelta circa la

¹⁵⁰I rispondenti alla survey provengono dai seguenti Paesi: Italia, Austria, Germania, Rep. Ceca, Slovacchia, Ungheria, Spagna, Belgio.

¹⁵¹Come sarà meglio specificato in seguito, i contesti coinvolti dall'indagine sono rappresentati principalmente da due iniziative a carattere europeo, realizzate nell'ambito del Programma Central Europe e del Programma Youth in Action, da alcune azioni a carattere regionale, condotte nell'ambito del "Laboratorio di Business Planning" promosso dall'Università Cà Foscari di Venezia e dal Servizio Nuova impresa dell'Azienda Speciale della CCIAA di Venezia, dal bando promosso dalla Regione del Veneto "Imprendiamo? Nuove idee per nuove imprese", dal concorso "Intraprendere a Modena – L'idea si fa impresa", dal progetto "Imprenderò" promosso e finanziato dalla Regione Friuli Venezia Giulia nell'ambito del FSE, dai servizi di informazione e orientamento per la creazione di impresa "Servizio Nuova Impresa" offerti delle Camere di Commercio di Padova e Venezia.

metodologia di ricerca sociale più opportuna da adottare si è orientata da subito verso l'approccio della ricerca sociale quantitativa e nell'ambito di questo metodo verso la tecnica della survey.

A seguito dell'analisi della letteratura scientifica e dei paradigmi teorici utili a inquadrare l'oggetto della ricerca, si è proceduto all'identificazione dei concetti¹⁵² chiave e alla formulazione delle specifiche ipotesi, che sono state quindi sottoposte a verifica attraverso l'attività di rilevazione strutturata. Attraverso un processo di operativizzazione¹⁵³, si è proceduto quindi alla trasformazione delle ipotesi (concetti) in entità empiricamente verificabili. Il lavoro di trasformazione ha implicato l'attribuzione dei concetti all'unità di analisi, in questo caso l'individuo, e la loro trasformazione in attributo, o proprietà, in modo da poter successivamente analizzare i diversi stati da esso assunto con riferimento ai diversi casi considerati dall'indagine. Una conseguenza operativa connessa a tale fase di lavoro è stata la definizione operativa dei concetti-proprietà individuati, ovvero la determinazione delle regole per la loro traduzione in operazioni empiriche e la loro applicazione ai casi studiati, compiendo così il passaggio dalle proprietà alle variabili, attraverso, appunto, un'azione di operativizzazione. Al fine di approfondire la comprensione e la conoscenza delle dinamiche correlate ai processi di imprenditorialità giovanile, la ricerca si è indirizzata ai destinatari di tali politiche, identificati in giovani imprenditori potenziali.

L'oggetto sociale al quale afferiscono le proprietà operativizzate della presente indagine, ovvero l'unità di analisi, come visto, essa è rappresentata dall'individuo, definito nello specifico come giovane potenziale imprenditore¹⁵⁴. L'unità di analisi della ricerca è stata definita sulla base del possesso di tre requisiti di base corrispondenti all'età, compresa tra i 15 e i 34 anni¹⁵⁵, la cittadinanza europea, l'aver preso parte ad almeno una iniziativa di politica del lavoro a favore dell'imprenditorialità nel contesto europeo.

¹⁵²Con il termine concetto ci si riferisce al contenuto semantico, al significato quindi, dei segni linguistici e delle immagini mentali. Dal latino *cum capio*, ovvero prendere assieme (Corbetta 2003).

¹⁵³Come osservato da Corbetta, cui ci si è riferiti, insieme a Marradi, per l'impostazione della parte metodologica della presente ricerca, nel linguaggio corrente il termine operativizzazione starebbe a significare un atto di misurazione, in quanto con il termine misurazione si intende il processo di assegnazione, secondo determinate regole, dei valori numerici agli stati di una proprietà, così come riportato dai manuali classici di sociologia (Stevens 1946). Ma, come sottolineato da Marradi (1981), non è corretto parlare di misurazione nel caso in cui non si disponga di un'unità di misura, e, a seconda dei casi, dovremmo invece parlare di classificazione o di ordinamento o, ancora, di conteggio. Con il termine operativizzazione si intende quindi la sommatoria di tale processo, e in sintesi il processo che dal concetto conduce, attraverso la traduzione in proprietà, alla variabile.

¹⁵⁴La definizione di imprenditore potenziale viene desunta dal Rapporto Global Entrepreneurship Monitor 2014, che concepisce ed analizza l'imprenditorialità come un processo composto da diverse fasi che comprendono l'intenzione di creare un nuovo business, la creazione del nuovo business, la gestione effettiva di nuove imprese fino al momento della eventuale chiusura dell'attività. Nell'ambito della prima fase, di interesse per la presente ricerca, i soggetti attivi vengono definiti "potenziali imprenditori" che riconoscono opportunità e manifestano attitudini e capacità imprenditoriali.

¹⁵⁵L'indagine ha recepito la classificazione della popolazione giovanile utilizzata dagli istituti presi a riferimento per la ricerca (Eurostat, Ocse, Istat), considerando le due fasce di età 15-24 anni e 25-29 anni, per definire la popolazione giovanile e la fascia di età 30-34 anni, per definire la popolazione dei giovani adulti.

5.4 Lo strumento di rilevazione delle informazioni

Lo strumento di indagine che si è rivelato maggiormente adatto per la realizzazione dell'analisi quantitativa è risultato essere il questionario a domande chiuse con risposte prestabilite. Un questionario per consentire l'analisi e la messa in relazione di più variabili congiuntamente e la stima dell'intensità della loro reciproca influenza.

La scelta della domanda chiusa va ricondotta ai vantaggi che tale metodologia apporta, identificabili nella opportunità di chiarire e condividere lo stesso quadro di riferimento, di facilitare il ricordo e di stimolare l'analisi e la riflessione (Corbetta, 2003). Al fine di ovviare ai limiti delle domande chiuse nella costruzione del questionario si è posta particolare attenzione nell'individuazione, nelle risposte multiple alle singole domande, di tutte le alternative possibili.

Il questionario *Giovani&Imprenditorialità* è stato costruito considerando il carattere descrittivo (motivazioni, aspettative, atteggiamenti culturali, comportamenti sociali e competenze) e dimostrativo (teorie e risultanze già emerse in altri contesti scientifici in tema di imprenditorialità) della ricerca, tenendo conto degli indicatori e delle variabili più significativi per circoscrivere il fenomeno in oggetto e fornire le risposte alle ipotesi formulate. La costruzione si è realizzata a partire da un approccio di analisi, che mantenendo ferma l'attenzione sugli obiettivi specifici dell'indagine, ha ricercato il confronto con l'ampia produzione multidisciplinare di recenti studi teorici e di indagini, che il rinnovato e recente interesse per lo studio del fenomeno imprenditoriale ha sollecitato e prodotto. Tale lavoro è stato condotto attraverso un attento studio esplorativo svolto nell'ambito di analoghe indagini e analisi scientificamente riconosciute¹⁵⁶. Coerentemente con tale punto di vista, le fonti prese a riferimento per la costruzione del questionario sono state l'indagine internazionale condotta da Ocse, denominata "*Entrepreneurship in the EU and Beyond*", condotta nell'agosto del 2012 coinvolgendo 42.000 rispondenti nell'area dei Paesi Ocse, l'indagine europea condotta da Eurostat, denominata "*Factors of Business Success, FOBS*", del 2005, condotta in 15 Paesi dell'Ue, compresa l'Italia¹⁵⁷, allo scopo di raccogliere dati confrontabili sulle caratteristiche dei nuovi imprenditori e su aspetti qualitativi del processo imprenditoriale e di apportare elementi oggettivi utili ad orientare le politiche europee per lo sviluppo della crescita economica, oltre a due indagini condotte a livello italiano sul tema oggetto di indagine, la prima condotta nel 2012 dal Centro

¹⁵⁶Si fa riferimento, a tale proposito, ad un insieme di ricerche e indagini europee e italiane che hanno rappresentato la fonte per l'elaborazione del questionario di rilevazione, come dettagliato successivamente.

¹⁵⁷ In Italia l'indagine è stata curata da Istat, si veda il rapporto di sintesi "Indagine sulle nuove attività imprenditoriali", del 2005.

Imprenditorialità Giovanile dell'Università di Verona¹⁵⁸, mentre la seconda condotta dal Centro Entrepreneurial Laboratory dell'Università di Bergamo¹⁵⁹.

Un'attenzione particolare è stata dedicata all'indagine FOBS in quanto, sebbene rivolta ad imprenditori e non ad imprenditori potenziali, come invece nel presente caso, ha offerto spunti di riflessione significativi soprattutto per quanto riguarda l'analisi dei fattori che favoriscono l'origine della scelta imprenditoriale. Gli item specifici sono da ricondurre, in particolare, alle motivazioni che hanno spinto alla creazione dell'impresa, alle difficoltà iniziali, all'esperienza pregressa, alla formazione / informazione ricevuta, allo status occupazionale e alle informazioni socio-anagrafiche relative a età, genere, cittadinanza, titolo di studio¹⁶⁰.

Il questionario, così elaborato, è riconducibile a tre aree:

- a) Profilo socio-anagrafico dell'imprenditore potenziale, attraverso variabili che rilevano le caratteristiche del gruppo di analisi (età, genere, residenza, titolo di studio, status occupazionale, composizione della famiglia). L'insieme di queste informazioni ha permesso indicare lo status familiare dell'intervistato.
- b) Attitudine all'imprenditorialità. Un secondo insieme di variabili sondano l'ambito del capitale umano, inteso come il livello di qualificazione dei giovani imprenditori potenziali e le opinioni e gli atteggiamenti culturali sull'imprenditorialità, in termini di motivazioni, aspettative, difficoltà percepite.
- c) Legami sociali. Il terzo ambito si connette al concetto di capitale sociale e si traduce in un insieme di variabili che rilevano la natura delle relazioni sociali e delle reti di supporto, la natura dei legami e le caratteristiche dei contesti sociali di sostegno per lo sviluppo di progetti di lavoro autonomo.

¹⁵⁸ Si veda http://cig.univr.it/questionario_PhD/ e anche Cubico S. e Favretto G. (2012) Giovani imprenditori: competenze e orientamenti nel Veneto.

¹⁵⁹ Si veda <http://perception.unibg.it/perce/gsaiprenditorialit%C3%A0.html>.

¹⁶⁰ Lo strumento di indagine utilizzato da Eurostat è articolato in quattro sezioni: 1. Dati identificativi dell'impresa; 2. Informazioni sulle modalità di nascita dell'impresa e al profilo dell'imprenditore; 3. Informazioni economico-gestionali che descrivono la situazione dell'azienda alla data di compilazione del questionario; 4. Valutazioni degli imprenditori in merito a possibili progetti futuri di ampliamento e sviluppo della compagine aziendale. Nella seconda sezione, il tema dell'analisi delle motivazioni alla base della scelta imprenditoriale si è rivelato, tra gli altri, particolarmente significativo ai fini della presente ricerca. In particolare le evidenze offerte dalla ricerca, riferite al target degli imprenditori, sono da ricondursi alle dimensioni della motivazione, dell'innovatività, dell'esperienza pregressa e della difficoltà nell'avvio di impresa. In particolare, per quanto attiene alle motivazioni sottese alla scelta imprenditoriale, l'indagine FOBS evidenzia come quelle maggiormente citate siano il desiderio di essere il proprio capo e la prospettiva di aumentare i guadagni; sul fronte dell'innovatività l'indagine fa emergere come la percezione della stessa aumenti con il crescere del livello di istruzione; per quanto attiene all'esperienza pregressa, l'aver già lavorato nel settore e aver condotto un'azienda risulta essere di aiuto ma non fondamentale per diventare un imprenditore di successo; infine tra un'ampia gamma di difficoltà possibili l'indagine mette in luce come i rapporti con i clienti e le questioni amministrative siano come le principali difficoltà percepite; inoltre la componente maschile, piuttosto che quella femminile, percepisce il recupero crediti come un'attività problematica.

L'indagine ha inteso inoltre indagare l'ambito delle politiche pubbliche a favore dell'imprenditorialità, e, data la scarsità di evidenze statisticamente rilevanti (Ocse, Greene 2013), si è posta l'obiettivo di contribuire con ulteriori evidenze empiriche alla comprensione di come e quanto queste politiche, particolarmente auspiccate dall'Ue, siano adeguate a rispondere ai fabbisogni dei destinatari.

Sulla scorta delle ricerche sopra menzionate, ed ampliando l'indagine anche ad altre dimensioni più strettamente collegate al capitale umano, al capitale sociale e alle politiche a favore dell'imprenditorialità, il questionario è stato elaborato con una struttura articolata in 4 sezioni, per un totale di 77 domande a risposta chiusa:

1. La sua esperienza (lo studio, il lavoro, le politiche per l'imprenditorialità);
2. Le sue competenze, conoscenze, abilità (capitale umano);
3. La sua idea di imprenditorialità (motivazioni, aspettative, ostacoli, punti di forza e di debolezza);
4. Il suo profilo personale (dati socio-anagrafici).

5.5 Il campionamento

Con riferimento al campionamento, la specificità del target oggetto della ricerca non ha consentito la quantificazione e delimitazione della popolazione di riferimento, non essendo disponibili dati sulla partecipazione complessiva dei giovani a programmi e iniziative a sostegno dell'imprenditorialità (Ocse, Greene 2013); di conseguenza, si è scelto di procedere alla costruzione della popolazione a partire da una selezione a scelta ragionata di alcune tipologie di iniziative nell'ambito delle politiche a favore dell'imprenditorialità¹⁶¹, considerando i beneficiari come campione della popolazione dei giovani imprenditori potenziali.

Considerato l'oggetto della ricerca e le caratteristiche dell'unità di analisi, preso atto dell'impossibilità di delimitare e individuare la popolazione complessiva oggetto di indagine, il gruppo di analisi è stato selezionato e costruito adottando, come detto, un approccio non probabilistico e procedure di campionamento riconducibili alla tipologia della scelta ragionata (Corbetta 2003).

¹⁶¹Le tipologie di iniziative di politica a favore dell'imprenditorialità analizzate dall'indagine sono azioni pilota condotte nell'ambito di progettazioni europee, iniziative formative e di accompagnamento sostenute dal FSE, programmi regionali di sviluppo di imprenditorialità giovanile e femminile, laboratori educativi di creazione di impresa a livello universitario.

Tale approccio ha quindi comportato un attento lavoro di analisi delle politiche pubbliche a favore dell'imprenditorialità e alla selezione di alcune esperienze pilota a carattere innovativo che potessero rappresentare dei bacini di raccolta dei potenziali destinatari dell'indagine.

Le iniziative e i programmi di politica identificati consistono di azioni pilota a carattere europeo di orientamento, formazione e assistenza allo start-up, laboratori universitari di istruzione all'imprenditorialità, iniziative locali/regionali delle camere di commercio volte a fornire il primo orientamento, consulenza e formazione iniziale. Si tratta di iniziative promosse dal Fondo Sociale Europeo di orientamento, formazione, consulenza allo sviluppo di impresa e altre misure minori, anche di finanziamento (si veda fig. 31). Il coinvolgimento delle iniziative menzionate ha garantito la dimensione e l'ottica europea dell'indagine, che è stata progettata prevedendo l'inclusione nel campo di indagine di più Paesi europei, tra cui, principalmente, l'Italia, e, in misura minore, l'Austria, la Germania, l'Ungheria, la Repubblica Ceca, la Slovacchia, il Belgio, la Spagna e in generale, i Paesi dell'area geografica corrispondente alla fascia centrale dell'Europa.

Altre organizzazioni che hanno collaborato alla ricerca sono l'Università di Padova (incubatore Start Cube), l'Università Salesiana a Venezia IUSVE (laboratorio sperimentale imprenditorialità per i Neet), la Regione Emilia Romagna (programma Spinner), l'agenzia pubblica Mingo di Vienna, la società di consulenza per l'innovazione portoghese Inova+.

L'insieme di iniziative che si sono rese disponibili ed accessibili all'indagine sono state quindi categorizzate in modo da poterle classificare e distinguere in fase di analisi. Esse sono state suddivise per tipologia di azione e per categoria di servizio offerto, secondo la classificazione proposta da Ocse (2013), che considera l'educazione all'imprenditorialità (percorsi di istruzione), il sostegno soft (informazione, orientamento, formazione, assistenza) e il sostegno hard (finanziamenti, premi, competizioni). Di seguito si propone uno schema riepilogativo del campione utilizzato per l'indagine, scomposto per tipo di iniziativa e tipo di servizio offerto e la ripartizione dei rispondenti per tipo di iniziativa (si vedano fig. 31 e 32).

Fig. 31 – Elenco delle iniziative coinvolte dall'indagine.

Iniziativa	Descrizione
Central Europe 2007-2013 i.e. SMART - Training Network for Innovation and Entrepreneurship in Emerging Sustainable Economic Sectors ¹⁶²	Iniziativa transnazionale realizzata dal 2012 al 2014 in sei Paesi dell'Europa centrale, di sperimentazione, con un gruppo di giovani imprenditori potenziali, dai 18 ai 30 anni, di un modello di intervento, di politica attiva, basato su servizi educativi e di supporto soft (orientamento, formazione e consulenza specialistica) per sostenere i

¹⁶² Si citano i Partner del progetto in quanto hanno collaborato attivamente alla definizione del campione. Essi sono: European Office del Vienna Board of Education (capofila), Vienna University, gruppo di ricerca Knowledge Engineering, Stuttgart Media University tedesca, Czech Technical University di Praga, Budapest College of Communication and Business, Modena Formazione, Regione del Veneto, Sezione Lavoro, Città di Stuttgart,

	giovani nei percorsi di imprenditorialità e incoraggiare la creazione di idee di impresa innovative che generino crescita e aiutino ad affrontare le sfide sociali.
Youth in Action 2007-2013 Accademia d'Arti Discanto boost creative and innovative entrepreneurship	Misure di mobilità transnazionale realizzate nel 2012 e nel 2013 in cooperazione con Spagna, Belgio e Francia, di sperimentazione, con giovani dai 18 ai 25 anni, di laboratori residenziali di sviluppo creativo di imprenditorialità nel settore culturale, a valenza formativa e di orientamento al lavoro autonomo. Misure centrate sullo sviluppo creativo, e sull'apprendimento continuo.
Business Planning Università Cà Foscari	Laboratorio di formazione per la redazione del Business Plan, realizzato ogni anno, rivolto ad aspiranti imprenditori, studenti e neolaureati dell'Università Cà Foscari di Venezia, finalizzato alla definizione di progetti per lo sviluppo d'impresa. Obiettivi formativi: esaminare la fattibilità di un progetto d'impresa, preparare la <i>business plan</i> di un'impresa, valutare e migliorare le proprie caratteristiche imprenditoriali.
Fondo Sociale Europeo 2007-2013 Imprendiamo? Nuove idee per nuove imprese - Regione Veneto Imprenderò – Regione Friuli VG	Azioni innovative di sostegno allo start-up d'impresa o al trasferimento di aziende esistenti, nonché la promozione di azioni formative ed esperienze di tirocinio che, in un'ottica di orientamento all'imprenditoria e all'autoimprenditorialità, possano sfociare nell'avvio di nuove imprese. I destinatari sono soggetti disoccupati, inoccupati o non occupati, occupati. Le misure che sono rivolte a idee imprenditoriali concrete e già individuate sostengono i destinatari nell'avvio dell'impresa, con attività di accompagnamento all'avvio d'impresa e attività di supporto allo start-up d'impresa.
Camere di Commercio Servizio Nuova Impresa - Padova – Venezia Intraprendere a Modena – L'idea si fa impresa” – Modena	Sportello Nuova Impresa. In ogni provincia la Camera di Commercio, in accordo con i programmi regionali di promozione dell'imprenditorialità, fornisce servizi informativi e di orientamento (adempimenti per l'apertura aziendale, finanziamenti agevolati, micro-credito, scelta della forma giuridica, corsi e seminari per futuri imprenditori, pubblicazione di guide per il futuro imprenditore).

Fig. 32 - Composizione del campione per tipo di iniziativa (contatti e rispondenti).

Iniziativa	N. contatti	N. rispondenti
Azioni pilota europee	215	58
Lab. Università	90	28
Fondo Sociale Europeo	40	11
Sportelli CCIAA	120	94
Altre iniziative	10	7
Totale	475	198 ¹⁶³

Municipalità di Bratislava, Europa Ltd, Budapest Enterprise Agency, Distretto Metropolitano di Praga. Progetto cofinanziato dal Fondo Europeo per lo Sviluppo Regionale - FESR nell'ambito del Programma Central Europe 2007-2013 nell'asse prioritario dell'innovazione. Sito web: <http://www.ie-smart.eu/>.

¹⁶³Tra i 198 questionari raccolti, in 16 casi i requisiti anagrafici non sono risultati coerenti con il profilo richiesto e pertanto i dati sono stati esclusi dalla matrice.

A seguito quindi della selezione ragionata di iniziative pubbliche a sostegno dell'imprenditorialità, coerenti con le finalità della ricerca, l'indagine ha riguardato 182 giovani imprenditori potenziali europei, di cui 87 di genere maschile e 95 di genere femminile, 155 italiani e 27 residenti in altri Paesi europei, e di cui la maggior parte (il 62,6%) rientranti nelle due fasce 15-24 e 25-29 anni e i rimanenti nella fascia 30-34 anni (37,4%).

5.6 Le analisi realizzate

Per l'attività di elaborazione e analisi dei dati rilevati attraverso la somministrazione del questionario lo strumento utilizzato è stato il programma SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) versione 20. Dopo aver costruito la matrice dati, aver immesso i questionari ed aver proceduto alle necessarie verifiche di «plausibilità dei valori» e dei «controlli di congruenza» sui dati (Marradi 1995), è stato fatto un primo controllo dell'equilibrio tra le modalità di ogni distribuzione attraverso il calcolo delle distribuzioni di frequenza, individuando le variabili che presentavano necessità di essere ricodificate, cioè: età, provenienza geografica, titolo di studio e tipo di occupazione degli intervistati.

L'età è stata ricodificata secondo la classificazione della popolazione giovanile utilizzata dagli istituti presi a riferimento per la ricerca (Eurostat, Ocse, Istat), considerando le fasce di età 15-24 anni, di 25-29 anni e di 30-34 anni, per definire la popolazione dei giovani adulti.

La provenienza geografica degli intervistati, rappresentata, come visto, dall'Italia, principalmente, e da altri Paesi della fascia dell'Europa centrale, è stata ricodificata secondo la dicotomia Italia / Europa, in considerazione, da un lato, dello svantaggio insito nel ridotto numero dei casi, particolarmente sproporzionato a favore dell'Italia (85,2%), e pertanto non utile per un'analisi comparativa tra Paesi, e, dall'altro, dell'opportunità di poter comunque leggere in modo chiaro eventuali scostamenti significativi nelle traiettorie di vita e nei percorsi di lavoro e imprenditorialità dei due macro-gruppi.

Per quanto riguarda i titoli di studio le categorie prese a riferimento sono quelle previste da ISCED¹⁶⁴, la classificazione internazionale dell'istruzione utilizzata da Ocse, Unesco e Eurostat che classifica i programmi didattici in sei livelli, come di seguito elencato:

- Istruzione primaria (licenza elementare);
- Istruzione secondaria inferiore (licenza media);
- Istruzione secondaria superiore (diploma di maturità e diploma professionale);

¹⁶⁴ International Standard Classification of Education - ISCED 1997.

Istruzione post-secondaria non terziaria (corsi pre-universitari);
Istruzione terziaria di primo livello (università);
Istruzione terziaria di secondo livello (master, dottorato).

Nel questionario la categoria dell'istruzione post-secondaria non terziaria non è stata considerata. Le categorie previste sono state ricodificate entro le quattro categorie di sintesi: Elementare e medie inferiori (licenza elementare e licenza media), Diploma professionale e superiore (diploma professionale e diploma di maturità), Laurea (diploma di laurea) e Post laurea (diploma post-laurea, ovvero master, e dottore di ricerca).

Infine, con riferimento al lavoro svolto dagli intervistati occupati, si è proceduto a ricodificare le numerose possibilità del questionario, secondo una ripartizione di sintesi che comprende 5 categorie: i dirigenti (dirigente, direttivo e quadro), gli impiegati (insegnanti scuole medie e superiori, insegnanti scuole materne e elementari, impiegati intermedi), gli operai (capo operaio, operaio subalterno ed assimilati, apprendista, lavorante a domicilio) – in quanto lavoratori dipendenti – e gli imprenditori/liberi professionisti e i lavoratori autonomi (lavoratore in proprio, socio di cooperativa, coadiuvante) – in quanto lavoratori autonomi.

Sempre le distribuzioni di frequenza calcolate con l'analisi monovariata hanno evidenziato la necessità di costruire indici per sintetizzare gruppi di variabili originarie riferibili alla stessa dimensione, come, ad esempio: lo status familiare, le competenze trasversali, le competenze imprenditoriali, le motivazioni, la natura dei legami e, infine, sul versante delle politiche, la tipologia di servizi erogati.

Come ci ricorda Marradi, se l'intensione di un concetto di proprietà ha vari aspetti, e si rende necessario trovare indicatori almeno per gli aspetti più importanti, è evidente che le informazioni raccolte devono essere poi sintetizzate per ricostruire in qualche modo l'unità del concetto che ci interessa rappresentare. Tale sintesi si realizza con la costruzione di un indice, i cui criteri di costruzione si possono stabilire in astratto, nel momento in cui si disegna la ricerca, ma che prende corpo quando è già stata costruita la matrice dati (Marradi 2007). Ad esempio Marradi propone il titolo di studio del padre e della madre come indicatori per mettere a fuoco il capitale culturale che ogni individuo ha ricevuto durante la sua formazione, cioè la proprietà che ci interessa; poiché i titoli di studio vengono rilevati attraverso categorie di risposta dotate di autonomia semantica, dando quindi vita a variabili categoriali, la sintesi si realizza con la costruzione di un «indice tipologico» attraverso lo strumento della tabella di contingenza, e in ogni cella della tabella troviamo un tipo; ad esempio: se entrambi i genitori hanno solo il titolo di licenza elementare rientreranno nella categoria “Basso” dell'indice di capitale culturale (*Ibidem*).

Seguendo questo principio, sono stati calcolati due indicatori di status dei genitori, uno che combina il titolo di studio e la professione svolta dal padre, l'altro che combina titolo di studio e

professione svolta dalla madre, poi sintetizzati in un unico **indice di status familiare** a cinque categorie: “status basso” raccoglie i casi in cui entrambi i genitori hanno un titolo di studio elementare (o nessun titolo) e nessun lavoro retribuito; “status medio-basso” raccoglie i casi in cui almeno un genitore ha un titolo di studio medio inferiore e un lavoro di tipo manuale (dipendente o autonomo); nello “status medio” i casi in cui almeno un genitore ha un titolo di studio medio-superiore (anche professionale) e un lavoro impiegatizio (d’ufficio ma anche di insegnamento), nel livello “medio-alto” i casi in cui almeno un genitore ha un titolo di studio superiore (laurea o post-laurea) e un lavoro di tipo dirigenziale o imprenditivo (compresi i liberi professionisti) e, infine, nello “status alto” i casi in cui entrambi i genitori hanno un titolo di studio superiore e un lavoro dirigenziale o imprenditoriale.

Per quanto attiene alle competenze (capitale umano), trasversali e imprenditoriali, anche in questo caso prima di costruire l'indice è stato necessario ricodificare i valori di partenza, rilevati con scala autoancorante, in quattro categorie di risposta, così da ridurre il numero delle possibili combinazioni teoriche dell'indice.

Le competenze sono state sintetizzate nei due indici delle **competenze trasversali di tipo umanistico** e in quello delle **competenze trasversali di tipo tecnico scientifico** secondo lo schema riportato nella figura seguente (fig. 33).

Fig. 33 - Ripartizione delle competenze trasversali nelle categorie di sintesi

Competenze trasversali di base	Indici
Parlare in pubblico	Competenze trasversali di tipo umanistico
Scrivere relazioni	
Usare lingua straniera	
Lavorare in gruppo	
Usare programmi informatici specifici	Competenze trasversali di tipo tecnico scientifico
Fare analisi di contenuti di testi	
Leggere regolamenti e leggi	
Leggere dati economici e bilanci	
Usare Office	

Con il medesimo procedimento, anche le competenze imprenditoriali sono state accorpate in due categorie di sintesi, che prevedono una le **competenze imprenditoriali trasversali** e l'altra le **competenze imprenditoriali di sviluppo** (si veda fig. 34).

Fig. 34 - Ripartizione delle competenze imprenditoriali nelle categorie di sintesi

Competenze imprenditoriali	Indici
Prendere decisioni	Competenze imprenditoriali trasversali
Risolvere problemi	
Leadership e comunicazione	
Networking	
Riconoscere un'opportunità	Competenze imprenditoriali di sviluppo
Creatività e innovazione	
Sviluppo nuovi prodotti	

Una successiva operazione di sintesi è stata compiuta con riferimento alle variabili dei legami. Al fine di sintetizzare il quadro dei legami (capitale sociale) e delle variabili ad esso collegate, le stesse sono state ricodificate in forti o deboli e aggregate nell'ambito di due dimensioni, una attinente ai legami come risorsa informativa e una legata al concetto di legame come risorsa per lo sviluppo d'impresa. A seguito di questa operazione di ricodifica e accorpamento si è proceduto quindi alla costruzione di due indici, un indice di *legame informativo* e un indice di *legame di sviluppo d'impresa*.

I due indici misurano l'intensità dei legami forti (famigliari), ovvero la loro forza, in contrapposizione ai legami deboli (amici, colleghi, compagni di studio). Nella ricodifica delle variabili è stata poi ricompresa, dove necessario, una terza categoria di risposta, che attiene, a seconda del tipo di domanda, o alla risposta "estranei", oppure "me stesso", oppure "le istituzioni", che non rimandano né a legami forti né deboli.

L'indice dei legami di tipo informativo riunisce nel suo ambito le variabili riferite alla scelta, con riferimento all'esperienza della politica a sostegno dell'imprenditorialità, se personale o suggerita, e ai legami che hanno indirizzato la scelta verso la politica e fornito le informazioni necessarie a parteciparvi.

L'indice dei legami che si sono voluti chiamare "del fare impresa" ricomprendono invece dimensioni che attengono alle relazioni di cooperazione d'impresa, sondando se e chi sono gli eventuali partner previsti o immaginati, e a quelle maggiormente di aiuto e sostegno anche materiale. L'intenzione è quella di comprendere quali siano le fonti di aiuto principale su cui i giovani pensano di poter contare per i loro progetti di lavoro autonomo. In ultimo nell'indice è considerata anche la presenza nell'ambiente dell'intervistato di imprenditori.

Per quanto attiene alla sfera delle attitudini, e particolarmente all'ambito delle motivazioni e delle difficoltà percepite, nell'analisi si è proceduto, oltre ad evidenziare le principali evidenze correlate a singoli item, a sintetizzarle secondo gli orientamenti recepiti dall'indagine GEM che rileva l'opportunità di classificare l'area delle motivazioni secondo il criterio dell'opportunità e della

necessità (si veda cap. 4). A questi due criteri si è scelto di affiancare anche quello della motivazione familiare al fine di isolare e osservare distintamente tale dimensione, centrale nella tesi di ricerca. In fig. 35 si descrive la suddivisione delle possibili motivazioni al lavoro autonomo secondo le tre categorie sopra indicate.

Fig. 35 - Ripartizione delle motivazioni al lavoro autonomo nelle categorie di sintesi.

Tipo di motivazione	Categoria di sintesi
Prospettive di profitto	Motivazioni di opportunità
Realizzazione idea innovativa	
Raggiungere un mercato internazionale	
Desiderio di sfida	
Mettersi in proprio	
Rendere redditizio un hobby	
Tradizione famiglia	Motivazioni di necessità
Conciliazione vita/lavoro	
Organizzazione familiare	
Evitare la disoccupazione	Motivazioni familiari
Sfuggire lavoro insoddisfacente	
Unica possibilità di fare il proprio lavoro	

Considerando l'ambito delle politiche e dei servizi a favore dell'imprenditorialità si è ritenuto utile considerare la ripartizione proposta da Ocse (si veda Cap. 3), procedendo ad un accorpamento delle diverse tipologie di attività offerte ai destinatari entro le tre categorie individuate a livello europeo, servizi di educazione, servizi soft e servizi hard. In fig. 36 si descrive la composizione dei tre gruppi di attività che hanno interessato l'indagine.

Fig. 36 - Ripartizione dei servizi per l'imprenditorialità nelle categorie di sintesi.

Tipologia di servizio	Categoria
Corsi di Formazione specialistica	Educazione
Laboratori imprenditorialità (creazione di idea di impresa)	Servizi Soft
Tirocini / stage	
Interventi di Consulenza specialistica	
Accompagnamento allo start-up di impresa (Business Angel)	
Misure di mobilità transnazionale	
Accesso a reti transnazionali	
Orientamento	
Piani di finanziamento agevolato	
Premi e competizioni	Servizi Hard
Incubatori di impresa	

Dopo questo lavoro preparatorio e di sintesi delle informazioni di partenza, in modo da renderle fruibili per le fasi successive dell'analisi, si è proceduto con l'analisi bivariata (quando necessario con controlli di analisi a tre variabili), attraverso il calcolo delle tavole di contingenza, al fine di individuare legami statisticamente significativi tra le variabili considerate (Marradi 1984).

6. Modelli di imprenditorialità tra capitale umano e capitale sociale

Il capitolo presenta i risultati della ricerca empirica. Procedendo dalla presentazione degli intervistati, per quanto attiene al loro profilo socio-anagrafico, e dalla descrizione dei modelli imprenditoriali emergenti, letti soprattutto con riferimento ai dati relativi alle esperienze di lavoro e di creazione d'impresa, si è passati ad analizzare le caratteristiche di attitudine imprenditoriale, con riferimento alle motivazioni, alle difficoltà percepite, alla percezione della figura dell'imprenditore, e a leggere i risultati emersi dalla loro autovalutazione circa il possesso delle competenze ritenute importanti per questa attività. Un paragrafo è dedicato all'analisi del ruolo dello status familiare e dalle relazioni sociali nei processi di imprenditorialità. Il capitolo si conclude con una sezione rivolta alla valutazione delle politiche.

6.1 Presentazione degli intervistati

Il gruppo di intervistati si compone di 182 giovani dai 16 ai 34 anni; ai fini dell'analisi, l'età è stata ricodificata secondo le ripartizioni riconosciute e convalidate a livello europeo, che, come visto, fanno riferimento a tre classi principali: dai 15 ai 24 anni, dai 25 ai 29 anni e dai 30 ai 34 anni (si vedano il Cap. 3 e il Cap. 5). L'età media del gruppo di intervistati è di 27,7 anni, concentrati nella classe di età intermedia e, a seguire, in quella superiore. Per quanto riguarda la componente di genere, tra gli intervistati prevalgono le femmine (52,2% vs 47,8%), in proporzione maggiore nella classe di età intermedia, mentre i maschi tendono a prevalere tra i più giovani (vedi Tab. 1).

Tab. 1 - Intervistati per età e genere (percentuali per colonna).

	<i>Maschi</i>	<i>Femmine</i>	<i>Totale dei casi</i>
15-24 anni	31,0	16,8	23,6
25-29 anni	33,3	44,2	39,0
30-34 anni	35,6	38,9	37,4
Totale %	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	87	95	182

L'85% degli intervistati risiede in Italia ed è interessante sottolineare che, tra questi, hanno un peso proporzionalmente maggiore i giovani adulti, mentre tra i residenti in un altro Paese europeo è più che doppia la quota di chi ha tra i 15 e i 24 anni (vedi Tab. 2).

Tab. 2 - Intervistati per età e area geografica di residenza (percentuali per colonna).

	<i>Italia</i>	<i>Europa</i>	<i>Totale dei casi</i>
15-24 anni	20,0	44,4	23,6
25-29 anni	37,4	48,1	39,0
30-34 anni	42,6	7,4	37,4
Totale %	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	155	27	182

In riferimento al titolo di studio¹⁶⁵, considerata l'unità di analisi (giovani partecipanti a percorsi di politica attiva del lavoro a sostegno dell'imprenditorialità), come era facile prevedere i 2/3 degli intervistati sono in possesso di una laurea o di un titolo post-laurea (64,8%), mentre solo una piccola percentuale possiede bassi titoli di studio¹⁶⁶ (vedi Tab. 3).

Tab. 3 - Intervistati per titolo di studio e genere (percentuali per colonna).

	<i>Maschi</i>	<i>Femmine</i>	<i>Totale dei casi</i>
Elementare e medie inferiori	10,3	6,3	8,2
Diploma professionale e superiore	34,5	20,0	26,9
Laurea	40,2	56,8	48,9
Post laurea	14,9	16,8	15,9
Totale %	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	87	95	182

Verificando la distribuzione dei titoli di studio per genere possiamo notare che essa tra le donne è spostata verso l'alto, in sintonia con la maggiore tendenza a proseguire gli studi delle donne attestata già da tempo nei Paesi industrializzati (vedi Tab. 3).

Per quanto riguarda lo stato civile, come prevedibile, il campione risulta composto soprattutto da single, ovvero giovani celibi/nubili (75,3%) e in proporzione minore, da coniugati/conviventi (22,5%) e da separati/divorziati (2,2%). Conseguentemente, solo una piccola percentuale (9,3%) dichiara di avere figlio (mediamente 1,2) e di questi, la quasi totalità sono italiani e appartenenti alla fascia di età più elevata.

Passando a verificare la residenza degli intervistati, osserviamo che la maggior parte di essi risiede nella città natale, mentre i rimanenti si suddividono tra città diverse, sia per scelta personale che per motivi di studio o di lavoro (vedi Tab. 4). Come noto gli italiani risultano essere più stanziali e legati ai luoghi natali rispetto ai colleghi europei.

¹⁶⁵Come anticipato nel Cap. 5, si ricorda che, per quanto riguarda gli intervistati in possesso di un titolo di studio di licenza media, essi sono in parte studenti, minorenni, frequentanti la scuola superiore, e, in parte, giovani in fascia di età intermedia, già attivi nel mercato del lavoro da anni.

¹⁶⁶Per la definizione delle categorie del titolo di studio e delle relative codifiche si rimanda al Cap. 5.

Tab. 4 - Intervistati per residenza e area geografica (percentuali per colonna).

	Italia	Europa	Totale dei casi
Vive dove è nato	63,9	37,0	59,9
Vive in un posto diverso per scelta personale	21,9	25,9	22,5
Vive in un posto diverso per motivi di studio e/o lavoro	14,2	37,0	17,6
Totale %	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	155	27	182

In riferimento all'abitazione, i 2/3 degli intervistati dichiara di vivere in una casa di proprietà, e mentre tale percentuale risulta rafforzata in riferimento ai casi italiani (73,4%) essa si inverte a livello dei casi europei, che per il 57,7% vivono in affitto, a comprova della specificità dell'atteggiamento culturale italiano che dà priorità all'obiettivo della casa di proprietà.

Un indicatore comunemente utilizzato per descrivere la situazione dei giovani è rappresentato dalla tipologia di convivenza che li caratterizza; data la giovane età del campione, la maggior parte degli intervistati vive con la famiglia di origine, in particolare i più giovani, mentre un andamento inverso ha la costituzione di una propria famiglia, nettamente prevalente tra i più adulti (vedi Tab. 5).

Tab. 5 - Intervistati per tipo di convivenza e fascia di età (percentuali per colonna).

	15-24 anni	25-29 anni	30-34 anni	Totale dei casi
Da solo	64,7	15,5	27,9	17,6
Amici/parenti	11,6	12,7	2,9	8,8
Famiglia origine	74,4	52,1	22,1	46,2
Famiglia propria	9,3	19,7	47,1	27,5
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	43	71	68	182

Considerando l'area di residenza non si registrano particolari differenze tra italiani ed europei per quanto attiene alle modalità di convivenza, a parte una maggiore tendenza del gruppo europeo a vivere con amici e parenti (22,2% vs 6,5%) a scapito della loro permanenza in famiglia (inferiore di 6 punti percentuali rispetto al gruppo italiano) e della scelta di vivere da soli (11,1% vs 18,7%).

Nel questionario erano state inserite domande relative al titolo e al lavoro del padre e della madre al fine di mettere a fuoco lo status familiare. A tal proposito si è costruito un indice di status familiare che sintetizza lo status materno e quello paterno (si veda il Cap. 5). Il livello di status che raggruppa il maggior numero di intervistati è quello medio alto, seguito dal medio basso. Volendo cogliere la differenziazione dello status familiare per area geografica di residenza si osserva come gli intervistati italiani risultino maggiormente presenti, rispetto ai colleghi europei, nei livelli più bassi

(basso, medio basso e medio), mentre i giovani europei si collocano, rispetto agli italiani, sui livelli medio alti e alti (vedi Tab. 6).

Tab. 6 - *Intervistati per status familiare e area geografica (percentuali per colonna).*

	<i>Italia</i>	<i>Europa</i>	<i>Totale dei casi</i>
Basso	20,0	3,7	17,6
Medio basso	22,6	11,1	20,9
Medio	20,6	7,4	18,7
Medio alto	27,1	51,9	30,8
Alto	9,7	25,9	12,1
Totale %	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	155	27	182

L'insieme di tali prime evidenze offre innanzitutto una conferma circa la differenziazione della situazione italiana in rapporto ad altri Paesi europei. Ragionando in ottica di comparazione, geografica, seppure in presenza di un campione limitato numericamente e statisticamente non rappresentativo, le evidenze emerse dall'analisi delle caratteristiche socio-anagrafiche degli intervistati mettono in luce un complessivo ritardo della componente italiana, osservato con riferimento alla variabile dell'età di partecipazione alle politiche di imprenditorialità, generalmente più avanzata, e dal livello dello status familiare, generalmente più basso.

Come ricordato da Ocse, a parte anche significative eccezioni, i giovani nel complesso sembrano conformarsi al modello di creazione di impresa nei settori dei servizi, che sono più facili da avviare e che richiedono un capitale limitato (Greene 2013).

Considerando la composizione di genere, il campione offre una sintesi dei principali andamenti messi in luce dalle evidenze richiamate nei precedenti capitoli¹⁶⁷. A fronte di uno scenario complessivo che vede il genere femminile penalizzato, con particolare riferimento all'occupazione¹⁶⁸ (Eurostat 2014, Reyneri 2005, Gualmini e Rizza 2013, Buzzi 2014), era infatti prevedibile una loro maggiore partecipazione alle politiche attive del lavoro. Avendo anche evidenziato che sono in possesso di alti titoli di studio e di un'età media tra i 25 e i 29 anni, questo fa presumere che si avvicinino ai percorsi di imprenditorialità alla conclusione dei percorsi di istruzione superiore.

¹⁶⁷Ci si riferisce al Cap. 2 per la contestualizzazione della situazione occupazionale giovanile e al Cap. 4, per la definizione del profilo dell'imprenditore potenziale.

¹⁶⁸Come meglio illustrato nel successivo paragrafo, le intervistate femmine risultano più svantaggiate dei maschi, essendo maggiormente disoccupate (33,7% vs 22,9%) e, se impiegate, "segregate" nelle posizioni impiegate (56,2% vs 27,8), con maggiori contratti a termine (62,5%).

Si rileva, infine, che il campione risulta coerente con le evidenze offerte dalle analisi europee considerate circa il profilo socio-demografico dell'imprenditore (Eurostat, GEM 2014), per quanto attiene al genere, maschile, all'età, elevata, e al livello di istruzione, principalmente di tipo superiore.

Nel questionario erano inserite diverse domande volte a definire le caratteristiche degli intervistati dal punto di vista del loro profilo imprenditoriale, rappresentato dal loro background in termini di esperienze di lavoro, di studio, e di sviluppo di impresa (modelli culturali e stili di imprenditorialità).

Tra queste, alcune erano finalizzate a definire il profilo occupazionale del campione. Le categorie della situazione occupazionale considerate corrispondono, come visto nel Cap. 5, a quelle normalmente utilizzate nelle ricerche e analisi statistiche europee (Eurostat), ovvero gli occupati, i disoccupati – tra cui si ricomprendono le persone in cerca della prima occupazione – e gli studenti.

La prima evidenza degna di attenzione, anche se, in certa misura, prevedibile, è che il campione dei giovani aspiranti imprenditori sia composto per la maggior parte da occupati (vedi Tab. 7), concentrati in particolare nella fascia dei giovani adulti. Richiamando gli studi di Folta et al. (2010), pare significativo assumere il suggerimento emerso che evidenzia la necessità di considerare in modo distinto un'importante componente dell'imprenditorialità, definita come “imprenditorialità ibrida”¹⁶⁹, ovvero realizzata da persone impegnate in attività di lavoro autonomo pur essendo in possesso di un'occupazione primaria di tipo dipendente. Viene rilevato come questa categoria di imprenditori normalmente sfugga alle rilevazioni, essendo prevalentemente classificata in categorie che si escludono a vicenda, o come lavoratori autonomi o come dipendenti, mentre dalle analisi risulta che la specifica categoria si differenzi, per quanto attiene alla motivazione, dalle altre, imprenditori e lavoratori dipendenti, delineando uno specifico modello di imprenditorialità che si può configurare, nelle diverse fattispecie, come un percorso di integrazione del reddito¹⁷⁰, come un percorso volto all'ottenimento di benefici non monetari¹⁷¹, oppure ancora, come un percorso di transizione¹⁷². Un elemento centrale è che l'imprenditorialità ibrida rappresenti un'esperienza che consente l'apprendimento, e pertanto può essere particolarmente utile per persone con alte competenze ma privi di esperienza imprenditoriale. Da questo punto di vista pare interessante notare come la

¹⁶⁹ Gli autori definiscono la figura nei termini di “*hybrid entrepreneurs as individuals who engage in self-employment activity while simultaneously holding a primary job in wage work.*” (Folta et al. 2010: 4).

¹⁷⁰ Questa tipologia è associata al concetto del “secondo lavoro”, al fine di integrare il reddito. Viene scelta per l'elevato grado di flessibilità degli orari di lavoro e la possibilità di coniugare lavoro e famiglia (Folta et al. 2000: 5-7).

¹⁷¹ In questo caso ci si riferisce alla specificità di coloro che intraprendono l'attività per ottenere benefici non monetari che potrebbero non essere disponibili nel loro lavoro primario. Questa logica può avere particolare rilevanza per spiegare la scelta del secondo lavoro autonomo, ricollegando la motivazione alla possibilità di fare quello che vogliono, perseguire un hobby, esplorare un interesse o ricercare ritorni finanziari. In questo caso l'imprenditorialità è preferita rispetto ad un secondo lavoro da dipendente perché oltre ai benefici economici porta anche benefici psicologici aggiuntivi (*Ivi*).

¹⁷² In questo senso l'imprenditorialità ibrida rappresenta un ponte sicuro per chi considera chiaramente l'ipotesi di una transizione verso il lavoro autonomo. In questo caso risulta attraente perché riduce i costi relativi al passaggio dal lavoro dipendente al lavoro autonomo (di tipo contrattuale, economico, psicologico), rendendo più graduale il percorso (*Ivi*).

considerazione di tale categoria può avere importanti implicazioni anche di politica pubblica, in quanto nell'ambito delle strategie per incoraggiare l'imprenditorialità, le politiche potrebbero facilitare tale attività ibrida facilitando la messa a disposizione di fondi ad hoc, per compensare gli stereotipi negativi, e specifici programmi di formazione per evidenziare i vantaggi di questo approccio, che viene considerato incrementale (Folta et al. 2010). Anche Ocse rimanda a questa tematica mettendo in evidenza l'adizione da parte dei giovani di nuovi modelli di imprenditorialità, tra cui appunto il lavoro autonomo part-time (si veda cap. 4).

I disoccupati invece sono proporzionalmente più presenti nella classe d'età 25-29 anni (+5,2% rispetto alla media del campione), in particolare se in cerca della prima occupazione, età che corrisponde al periodo di uscita dai percorsi di istruzione universitaria; infine, gli studenti sono maggiormente presenti tra i più giovani (+24,1% rispetto alla media).

A commento della presenza dei disoccupati nel campione degli intervistati si richiama come alcune evidenze suggeriscano, benché si riferiscano agli adulti, che sembri emergere una particolare correlazione negativa tra disoccupazione e lavoro autonomo, osservato anche da un elevato tasso di abbandono da parte delle nuove imprese e da uno scarso livello qualitativo dell'occupazione in molte imprese costituite da questa tipologia di imprenditore. Shane osserva a questo proposito, criticamente, che non sarebbe pertanto utile indirizzare le politiche verso questo tipo di target che difficilmente potrà rappresentare un fattore di sviluppo economico (2009). Nel campione dei disoccupati (pari al 17,6%) coloro che possono essere oggetto di questa attenzione sono gli intervistati più adulti, che rappresentano il 59,4% della categoria, e tra questi soprattutto coloro che hanno un'esperienza di disoccupazione più lunga (il 44,4% ha da 8 a 60 mesi di disoccupazione).

Tab. 7 - Intervistati per età e situazione occupazionale (percentuali per colonna).

	<i>15-24 anni</i>	<i>25-29 anni</i>	<i>30-34 anni</i>	<i>Totale dei casi</i>
Occupato	41,9	53,5	67,6	56,0
Disoccupato	18,6	33,8	29,4	28,6
Studente	39,5	12,7	2,9	15,4
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	43	71	68	182

Si nota, inoltre, che i maschi sono più presenti nella categoria degli occupati, mentre le femmine prevalgono proporzionalmente tra i disoccupati, come peraltro confermato dalle evidenze europee e italiane. Una sostanziale parità di genere è raggiunta, nel campione, solamente a livello degli studenti (vedi Tab. 8).

Tab. 8 - Intervistati per status occupazionale e genere (percentuali per colonna).

	<i>Maschi</i>	<i>Femmine</i>	<i>Totale dei casi</i>
Occupato	62,1	50,5	56,0
Disoccupato	23,0	33,7	28,6
Studente	14,9	15,8	15,4
Totale %	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	87	95	182

Indagando le possibili correlazioni tra lo status familiare e la situazione occupazionale degli intervistati risulta evidente una concentrazione maggiore di occupati nei livelli di status familiare medio-basso e basso, in quanto chi non può ricevere grande sostegno economico dalla famiglia d'origine è evidentemente obbligato a trovarsi comunque un lavoro remunerato per mantenersi; i disoccupati sono presenti in misura proporzionalmente superiore alla media del campione in particolare nella fascia di status familiare medio (+12,6%) e basso (+5,8%), mentre gli studenti prevalgono nello stato alto e medio-alto (vedi Tab. 9). Tale evidenza lascia intravedere una correlazione positiva tra status familiare e situazione occupazionale rimarcando come le famiglie con livelli culturali e professionali elevati riescano a garantire ai figli di dedicare tempo e risorse agli studi e consentano loro di posticipare l'entrata nel mondo del lavoro in attesa di un'occupazione soddisfacente.

Tab.9 - Intervistati per status familiare e status occupazionale (percentuali per colonna).

	<i>Basso</i>	<i>Medio basso</i>	<i>Medio</i>	<i>Medio alto</i>	<i>Alto</i>	<i>Totale dei casi</i>
Occupato	59,4	68,4	47,1	51,8	54,5	56,0
Disoccupato	34,4	26,3	41,2	25,0	13,6	28,6
Studente	6,3	5,3	11,8	23,2	31,8	15,4
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	32	38	34	56	22	182

Sempre in riferimento allo status occupazionale, il gruppo degli intervistati si differenzia in base alla provenienza geografica; in particolare, i giovani europei prevalgono nel gruppo degli studenti (44,4% vs 10,3%), mentre il gruppo italiano si caratterizza per una maggiore presenza nello stato di disoccupazione (32,3% vs 7,4%), in particolare perché raccoglie tutti i giovani in cerca del primo lavoro. Nel confronto invece con il titolo di studio l'unica correlazione interessante riguarda la grande presenza, nella componente dei giovani alla ricerca del primo lavoro, dei laureati (80%).

Analizzando tale quadro il rimando va alla situazione in cui versa l'Italia, particolarmente sofferente, nel panorama europeo, per quanto attiene alla partecipazione al mercato del lavoro della popolazione giovanile e alla sua stabilizzazione in percorsi di vita adulta. A tale proposito si conferma

come una delle motivazioni principali del ritardo che l'Italia esprime nei confronti dell'Ue per quanto riguarda la questione occupazionale, complessivamente considerata, sia da ascrivere, in particolare, proprio a tale ritardo nel passaggio alla vita adulta, oltre che ad altri fattori come la mancata partecipazione della componente femminile al mercato del lavoro e a un gap culturale per quanto riguarda i livelli di istruzione (De Luigi e Rizza 2011).

Guardando più in profondità al lavoro degli intervistati, sul totale degli occupati la maggior parte svolge un lavoro dipendente (61,8%) e la categoria prevalente di lavoratori è composta da impiegati, seguiti da imprenditori e liberi professionisti (vedi Tab. 10); considerando la componente di genere si osserva, tra le femmine, un peso maggiore delle impiegate (+15,1% rispetto alla media del campione) mentre tra i maschi sono proporzionalmente maggiori le professioni "alte": imprenditori e liberi professionisti (+7,4%) e dirigenti (+3,4%), ma anche gli operai (+3,8%).

Tab.10 - Intervistati occupati per tipo di lavoro e genere (percentuali per colonna).

	<i>Maschi</i>	<i>Femmine</i>	<i>Totale dei casi</i>
Dirigente	9,3	2,1	5,9
Impiegato	27,8	56,3	41,2
Operaio	18,5	10,4	14,7
Imprenditore e libero prof.	40,7	25,0	33,3
Lavoratore autonomo	3,7	6,2	4,9
Totale %	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	54	48	102

Tra i lavoratori dipendenti emerge una preponderanza dei contratti a tempo determinato rispetto a quelli a tempo indeterminato (51,6% vs 48,4%), con un numero medio di anni di lavoro superiore ai tre e una durata media dei contratti a tempo determinato che si attesta intorno ai 18 mesi. Non stupisce ovviamente l'alta percentuale di lavoro a tempo determinato, considerato, come ampiamente osservato, che un elemento che caratterizza i giovani europei, e particolarmente gli italiani, in riferimento al mercato del lavoro, è la forte concentrazione delle forme di lavoro cosiddette atipiche, a seguito dei processi di flessibilizzazione degli ultimi decenni (De Luigi e Rizza 2011). A conferma di ciò, la correlazione inversa tra età e contratti a tempo indeterminato (vedi Tab. 11).

Tab. 11 – Lavoratori dipendenti per età e tipo di contratto (percentuali per colonna).

	<i>15-24 anni</i>	<i>25-29 anni</i>	<i>30-34 anni</i>	<i>Totale dei casi</i>
Tempo determinato	69,2	63,0	29,2	51,6
Tempo indeterminato	30,8	37,0	70,8	48,4
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	13	27	24	64

Tra i disoccupati (17,6%), l'ultima occupazione è stata, in prevalenza, di tipo dipendente (78,1%) piuttosto che di tipo autonomo, nella maggior parte dei casi (79,3%) non si percepiscono sussidi a integrazione del reddito e il numero medio dei mesi di disoccupazione è pari a 8,5. Per coloro che cercano la prima occupazione (11%), il numero medio di mesi di ricerca attiva si attesta a circa 8,1. Analizzando infine il gruppo degli studenti (14,4%), emerge che essi stiano frequentando prevalentemente studi a carattere universitario e post-universitario (82,4%) e che la quasi totalità abbia già avuto esperienze di lavoro (91,2%).

Il campione pare complessivamente allineato con le evidenze europee in tema di status e tipo di occupazione, tipologia di contratti e modelli di istruzione e lavoro (si veda il Cap. 2), mostrando, per un verso, una difficile transizione dalla scuola al lavoro e la permanenza di significativi livelli di disoccupazione, per un secondo verso, una maggiore diffusione del lavoro dipendente, con contratti discontinui e determinati nella durata, e infine, secondo un terzo punto di vista, da un aumento, soprattutto nelle fasce di età intermedie, della tendenza a studiare e lavorare nello stesso tempo, a comprova di una situazione di forte cambiamento in atto per quanto attiene ai modelli di istruzione e lavoro (Eurostat 2014).

6.2. Il profilo del giovane imprenditore potenziale

Nell'affrontare la questione dei modelli culturali e degli stili di imprenditorialità espressi dai giovani la ricerca ha indagato tre dimensioni specifiche, relative all'esperienza pregressa di imprenditorialità, al progetto di impresa (stato di avanzamento, identificazione del settore) e al livello di conoscenza in merito al settore dell'idea di impresa.

Per quanto riguarda la variabile dell'esperienza pregressa il 14,3% degli intervistati dichiara di aver già svolto in passato attività di lavoro autonomo. La componente dei giovani con esperienza di imprenditorialità è caratterizzata da un livello di status familiare medio alto (46,2%), dalla prevalenza del genere maschile (76,9%) e, come prevedibile da un'età superiore (46,2% nella fascia 30-34 anni). Nel confronto sull'esperienza tra intervistati italiani e europei, visto come i giovani stranieri si collochino per lo più tra gli studenti, emerge, come prevedibile, che la maggior parte dei casi di esperienza pregressa di lavoro autonomo sia attribuita alla componente italiana (73,1%).

Considerando i titoli di studio emerge che i giovani con esperienza di imprenditorialità o lavoro autonomo siano in possesso di titoli alti (42,3% con la laurea) o medio alti (38,5% con diploma di scuola superiore) mentre nessuno di loro possiede titoli bassi (elementari e medie). Interessante infine notare come tra coloro che dichiarano di avere avuto esperienza di imprenditorialità (26 casi), il

65,4% dichiara di essere attualmente occupato, e di questi il 58,9% svolge lavoro imprenditoriale o autonomo. Osservando la composizione del campione sotto la lente di ingrandimento dell'esperienza di imprenditorialità, in linea con quanto evidenziato dalle ricerche e analisi europee (Eurostat 2014, Ocse 2013), si evidenzia come questo fattore sia determinante nell'influenzare i processi di imprenditorialità giovanile, e che come evidenziato da Blanchflower e Meyer (1994), l'aver maturato esperienze di lavoro abbia un peso rilevante nell'influenzare la decisione di avvio d'impresa. Da un'altra prospettiva l'indagine FOBS, per quanto riguarda l'esperienza pregressa, rilevava dagli imprenditori che l'aver già lavorato nel settore e aver condotto un'azienda fosse stato di aiuto ma non fondamentale.

La maggioranza dei giovani imprenditori potenziali dichiara di avere già progettato completamente la propria idea di impresa, e un'altra buona parte dichiara di averlo fatto in parte, mentre poco più di 1 intervistato su 10 non vi ha ancora pensato in concreto (vedi Tab. 12). Interessante notare come coloro che dichiarano di aver già pensato alla propria idea di impresa completamente siano proporzionalmente maggiori tra gli intervistati di status basso (+4,7% rispetto alla media del campione) – in realtà per effetto dell'età, trattandosi quasi esclusivamente di ultratrentenni – chi l'ha progettata in parte prevalga nello status familiare alto (+10,5%) e sempre tra lo status basso prevalga chi non vi ha ancora pensato (+6,2%).

Tab.12 - Intervistati per status familiare e sviluppo idea di impresa (percentuali per colonna).

	<i>Basso</i>	<i>Medio basso</i>	<i>Medio</i>	<i>Medio alto</i>	<i>Alto</i>	<i>Totale dei casi</i>
Completa	34,4	26,3	29,4	30,4	27,3	29,7
Parziale	46,9	60,5	58,8	57,1	68,2	57,7
Assente	18,8	13,2	11,8	12,5	4,5	12,6
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	32	38	34	56	22	182

L'età, come si accennava, sembra essere un fattore determinante rispetto alla progettazione della propria idea d'impresa: l'ha sviluppata completamente il 35,3% dei 30-34enni (+5,6% rispetto alla media del campione), mentre non vi ha ancora pensato in particolare chi ha tra i 15 e i 24 anni (20,9%, +8,3% rispetto alla media del campione). Inoltre, sembrano avere le idee più chiare i maschi delle femmine (vedi Tab. 13) e, tra gli occupati, i dirigenti (83,3%), i lavoratori autonomi (60%) e gli imprenditori o libero professionisti (55,9%), che hanno già sviluppato completamente i propri progetti imprenditoriali. Per quanto riguarda il titolo di studio, le idee più definite prevalgono tra chi ha un diploma professionale o di scuola media superiore (35,1% rispetto al 29,7% della media del campione).

Tab.13 - *Intervistati occupati genere e sviluppo idea di impresa (percentuali per colonna).*

	<i>Maschi</i>	<i>Femmine</i>	<i>Totale dei casi</i>
Completa	40,2	20,0	29,7
Parziale	51,7	63,2	57,7
Assente	8,1	16,8	12,6
Totale %	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	87	95	182

Le informazioni fornite dai nostri intervistati sembrano confermare le principali evidenze messe in luce da Ocse (2013), che vedono nella fascia di età del giovane adulto e nel genere maschile le due principali condizioni che caratterizzano l'imprenditorialità¹⁷³.

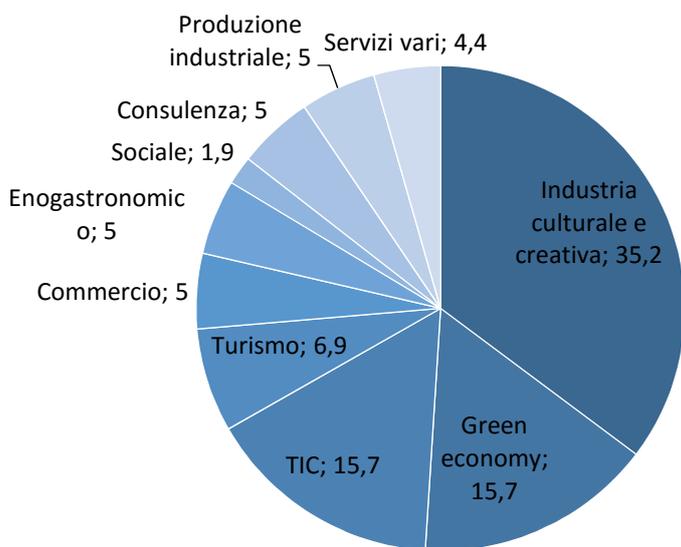
Analizzando infine il settore in cui si colloca l'iniziativa imprenditoriale dei giovani intervistati, considerando inizialmente la ripartizione classica tra il settore primario (agricoltura), secondario (industria) e terziario (commercio e servizi) una prima evidenza mostra come la maggior parte delle idee di impresa si collochi nell'ambito del settore terziario (88,1%). Tale dato è in linea con le evidenze a livello europeo, che mostrano come la maggior parte delle imprese siano orientate ai servizi, piuttosto che alla produzione industriale. Come evidenziato da Ocse (2013), esistono chiare evidenze circa i settori su cui investono i giovani, emergendo un quadro che si caratterizza, ripercorrendo lo stesso modello dell'imprenditoria adulta, per essere centrato sul settore in cui la persona ha una precedente esperienza e per essere orientato ai servizi piuttosto che alla produzione, in quanto tale settore non presenta elevate barriere in entrata e richiede un limitato apporto di capitale. Dalle analisi di Greene risulta che le imprese costituite da giovani si riconducano in gran parte a questo modello; riportando le risultanze di indagini condotte a livello europeo (si veda nota 23) egli sintetizza un contesto che al suo interno comprende un insieme di esperienze di imprese di giovani laureati, non particolarmente innovative ed esperienze di giovani disoccupati, altrettanto tradizionali¹⁷⁴, con imprese prevalentemente nei settori dei servizi a facile entrata, che si trovano a fronteggiare un'alta concorrenza e, se sopravvivono, mantengono un ruolo marginale.

¹⁷³ Come riportato da Ocse i dati riferiti al periodo 1987-2010 dimostrano due caratteristiche centrali della imprenditorialità giovanile; in primo luogo, che gli anziani hanno più probabilità di essere autonomi dei giovani, e in secondo luogo che i maschi hanno più probabilità delle femmine. I maschi più anziani (di età compresa tra 50-64) hanno circa cinque volte più probabilità rispetto alle persone più giovani (15-24 anni) di essere autonomi; tali evidenze si pongono in contrasto con i tassi di imprenditorialità giovanile latente nell'Ue, che, come riportato da Euro Flashbarometer (2011) indicano che circa il 43% dei giovani vorrebbe diventare imprenditore (Greene 2013).

¹⁷⁴ A tale proposito Ocse riporta alcune indagini (Schreiner e Woller 2003) che mostrano che negli Stati Uniti la maggior parte delle micro imprese sia di servizi come assistenza all'infanzia, saloni di acconciature, vendite al dettaglio, trasporti, o manutenzione di casa, auto, o degli uffici, e che le poche imprese di produzione sono in settori come l'artigianato o l'abbigliamento; esse suggeriscono inoltre che persone a bassa qualificazione persone, negli Stati Uniti, hanno maggiori probabilità di avere successo in tali attività cosiddette di sopravvivenza e di manutenzione. Queste semplici imprese richiedono bassi livelli di capitale finanziario e umano, ma hanno anche bassi rendimenti (Greene 2013: 8-9).

Entrando più nello specifico è stato chiesto agli intervistati di definire meglio il settore in cui pensavano di sviluppare l'idea di impresa, scegliendo in particolare tra tre tipologie afferenti ad una scelta di innovazione (industria culturale e creativa¹⁷⁵, tecnologie dell'informazione e della comunicazione¹⁷⁶ e green economy¹⁷⁷) e lasciando comunque la possibilità di esprimere altri possibili settori, che sono stati poi classificati come tradizionali.

Graf. 1 – Settori delle idee di impresa



La maggior parte di coloro che hanno indicato un settore per la loro idea di impresa, ha intenzione di avviare l'attività nell'ambito del settore "industria culturale e creativa" (35,2%); a seguire, Green Economy e TIC (le altre due opzioni di scelta innovativa) sono state selezionate da un'uguale percentuale di intervistati (15,7%). Andando ad analizzare le risposte aperte, ovvero i casi di risposta "altro settore", l'ulteriore settore risultato particolarmente attrattivo è il turismo (6,9%), seguito dal

¹⁷⁵Per la definizione di industria culturale e creativa si rimanda alla definizione del Libro verde "Le industrie culturali e creative, un potenziale da sfruttare", secondo cui le "industrie culturali" sono le industrie che producono e distribuiscono beni o servizi che, quando vengono concepiti, sono considerati possedere un carattere, un uso o uno scopo specifici che incorporano o trasmettono espressioni culturali, quale che sia il loro valore commerciale (oltre ai settori tradizionali delle arti, questi beni e servizi comprendono anche i film, i Dvd e i video, la televisione e la radio, i videogiochi, i nuovi media, la musica, i libri e la stampa). Le "industrie creative" sono le industrie che utilizzano la cultura come input e hanno una dimensione culturale, anche se i loro output hanno un carattere principalmente funzionale (comprendono l'architettura e il design, che integrano elementi creativi in processi più ampi, e sotto-settori come il design grafico, il design di moda o la pubblicità) (si veda COM(2010) 183 definitivo).

¹⁷⁶Si ricorda che per tecnologie dell'informazione e della comunicazione – TIC – si intende qualsiasi dispositivo di comunicazione o applicazione, che può comprendere radio, televisione, telefoni cellulari, hardware e software e di rete, sistemi satellitari e così via, così come i vari servizi e le applicazioni ad essi associati, come la videoconferenza e formazione a distanza (si veda CE, The 2011 Report on R&D in ICT in the European Union, 2011).

¹⁷⁷Secondo l'Agenzia europea dell'ambiente «l'economia verde è quella in cui le politiche e le innovazioni permettono alla società di utilizzare le risorse in modo efficiente, migliorando il benessere umano in maniera inclusiva, pur mantenendo il sistema naturale che ci sostiene» (EEA, 2012). Secondo Ocse, «la crescita verde significa promuovere la crescita economica e lo sviluppo, garantendo nel contempo che gli asset naturali continuino a fornire le risorse e i servizi ambientali sui quali si basa il nostro benessere. Per fare questo, l'economia verde deve catalizzare investimenti e innovazione, che sosterranno la crescita e daranno origine a nuove opportunità economiche» (si veda Ocse, Towards green growth, A summary for policy makers, 2011).

commercio, dalla enogastronomia, dalla produzione e servizi di consulenza, tutti al 5% (vedi Graf. 1). A tal proposito, si richiama una considerazione in merito all'emergere di nuovi modelli di imprenditorialità, tra cui, come evidenziato anche da Greene (2013), quello che si orienta fortemente e spinge sull'innovazione. A proposito di start-up a forte connotazione innovativa, pare interessante quanto rilevato da Giddens, nell'intervista di sfondo allegata, in tema di startup innovative e di sviluppo dell'occupazione, «... un modo per cercare di ridare vigore rapidamente al settore industriale è quello di puntare sulla manifattura digitale, anche se non sappiamo quanto questo sia efficace e se ciò possa servire a creare veramente occupazione giovanile. La rivoluzione digitale o la cosiddetta nuova era industriale con stampanti 3D può essere veramente importante e aprire nuove frontiere economiche, ma è solo agli inizi e per quanto proceda velocemente è difficile prevederne l'impatto sociale. I giovani sono l'avanguardia di questa rivoluzione, ma si tratta di giovani istruiti e non sappiamo se per coloro con minori competenze e istruzione simili innovazioni significheranno maggiori posti di lavoro» (Giddens 2013).

Chi ha progettato totalmente la propria idea d'impresa (ricordiamo che è il 33,8% sulla media del campione) prevale tra chi si orienta al settore agricolo (50%) o industriale (38,5%), mentre ancora in via di definizione è il 67,1% delle idee orientate al settore terziario. Scendendo nello specifico, ha già definito totalmente la propria idea il 56% di chi ha scelto il settore delle TIC, il 50% di chi si inserisce nel settore produttivo o enogastronomico, il 40% della Green Economy, mentre ha ancora uno sviluppo parziale dell'idea il 100% di chi ha scelto il settore dei Servizi vari, l'87% delle Consulenze, l'81,8% del Turismo, il 75% del Commercio e il 71,4% di chi si indirizza all'industria Culturale e creativa. Tali evidenze inducono a riflettere circa le possibili correlazioni tra la scelta del settore d'impresa e i comportamenti imprenditoriali dei giovani intervistati. In particolare si osserva che i titolari delle idee di impresa più produttive in senso stretto sono anche quelli che con un approccio maggiormente concreto sentono di aver già sviluppato l'idea. Tale orientamento è confermato dalla verifica con i settori specifici dalla quale si rafforza l'idea di un'impresa maggiormente hard, nel primario o terziario dunque, e nello specifico nel campo delle tecnologie e dell'economia green (contenuti tecnico-pratici per i quali l'esperienza è fondamentale). All'opposto si osserva che i giovani che indicano il settore del terziario e che maggiormente percepiscono la loro idea come ancora in via di definizione, siano orientati, in parte verso quei settori deboli cui si faceva riferimento sopra trattando del settore terziario, nella categoria dei servizi generici e del commercio, e in parte verso gli ambiti culturali, creativi, professionali (contenuti umanistici, soft), esprimendo forse una minore sicurezza e determinazione nella scelta in quanto non fondata su fondamenti tecnici e materiali.

Considerando solo i settori maggiormente scelti, gli intervistati maschi sembrano più orientati alle TIC (25% rispetto a una media del 15,7%) e alla Green Economy (18,8% vs 15,7%), mentre le

femmine all'industria culturale e creativa (41,8% vs 35,2%); sempre questi sono anche i tre settori nei quali prevalgono gli intervistati di un altro Paese europeo (con 19 progetti su 21 qui indirizzati, in particolare all'industria culturale e creativa). Considerando il titolo di studio, chi ha una scolarizzazione bassa predilige nettamente la Green Economy (42,9%), chi ha un diploma professionale o di scuola superiore punta sulle TIC (20,4%), i più istruiti (laureati o post-laurea) scelgono decisamente l'industria culturale e creativa (41,7%). Rispetto all'età, i più giovani si indirizzano in particolare verso la TIC (23,5%), i 25-29enni all'industria culturale e creativa (44,3%), i più adulti alla Green Economy (20,3%).

Da tali evidenze quello che si osserva maggiormente è la conferma della disparità di genere ancora esistente per quanto attiene alle scelte di studio e professionali. Il noto gap che si riscontra per quanto riguarda la partecipazione della componente femminile alle professioni tecniche e scientifiche, tradizionalmente appannaggio del genere maschile, si ritrova anche nelle scelte di impresa. Interessante notare che anche il titolo di studio sembra influenzare la scelta e che mentre i livelli più bassi prediligono le imprese in un certo senso più “semplici” (come alcune applicazioni di green economy, collegate a piccole imprese agricole), i diplomati siano maggiormente orientati ai settori delle tecnologie, con un approccio concreto e legato al saper fare, mentre i laureati sembrano quelli più orientati a sviluppare attività in cui possano esprimere le conoscenze e interessi culturali, meno tangibili e non materiali.

In conclusione, dall'analisi dei dati riferiti all'area di indagine del profilo imprenditoriale si osserva che, come evidenziato anche dalle ricerche e dagli studi internazionali considerati (si veda Cap. 4), il campione si caratterizza, nell'ambito di un primo quadro descrittivo, in riferimento ad alcune specifiche variabili, riconducibili all'età, di giovane adulto, al genere, evidenziandosi una prevalenza dei maschi nell'analisi attitudinale e motivazionale, al titolo di studio, che si presenta di livello alto (laurea), allo status occupazionale, essendo prevalentemente occupato e avendo maturato pregressa esperienza di lavoro, prevalentemente di tipo dipendente e con contratti a termine, all'idea di impresa, orientandosi verso lo sviluppo di un'idea di impresa nel settore dei servizi, ancorché a carattere innovativo.

6.3. Il profilo attitudinale dei giovani imprenditori potenziali

Sulla scorta delle teorie, dei modelli interpretativi e delle evidenze empiriche illustrati nel Cap. 4 l'indagine ha indagato alcune dimensioni che tipicamente afferiscono all'area dell'attitudine imprenditoriale, riconducibili, come visto, alla motivazione e all'autoefficacia, o consapevolezza (di

quello che serve sapere, delle attitudini e caratteristiche necessarie, delle possibili difficoltà), osservandone l'andamento in riferimento alle principali variabili socio-anagrafiche.

La prima dimensione indagata è stata quella della *motivazione*, tenendo a riferimento la riflessione sull'intenzionalità nei processi di creazione di impresa, attraverso alcune domande volte ad rilevare innanzitutto la preferenza tra lavoro autonomo e lavoro dipendente, quindi le motivazioni sottese alla scelta dell'una o dell'altra possibilità, e infine le principali motivazioni sottese alla scelta imprenditoriale.

Per quanto riguarda la prima domanda, dicotomica, se fosse più desiderabile un lavoro autonomo o un lavoro dipendente, dall'analisi emerge che il 79,7% (pari a 146 casi) degli intervistati preferirebbe un lavoro autonomo e che la maggior parte di essi, come evidenziato in Tab. 14, sono di genere maschile.

Tab. 14 - Intervistati preferenza tipo di lavoro e genere (percentuali per colonna).

	<i>Maschi</i>	<i>Femmine</i>	<i>Totale dei casi</i>
Dipendente	11,5	28,4	20,3
Autonomo	88,5	71,6	79,7
Totale %	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	87	95	182

Se tale evidenza pare scontata, vista la specificità del target oggetto dell'indagine, risulta comunque interessante che tra i destinatari dei servizi a supporto dell'imprenditorialità vi siano un buon numero di soggetti che in realtà aspirerebbero ad un lavoro dipendente; inoltre, contro le aspettative, nel gruppo europeo risulti inferiore, rispetto a quello italiano, lo scarto tra coloro che preferiscono un lavoro dipendente e coloro che invece optano per il lavoro autonomo (74,1% vs 25,9% tra gli europei e 80,6% vs 19,4% tra gli italiani), e che si evidenzino pertanto una sensibile domanda di lavoro dipendente. Questa evidenza è peraltro giustificabile dalla variabile dell'età, risultando comprensibile che gli europei, mediamente più giovani, e come visto, ancora impegnati in percorsi di istruzione secondaria, siano ancora in una fase di esplorazione delle opportunità offerte dal lavoro autonomo senza una vera presa di decisione né un concreto impegno di avvio di impresa. Per quanto attiene all'età, la scelta verso il lavoro autonomo è preferita dalla componente dei giovani adulti mentre la scelta per il lavoro dipendente, sebbene minoritaria, riguarda maggiormente la fascia di età intermedia. Confrontando la scelta del tipo di lavoro con lo status familiare si evince che il 31% di coloro che scelgono il lavoro autonomo si collochi nel livello medio alto e che tra coloro che scelgono il lavoro dipendente nessuno appartenga al livello alto. I rimanenti casi sono distribuiti abbastanza uniformemente tra le diverse opzioni.

Volendo indagare la natura della motivazione al lavoro autonomo la domanda 30 del questionario, a scelta multipla, chiedeva “*Se preferirebbe un lavoro autonomo, indichi per quale dei seguenti motivi*”; gli intervistati, potendo scegliere fino a tre motivi tra quelli proposti¹⁷⁸, hanno dato la priorità a motivazioni che presuppongono un atteggiamento proattivo verso l’imprenditorialità, orientato allo sviluppo e all’innovazione, come il desiderio di mettersi in proprio (20,3%), di affrontare nuove sfide (17,3%) e di realizzare un’idea innovativa (12,9%). Seguono, in ordine di importanza, le motivazioni correlate al concetto di opportunità, come la prospettiva di guadagni (10,7), il desiderio di rendere redditizio un proprio hobby (9,6%), raggiungere mercati internazionali al (3,3%), mentre con un atteggiamento diverso, assimilabile al concetto di necessità (GEM), altri intervistati hanno indicato il bisogno di conciliare vita personale e lavoro (8,6%), di sfuggire a un lavoro insoddisfacente (8,4%), di non avere altra possibilità di svolgere altrimenti la propria professione al 2,5% e la fuga dalla disoccupazione all’1,3%). Infine, una percentuale inferiore di casi segnalano motivazioni di carattere familiare (volontà di seguire la tradizione familiare al 3,6%, organizzazione familiare favorevole all’1,5%).

Considerando il modello di GEM basato sul binomio opportunità/necessità, per quanto riguarda la definizione delle motivazioni (si veda cap. 4), e integrandolo, in funzione delle specifiche finalità di ricerca sociale dell’indagine, con la categoria della motivazione fondata su spinte di origine familiare, le categorie della variabile motivazionale sono state quindi ricodificate in tre classi di sintesi, denominate opportunità (*opportunity driven*), necessità (*necessity driven*) e famiglia (*family driven*)¹⁷⁹. Da questo punto di vista le risposte ricodificate si collocano decisamente nell’area motivazionale dell’opportunità e dello sviluppo (73,9%), indicando poi una quasi parità per le motivazioni di tipo familiare e di necessità (rispettivamente 14,1% e 12%). Da notare come le motivazioni per opportunità siano maggiormente condivise dagli intervistati in possesso di titoli di istruzione post universitaria e da quelli in possesso del diploma di scuola superiore, mentre tra i laureati, forse i più penalizzati in questo periodo di crisi, la motivazione di sviluppo diminuisce proporzionalmente di rilevanza, pur rimanendo prioritaria, per fare posto anche a ragioni di carattere familiare e di necessità (vedi Tab. 15).

¹⁷⁸Le risposte a questa domanda sono state 394. Si vedano le opzioni di risposta, coerenti con gli item utilizzati nella ricerca FOBS (Eurostat 2005), al fine di una possibile comparazione, all’allegato B. Il questionario “Giovani&Imprenditorialità”, alla domanda 30.

¹⁷⁹Per i criteri di ricodifica delle categorie della variabile motivazionale si veda il Cap. 5.

Tab. 15 - Intervistati per titolo di studio e tipo di motivazione imprenditoriale (percentuali per colonna)

	<i>Elementari - medie inferiori</i>	<i>Diploma prof. e superiore</i>	<i>Laurea</i>	<i>Post laurea</i>	<i>Totale dei casi</i>
Motivazioni opportunità	75,0	81,8	66,3	82,5	73,9
Motivazioni familiari	10,0	10,7	17,6	10,5	14,1
Motivazioni necessità	15,0	7,4	16,1	7,0	12,0
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	20	121	193	57	391

Per quanto riguarda la correlazione tra il tipo di motivazione e lo status familiare non emergono evidenze significative a parte la tendenza per quanto riguarda gli appartenenti ad un status familiare alto a esprimere la percentuale più bassa di motivazioni di sviluppo e la più alta di motivazione familiare. Si evidenzia inoltre che le motivazioni di necessità siano essere più frequenti nei casi di livello di status basso (vedi Tab. 16).

Rispetto a tali evidenze si osserva come probabilmente i giovani che provengono da famiglie molto evolute culturalmente e professionalmente, pur percependo l'imprenditorialità come opportunità, nello stesso tempo maggiormente incentivati a seguire le tradizioni di famiglia. Non stupisce, per contro, che i giovani meno dotati di status familiare percepiscano l'occasione di imprenditorialità come un modo per sfuggire a situazioni occupazionali sfavorevoli.

Tab. 16 - Intervistati per status familiare e tipo di motivazione imprenditoriale (percentuali per colonna)

	<i>Basso</i>	<i>Medio basso</i>	<i>Medio</i>	<i>Medio alto</i>	<i>Alto</i>	<i>Totale dei casi</i>
Motivazioni opportunità	75,4	73,5	72,3	76,4	69,5	73,9
Motivazioni familiari	8,8	14,5	13,8	15,0	16,9	14,1
Motivazioni necessità	15,8	12,0	13,8	8,7	13,6	12,0
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	57	83	65	127	59	391

Considerando la componente geografica, mentre in Italia le motivazioni familiari e quelle di necessità rappresentano il 28,8% delle preferenze (rispettivamente 15,6% e 13,2%), a livello degli intervistati europei si registra una più netta maggioranza delle motivazioni per opportunità (89,5%) attestandosi le altre al solo 5,3% ciascuna.

In riferimento all'età, i rilievi di cui tenere conto riguardano una minore selezione della motivazione per necessità da parte della coorte più giovane, pari al 6,8% contro il 13,1% della fascia intermedia e il 14,6 della fascia degli intervistati più adulti, i quali esprimono inoltre anche una

maggior preferenza per le motivazioni di tipo familiare (17,2% contro il 14,6% della fascia di età più bassa e il 10,2% della fascia intermedia).

Nelle correlazioni tra tipo di motivazione e genere si osserva che nei maschi prevalgono le motivazioni di sviluppo di opportunità (78,4% vs 68,9%), nelle femmine le motivazioni familiari (18,6% vs 10,1%), mentre un equilibrio si riscontra per quanto riguarda le motivazioni di necessità che spettano in modo quasi uguale, quasi per una sorta di pari opportunità nelle situazioni di bisogno, a entrambe le componenti (5,9% femmine e 6,1% i maschi).

Una successiva domanda, la 41, che chiedeva *“In generale, quali sono secondo lei le motivazioni necessarie per l'avvio di un'impresa?”* ha inteso controllare l'indicazione sulla scelta motivazione riproponendo lo stesso insieme di categorie ma ponendo la questione in termini di percezione generale piuttosto che personale. In questo caso agli intervistati è stato chiesto di esprimere un parere per ogni item di motivazione con una scala da 1 (molto) a 4 (non so). Ricodificando le categorie con la stessa logica della domanda precedente (motivazione per opportunità, familiare o per necessità) si è proceduto alla costruzione di un indice per ogni tipologia al fine di sintetizzare la percezione degli intervistati circa le motivazioni più strategiche sottese all'imprenditorialità.

Analizzando le frequenze dei suddetti indici, considerando le classi che indicano un'importanza medio alta o alta, si è rilevato, come prevedibile, che gli intervistati diano massima importanza alle motivazioni di opportunità (80,6% tra le classi 'medio alto' e 'alto'), circa la metà alle motivazioni di necessità (40,4%) e meno ancora alle motivazioni di famiglia (36,8%).

Riallacciandosi alle evidenze messe in luce dall'indagine GEM (2014) e all'indice di motivazione (si veda Cap. 4), il campione dei giovani imprenditori potenziali pare allineato con le tendenze europee, dimostrando una buona propensione a cogliere le opportunità, evidenziando però nel contempo una maggiore fragilità e indeterminazione se si considera la percentuale delle motivazioni per necessità, ovvero per sfuggire a situazioni lavorative insoddisfacenti o alla disoccupazione. A questo proposito è risultato interessante approfondire anche l'ambito delle motivazioni addotte dalla parte del campione che ha dichiarato di desiderare un lavoro dipendente (20,3%), che attengono alla ricerca di stabilità economica (27,6%), al bisogno di sicurezza (26,4%) e bisogno di tutela dei diritti primari (819,5%). Anche da questo punto di vista, la comparazione con l'indagine GEM offre un quadro allineato, in quanto le motivazioni addotte da questa compagine di intervistati sono esattamente coerenti con quelle espresse a livello europeo (lavoro sicuro, reddito costante, occupazione regolare). I dati evidenziano inoltre che la maggior parte di coloro che desiderano un lavoro dipendente appartenga al genere femminile (72,2%), evidenza prevedibile considerati gli atteggiamenti culturali, soprattutto per parte italiana, ma non solo, che relegano l'occupazione femminile nell'ambito del lavoro dipendente. Approfondendo l'analisi risulta interessante invece

notare come, nonostante i bassi numeri disponibili, sia comunque solo in corrispondenza della motivazione “bassa responsabilità” che il genere maschile prevale sul femminile (si veda Tab. 17), a denotare forse un atteggiamento maggiormente incline al minor impegno personale piuttosto che a ragioni legate al bisogno di sicurezza o di stabilità economica.

Tab.17 - Intervistati per motivazione al lavoro dipendente e genere (percentuali per colonna)

	Sicurezza	Stabilità economica	Carriera	Tutela diritti primari	Bassa responsabilità	Flessibilità orario di lavoro	Totale dei casi
Maschio	34,8	25,0	18,8	23,5	66,7	25,0	27,8
Femmina	65,2	75,0	81,2	76,5	33,3	75,0	72,2
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	23	24	16	17	3	4	36

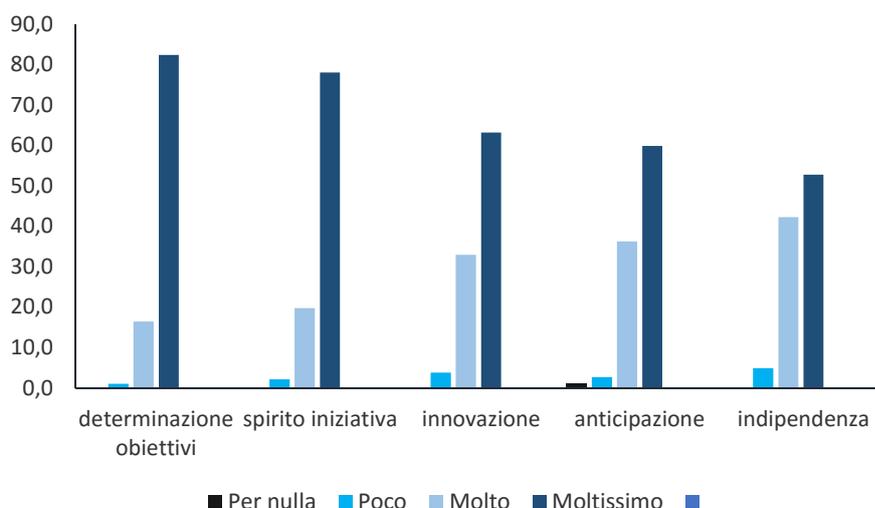
Una seconda dimensione utile a comprendere il profilo di attitudine imprenditoriale degli intervistati è rappresentata, come visto, dalla percezione delle attitudini considerate importanti per intraprendere con successo un lavoro autonomo.

Da questo punto di vista la domanda 39 chiedeva di attribuire un peso a cinque attitudini ritenute centrali del profilo dell'imprenditore a livello europeo (CE, Ocse), corrispondenti allo spirito di iniziativa, l'indipendenza, la capacità innovazione, la propensione a raggiungere gli obiettivi e ad anticipare gli eventi.

In questo caso agli intervistati è stato chiesto di esprimere un parere per ogni item con una scala da 1 (per nulla) a 10 (del tutto). Le risposte sono state ricodificate entro le quattro categorie di sintesi “per nulla”, “poco”, “molto” e “moltissimo”¹⁸⁰. Nell'insieme delle attitudini imprenditoriali proposte dalla comunità europea i giovani intervistati hanno messo al primo posto, in termini di importanza, considerando il peso della voce “moltissimo”, la propensione a raggiungere gli obiettivi, seguita dallo spirito di iniziativa, dalla spinta all'innovazione, dalla capacità di anticipazione degli eventi e infine dall'indipendenza (vedi Graf. 2).

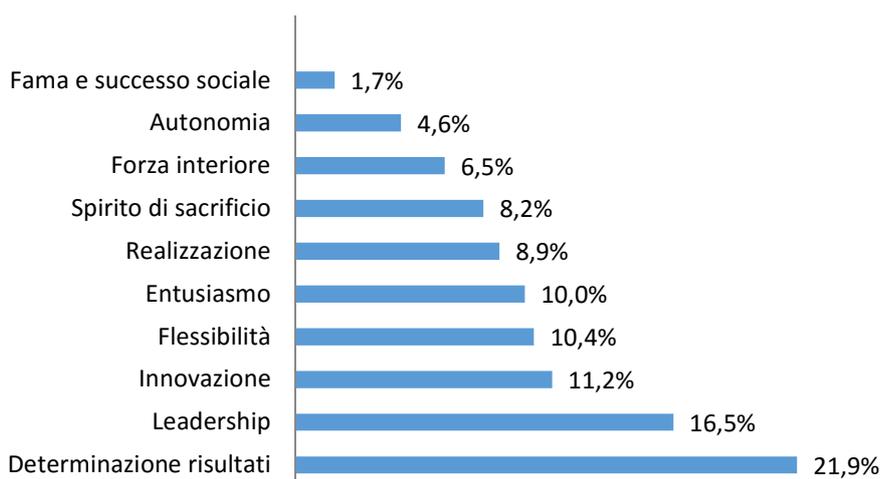
¹⁸⁰Per i criteri di ricodifica della variabile relativa alle attitudini imprenditoriali si veda il Cap. 5.

Graf. 2 – Percezione dell'importanza delle attitudini imprenditoriali.



Indagando ulteriormente tale ambito agli intervistati è stato chiesto di esprimere il loro parere in merito all'importanza di alcune specifiche *caratteristiche* personali dell'imprenditore¹⁸¹. A tal fine la domanda 40 del questionario, a scelta multipla, chiedeva “*Quali caratteristiche ritiene siano indispensabili per un imprenditore?*” e i giovani, potendo scegliere fino a tre caratteristiche tra quelle proposte (vedi nota 12), hanno espresso la loro preferenza per la determinazione nel raggiungimento dei risultati, la leadership e l'innovazione. Seguono la flessibilità, l'entusiasmo, la volontà di realizzazione personale e lo spirito di sacrificio. In coda la forza interiore, l'autonomia e la fama e il successo (vedi Graf. 3).

Graf. 3 – Percezione delle caratteristiche personali dell'imprenditore.



¹⁸¹Al fine di cogliere informazioni circa la figura dell'imprenditore nella cultura e nel vissuto degli intervistati è stata proposta una gamma di caratteristiche personali che riguardano la leadership, la spinta ad ottenere fama e successo sociale, la spinta a realizzarsi mediante il proprio lavoro, l'innovazione, la flessibilità, l'autonomia, la forza interiore, l'entusiasmo e lo spirito di sacrificio, confrontata con altre ricerche condotte sul tema (Cubico e Favretto 2012).

Considerando la componente di genere si osserva che per parte maschile le risposte che prevalgono sono quelle più assimilabili ad uno stile manageriale, come la determinazione al raggiungimento dei risultati (67,4%), la leadership (53,5%), in cui superano la componente femminile, come anche nel caso dell'entusiasmo (32,6 vs 27,4%) e dello spirito di sacrificio (27,9% vs 21,1%), mentre per parte femminile emergono, insieme alla determinazione (63,2%) e alla leadership (45,3%), anche altre caratteristiche, nelle quali esse superano la componente maschile, riconducibili, allo spirito di innovazione (38,9% vs 26,7%) e, suggerendo una maggiore attenzione per il senso di responsabilità e la dedizione, alla flessibilità (32,6% vs 29,1%), all'autonomia (15,8% vs 11,6%) e alla forza interiore (26,3% vs 11,6%).

Nel confronto per area geografica si evince che entrambi i gruppi attribuiscono una notevole importanza alla determinazione e alla leadership ma mentre gli italiani emergono per la determinazione (69,5% vs 40,7%), gli europei prevalgono sulla leadership (74,1% vs 44,8%).

I due gruppi si differenziano anche in corrispondenza di altre categorie, esprimendo gli europei un'elevata importanza per la flessibilità (55,6% vs 26,6%) e l'innovazione (48,1% vs 30,5%), ed emergendo invece come più importanti, per i giovani italiani, l'entusiasmo (31,2% vs 22,2%) e lo spirito di sacrificio (27,9% vs 3,7%). La parità, se così si può dire, viene raggiunta solo a livello della caratteristica della realizzazione personale che per entrambi i gruppi si attesta intorno al 25%.

Spunti interessanti emergono alcuni anche dall'analisi di correlazione tra la scelta delle caratteristiche imprenditoriali e l'età degli intervistati (si veda Tab. 18).

Tab. 18 – Percezione delle caratteristiche imprenditore per età (percentuali per colonna).

	<i>15-24 anni</i>	<i>25-29 anni</i>	<i>30-34 anni</i>	<i>Totale dei casi</i>
Determinazione risultati	60,5	60,0	73,5	65,2
Leadership	62,8	54,3	35,3	49,2
Innovazione	46,5	21,4	36,8	33,1
Flessibilità	37,2	31,4	26,5	30,9
Entusiasmo	30,2	37,1	22,1	29,8
Realizzazione	20,9	21,4	35,3	26,5
Spirito di sacrificio	18,6	31,4	20,6	24,3
Forza interiore	11,6	18,6	25,0	19,3
Autonomia	7,0	12,9	19,1	13,8
Fama e successo sociale	4,7	5,7	4,4	5,0
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	43	70	68	181

A tale proposito, premettendo che, come visto, tutti identifichino la determinazione dei risultati come la caratteristica più significativa, e in particolar modo i giovani adulti, si osserva che i giovani della fascia di età inferiore scelgono come più importanti la leadership, l'innovazione e la flessibilità, i giovani appartenenti alla fascia intermedia, da 25 fino ai 29 anni, la leadership, l'entusiasmo e lo spirito di sacrificio, mentre i giovani adulti attribuiscono più rilevanza, oltre alla determinazione, alla realizzazione personale all'autonomia e alla forza interiore.

Questo quadro richiama una certa gradualità nell'assegnare l'importanza ad alcune caratteristiche passando da un atteggiamento più "leggero" da parte dei più giovani, a uno più volto al sacrificio da parte dei giovani intermedi e uno ancora più responsabile e maturo nella fascia più adulta.

Analizzando ancora possibili correlazioni tra la percezione dell'importanza delle caratteristiche imprenditoriali e il livello di istruzione è emerso che i giovani in possesso dei titoli di studio più bassi individuano come maggiormente rilevanti, rispetto agli altri livelli, la determinazione nel raggiungere i risultati e lo spirito di sacrificio e che invece non selezionino mai né la fama e il successo, né l'autonomia come neanche la forza interiore (approccio competitivo, basato sull'impegno personale, pratico, con una disposizione al fare, "sporcandosi le mani"). Altre minori evidenze emergono con riferimento al polo opposto, ovvero ai destinatari con titoli di studio post universitari e quindi più evoluti sul piano delle conoscenze, evidenziando la maggiore preferenza per la leadership e per la flessibilità, accomunandosi, per questa specifica caratteristica, alla percezione dei colleghi con i titoli bassi anche se, probabilmente, per motivi diversi. Con riferimento alle altre due categorie di titolo di studio, mentre i laureati esprimono opinioni in media con le risposte complessive (vedi Graf. 3), gli intervistati con diploma di scuola superiore, oltre ad esprimere la maggiore preferenza per l'innovazione, si distinguono in quanto sono praticamente gli unici a percepire l'importanza della fama e del successo con 8 risposte su 9 totali (vedi Tab. 19).

Tab. 19 – Percezione caratteristiche imprenditoriali per titolo di studio (percentuali per colonna)

	<i>Licenza</i>	<i>Diploma</i>	<i>Laurea</i>	<i>Post laurea</i>	<i>Totale %</i>	<i>Totale v.a.</i>
Determinazione risultati	71,4	64,3	65,2	65,5	65,2	118
Leadership	42,9	48,2	49,4	51,7	49,2	89
Fama e successo sociale	-	14,3	-	3,4	5,0	9
Realizzazione	28,6	26,8	28,1	20,7	26,5	48
Innovazione	14,3	46,4	25,8	34,5	33,1	60
Flessibilità	42,9	19,6	33,7	41,4	30,9	56
Autonomia	-	10,7	16,9	13,8	13,8	25
Forza interiore	-	16,1	23,6	17,2	19,3	35
Entusiasmo	28,6	28,6	29,2	34,5	29,8	54
Spirito di sacrificio	57,1	23,2	25,8	13,8	24,3	44

Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	297,2	538
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-----

Nota: Il totale è superiore al 100% perché si tratta di una domanda a risposta multipla e, calcolando le percentuali sui casi, chi ha risposto tre volte viene contato tre volte.

Un aspetto che risulta importante da considerare nell'ambito dell'analisi dei profili attitudinali imprenditoriali degli intervistati è rappresentato, come visto, dalla percezione degli ostacoli, delle **difficoltà**, delle barriere da superare. Tale percezione è molto importante perché spesso rappresenta l'elemento chiave nella scelta finale. Con riferimento a questo specifico indicatore si è preso a riferimento l'elenco di categorie di difficoltà utilizzato nel questionario dell'indagine di Eurostat FOBS¹⁸² (si veda Cap. 4), i cui esiti hanno peraltro evidenziato come siano i rapporti con i clienti e le questioni amministrative le principali difficoltà percepite, in generale, e che la componente maschile, piuttosto che quella femminile, percepisca come problematica la questione del profitto. Le evidenze di GEM hanno rappresentato successivamente lo scenario di sfondo per quanto riguarda l'analisi e l'interpretazione di tale variabile, mostrando come la paura di fallire, in generale, rappresenti un elemento particolarmente delicato che può rallentare molto l'intenzione a creare impresa.

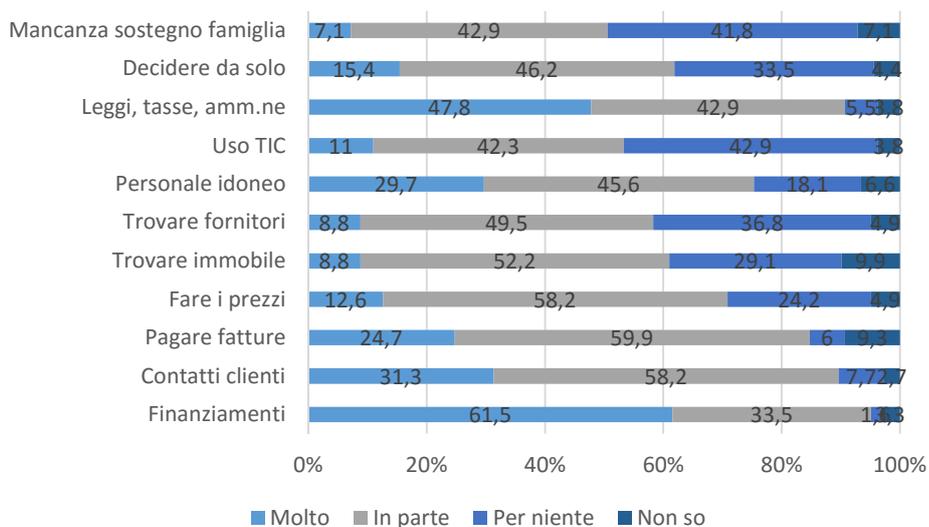
Nel questionario, la domanda 38 chiedeva “*Quali pensa siano le difficoltà maggiori nel creare un'impresa?*” e in questo caso agli intervistati è stato chiesto di esprimere un parere per ogni item di motivazione con una scala da 1 (molto) a 4 (non so). Analizzando le risposte complessive emerge che i giovani intervistati evidenzino maggiori timori per l'ambito collegato alle risorse finanziarie (61,5% di risposte “molto”) e alle questioni legali, burocratiche e amministrative (47,8%). Seguono, quasi sullo stesso piano, le relazioni commerciali (31,3%) e la ricerca del personale (29,7%).

La mancanza del sostegno della famiglia non risulta rappresentare una preoccupazione molto sentita (7,1%), anche se occorre notare che la percezione si divida quasi equamente tra chi la ritiene comunque un ostacolo e chi invece non la considera per niente una difficoltà (42,9% vs 41,8%).

Si osserva anche come l'utilizzo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione non sia percepito come un ostacolo, con il 42,9% di risposte “per niente” (si veda Graf. 4).

¹⁸²Le categorie utilizzate per la costruzione di questa variabile sono le dieci utilizzate nell'indagine europea “FOBS” (Factors of Business success): reperire i finanziamenti, stabilire i contatti con i clienti, far pagare le fatture inavute, stabilire il prezzo dei prodotti, trovare immobili adeguati, trovare i fornitori, reperire personale idoneo, utilizzo della tecnologia informatica, affrontare aspetti giuridici, amministrativi, fiscali, essere da solo a prendere le decisioni, mancanza del sostegno della famiglia.

Graf. 4 – Difficoltà percepite nel fare impresa.



Sulla base degli esiti dell'analisi sulle difficoltà percepite, in riferimento alle categorie percepite come più problematiche, si è voluto verificare l'esistenza di eventuali variazioni con riferimento alle principali variabili socio-anagrafiche. Per quanto riguarda la principale difficoltà percepita, collegata al tema dei finanziamenti, ovvero delle risorse, nell'analisi di correlazione si registra una maggiore preoccupazione del genere femminile rispetto a quello maschile (71,6% vs 50,6%), dei giovani nella fascia di età intermedia e dei giovani adulti (rispettivamente 70,4% e 60,3%), dei giovani in possesso di bassi titoli di studio (71,4%) e, con una tendenza apparentemente contraddittoria, dei giovani con status familiare basso (65,6%) e anche alto (50,0%). Anche per l'altro ambito ritenuto di ostacolo all'avvio di impresa, rappresentato dall'insieme di leggi, procedure, adempimenti burocratici e amministrativi, la percezione è maggiore nelle giovani (51,6% vs 43,7%), nelle età intermedie (56,3%), in Italia piuttosto che in Europa (49,7% vs 37,0%), negli intervistati infine con bassi titoli di studio (57,1%) e con basso (53,1%) o medio basso (55,3%) status familiare. Considerando le due categorie di difficoltà maggiormente percepite esse sono da ricondursi molto probabilmente alla difficile situazione economica in cui versa soprattutto l'Italia e quindi a un accentuato senso di preoccupazione per questo ambito da parte dei giovani. Ugualmente la complessa macchina burocratica e normativa che caratterizza le procedure amministrative, fiscali e commerciali che riguardano l'apertura di un'impresa rappresenta indubbiamente un ostacolo. Considerando che anche le risultanze dell'indagine GEM mettano in luce come l'apparato burocratico amministrativo correlato al lavoro autonomo sia uno dei principali deterrenti allo sviluppo dell'attività imprenditoriale, una riflessione su questo aspetto dovrebbe essere portata avanti dai decisori politici al fine di semplificare le procedure e rendere maggiormente accessibile l'attività autonoma.

L'ultima categoria indagata è quella collegata alla difficoltà data dalla mancanza del sostegno della famiglia. Come visto, essa è stata complessivamente valutata dal campione come una difficoltà solo "in parte" o "per niente" importante, con una parità di opinioni nelle due opzioni. Pare interessante osservare che tra coloro che hanno indicato la parziale difficoltà della dimensione, il 60,5% abbia l'età più giovane e che il 62,1% possieda titoli di studio post universitari, mentre tra coloro che hanno escluso tale difficoltà spiccano maggiormente i giovani della fascia di età intermedia (47,9%). Dagli esiti generali non sembra emergere una particolare consapevolezza circa la necessità di avere il sostegno della famiglia nel proprio progetto di impresa. Tale atteggiamento lascia intravedere un atteggiamento culturale che si distacca dalla dipendenza familiare, a parte per le coorti più giovani, che rimanda a un cambiamento di prospettiva culturale anche nel nostro Paese, dovuto probabilmente anche all'inasprimento delle condizioni economiche e lavorative di questi ultimi anni che ha portato i giovani a disilludersi circa la possibilità dell'aiuto familiare per costruire i propri percorsi (con quindi una maggiore consapevolezza di poter contare sulle proprie forze).

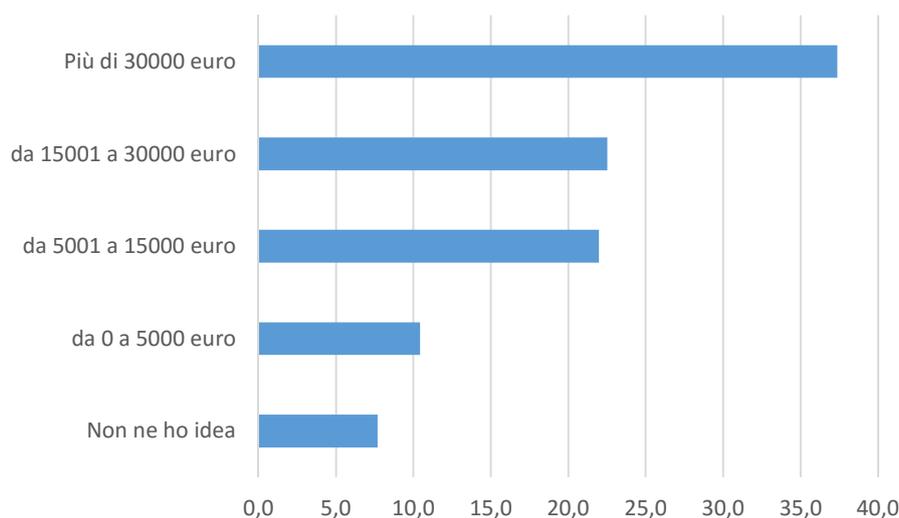
Con l'intento di cogliere anche la dimensione della *consapevolezza*, o dell'autoefficacia (si veda cap. 4), la domanda 37 chiedeva "E' a conoscenza di quello che serve sapere e fare per avviare un'impresa?". Le risposte, indicate in una scala da 1 (per nulla) a 10 (del tutto), e successivamente ricodificate entro le quattro categorie di sintesi "bassa", "medio bassa", "medio alta" e "alta"¹⁸³, indicano, come prevedibile, considerato il target composto in prevalenza da giovani laureati, un posizionamento maggiore nei livelli intermedi, "medio alta" (41,8%) e "medio bassa" (37,4).

Pur considerando la limitatezza dei casi, pare interessante notare che, sommando i livelli "medio alta" e "alta", sia la componente maschile ad avere la maggiore parte di consapevolezza (66,6% vs 46,3%), mentre considerando la componente geografica, e sommando i due livelli "bassa" e "medio bassa", gli italiani risultano complessivamente meno sicuri degli europei (46,50% vs 29,60%). Con riferimento al titolo di studio si evidenzia che i giovani con titoli superiori alti (laurea e post laurea) esprimano il minor livello di consapevolezza (46% e 51,7% nei livelli "bassa" e "medio bassa") mentre i giovani con titoli di studio bassi (scuola media) esprimano, proporzionalmente, il maggior livello di consapevolezza, considerando i livelli "medio alta" e "alta" (71,4%). Considerando lo status occupazionale risulta, come prevedibile, che la maggiore consapevolezza sia espressa dagli occupati e dai disoccupati (62,10%), ovvero da coloro che comunque hanno esperienza di lavoro, mentre le maggiori incertezze sono espresse dai giovani che non hanno mai lavorato (61,80%), ovvero gli studenti e i giovani in cerca di prima occupazione. Sempre in tema di consapevolezza la domanda 42 chiedeva, con riferimento ad una variabile che, come visto, risulta particolarmente sensibile nella componente motivazionale e nella percezione delle difficoltà, costituita dalle risorse finanziarie, "Che

¹⁸³Per i criteri di ricodifica della variabile relativa alla consapevolezza si veda il Cap. 5.

tipo di investimento economico crede sia necessario per avviare un'impresa?'. Con riferimento alle categorie di risposta proposte¹⁸⁴ gli intervistati si sono espressi in maggioranza (37,4%) per importi sopra i 30mila euro (vedi Graf. 5) dimostrando pertanto una realistica consapevolezza dell'impegno necessario per avviare un'impresa.

Graf. 5 – Consapevolezza dell'investimento necessario per avviare l'impresa.



Con riferimento a questo indicatore di consapevolezza si può osservare che i maschi più delle femmine esprimano la previsione dell'importo oltre i 30mila euro (42,5% vs 32,6%), che gli stranieri piuttosto che gli italiani ravvisino la possibilità di avviare l'impresa anche con risorse molto limitate, fino a 5mila euro (25,9% vs 7,7%), e che invece siano gli italiani, in percentuale quasi doppia rispetto agli europei, a prevedere un fabbisogno di oltre 30mila euro (40% vs 22,2%). Sono infine gli studenti a percepire la possibilità di fare impresa anche con pochi investimenti (il 14,3% con risorse fino a 5mila euro e il 35,7% con risorse da 5 a 10mila euro).

Tentando di riassumere quanto emerso circa il profilo attitudinale del giovane imprenditore potenziale esso si caratterizza per una discreta propensione a considerare l'imprenditorialità come lo sfruttamento di un'opportunità di business, mosso da spinte intenzionali che attengono al desiderio di emergere, di raggiungere risultati, e consapevole di quello che è necessario per svolgere tale attività. Ciò che lo preoccupa, in relazione alla paura del fallimento, sono le questioni finanziarie e il peso degli adempimenti normativi e burocratici.

¹⁸⁴Le categorie di risposta comprendono cinque possibilità, tra 0 e 5mila euro, tra 5 e 15mila, tra 15 e 30mila, più di 30mila, non ne ho idea.

6.4. Abilità e competenze dei giovani imprenditori

Passando a considerare la seconda componente fondamentale nei processi di imprenditorialità, individuata come una vera propria determinante, che attiene, come visto nel Cap. 4, al capitale umano, nelle sue componenti di conoscenze, abilità e competenze, l'indagine ha indagato tale ambito applicando una metodologia di autovalutazione, da parte degli intervistati, rispetto al possesso di competenze di tipo trasversale, umanistiche e tecnico-scientifiche, e di competenze imprenditoriali, trasversali e di sviluppo, cioè centrate su ambiti riconducibili al management di impresa, nel primo caso, e su ambiti maggiormente correlati alla creatività, all'innovazione e allo sviluppo, nel secondo. La rilevazione delle potenziali competenze dei giovani intervistati si è basata, come anticipato, su un'azione di autovalutazione ed è pertanto da ricondurre e considerare anch'essa come contributo alla sfera della consapevolezza e dell'autoefficacia (si veda il Cap. 4).

Alcune competenze di natura trasversale, come la conoscenza delle lingue straniere, l'utilizzo delle TIC, e la propensione a scoprire contesti e situazioni diverse, testata osservando la variabile dell'attitudine a viaggiare, sono state osservate attraverso l'insieme di più domande.

Al fine di cogliere la percezione degli intervistati circa il proprio profilo di competenza, le domande (di autovalutazione) 60 e 61 chiedevano, rispettivamente *“Per ognuna delle seguenti competenze trasversali indichi quanto ritiene di possederla”* e *“Per ognuna delle seguenti competenze imprenditoriali indichi quanto pensa di possederla”*.

Ciascuna domanda ha previsto la proposta di un elenco di competenze¹⁸⁵, costruito a sulla base dei principali orientamenti europei e della letteratura scientifica in tema di competenze e imprenditorialità (si veda Cap. 4), rispetto alle quali è stato chiesto agli intervistati di valutarci entro una scala di risposte da 1 (per nulla) a 10 (del tutto), che sono state successivamente ricodificate entro le quattro categorie di sintesi *“per nulla”, “poco”, “molto” e “moltissimo”*¹⁸⁶.

Considerando la percezione del possesso delle competenze trasversali (in cui si ricomprendono anche quelle di base, secondo il modello di Isfol, si veda cap. 4), dall'analisi della frequenza delle risposte emerge innanzitutto che il campione abbia proceduto ad auto-valutarsi sovrastimando il possesso di competenza.

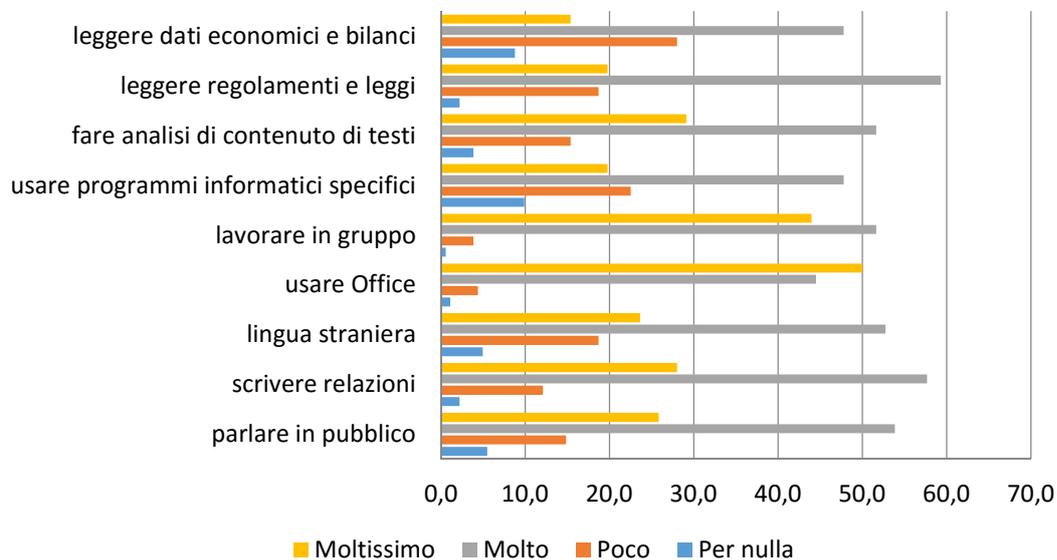
Una conseguenza di questa immediata evidenza, a fronte di un quadro di sintesi poco realistico e significativo (si veda Graf. 6), è stato lo sforzo di leggere e interpretare comunque i pochi segnali di

¹⁸⁵Con riferimento alla variabile delle competenze trasversali le categorie proposte a valutazione sono: parlare in pubblico, scrivere relazioni, usare lingua straniera, usare Office, lavorare in gruppo, usare programmi informatici specifici, fare analisi di contenuti di testi, leggere regolamenti e leggi, leggere dati economici e bilanci. Per la variabile delle competenze imprenditoriali son state invece utilizzate le seguenti categorie: riconoscere un'opportunità, creatività e innovazione, prendere decisioni, risolvere problemi, leadership e comunicazione, sviluppo nuovi prodotti, networking.

¹⁸⁶Per i criteri di ricodifica della variabile relativa alle competenze si veda il Cap. 5.

variazione, leggendo “tra le righe” e sperando di riuscire cogliere una seppur tenue prospettiva di orientamento generale.

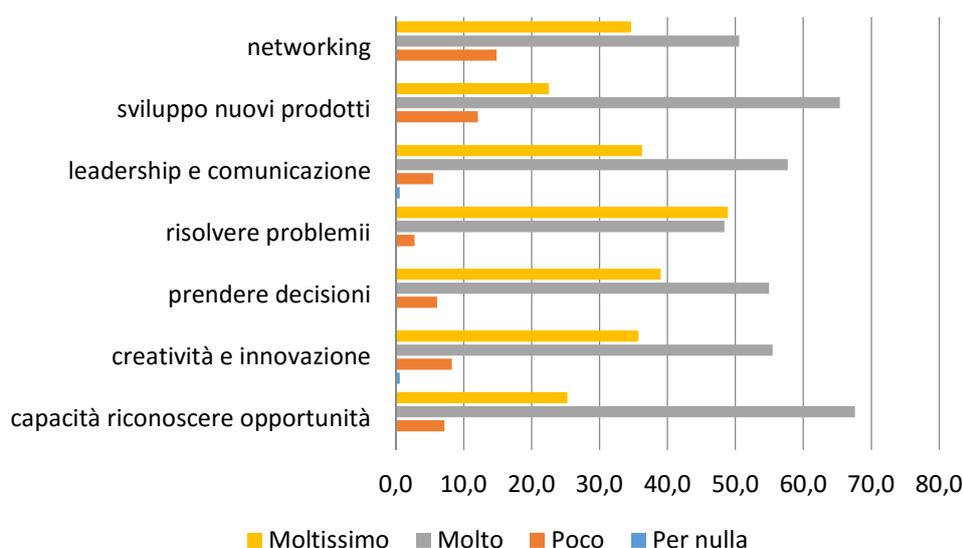
Graf. 6 – Auto-valutazione competenze trasversali.



Qualche rilievo, seppure lieve, emerge infatti se si interpretano i dati al di là delle davvero poco utili evidenze, osservando che, probabilmente, un’area in cui si ritrova una minore sicurezza in termini di competenza sia quella ascrivibile all’ambito tecnico dell’analisi di dati economici, amministrativi, normativi (in questo campo la valutazione “poco” si spinge fino al 28%), e alla conoscenza di software specialistici (il livello “poco” al 22,5%), mentre il punto di forza sembrerebbe emergere nelle aree di competenza con cui gli intervistati sono evidentemente più abituati a confrontarsi, come il lavoro di gruppo (95,6% tra “molto” e “moltissimo”), l’utilizzo dei più semplici supporti informatici (Office) (94,5% nei due livelli), la scrittura e l’analisi di testi (83,2% nei due livelli e in media tra le due variabili).

Passando all’analisi delle competenze imprenditoriali la situazione si presenta analoga a quella precedente (vedi Graf, 7.) con una spiccata tendenza alla sopravvalutazione delle proprie competenze e abilità. In ogni caso, come in riferimento alla variabile precedente, leggendo tra le righe, si può intravedere una certa incertezza collegata all’area del networking (14,8%) e dello sviluppo di nuovi prodotti (12,1%). La capacità di risolvere i problemi risulta essere la competenza imprenditoriale in cui i giovani si sentono più sicuri, considerando l’insieme delle risposte “molto” e “moltissimo” (97,3%).

Graf. 7 – Auto-valutazione competenze imprenditoriali.



Al fine di sintetizzare il quadro della percezione circa le competenze possedute le stesse sono state aggregate nell'ambito di alcune categorie di sintesi. In particolare le competenze trasversali sono state ricodificate in competenze trasversali umanistiche e competenze trasversali tecnico scientifiche mentre le competenze imprenditoriali sono state ricodificate in competenze imprenditoriali trasversali e in competenze imprenditoriali di sviluppo (si veda il Cap. 5).

Osservando l'andamento di tali indici emerge più chiaramente, considerando l'effetto di sopravvalutazione, e, data la scarsa significatività delle risposte positive, analizzando le risposte dal punto di vista delle carenze piuttosto che delle eccellenze, che l'area in cui gli intervistati si sentono complessivamente meno sicuri sia quella delle competenze trasversali, sia umanistiche che tecnico-scientifiche, mentre per quanto attiene alle competenze imprenditoriali, evidenziano più incertezza nelle competenze cosiddette di sviluppo, che ricomprendono le capacità di riconoscere un'opportunità, la creatività e innovazione e lo sviluppo di nuovi prodotti (si veda Tab. 20).

Tab. 20 – Indici di competenza trasversale e imprenditoriale.

	Indice comp. Trasversali Umanistiche	Indice comp. Trasversali Tecniche	Indice comp. Imprenditoriali trasversali	Indice comp. Imprenditoriali di sviluppo	Totale dei casi
Basso	4,4	2,7	1,1	0,0	2,1
Medio basso	22,0	23,6	11,5	15,4	18,1
Medio alto	58,2	58,8	56,6	59,9	58,4
Alto	15,4	14,8	30,8	24,7	21,4
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	182	182	182	182	728

Come anticipato, al fine di verificarne ulteriormente il possesso di competenze di natura trasversale, come la conoscenza delle lingue straniere, l'utilizzo delle TIC e l'attitudine a viaggiare, queste dimensioni sono state osservate con ulteriori apposite domande. Chiedendo loro di indicare quali lingue conoscono oltre alla lingua madre, gli intervistati dichiarano di parlare mediamente 2,7 lingue straniere, compresa quella madre e in percentuale le lingue più rappresentate e parlate risultano essere, oltre all'italiano (32,7%), l'inglese (32,5%), lo spagnolo (11,5%), il francese (10,6%) e il tedesco (7,2%). Trattandosi di un campione di giovani europei, a maggioranza italiana, tale articolazione pare coerente con il profilo di competenza trasversale già analizzato. Tale informazione non aggiunge molto alle evidenze già emerse dall'analisi dell'auto-valutazione delle competenze trasversali, dove, per quanto riguarda la categoria della conoscenza delle lingue straniere (si veda Graf. 6), emerge un'elevata percezione del possesso della competenza (76,4% tra le categorie "molto" e "moltissimo") ma anche la consapevolezza di una qualche carenza (23,6% tra le categorie "per nulla" e "poco"). Anche in questo caso si ritiene che ci sia stata una componente importante di sopravvalutazione delle proprie abilità linguistiche da parte dei destinatari, probabilmente di più per parte italiana, si ipotizza, dato il risaputo ritardo registrato dal nostro Paese nella conoscenza dell'inglese, per non parlare di altre lingue. Data la genericità del risultato non si è ritenuto di approfondire ulteriormente questa pista di indagine, soffermandosi a queste considerazioni generali e, in ogni caso, da verificare.

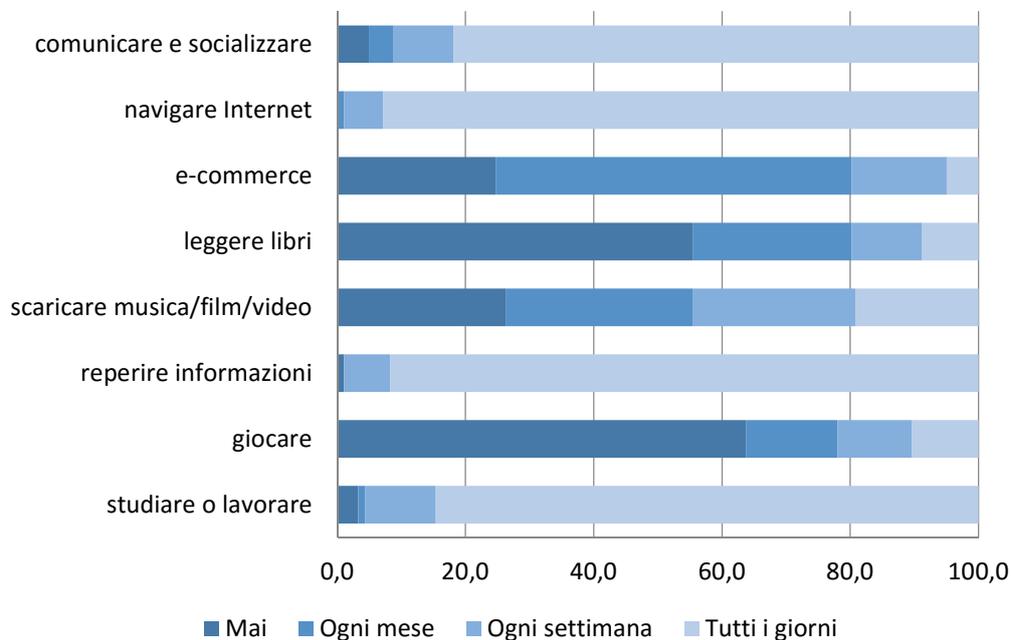
Con riferimento all'utilizzo dei dispositivi elettronici, ai giovani è stato chiesto di indicare quali siano i più utilizzati, con quale frequenza e per che tipo di utilizzo, tra una serie di attività proposte¹⁸⁷. Dall'analisi delle risposte si evidenzia innanzitutto che il campione utilizzi ampiamente, come previsto, i dispositivi elettronici, e in particolare, soprattutto il personal computer (41,7%), lo smartphone (39,2%) e in percentuale minore anche il tablet (19,1%). Per quanto riguarda la frequenza dell'utilizzo il 98,9% degli intervistati dichiara di utilizzarli tutti i giorni con una media di tempo di utilizzo pari a circa 7 ore. Volendo comprendere meglio la finalità dell'utilizzo dei dispositivi elettronici la domanda 57 chiedeva *"Con che frequenza utilizza i dispositivi elettronici per..."*, proponendo un elenco di possibilità alternative per le quali è stato chiesto di indicare la frequenza del possibile utilizzo¹⁸⁸. Dall'analisi delle risposte emerge che prioritariamente i dispositivi siano utilizzati per navigare in Internet (92,9%), reperire informazioni (91,8%), studiare o lavorare (84,6%),

¹⁸⁷ Le attività proposte dalla domanda sull'utilizzo dei dispositivi elettronici sono: studiare / lavorare, giocare (videogiochi - gioco on-line), reperire informazioni, scaricare musica/film/video, leggere libri, fare acquisti on-line, navigare in Internet, comunicare e socializzare.

¹⁸⁸ Le categorie di utilizzo dei dispositivi elettronici considerano le seguenti categorie: studiare/lavorare, giocare, reperire informazioni, scaricare musica/film/video, leggere libri, e-commerce, navigare Internet, comunicare e socializzare.

comunicare e socializzare (81,9%). Gli scopi che risultano meno frequenti sono l'attività di gioco (63,7%), la lettura di libri (55,5%) e i giochi (vedi Graf. 8).

Graf. 8 – Scopo e frequenza dell'uso dei dispositivi elettronici.



Considerando quanto emerso dall'analisi delle competenze trasversali di tipo tecnico, queste ulteriori evidenze lasciano supporre una grande dimestichezza e abitudine da parte dei giovani nell'utilizzo delle tecnologie della comunicazione e dell'informazione (TIC), come ben risaputo. Questa competenza è sicuramente posseduta in modo significativo anche se forse maggiormente presente nei livelli di competenza di base (richiamando quanto riportato al Graf. 6 per quanto riguarda l'autovalutazione della competenza trasversale dell'utilizzo dei supporti informatici – Office – 94,5%). Considerando infine l'attitudine ai viaggi, quale indicatore di un atteggiamento culturale e un comportamento volto alla scoperta, al movimento, al confronto con contesti e culture diverse, e pertanto anche propenso alla identificazione di opportunità, agli intervistati è stata chiesta la frequenza dei loro viaggi e il numero di paesi europei ed extra-europei visitati. Ne emerge un quadro di giovane europeo mobile sul territorio, con 7,5 Paesi europei visitati in media, e 2,5 extra-europei. Interessante osservare le variazioni della frequenza dei viaggi in corrispondenza della variabile geografica, che attesta una indubbia maggiore abitudine a viaggiare da parte dei giovani europei (si veda Tab. 21).

Tab.21 - Intervistati per frequenza di viaggi e residenza (percentuali per colonna)

	Maschi	Femmine	Totale dei casi
Mai	3,2	0,0	2,7
Di rado	27,1	7,4	24,2
Ogni anno	51,0	33,3	48,4
Tre/quattro volte anno	16,8	44,4	20,9
Ogni mese	1,9	14,8	3,8
Totale %	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	155	27	182

Pare interessante osservare come un diverso status familiare influenzi le abitudini quotidiane con riferimento all'utilizzo delle tecnologie per comunicare e socializzare in quanto come mostra nella Tab. 22 gli intervistati di livello alto utilizzano quotidianamente questi strumenti per le loro relazioni mentre coloro che provengono da contesti meno avanzati culturalmente esprimono una minore frequenza nell'uso di questi dispositivi a fini relazionali.

Tab. 22 – Intervistati per status familiare e frequenza dell'utilizzo dei dispositivi elettronici per comunicare e socializzare (percentuali per colonna)

	Basso	Medio basso	Medio	Medio alto	Alto	Totale dei casi
Mai	6,2	7,9	2,9	5,4	0,0	4,9
Ogni mese	6,2	5,3	2,9	3,6	0,0	3,8
Ogni settimana	9,4	7,9	17,6	8,9	0,0	9,3
Tutti i giorni	78,1	78,9	76,5	82,1	100,0	81,9
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	32	38	34	56	22	182

Si osservano infine alcune interessanti correlazioni dell'abitudine a viaggiare con lo status familiare, che evidenziano in modo chiaro come sia ancora una prerogativa dei cosiddetti "ceti alti" la possibilità di muoversi per turismo, studio, lavoro o altro (si veda Tab. 23).

Tab.23 - Intervistati per status familiare e frequenza di viaggi (percentuali per colonna)

	<i>Mai</i>	<i>Di rado</i>	<i>Ogni anno</i>	<i>Tre/quattro volte anno</i>	<i>Ogni mese</i>	<i>Totale dei casi</i>
Basso	60,0	15,9	20,5	10,5	0,0	17,6
Medio basso	40,0	31,8	17,0	15,8	14,3	20,9
Medio	0,0	22,7	21,6	7,9	28,6	18,7
Medio alto	0,0	27,3	26,1	47,4	42,9	30,8
Alto	0,0	2,3	14,8	18,4	14,3	12,1
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	5	44	88	38	7	182

Difficile, come visto, interpretare in modo corretto i dati emersi dall'azione di autovalutazione delle competenze possedute da parte dei giovani al fine di trarne un quadro interpretativo significativo e utile. Analizzando complessivamente le informazioni ottenute sondando tale ambito, che afferisce alla risorsa del capitale umano, tenendo in considerazione gli alti titoli di studio posseduti, emerge trasversalmente, oltre ad un'elevata autostima e consapevolezza di sé, l'ammissione di qualche carenza per quanto riguarda l'area delle competenze trasversali di base (di più le tecniche ma anche le umanistiche) e delle competenze imprenditoriali si sviluppo, che attengono più propriamente alla creazione di impresa. Tale percezione porterebbe a considerare l'opportunità di rafforzare tali ambiti di competenza attraverso l'erogazione di appositi curriculum formativi.

6.5. Il ruolo dei legami nei processi di imprenditorialità

A seguito dell'analisi della letteratura scientifica e dei paradigmi teorici che hanno indagato la sfera dei contesti e delle relazioni sociali nei processi di lavoro e di imprenditorialità (si veda cap. 4), la ricerca ha analizzato la natura dei legami dei giovani imprenditori potenziali, allo scopo di verificare se i giovani imprenditori potenziali si differenzino, per quanto riguarda il modello imprenditoriale, in rapporto alla loro appartenenza a contesti di alto, medio o basso status familiare, e in base alla loro attivazione, nei percorsi di creazione e avvio di impresa, di reticoli sociali caratterizzati da legami forti o deboli.

Per sondare tale ambito trasversalmente, rispetto alle diverse aree di contenuto del questionario, in ogni sezione sono state inserite alcune domande attinenti al concetto. Al fine di sintetizzare il quadro dei legami e delle variabili ad esso collegate, le stesse sono state prima ricodificate in legami forti o legami deboli e successivamente aggregate nell'ambito di due categorie di sintesi, una attinente

ai legami intesi come risorsa informativa e una legata ai legami intesi come risorsa che aiuta lo sviluppo d'impresa. A seguito dell'operazione di ricodifica e accorpamento si è proceduto quindi alla costruzione di due indici, un indice di legame informativo e un indice di legame di sviluppo d'impresa (si veda il Cap. 5).

Per quanto attiene all'indice dei **legami di tipo informativo** esso ricomprende alcune variabili che intendono indagare quali risorse relazionali siano entrate in gioco nella scelta di partecipare a una politica a sostegno dell'imprenditorialità, chiedendo innanzitutto se la stessa fosse stata personale o suggerita (il 40,7% degli intervistati dichiara che la partecipazione è frutto di una scelta suggerita), e approfondendo poi l'ambito della natura dei legami che hanno indirizzato la scelta verso la politica e fornito le informazioni necessarie a parteciparvi¹⁸⁹. Da quest'ultimo punto di vista due domande, la 4 e la 46, chiedono rispettivamente: “Attraverso quale mezzo è venuto a conoscenza del programma a sostegno dell'imprenditorialità cui sta partecipando” e “Attraverso quali canali è venuto a conoscenza di tali servizi?” proponendo una scelta tra le stesse categorie (media, Internet, orientamento scolastico, sindacati, agenzie per l'impiego, contesto lavorativo – datore di lavoro e colleghi, famiglia e amici). Osservando la frequenza delle risposte date alle due domande si nota che, escludendo i media e Internet, i soggetti che hanno maggiormente informato sull'opportunità delle politiche sono la scuola, la famiglia e gli amici. Altri soggetti più esterni come i sindacati, le agenzie per il lavoro o le associazioni datoriali, hanno influito in misura decisamente inferiore. Analizzando l'indice della forza del legame informativo, che riassume pertanto tali variabili, emerge che la più grande parte di intervistati dichiara di non fare ricorso ad alcuna risorsa di legame, il 14,3% dichiara di ottenere le informazioni grazie ai legami forti (famiglia e amici), mentre la rimanente parte esprime livelli intermedi di legami forti e deboli, come gli amici, ma anche i contatti esterni, compagni di scuola o colleghi si veda Tab. 23).

Nel paragrafo dedicato alla valutazione delle politiche si analizzerà più in dettaglio la composizione dei legami deboli con riferimento alla loro funzione informativa, per comprendere meglio il ruolo svolto oggi dagli organismi istituzionalmente preposti a facilitare l'incontro tra politiche pubbliche per il lavoro e giovani.

Tornando ai legami, e considerando ora l'indice dei **legami di aiuto nello sviluppo di impresa**, si precisa come nuovamente esso faccia riferimento a un insieme di variabili che afferiscono all'ambito del progetto di creazione d'impresa, considerando due differenti prospettive, la prima riferita ai legami che facilitano la creazione di impresa in termini di risorse informative e materiali (“a chi si rivolge per aiuto/consiglio”, “chi aiuta a finanziare l'impresa”), la seconda rivolta a sondare il

¹⁸⁹Per il dettaglio delle variabili dell'indice dei legami di sviluppo d'impresa si vedano le domande 3, 4 e 46 del questionario.

modello di imprenditorialità dei giovani dal punto di vista delle relazioni attivate (“*ci sono imprenditori nella cerchia*”, *con chi fa l’impresa*”, “*chi sono i soci*”¹⁹⁰). L’intento era quello di comprendere quali fossero le principali fonti di aiuto su cui i giovani contano per i loro progetti di lavoro autonomo. In riferimento a tale ambito, che entra più nello specifico del progetto di creazione di impresa dei giovani, e del loro modello anche culturale di imprenditorialità, l’indagine ha inteso verificare se i giovani imprenditori potenziali si differenziassero in rapporto al loro status familiare, e se emergessero possibili correlazioni tra i modelli di imprenditorialità dei giovani e il capitale sociale offerto dalla famiglia d’origine.

Analizzando l’indice della forza del legame di aiuto nello sviluppo di impresa, che riassume quindi le variabili che indagano l’area dei soci e degli imprenditori nel proprio contesto di relazioni, dopo averle ricodificate in legami deboli, legami forti e non legami (estranei, istituzioni), emerge che la più grande parte di intervistati esprime legami forti a livelli medi, scende la percentuale dei legami forti elevati e aumenta l’attivazione dei legami deboli. Diminuiscono anche i livelli di assenza di legame, estranei, istituzioni (si veda Tab. 24).

Tab. 24– Indici di forza dei legami, informativi e di aiuto nello sviluppo di impresa.

	<i>Indice Legami forti informativi</i>	<i>Indice Legami forti sviluppo</i>	<i>Totale dei casi</i>
Assenti	40,1	14,8	27,5
Deboli	19,8	37,9	28,9
Medi	25,8	39,6	32,7
Forti	14,3	7,7	11,0
Totale %	100,0.	100,0.	100,0.
Totale (v.a.)	182	182	

Analizzando le risposte degli intervistati con attinenza al loro progetto di impresa risulta interessante rilevare, in prima analisi, come lo status familiare risulti correlato sia alle fonti di aiuto (si veda Tab. 25), che alle fonti di finanziamento (si veda Tab. 26).

¹⁹⁰Per il dettaglio delle variabili dell’indice dei legami di sviluppo d’impresa si vedano le domande 35, 36, 43, 44 e 76 del questionario.

Tab. 25 – Intervistati per status familiare e fonti di aiuto e consiglio (percentuali per colonna)

	Basso	Medio basso	Medio	Medio alto	Alto	Totale dei casi
Famiglia, amici	9,4	23,7	29,4	30,4	36,4	25,8
Colleghi	37,5	47,4	58,8	53,6	54,5	50,5
Consulenti	68,8	78,9	76,5	66,1	59,1	70,3
Organizzazioni specializzate	43,8	31,6	29,4	44,6	31,8	37,4
Nessuna	3,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	32	38	34	56	22	182

Si osserva in particolare come i giovani con status familiare basso o medio basso pensino di doversi rivolgere molto ai consulenti e alle organizzazioni specializzate, contando invece meno su famiglia e amici; inoltre sono gli unici, anche se in pochi casi, a negare di aver bisogno di aiuto o consiglio. Al contrario i giovani che provengono da famiglie a status elevato sia per il profilo culturale che per quello economico professionale, in quanto forse maggiormente sicuri nella loro posizione e con una percezione di minore incertezza sociale, esprimono di confidare sull'aiuto dei legami forti per supportare il progetto di impresa.

Tab. 26 – Intervistati per status familiare e fonte di finanziamento per l'impresa (percentuali per colonna)

	Basso	Medio basso	Medio	Medio alto	Alto	Totale %	Totale v.a.
Mezzi propri	71,9	44,4	61,8	60,0	61,9	59,6	106
Famigliari e amici	21,9	25,0	20,6	30,9	47,6	28,1	50
Credito bancario senza garanzie	21,9	27,8	11,8	10,9	9,5	16,3	29
Credito bancario con garanzie	12,5	27,8	26,5	18,2	19,0	20,8	37
Contributi finanziari altre imprese	6,2	11,1	2,9	7,3	9,5	7,3	13
Finanziamenti capital venture	3,1	8,3	8,8	14,5	14,3	10,1	18
Aiuti finanziari pubblici	31,2	25,0	32,4	34,5	14,3	29,2	52
Crowdfunding	3,1	5,6	17,6	14,5	4,8	10,1	18
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	181,5	323

Nota: Il totale è superiore al 100% perché si tratta di una domanda a risposta multipla e, calcolando le percentuali sui casi, chi ha risposto tre volte viene contato tre volte.

Sulla stessa direttrice di ragionamento osservando le correlazioni tra lo status familiare le possibili fonti di finanziamento per la nuova impresa emergono alcune interessanti differenziazioni, come ad esempio l'evidenza che i giovani con il profilo di status più basso siano quelli che dichiarano di "potersi arrangiare" per il finanziamento, sapendo probabilmente di non poter contare su supporti

esterni, men che meno da parte della famiglia, mentre i profili di status da medio alto a alto esprimono una maggiore predisposizione, e forse abitudine, a contare sull'aiuto della famiglia.

Passando ad analizzare la seconda prospettiva, riferita ai legami di sviluppo d'impresa e centrata sulle tipologie di relazioni attivate in riferimento all'esperienza di lavoro autonomo, posto che la maggior parte degli intervistati dichiara di avere imprenditori nella propria cerchia di conoscenti (79,7%), risulta interessante evidenziare l'andamento di tale variabile, dicotomica, con riferimento allo status familiare degli intervistati (si veda Tab. 27).

Tab. 27 – Intervistati per status familiare e conoscenza di imprenditori (percentuali per colonna)

	<i>Basso</i>	<i>Medio basso</i>	<i>Medio</i>	<i>Medio alto</i>	<i>Alto</i>	<i>Totale dei casi</i>
Si	75,0	78,9	70,6	83,9	90,0	79,7
No	25,0	21,1	29,4	16,1	9,1	20,3
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	32	38	34	56	22	182

Come detto, tutti gli intervistati dimostrano di avere imprenditori nella propria sfera di conoscenze, ma i giovani con status familiare alto e medio alto si posizionano decisamente sopra la media del campione (+10,3% nel primo caso e +4,2% nel secondo).

Analizzando meglio la componente della natura degli imprenditori con cui gli intervistati si relazionano, tenendo sempre il fuoco sulla diversa specificità dei legami, si evince che i giovani con status familiare medio alto e alto esprimano un'elevata percentuale di genitori imprenditori (madre + padre imprenditori), al 40%, che, sempre in corrispondenza dello status alto, esistano probabilmente famiglie di imprenditori da più generazioni, in quanto si evidenzia uno scarto di +20% rispetto alla media tra coloro che indicano di avere i nonni imprenditori e che infine sia questa categoria quella che maggiormente frequenta amici imprenditori. Significativo appare inoltre che i giovani di livello basso esprimano la percentuale più alta di fratelli e sorelle imprenditori, a dimostrazione di un processo di ascesa sociale generazionale (si veda Tab. 28).

Tab. 28 – Intervistati per status familiare e imprenditori nella loro cerchia (percentuali per colonna)

	<i>Basso</i>	<i>Medio basso</i>	<i>Medio</i>	<i>Medio alto</i>	<i>Alto</i>	<i>Totale %</i>	<i>Totale v.a.</i>
Madre	0,0	9,7	12,5	8,5	5,0	7,5	11
Padre	4,2	35,5	25,0	31,9	35,0	27,4	40
Fratelli/sorelle	16,7	6,5	4,2	10,6	10,0	9,6	14
Nonni	0,0	19,4	16,7	12,8	35,0	15,8	23
Zii, cugini	33,3	54,8	45,8	36,2	40,0	41,8	61
Coniuge	8,3	6,5	12,5	4,3	0,0	6,2	9
Amici	79,2	74,2	79,2	78,7	85,0	78,8	115
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	187,0	146

Nota: Il totale è superiore al 100% perché si tratta di una domanda a risposta multipla e, calcolando le percentuali sui casi, chi ha risposto tre volte viene contato tre volte.

Indagando le correlazioni tra lo status familiare e la percezione dell'importanza della famiglia nei processi di avvio di impresa negli intervistati si evince che gli intervistati che provengono da una famiglia di status basso e medio-basso dimostrino di credere e puntare sulle proprie forze, non ritenendo necessari, né possibile, il supporto familiare, mentre quelli di status medio-alto e alto vogliono pensare che ci sia anche il suo apporto (percentuali maggiori nella risposta “in parte”). Gli intervistati di status medio (si veda Tab. 29) contano sulla famiglia ma senza troppa enfasi, sapendo di dover contare anche su altre forze.

Tab. 29 – Intervistati per status familiare e motivazione all'impresa per tradizione di famiglia (percentuali per colonna)

	<i>Basso</i>	<i>Medio basso</i>	<i>Medio</i>	<i>Medio alto</i>	<i>Alto</i>	<i>Totale dei casi</i>
Molto	12,5	15,8	5,9	10,7	9,1	11,0
In parte	37,5	36,8	47,1	58,9	50,0	47,3
Per niente	43,8	42,1	29,4	28,6	36,4	35,2
Non so	6,2	5,3	17,6	1,8	4,5	6,6
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	32	38	34	56	22	182

Un'utile informazione circa il modello di impresa dei giovani è stata ottenuta con una semplice domanda dicotomica con la quale si è inteso recepire se intendessero fare impresa da soli o con altri.

L'analisi dei dati conferma che soprattutto chi proviene da famiglie a status medio-basso e basso abbia pensato di avviare l'impresa da solo, riconfermando quindi l'idea che questi ragazzi credano molto nelle proprie forze, ma anche che probabilmente abbiano in mente un'idea di impresa “piccola”,

e probabilmente di basso profilo, non innovativa. Soprattutto chi proviene da famiglie a status alto pensa a un'impresa con dei soci (si veda Tab. 30).

Tab. 30 – Intervistati per status familiare e modello di impresa (percentuali per colonna)

	<i>Basso</i>	<i>Medio basso</i>	<i>Medio</i>	<i>Medio alto</i>	<i>Alto</i>	<i>Totale dei casi</i>
Individuale	44,0	41,2	43,3	28,6	28,6	36,5
Con uno o più soci	56,0	58,8	56,7	71,4	71,4	63,5
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	25	34	30	49	21	159

Interessante è risultato analizzare chi fossero, nei termini delle tipologie di legami indagate, i soci eventuali con cui gli intervistati avessero in mente di avviare la loro impresa e le variazioni emerse mettendo in relazione tali tipologie di legami con lo status familiare. I giovani con livelli di status bassi o medio bassi esprimono un orientamento a contare sui pari (amici) o sulla famiglia anche se per quanto riguarda la famiglia va ricordato come i legami siano più con i membri paritari e non con i genitori ma piuttosto con i fratelli o i cugini (si veda Tab. 26). I giovani di status medio evidenziano un maggiore equilibrio anche in questo caso, evidenziando di avere contatti anche con colleghi e compagni di studio, e un po' meno con familiari imprenditori ed estranei, che sono invece più presenti come categoria tra gli imprenditori conosciuti dai giovani di status alto (si veda Tab. 31).

Tab. 31 – Intervistati per status familiare e imprenditori della cerchia (percentuali per colonna)

	<i>Basso</i>	<i>Medio basso</i>	<i>Medio</i>	<i>Medio alto</i>	<i>Alto</i>	<i>Totale %</i>	<i>Totale v.a.</i>
Estranei	6,7	13,0	16,7	5,4	18,8	11,0	12
Amici	46,7	39,1	66,7	70,3	50,0	56,9	62
Compagni di studio	0,0	21,7	27,8	21,6	25,0	20,2	22
Colleghi	26,7	21,7	27,8	21,6	25,0	16,5	18
Famigliari	40,0	43,5	16,7	21,6	31,3	29,4	32
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	133,9	109

Nota: Il totale è superiore al 100% perché si tratta di una domanda a risposta multipla e, calcolando le percentuali sui casi, chi ha risposto tre volte viene contato tre volte.

Per completare l'analisi del campione con la lente di ingrandimento delle relazioni sociali, dei legami che li caratterizzano e dell'influenza dello status familiare di origine sulle loro scelte di imprenditorialità si è analizzato anche il rapporto tra il loro titolo di studio e il loro contesto culturale di origine. A tale proposito emerge che lo status familiare sembra incidere ancora molto sul percorso di studio dei giovani. Anche se sono solamente pochi casi, la proporzione maggiore di chi si ferma al

ciclo dell'obbligo tra gli status alto sembra testimoniare che in certi ambienti si “caschi” sempre in piedi (si veda Tab. 32).

Tab. 32 – *Intervistati per status familiare e titolo di studio (percentuali per colonna)*

	<i>Basso</i>	<i>Medio basso</i>	<i>Medio</i>	<i>Medio alto</i>	<i>Alto</i>	<i>Totale dei casi</i>
Media inferiore	0,0	5,3	0,0	3,6	13,6	3,8
Diploma superiore e prof. le	56,2	39,5	26,5	19,6	18,2	31,3
Laurea	37,5	47,4	55,9	51,8	50,0	48,9
Post laurea	6,2	7,9	17,6	25,0	18,2	15,9
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale (v.a.)	32	38	34	56	22	182

In conclusione, mettendo in relazione lo status familiare con le variabili ascrivibili all'indicatore dei legami sociali, si è potuto notare che i rispondenti che provengono da contesti familiari caratterizzati da alti livelli di istruzione e qualificazione, tenderebbero ad esprimere un approccio all'imprenditorialità che si distingue per una percezione di maggiore sicurezza e apertura in senso innovativo e di condivisione anche con estranei, valorizzando quindi legami di tipo debole; per contro, in corrispondenza di status familiare bassi, si è osservata nei giovani aspiranti imprenditori una scarsa fiducia nel sostegno familiare e la tendenza ad assumere come proprio un approccio all'imprenditorialità caratterizzato da poca innovatività, fondato sulle proprie capacità, rivolto tendenzialmente al basso, e con reti di relazioni limitate e caratterizzate da rapporti intra-generazionali.

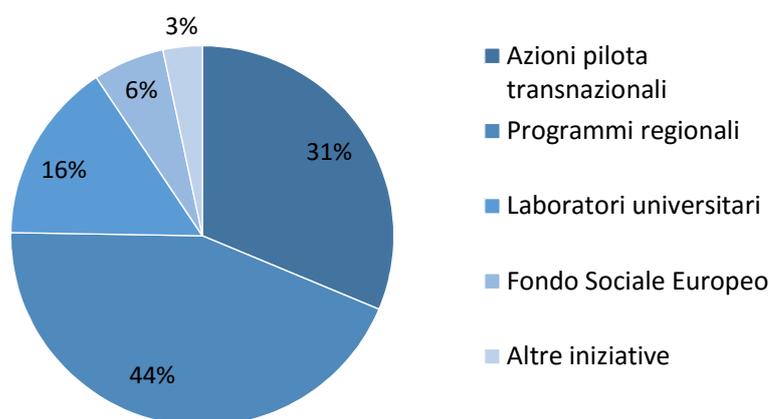
6.6. Un contributo alla valutazione delle politiche

L'ultima parte dell'analisi è volta ad offrire un contributo di valutazione sulle politiche per l'imprenditorialità giovanile, considerata anche la carenza di evidenze in tal senso (Greene 2013).

Il campione degli intervistati, che è stato selezionato nell'ambito di politiche a sostegno dell'imprenditorialità giovanile, ha partecipato ad azioni riconducibili, in sintesi, ad iniziative pilota a carattere transnazionale, a programmi regionali istituzionalizzati, a progetti del Fondo Sociale Europeo, a laboratori universitari e ad altre misure simili (si veda Graf. 9)¹⁹¹.

¹⁹¹Per la specificazione delle iniziative che hanno collaborato alla ricerca mettendo a disposizione i propri destinatari di misure a favore dell'imprenditorialità si rimanda al Cap. 5.

Graf. 9 – Composizione del campione per tipo di misura a sostegno dell'imprenditorialità.



Per quanto riguarda la durata delle misure, la maggior parte delle azioni risultano di breve durata, di un mese soltanto, nel 46,2% dei casi, mentre percentuali più basse, ma degne di nota, indicano un'ampia variabilità di durata, da 2 mesi (9,3%), a 3 mesi (6,6%), a 5 mesi (5,5%), a 6 mesi (7,7%) e fino a 24 mesi (4,4%).

In riferimento alla tipologia di azione svolta nei percorsi di imprenditorialità, nella maggior parte dei casi si tratta di azioni di orientamento, laboratori di sviluppo di impresa e corsi di formazione specialistica (si veda Graf. 10).

Graf. 10 – Tipologia di attività svolta nelle misure a sostegno dell'imprenditorialità.



Considerando la ripartizione proposta da Ocse (si veda Cap. 3), procedendo ad un accorpamento delle diverse tipologie di attività offerte ai destinatari entro le tre categorie individuate a livello europeo¹⁹², è risultato che le misure a sostegno dell'imprenditorialità con cui ci è confrontati

¹⁹²Per i criteri di ripartizione delle tipologie di servizio entro le tre categorie servizi di istruzione, servizi soft e servizi hard si rimanda al Cap. 5.

nell'indagine sono prevalentemente riconducibili ai servizi soft (62,1%) e a seguire, dai servizi hard (25,9%) e dai servizi di istruzione (12%).

Al fine di ottenere una valutazione generale degli intervistati circa i servizi di cui hanno usufruito il questionario ha inserito alcune domande specificamente rivolte a rilevare la corrispondenza dei servizi con i loro fabbisogni, la capacità delle attività proposte di essere concretamente di aiuto per lo sviluppo dell'idea di impresa e, infine, i possibili ambiti di miglioramento.

La domanda 12, a tale proposito, chiedeva *“Indichi quanto il programma/iniziativa a sostegno dell'imprenditorialità cui ha partecipato, o sta partecipando, ha saputo rispondere alle sue esigenze personali”*. Agli intervistati è stato chiesto di esprimere la valutazione con una scala da 1 (per nulla) a 10 (del tutto) e le risposte sono state ricodificate entro le quattro categorie di sintesi “per nulla”, “poco”, “molto” e “moltissimo”. Gli esiti fanno emergere una visione abbastanza positiva dell'utilità dei servizi in quanto la maggior parte degli intervistati ha dichiarato che il programma ha saputo rispondere “molto” (63,7%) e “moltissimo” (13,2%) alle proprie esigenze mentre solo una minoranza pensa che i servizi rispondano “poco” (18,7%) o “per nulla” (4,4%) ai fabbisogni. Emergerebbe quindi, in prima analisi, che i servizi offerti siano comunque apprezzati in quanto rispondenti al fabbisogno dichiarato. Incrociando questa valutazione con le variabili socio-demografiche principali emerge, dalla lettura congiunta delle risposte “molto” e “moltissimo”, che siano maggiormente le femmine a valutare positivamente la rispondenza dei servizi alle loro esigenze rispetto ai maschi (80% vs 73,6%), che, leggendo l'insieme delle risposte “poco” e “per nulla”, siano maggiormente i giovani adulti a giudicare invece come non rispondenti le politiche rispetto ai colleghi più giovani (30,9% contro una media di 18,5% nelle altre due coorti), che siano i giovani in cerca di prima occupazione e gli studenti coloro che esprimono maggiormente un parere positivo rispetto allo specifico item (rispettivamente 85% e 82,1% di risposte “molto” e “moltissimo” vs 73,5% degli occupati e 78,2 dei disoccupati), e infine che siano i giovani in possesso dei titoli di studio più alti i più critici rispetto alla capacità delle politiche di rispondere ai bisogni degli utenti e che siano invece quelli con i titoli più bassi a esprimere maggiore soddisfazione su questo punto.

A seguire, la domanda 13, ha inteso controllare la variabile precedente ponendo la questione in un'ottica diversa maggiormente collegata ad una visione di utilità. La dimensione valutativa è stata infatti approfondita chiedendo *“Indichi quanto il programma/iniziativa a sostegno dell'imprenditorialità cui ha partecipato/sta partecipando ha saputo aiutarla a sviluppare la sua idea di impresa”*. Anche in questo caso agli intervistati è stato chiesto di esprimere la valutazione con una scala da 1 (per nulla) a 10 (del tutto) e le risposte sono state poi ricodificate entro le quattro categorie di sintesi “per nulla”, “poco”, “molto” e “moltissimo”.

Entrando nello specifico dell'aiuto concreto nello sviluppo dell'idea di impresa, nonostante persista un atteggiamento positivo che confermi il gradimento da parte degli intervistati dell'esperienza del servizio, purtuttavia si rileva una maggiore incertezza e una più sensibile presenza di giudizi critici. In particolare la maggior parte degli intervistati ritiene che il programma sia “molto” (53,3%) o “moltissimo” (15,9%) di aiuto nello sviluppo di impresa mentre la restante parte si suddivide tra coloro che hanno avvertito “poco” (24,2%) o “per nulla” (6,6%) l'aiuto concreto. Anche in questo caso, volendo cogliere delle differenziazioni all'interno del campione, si è verificata la possibile correlazione delle risposte con le variabili socio-anagrafiche più rilevanti, da cui è emerso innanzitutto che siano maggiormente gli europei piuttosto che gli italiani (88,9% vs 65,8%) e gli studenti piuttosto dei disoccupati a percepire questi servizi come maggiormente utili allo sviluppo dell'idea di impresa (si veda Tab. 33).

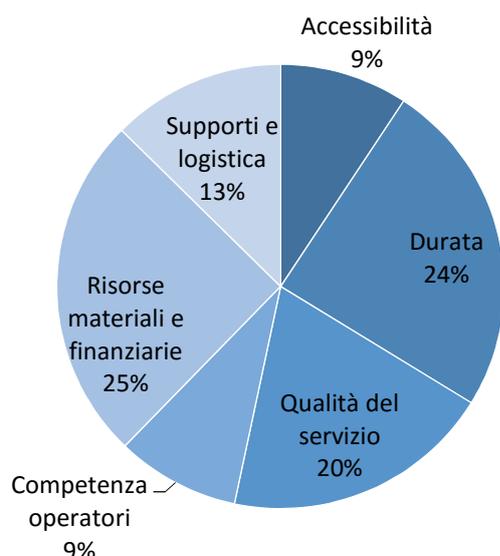
Tab. 33 – Percezione dell'utilità dei servizi per status occupazionale (percentuali per colonna)

	<i>Occupato</i>	<i>Disoccupato</i>	<i>In cerca di prima occupazione</i>	<i>Studente</i>	<i>Totale dei casi</i>
Per nulla	8,8	3,1	5,0.	3,6	6,6
Poco	20,6	37,5	35,0.	14,3	24,2
Molto	54,9	40,6	55,0.	60,7	53,3
Moltissimo	15,7	18,8	5,0.	21,4	15,9
Totale %	100,0.	100,0.	100,0.	100,0.	100,0.
Totale (v.a.)	102	32	20	28	182

Da questo punto di vista pare interessante notare come i giovani in possesso di titoli di studio bassi, sebbene di numero limitato, si posizionino tutti nelle categorie di valutazione positiva sull'utilità delle politiche, rispondendo “molto” (71,4%) o “moltissimo” (28,6%). Le maggiori criticità da questo punto di vista sono espresse dai giovani con i titoli di studio più alti (laurea e post laurea).

Chiedendo inoltre agli intervistati, con la domanda 14 “*Quali sono gli aspetti che dovrebbero essere migliorati nel programma /iniziativa a sostegno dell'imprenditorialità cui ha partecipato/sta partecipando?*” si è inteso stimolare lo spirito critico dei destinatari delle politiche relativamente ai servizi ricevuti, al fine di conoscere quali aspetti o condizioni della politica fossero giudicati come migliorabili, e quindi, indirettamente, come critici. La gamma delle possibilità di risposta ha cercato di coprire le dimensioni principali che caratterizzano l'insieme del servizio come l'accessibilità, la durata, la qualità dei servizi erogati, la competenza degli operatori (consulenti, formatori, docenti), l'adeguatezza delle risorse materiali e finanziarie messe a disposizione, e di altri eventuali supporti e logistica (si veda Graf. 11).

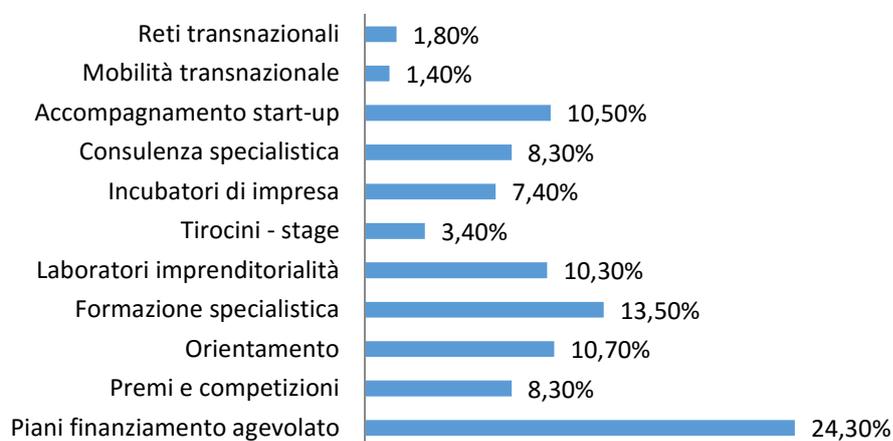
Graf. 11 – Aspetti del programma a favore dell'imprenditorialità da migliorare.



Concludendo l'approfondimento sui servizi offerti, con la domanda 47: "Quali sono, a suo parere, le opportunità o i servizi più utili per un giovane che volesse avviare una nuova impresa?" si è inteso cogliere la specificità della domanda di supporto da parte degli utenti al fine di individuare gli ambiti su cui le politiche potrebbero convergere e investire ulteriormente.

Da questo punto di vista risulta evidente come la richiesta sia orientata maggiormente verso il supporto di tipo hard (piani di finanziamento agevolato) e verso i servizi di istruzione (formazione specialistica). Seguono tutti i servizi di tipo soft, come l'orientamento, i laboratori di sviluppo delle idee, l'accompagnamento, la consulenza e gli altri tipi di offerta (si veda Graf. 12). Pare evidente quindi che la necessità più sentita sia comunque riconducibile alle risorse finanziarie che sembrano essere una delle barriere principali all'avvio di impresa.

Graf. 12 – Servizi di sostegno all'imprenditorialità ritenuti più utili.



Un'ulteriore sezione di domande ha inteso indagare l'ambito della conoscenza delle politiche, della loro diffusione nel pubblico dei giovani per cercare di comprendere come le stesse dovrebbero essere meglio divulgate e pubblicizzate. A tal fine una prima domanda, la 45, chiedeva *“Le istituzioni pubbliche/private offrono servizi per aiutare i giovani a diventare imprenditori. Quanto pensa di conoscere questi servizi?”*, e anche in questo caso agli intervistati è stato chiesto di esprimere la loro valutazione in una scala da 1 (per nulla) a 10 (del tutto) ricodificando poi le risposte entro le quattro categorie di sintesi “per nulla”, “poco”, “molto” e “moltissimo”. Dall'analisi delle risposte emerge che una quota abbastanza significativa di intervistati ritenga di conoscere poco i servizi disponibili (46,1% di risposte situate nelle categorie “per nulla” e “poco”).

A tale proposito, con una domanda di controllo, la 48, dicotomica, che chiedeva *“Ritiene che le istituzioni pubbliche dovrebbero pubblicizzare maggiormente i servizi a sostegno dell'imprenditorialità giovanile?”*, si è voluta verificare l'effettiva esigenza di una maggiore informazione sui servizi disponibili, che è stata confermata e resa palese dalla sicurezza con cui praticamente tutti gli intervistati (95,1%) hanno risposto in modo affermativo.

Il quadro che ne emerge richiede che sia fatta una riflessione circa la diffusione e pubblicizzazione di queste politiche e dei relativi servizi, che non risulta efficace e adeguata al fabbisogno visto che la più grande parte dei giovani dichiarati di non esserne a conoscenza.

Chiedendo a tal fine ai giovani quali fossero i mezzi più adatti per pubblicizzare tali servizi è emerso, come prevedibile, che il mezzo ritenuto maggiormente idoneo sia Internet (39,4%) e i mass media in generale, tv, radio, giornali (35,2%), seguiti dall'orientamento scolastico (17,5%). Appaiono ininfluenti e poco riconosciuti dai giovani i sindacati e i servizi pubblici per l'impiego, che, come d'altra parte rilevato anche dalle analisi sulle condizioni di lavoro dei giovani (si veda Cap. 1), risultano distanti e scollegati dalle esigenze dei giovani. A controprova la domanda 4 del questionario chiedeva *“Attraverso quale mezzo è venuto a conoscenza dei programmi/iniziativa a sostegno dell'imprenditorialità cui ha partecipato o sta partecipando?”* e dall'analisi delle risposte emerge nuovamente come in questo caso il ruolo forte lo abbiano giocato, come visto, in gran parte i legami forti, la famiglia e gli amici più vicini (23%), mentre, tralasciando Internet e i media (47,6% di risposte) che come risaputo svolgono oramai una funzione fondamentale nella vita dei giovani, e non solo, anche se spesso con finalità e modalità ad ottenere le corrette risorse informative, la scuola abbia svolto un ruolo importante (18%) e, in parte, il mondo del lavoro (3,7%). I sindacati si assestano allo 0,4%, a comprova della distanza dei giovani da questo tipo di organizzazione, come ben rilevato dalle analisi sulla strutturazione del mercato del lavoro, italiano ma non solo, che puntando storicamente a garantire maggiormente i diritti dei lavoratori a tempo determinato si trova impreparato a partecipare proattivamente alle dinamiche del lavoro che riguardano i giovani (si veda Cap. 1).

Concludendo l'analisi dei dati con il paragrafo sulle politiche si è inteso lasciare un segnale circa la necessità di intervenire ulteriormente in questo ambito migliorando la qualità dei servizi, degli operatori, delle strategie di comunicazione per intercettare i potenziali beneficiari, in quanto sicuramente rappresentano un'importante opportunità per sostenere e aiutare lo sviluppo di processi imprenditoriali che rappresentino anche un arricchimento economico per la società, anche se sono ancora poco conosciute, raggiungono platee di destinatari diversificati e con esigenze spesso contrastanti, sono spesso frantumate e polverizzate in un numero troppo elevato di interventi privi di linee guida comuni e di una regia strategica territoriale.

7. Conclusioni

Ripercorrendo le tappe che hanno caratterizzato lo sviluppo del progetto di ricerca, al fine di ritornare, a seguito della sperimentazione sul campo e dell'analisi delle informazioni ottenute dai giovani imprenditori potenziali europei, ai paradigmi teorici e scientifici da cui si sono fatte discendere le ipotesi, una prima osservazione si riconduce alla dimensione generale del contesto in cui si è sviluppata la ricerca, che si inserisce in quello scenario di incertezza e di precarietà nei percorsi di sviluppo dell'autonomia dei giovani, così ben caratterizzato ed inquadrato dagli autori che ne hanno analizzato a fondo le dinamiche soprattutto in riferimento agli effetti della globalizzazione sull'occupazione ma anche sugli stili di vita e di relazione.

In generale, prima ancora dell'analisi dei dati, la percezione personale del ricercatore, ottenuta grazie al contatto personale e diretto con i destinatari dell'indagine, è stata quella di essere di fronte, parlando di imprenditorialità giovanile emergente, a un fenomeno che, nell'attuale momento storico, di forte crisi economica e occupazionale, risenta molto delle condizioni di contesto a livello macro, e si configuri pertanto, in molti casi, come una delle esperienze possibili messe in campo dai giovani nella ricerca di soluzioni alternative al loro status di inattività, di disoccupazione o di insoddisfazione personale. Tale percezione è ulteriormente supportata se si considera l'incongruenza di fondo che caratterizza il tema dell'imprenditorialità giovanile in Europa, riscontrabile in due evidenze apparentemente contrastanti, la prima che registra una scarsa imprenditorialità dei giovani e un'alta percentuale di fallimento, considerando i numeri che descrivono il fenomeno, e la seconda che evidenzia invece l'elevata propensione o desiderio per il lavoro autonomo, come espresso da un elevato numero di giovani europei (si veda il Cap. 4). Nel contempo, riflettendo sulla considerevole quota di giovani occupati coinvolti nell'indagine si è percepito l'emergere di nuovi comportamenti, o modelli, che riguardano il lavoro, che prevedono anche forme miste, di lavoro dipendente e di lavoro autonomo. Anche l'analisi delle relazioni che caratterizzano gli universi dei giovani, ha permesso di delineare dei possibili percorsi, da ulteriormente approfondire.

Procedendo con ordine, considerata la complessità della questione trattata, che dipende, come visto, dall'interazione di elementi anche di natura diversa, soggettiva, cognitiva, culturale e sociale che la caratterizzano e influenzano, tentando di tracciare una sintesi conclusiva delle evidenze emerse dalla ricerca, si propone una disamina secondo l'ordine di presentazione delle dimensioni e dei concetti logici che hanno guidato il ragionamento, rispettando comunque la visione d'insieme.

Per quanto riguarda il tema della situazione giovanile, dall'analisi delle ricerche condotte a livello europeo emerge che i fattori che più condizionano i giovani nella costruzione della loro vita adulta siano soprattutto il protrarsi della permanenza presso la famiglia di origine, soprattutto per i giovani

di genere maschile¹⁹³, l'elevata frequenza di contatti esterni alla famiglia, diretti o mediati dalle tecnologie¹⁹⁴, e, infine, una tendenziale diminuzione di fiducia nei confronti delle istituzioni¹⁹⁵.

Affidando a questi indicatori la misurazione del polso della situazione giovanile, uno degli esiti emersi dall'indagine è che i nostri giovani siano effettivamente in bilico tra giovinezza e adultità, e che navighino a vista senza particolari punti di riferimenti istituzionali a cui affidare le proprie aspettative di autonomia. L'età media è piuttosto avanzata, i titoli di studio sono alti, sono single, ovviamente non hanno figli, vivono con i genitori nella città di origine, in case di proprietà, provengono da famiglie di status medio basso o medio alto, esprimono bisogni anche molto diversi e progetti di autonomia differenziati, come analizzato in seguito, e infine, se lavorano, hanno contratti temporanei e frammentati. Anche l'elevata frequenza di contatti, soprattutto esterni, al di fuori del contesto familiare è emersa in modo inequivocabile dall'indagine, a comprova della diffusa esistenza di reticoli sociali di tipo debole, ma tra questi difficilmente rientrano gli ambiti istituzionali (servizi pubblici per il lavoro e sindacati). A tale proposito, come sarà ripreso, una prima riflessione porta a riflettere circa il ruolo e la funzione attuale di tali ambiti istituzionali, affrontando il problema della distanza dall'universo giovanile. Una riflessione a parte merita la questione di genere. Nell'indagine le donne sono molto rappresentate ma la sensazione è che la scelta in questo caso sia dovuta più a motivi di necessità che di propensione allo sviluppo creativo. Le giovani donne posseggono alti titoli di studio ma sono quelle più disoccupate, se occupate risultano segregate nelle posizioni che tradizionalmente le vedono rappresentate, di tipo impiegatizio, e comunque sono la componente che si trova più indietro nello sviluppo di impresa, interessata a verificare la possibilità di intraprendere nel campo dell'industria culturale e creativa, probabilmente per mettere a frutto alti titoli di studio di tipo umanistico.

Venendo al profilo del giovane imprenditore potenziale, si procede quindi alla disamina dei principali indicatori considerati per definirlo, che oltre al genere e all'età, considerano l'esperienza pregressa, e quindi la conoscenza dell'imprenditorialità o del settore in cui intendono svilupparla, e del tipo di idea di impresa proposta. Confermando i parametri di età e genere, in linea con le

¹⁹³ Nel 2011 la percentuale dei giovani che vivono con i genitori è aumentata rispetto al 2007 nella maggior parte dei 28 Stati membri dell'Ue; per i giovani tra i 18 e i 29 anni passa dal 44% al 48%. Questo aumento è significativo sia per la fascia d'età più giovane (giovani tra i 18 e 24 anni) che per quella più anziana (giovani tra i 25 e 29 anni), per entrambi i sessi. I giovani uomini hanno maggiori probabilità di vivere con i genitori rispetto alle giovani donne e, secondo le attese, i giovani di età inferiore ai 25 anni hanno probabilità di gran lunga maggiori di vivere con i genitori rispetto ai giovani tra i 25 e 29 anni (indagine EQLS, Eurofound 2014).

¹⁹⁴ A tale proposito l'indagine evidenzia che nel 2011 oltre la metà dei giovani, il 53%, dichiara di incontrarsi con gli amici tutti i giorni o quasi (l'89% almeno una volta alla settimana) e che la frequenza dei loro contatti diretti è simile a quella dei contatti mediati o indiretti (telefono, internet), che tendono invece a diminuire con l'avanzare dell'età. Fonte Eurofound.

¹⁹⁵ In generale la fiducia dei giovani verso le istituzioni ad esclusione delle forze dell'ordine, diminuisce, a partire dal 2007, anche se essa dipende molto dai singoli contesti nazionali di riferimento. I livelli più elevati di sfiducia si registrano nei Paesi dell'Europa meridionale, Grecia, Cipro e Spagna, più duramente colpiti dalla crisi. Fonte Eurofound.

indicazioni europee, che vedono maggiormente favoriti in questa attività i giovani adulti maschi, per quanto attiene al primo elemento tenderebbe a confermare che l'aver maturato esperienza sia da considerare un elemento discriminante, nonostante non tutte le indagini gli affidino la stessa rilevanza (si veda nel Cap. 4 le risultanze FOBS); tale convinzione si è rafforzata dalla semplice osservazione che la maggioranza degli intervistati sia occupata, che una certa parte abbia anche maturato esperienza come imprenditore, e che praticamente la totalità degli studenti abbia lavorato in passato.

Leggendo il profilo di esperienza considerando coloro che hanno già svolto attività autonoma, balza all'occhio la tipicità del modello italiano della piccola impresa padronale, in quanto i giovani con tale tipo di background provengono da famiglie di alto status culturale e professionale, posseggono alti titoli di studio e sono occupati. Considerando che sono figli di imprenditori da questo punto di vista il richiamo va al modello di imprenditorialità intergenerazionale evidenziato da Greene da considerare come una delle chiavi interpretative in cui ricomprendere tale specificità.

Richiamandosi alle osservazioni già anticipate in tema di modelli o di stili di imprenditorialità emersi, a seguito dell'analisi dei settori in cui i giovani intendevano cimentarsi e del grado di sviluppo della loro idea, se ancora embrionale o avanzato, a proposito dei progetti si evince che se da un lato essi effettivamente rimandano a una forte cultura innovativa e creativa dei giovani d'oggi, puntando a sperimentarsi in percorsi di auto-imprenditorialità e dimostrando una spiccata innovatività e voglia di mettersi in gioco (secondo un approccio di innovazione, quindi, di riconoscimento di opportunità e di assunzione di rischio, i tre elementi classici delle teorie economiche sull'imprenditorialità, come visto nel Cap. 4), dall'altro esprimono anche l'emergenza di una nuova imprenditorialità più rivolta al basso, non innovativa, orientata ai servizi, basata spesso sulle sole forze e capacità di chi la promuove. Interessante la correlazione che è emersa da questo punto di vista tra il tipo di modello e lo status familiare, indicando come i profili più "alti" siano quelli maggiormente innovativi mentre i profili più "bassi" siano più orientati a soluzioni imprenditoriali che potremmo definire di necessità e comunque certamente non di sviluppo. Senza voler enfatizzare un modello o l'altro, e considerando anche l'emergenza del modello dell'impresa sociale, che si differenzia ulteriormente rispetto ai precedenti, anche se nell'indagine è poco rappresentato (si ricorda che solamente l'1,9% delle idee di impresa erano rivolte a questo settore) o forse non ben emerso, pensando alle politiche e ai servizi, si pone l'attenzione sull'opportunità di pensare e progettare l'offerta di percorsi di orientamento e supporto alla creazione di idee di impresa maggiormente differenziati in considerazione di questi modelli emergenti, e delle specifiche esigenze sottese ad ognuno di essi, in termini di formazione, consulenza e sviluppo, in quanto hanno specificità e percorsi di sviluppo distinti.

Considerando il profilo dell'imprenditore un ambito in cui l'indagine ha voluto cimentarsi è quello dell'area dell'attitudine imprenditoriale, da leggersi, come visto, in termini di motivazione e

consapevolezza, di quello che bisogna sapere, di quello che serve e delle difficoltà o dei rischi insiti nel processo. Il quadro che ne è emerso rimanda a un profilo di giovane desideroso, o talvolta sarebbe meglio dire disposto, ad un lavoro autonomo, che esprime soprattutto, nella tripartizione delle spinte motivazionali proposta, motivazioni di opportunità ma anche famigliari e in parte di necessità. Interessante osservare che i giovani con status familiare alto a esprimano in tal senso la percentuale più bassa di motivazioni di sviluppo e la più alta di motivazione familiare e che le motivazioni di necessità siano riferite per lo più ai giovani con status basso, a comprova di una stigmatizzazione sociale anche nelle spinte al lavoro autonomo. Nel complesso, secondo questa prospettiva, il campione dei giovani imprenditori potenziali appare allineato con le tendenze europee, attestato da una buona propensione ad orientarsi per cogliere delle opportunità, pur evidenziando elementi di fragilità e indeterminazione, riallacciandosi in questo a quanto emerso sul fronte delle motivazioni per necessità, ovvero per sfuggire a alle situazioni lavorative insoddisfacenti o alla disoccupazione.

Passando a considerare il piano delle difficoltà percepite, che rappresenta come visto uno degli elementi chiave nella scelta finale di fare impresa, l'indagine mette in luce, allineandosi così alle percezioni medie dei giovani europei, che le due categorie di difficoltà maggiormente percepite siano quella della carenza dei finanziamenti e quella della complessità burocratica. A tale proposito, come osservato nel Cap. 6, e in linea perfetta con le evidenze sia di FOBS che di GEM, consapevoli dell'effetto dissuasivo nei confronti della propensione ad intraprendere, prodotto dall'insieme di norme, procedure burocratiche, adempimenti formali amministrativi e quant'altro che regolano l'attività, dovrebbe essere portata avanti dai decisori politici una riflessione su questo aspetto al fine di semplificare le procedure, rendere maggiormente accessibile l'attività autonoma e allentare gli ostacoli burocratici che frenano lo spirito di iniziativa. Un'osservazione particolare merita la poca rilevanza, o parziale, riconosciuta alla difficoltà della mancanza del sostegno familiare, che spicca nella lettura dei dati. La carenza di consapevolezza per quanto riguarda il ruolo svolto dalla famiglia nel sostegno del proprio progetto di impresa lascia presupporre un certo distacco dalla dipendenza familiare che rimanda a un cambiamento culturale avvenuto anche nel nostro Paese negli ultimi decenni, il quale, anche a causa del progressivo peggioramento delle condizioni economiche e lavorative, ha prodotto nei giovani a una sorta di disillusione circa l'aiuto familiare per costruire i propri percorsi di vita e di lavoro, con una conseguente maggiore consapevolezza di poter contare sulle proprie forze.

Come visto le componenti di capitale umano (conoscenze, abilità, competenze) giocano anch'esse un ruolo importante nel determinare i processi di imprenditorialità. Nonostante il dibattito sia molto aperto sulla questione, il peso di questa componente sicuramente ha un'influenza nell'orientare e nel

definire i progetti di lavoro autonomo dei giovani e lo sforzo della comunità internazionale va nella direzione di definire sempre meglio il profilo di competenza per questo tipo di attività.

Al fine di sondare tale ambito, solo in superficie, data la complessità e delicatezza della materia, e solo attraverso un'azione di autovalutazione da parte del campione, come visto, si è dovuto procedere ad un'interpretazione dei dati a partire da un quadro poco significativo in quanto il campione si è decisamente sopravvalutato. Considerando gli esiti dal punto di vista delle carenze piuttosto che delle eccellenze, emerge che l'area in cui gli intervistati si sentono complessivamente meno sicuri sia quella delle competenze trasversali, sia umanistiche che tecnico-scientifiche, mentre per quanto attiene alle competenze imprenditoriali, evidenziano più incertezza nelle competenze cosiddette di sviluppo, piuttosto che su quelle di tipo trasversale, che ricomprendono le capacità di riconoscere un'opportunità, la creatività e innovazione e lo sviluppo di nuovi prodotti. Come anticipato è faticoso trarre delle conclusioni sul tema del capitale umano, che rappresenta una delle risorse principali su cui i giovani possano contare per inserirsi nel mercato del lavoro e, quindi, per affrontare un lavoro autonomo. Pare comunque auspicabile un miglior accesso alla formazione, anche attraverso metodi informali, di tipo laboratoriale e l'impiego di esperti e consulenti qualificati e un cambiamento nei sistemi di istruzione e formazione, con nuove soluzioni pedagogiche, strutture e strategie maggiormente efficaci nel trasferire le competenze imprenditoriali.

Sul tema della valenza dei legami, che ha caratterizzato tutto il lavoro di ricerca ed è stato posto quindi sullo sfondo di ogni analisi compiuta, le osservazioni conclusive riprendono quanto emerso dall'indagine empirica, sottolineando innanzitutto una stretta correlazione tra il contesto sociale e culturale di origine e il modello di imprenditorialità espresso dai giovani e, riallacciandosi ai paradigmi teorici che identificano, con Granovetter e Burt, nei legami deboli le risorse maggiormente utili al fine dello sviluppo di attività imprenditoriale e a quelli che invece evidenziano la rilevanza dei legami forti, di tipo familiare, per sostenere i percorsi dei giovani, in quanto maggiormente protettivi, inclusivi e di sostegno nei momenti di maggiore difficoltà.

La ricerca ha permesso di verificare che, mettendo in relazione gli indicatori individuati per descrivere i modelli di imprenditorialità (profilo dell'imprenditore potenziale, attitudine all'imprenditorialità, legami sociali), esistono delle correlazioni tra lo status familiare e la dimensione della valenza dei legami. In particolare, mettendo in relazione lo status familiare con le variabili ascrivibili all'indicatore dei legami sociali, si è potuto notare che i giovani che provengono dai livelli più alti, in termini di istruzione e lavoro, si comportano nei confronti dell'imprenditorialità con una percezione di maggiore sicurezza, apertura in senso innovativo e condivisione anche con estranei, valorizzando quindi legami di tipo debole; per contro, in corrispondenza di status familiare bassi, si osserva nei giovani aspiranti imprenditori una scarsa fiducia nel sostegno familiare e la tendenza ad

assumere come proprio un approccio all'imprenditorialità caratterizzato da poca innovatività, fondato sulle proprie capacità, rivolto tendenzialmente al basso, e con reti di relazioni limitate e caratterizzate da rapporti intra-generazionali.

A partire da questo quadro il passaggio che attiene alle osservazioni conclusive in tema di politiche pare doveroso. Dalla riflessione degli esiti emersi dalla parte valutativa dell'indagine emerge un quadro delle politiche e dei servizi che richiede qualche miglioramento e adeguamento rispetto ai fabbisogni espressi. Considerata la difficoltà insita nel progetto di avvio di impresa, come ben descritto anche da Maffia nel suo racconto dell'esperienza del Prestito d'onore¹⁹⁶, sicuramente la durata delle misure dovrebbe essere maggiore e considerare la necessità di periodi lunghi di incubazione delle idee. Secondariamente, vista la distanza che separa i giovani dalle istituzioni, sarebbe auspicabile un più diretto coinvolgimento delle organizzazioni private e/o della società civile che dovrebbero rafforzare la loro presenza in questo settore.

Come evidenziato anche dai giovani intervistati occorre insistere maggiormente sulla qualità dei servizi e sulla qualità degli operatori (formatori, consulenti, insegnanti) in quanto da questo sicuramente dipende la portata delle iniziative. A tale proposito, come evidenziato nelle migliori pratiche di sperimentazione di percorsi di imprenditorialità giovanile, l'affiancamento dei giovani ad imprenditori senior esperti (anche in pensione) nella funzione specifica di *business angels* potrebbe favorire il trasferimento di competenze e di conoscenze a livello intergenerazionale, portando valore aggiunto per entrambi i gruppi di età.

Come evidenziato trattando dei settori in cui i giovani intendono cimentarsi, sarebbe opportuno che le politiche si adeguassero maggiormente ai nuovi modelli di imprenditorialità emergenti. A tale proposito si osserva che nel caso di progetti di impresa orientati verso il basso sarebbe efficace intervenire operando a livello di orientamento iniziale e di assistenza per individuare eventuali nicchie o settori innovativi che possano metterli al riparo dall'alta competizione esistente nei settori da essi preferiti, a basse barriere di entrata e a basso valore aggiunto e, nel contempo valorizzare il potenziale insito nelle idee. Con lo stesso criterio anche il modello di impresa a forte innovazione (start-up) dovrebbe essere maggiormente curato, indirizzato e seguito da esperti di innovazione, ricerca e sviluppo, e così il modello di impresa sociale.

Come visto una delle principali richieste espresse dai giovani intervistati è rivolta ai cosiddetti servizi hard, ovvero, per dirla in modo più diretto, alle fonti di finanziamento. Come già osservato la

¹⁹⁶ Ci si riferisce all'esperienza gestita da IG (Società per l'Imprenditorialità Giovanile) che si realizzò in Italia per cinque anni a partire dal 1996 e che ha rappresentato un modello di eccellenza preso a confronto nel contesto del dibattito scientifico in tema di politiche per l'imprenditorialità in quanto ha sperimentato un modello di finanziamento fondato sulla fiducia che ha visto coinvolti 140mila persone e l'avvio di 35mila attività autonome con un investimento, parte in finanziamento e parte a fondo perduto, di poco più di 35mila euro per attività, di cui solo 10mila a fondo perduto (Maffia 2002).

grave crisi economica ha inasprito le condizioni di giovani e adulti; pare quindi normale che la preoccupazione sia rivolta a questo ambito. Le politiche potrebbero fare molto in tal senso, come provato dall'esperienza del Prestito d'onore, per restituire dignità professionale e umana a tanti giovani potenzialmente adatti a mettersi in proprio e a sviluppare attività economiche, a fronte di investimenti davvero limitati. Anche l'accesso ai finanziamenti dovrebbe essere facilitato e reso disponibile in misura maggiore ai giovani.

Concludendo sul tema dell'imprenditorialità giovanile, così come emerge dalle analisi documentali ed empiriche realizzate, indubbiamente esso pare rilevante nel quadro delle strategie e politiche per la crescita e lo sviluppo ma probabilmente non rappresenta la soluzione dei problemi occupazionali dei giovani in quanto riguarda una componente abbastanza limitata di giovani, in possesso di specifici attributi di capitale umano e capitale sociale.

Quindi un primo elemento appreso è che l'imprenditorialità non sia cosa da tutti e che non possa essere la soluzione al problema della disoccupazione. Un secondo elemento che ci sente di sottolineare è che l'educazione all'imprenditorialità vada curata fin dai percorsi scolastici e che i valori positivi della figura dell'imprenditore debbano essere maggiormente veicolati nei contenuti dei messaggi culturali dei media, senza mistificazioni, al fine di costruire un concetto culturale più forte.

Infine le politiche, che dovrebbero essere maggiormente efficaci e selettive per riuscire a intercettare quei giovani che veramente esprimono un potenziale di sviluppo di impresa, e maggiormente flessibili per adattarsi alle diverse esigenze emergenti.

Fonti e bibliografia di riferimento

- Ahmad N. e Seymour R.G. (2008), *Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection*, OECD Statistics Working Paper.
- Ajzen I. (1991), *The theory of planned behaviour*. *Organizational behaviour & human decision processes*, 50, 179-211.
- Aldrich H. e Waldinger R. (1990), *Ethnicity and Entrepreneurship*, *Annual Review of Sociology* 16:111-135.
- Ardigò A. (1988), *Per una sociologia oltre il post-moderno*, Laterza, Roma Bari.
- Bagnasco A., Piselli F., Pizzorno A., Trigiglia C. (2001), *Il capitale sociale*, Il Mulino, Bologna.
- Bagnasco A. (1990), *The Informal Economy*, in Martinelli A. e Smelser N., eds. *Economy and Society: Overviews in Economic Sociology*, London, Sage.
- Bandura, A. (1994), *Self-efficacy*, In V. S. Ramachaudran (Ed.), *Encyclopedia of human behavior* (Vol. 4, pp. 71-81). New York: Academic Press.
- Bauman Z. (1999), *Dentro la globalizzazione. Le conseguenze sulle persone*, Laterza, Roma-Bari.
- Bauman Z. (2002), *Modernità liquida*, Laterza, Roma-Bari.
- Bauman Z. (2005), *Globalizzazione e glocalizzazione*, Armando Editore.
- Baumol W.J. (1968), *Entrepreneurship in Economic Theory*, in "American Economic Review", n. 58.
- Blanchflower, D. G. e Oswald, A.J. (1998), *Entrepreneurship and the Youth Labour Market Problem: A Report for the OECD*, OECD: Paris.
- Blanchflower, D. G. e Meyer, B. (1994), *A longitudinal analysis of the young self-employed in Australia and the United States*, *Small Business Economics*, Vol. 6: 1–20.
- Betcherman G., et al (2008), *A Review of Interventions to Support Young Workers: Findings of the Youth Employment Inventory*.
- Beck U. (2000), *La società del rischio. Verso una seconda modernità*, Carocci, Roma.
- Beck U. (2009), *Che cos'è la globalizzazione: Rischi e prospettive della società planetaria*, Carocci, Roma.
- Bergmann, H. (2009), *Cultural aspects of entrepreneurship*, in *Strengthening entrepreneurship and economic development in East Germany: Lessons from local approaches*, OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development (CFE), Paris/Trento.
- Bernardi, F. e Nazio, T. (2005), 'Globalization and the Transition to Adulthood in Italy', in Hans-Peter Blossfeld, Erik Klijzing, Melinda Mills, and Karin Kurz (Eds.) *Globalization, Uncertainty, and Youth in Society*, London, Edward Elgar.
- Bird B. (2002), *Learning entrepreneurship competences: The self-directed learning approach*, *International Journal of Entrepreneurship Education*.

- Bird B. (1988), Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of Management Review* 13.
- Blanchflower D. G. e Oswald A. J. (1998), *Entrepreneurship and the Youth Labour Market Problem: A Report for the OECD*, OECD, Paris.
- Blanchflower, D. G. e Meyer, B. (1994) *A Longitudinal Analysis of the Young Self-Employment in Australia and the United States*, *Small Business Economics*.
- Blossfeld, H.-P., Klijzing, E., Mills, M., Kurz, K. (2005), *Globalization, Uncertainty and Youth in society*. London et al., Routledge.
- Blossfeld H.-P., Buchholz S., Bukodi E. (2008), *Young Workers, Globalization and the Labor Market. Comparing Early Working Life in Eleven Countries*, [Edward Elgar Publishing Ltd](#).
- Blossfeld H.-P., Buchholz S. (2011), *Globalizzazione, flessibilizzazione del lavoro e condizione giovanile: un quadro teorico*, In *Sociologia del Lavoro* 124/11.
- Blossfeld H.-P., Hofäcker D., Bertolini S. (2011), *Youth on Globalised Labour Markets: Rising Uncertainty and Its Effects on Early Employment and Family Lives in Europe, 2011*, Barbara Budrich Publishers, Opladen (Germany) and Farmington Hills (USA).
- Boyatzis, R.E. (1982), *The Competent Manager: A Model for Effective Performance*, Wiley, New York, NY.
- Boyd N. G. e Vozikis G. S. (1994), *The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions*. *Entrepreneurship: Theory & Practice* 18.
- Bourdieu P. (1986), *The Forms of Capital*, in J. G. Richardson (a cura di), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press.
- Bresciani P.G. a cura di (2012), *Capire la competenza. Teorie, metodi, esperienze dall'analisi alla certificazione*, Milano, F. Angeli.
- Bridge S. O'Neill, K., Martin, F. (2009), *Understanding Enterprise*, Palgrave: London.
- Bruni A. (2003), *Lo studio etnografico delle organizzazioni*, Carocci, Roma.
- Burt R.S. (1992), *Structural holes: the social structure of competition*. Harvard University Press
- Burt R.S. (2000), *The Network Entrepreneur*, in Swedberg R., *Entrepreneurship*, Oxford University Press (281-307).
- Burt R.S. (2001), *Structural holes versus network closure as social capital*, in N. Lin, K.S. Cook, R.S. Burt, *Social capital: Theory and Research*, Aldine de Gruyter, New York.
- Burt R.S. (2010), *Neighbor Networks: Competitive Advantages Local and Personal*. Oxford University Press.
- Buzzi C. (1997), *Rischio, reversibilità, sfiducia negli altri, disagio*, in Buzzi C., Cavalli A. e de Lillo A. (a cura di), *Giovani verso il Duemila*, Bologna, il Mulino.
- Buzzi C. (2013), *La transizione in crisi: difficoltà occupazionali e precarietà esistenziale*, in *Quaderni di Sociologia (Rosemberg & Sellier) Vol. LVII*.
- Buzzi C. (2014), *La transizione verso il lavoro dei giovani*, *Relazione presentata al convegno Costruire il futuro, insieme*, Regione del Veneto.

Cantillon R. (1955), Saggio sulla natura del commercio in generale, a cura di S. Cotta e A. Gioletti, Giulio Einaudi, Torino.

Cedefop (2011), Guidance supporting Europe's aspiring entrepreneurs. Policy and practice to harness future potential, Publications Office of the European Union. European Center for the Development of Vocational Training, Luxembourg.

Chiesi A. (2002), Le trasformazioni del lavoro giovanile, in Buzzi C., Cavalli A. e de Lillo A. (a cura di), *Giovani del nuovo secolo*, Bologna, il Mulino.

Clasen J. e Clegg D. (2011), (a cura di) *Regulating the Risk of Unemployment: National Adaptation's to Post-Industrial Labour Markets in Europe*, Oxford, Oxford University Press.

Cole B. et al. (2010), *Estimating the life-time cost of NEET: 16-18 year olds not in Education, Employment or Training*, York: York University.

Coleman J. S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA and London, Harvard University Press.

Coleman, J. S. (1988), *Social capital and the Creation of Human Capital*, *American Journal of Sociology*, vol. 94: 95-120.

COM(2012) 795 final, *Piano d'Azione Imprenditorialità 2020. Rilanciare lo spirito imprenditoriale in Europa*”, Bruxelles.

COM(2010) 2020 definitivo, *EUROPA 2020 Una strategia per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva*, Bruxelles.

COM(2010) 183 definitivo, *Libro Verde Le industrie culturali e creative, un potenziale da sfruttare*, Bruxelles.

COM(2009) 200 definitivo, *Una strategia dell'Unione europea per investire nei giovani e conferire loro maggiori responsabilità Un metodo aperto di coordinamento rinnovato per affrontare le sfide e le prospettive della gioventù*, Bruxelles.

COM(2009) 329 definitivo, *Libro Verde Promuovere la mobilità dei giovani per l'apprendimento*, Bruxelles.

COM(2009) *Imprenditorialità nell'istruzione e nella formazione professionale*, Commissione europea Direzione generale per le Imprese e l'industria, Bruxelles.

COM(2008) 868 definitivo, *Nuove competenze per nuovi lavori. Prevedere le esigenze del mercato del lavoro e le competenze professionali e rispondervi*, Bruxelles.

COM(2007) 359 definitivo, *Verso principi comuni di flessicurezza: Posti di lavoro più numerosi e migliori grazie alla flessibilità e alla sicurezza*, Bruxelles.

COM(2006) 571 definitivo, *Il futuro demografico dell'Europa, trasformare una sfida in un'opportunità*, Bruxelles.

COM(2005) 24 definitivo, *Lavorare insieme per la crescita e l'occupazione. Il rilancio della strategia di Lisbona*, Bruxelles.

COM(2003) 27 definitivo, *Libro Verde sull'imprenditorialità in Europa*, Bruxelles.

Conclusioni del Consiglio sull'imprenditorialità nell'istruzione e nella formazione, (2015/C 17/02).

Cope J. e Watts G. (2000), Learning by doing: An exploration of experience, critical incidents and reflection in entrepreneurial learning. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 6.

CNEL (2012), Atti del Seminario “Giovani e mercato del lavoro: policies europee ed internazionali a confronto”.

Corbetta P. (2003), *La ricerca sociale: metodologia e tecniche*, Vol. I, II, III, IV, il Mulino, Bologna.

Cremonini F. (2015), Giovani volontari fra tradizione e innovazione: un’indagine tra gli studenti dell’Emilia Romagna, in *Sociologia e Politiche Sociali*, vol. 18, n. 3/2015: 123-148.

Cubico S. e Favretto G. (2012), *Giovani imprenditori. Competenze e orientamenti nel Veneto*, QuiEdit.

Davidsson, P. and Wiklund, J. (1997), Cultural values and regional variations in new firm formation, *Journal of Economic Psychology*, Vol. 18: 153–340.

Deardorff A. V. e Stern R.M. (2000), What the public should know about globalisation and the World Trade Organisation. Working Paper 460, University of Michigan: Research seminar in International Economics.

De Clercq D. e Honig B., (2011) Entrepreneurship as an integrating mechanism for disadvantaged persons. *Entrepreneurship and Regional Development* 23.

Dell’Aringa C. e Treu T. (a cura di) (2011), *Giovani senza futuro? Proposte per una nuova politica*, Il Mulino, Bologna.

De Luigi N. e Rizza R. (2011) La vulnerabilità dei giovani nel mercato del lavoro italiano: dinamiche e persistenze, in *Sociologia del Lavoro*, n. 124/11.

Disegno di legge “Disposizioni in materia di riforma del mercato del lavoro in una prospettiva di crescita”. Comunicato alla Presidenza il 23 maggio 2012.

Donati P. (2006), L’analisi relazionale: regole, quadro metodologico, esempi, (cap. 6), in P. Donati (a cura di), *Sociologia. Una introduzione allo studio della società*, Cedam, Padova: pp. 195-251.

Donati, P. (2008), Civismo e reti sociali: perché le reti contano nel produrre capitale sociale, in Donati P. e Tronca L. (2008), *Il capitale sociale degli italiani. Le radici familiari, comunitarie e associative del civismo*, FrancoAngeli, Milano: 21-42.

Donati P. (2011), *Sociologia della riflessività. Come si entra nel dopo-moderno*, il Mulino, Bologna.

Donati P. (2011), *Relational Sociology: A New Paradigm for the Social Sciences*, Routledge.

Donati P. (2013), *Sociologia della relazione*, Il Mulino, Bologna.

European Employment Observatory Review Self-employment in Europe (2010), Publications Office of the European Union, Luxembourg.

Espanet Conference “Risposte alla crisi. Esperienze, proposte e politiche di welfare in Italia e in Europa”, Roma, 20 - 22 Settembre 2012.

Esping-Andersen G. (1990), *The Three Worlds of the Welfare Capitalism*, Polity Press, Cambridge.

- Esping-Andersen G. (2000) I fondamenti sociali delle economie postindustriali, Il Mulino, Bologna.
- Esping-Andersen G. (2010), Oltre lo stato assistenziale. Per un nuovo patto tra generazioni, Garzanti, Milano.
- Esping-Andersen G. (2011), La rivoluzione incompiuta, Il Mulino, Bologna.
- Eurofound (2012), NEETs Young people not in employment, education or training: Characteristics, costs and policy responses in Europe, Luxembourg.
- Eurofound (2014), Situazione sociale dei giovani in Europa, Ufficio delle pubblicazioni dell'Unione europea, Lussemburgo.
- Eurofound (2015), Youth entrepreneurship in Europe: Values, attitudes, policies, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- European Commission - DG for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities (2010), Employment in Europe 2010, Brussels.
- European Commission - DG for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities (2011), Youth Employment Measures 2010, Brussels.
- Eurostat (2005), "Factors of Business Success", Luxembourg
- Eurostat (2012), Entrepreneurship determinants: culture and capabilities, Luxembourg
- Eurostat (2015), Demography Report, Luxembourg.
- European Network On Youth Employment (2010), focusing on Youth Entrepreneurship, Baseline Study, Learning Area: Youth Entrepreneurship.
- Facchini e Zurla (2015), per "Sociologia Italiana AIS Joynal of Sociology", n. 6/2015 (credo, oppure 1/2016, vedi se il sito dell' AIS si è ripreso).
- Fishbein, M. e Ajzen I. (1997), Attitudes and opinions. Annual Review of Psychology.
- Folta T.B. et al. (2010), Hybrid Entrepreneurship, Management Science 56.
- Fukuyama F. (1996), Fiducia. Come le virtù sociali contribuiscono alla creazione della prosperità, Rizzoli.
- Gasparini G. (2012), Tra disoccupazione e precariato: verso un cambiamento di paradigma?, in Colasanto M., Zanfrini L. (a cura di), Leggere la disoccupazione. Progettare le politiche, La Scuola, Brescia, pp. 75-87.
- Gerschenkron A. (1966), The Modernization of Entrepreneurship, in Swedberg R. (2000), Entrepreneurship, Oxford University Press (129-138).
- Giddens A. (1994), Le conseguenze della modernità, Il Mulino, Bologna.
- Giddens A. (2007), L'Europa nell'età globale, Laterza.
- Giddens A. (2013) Turbulent and Mighty Continent: What Future for Europe, Polity Pr, UK.
- Glaser B. G. e Strauss A.L. (2009), La scoperta della Grounded Theory, Armando, Roma.
- Granovetter M. (1998), a cura di Follis M., La forza dei legami deboli e altri saggi, , Liguori Editore.

- Granovetter M. (1985), Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in *American Journal of Sociology* 91, n. 3: 481-510.
- Granovetter M. (2000), The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs, in Swedberg R., *Entrepreneurship*, Oxford University Press: 244-275.
- Greene F.J. e Saridakis, G. (2008) 'The role of higher education skills and support in graduate self-employment', *Studies in Higher Education*, n. 33: 653-672.
- Greene F.J., Mole, K.F. e Storey, D.J. (2008) *Three Decades of Enterprise Culture: Entrepreneurship, Economic Regeneration and Public Policy*, London: Palgrave.
- Greene F.J. (2005). *Youth Entrepreneurship: Latent Entrepreneurship, Market Failure and Enterprise Support* Working Paper No. 87, Centre for Small and Medium-Sized Enterprises, University of Warwick.
- Gualmini E. (1998), *La politica del lavoro*, Il mulino, Bologna.
- Gualmini E. e Rizza R. (2013), *Le politiche del lavoro*, Il Mulino, Bologna.
- Gualmini E. e Rizza R. (2011), *Attivazione, occupabilità e nuovi orientamenti nelle politiche del lavoro: il caso italiano e tedesco a confronto*, Stato e Mercato.
- Hall P. e Soskice, D (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press.
- Harper D. (1982), *Good Company*, University of Chicago Press.
- Harper D. (1987), *Working Knowledge*, University of California Press.
- Hayek F. A. (1945), *The Use of Knowledge in Society*, *American Economic Review*
- ILO - International Institute for Labour Studies Geneva (2012), *International Labour Conference, 101st Session, The youth employment crisis: Time for action*.
- ILO - International Institute for Labour Studies Geneva (2010), *Global Employment Trends for Youth*.
- Informaires, *Semestrare dell'Istituto di Ricerche Economico Sociali del Piemonte n. 41, maggio 2012, Giovani e lavoro: la questione italiana*.
- Isfol (2013), *Indicazioni per la programmazione e la realizzazione di iniziative per l'educazione all'imprenditorialità*, ISFOL, Roma.
- Isfol (2013), *Lavoratori autonomi: identità e percorsi formativi*, ISFOL, Roma.
- Isfol (2012), *Mappa concettuale normativa Riforma del Mercato del Lavoro*, ISFOL, Roma.
- Isfol, Di Francesco G. (a cura di) (1998), *Unità capitalizzabili e crediti formativi. Metodologie e strumenti di lavoro e I repertori sperimentali*, ISFOL, Franco Angeli, Milano.
- Isfol (1993), *Competenze trasversali e comportamento organizzativo. Le abilità di base per il lavoro che cambia*, ISFOL, Franco Angeli, Milano.
- Istat (2003), *Indagine di ritorno sulle "Criticità dei percorsi lavorativi in un'ottica di genere"*, Roma.
- Istat (2013), *Rilevazione sulle Forze di Lavoro*, Roma.
- Istat (2013), *Indagine sulle nuove attività imprenditoriali*, Roma.

- Italia Lavoro (2011), Area servizi per il lavoro – Progetto governance nazionale, Ricerca “Neet: i giovani che non studiano, non frequentano corsi di formazione e non lavorano. Caratteristiche e cause del fenomeno e analisi delle politiche per contenerlo e ridurlo”.
- Izquierdo E. e Deschoolmeester D. (2010), *What Entrepreneurial Competencies should be emphasized in Entrepreneurship and Innovation Education at the Undergraduate Level?* Elgar Publishing, Belgium.
- Izquierdo E. e Buelens M. (2008), *Competing models of entrepreneurial self-efficacy and attitudes*, paper a *Internationalizing Entrepreneurship Education and Training*, IntEnt2008 Conference, Oxford, Ohio, USA.
- Kirzner I. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago; trad it.: *Concorrenza e imprenditorialità*, Rubettino, Roma, 1997.
- Kirzner I. M. (1979), *Perception, opportunity and profit: Studies in the theory of entrepreneurship*, University of Chicago, Press Chicago.
- Kluve J. (2009), *Le politiche attive del lavoro in Europa*, in M. Cantalupi e M. Demurtas (a cura di), *Politiche attive del lavoro, servizi per l’impiego e valutazione*, Il Mulino, Bologna.
- Knight F. H. (1921), *Risk, uncertainty and profit*, Houghton Mifflin Co. Boston.
- Krackhardt D. (1992), *The Strength of Strong Ties: The Importance of Philos in Organizations*, in N. Nohria & R. Eccles (eds.), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Harvard Business School Press, Boston: 216–239.
- Kramarz F. e Nordstrom Skans O. (2014), *When Strong Ties are Strong: Networks and Youth Labour Market Entry*, *Review of Economic Studies*, Oxford University Press.
- Krueger N. (1994), *Strategic Optimism: Antecedents of Perceived Probabilities of New Venture Success*, paper presented at the Academy of Management meeting, BPS Division.
- Lans T. e al. (2005), *Identification and measurement of competences of entrepreneurs in agribusiness*. In: Batterink, M., R. Cijssouw, M. Ehrenhard, H. Moonen and P. Terlouw (eds.). *Selected papers from the 8th Ph.D. Conference on Business Economics, Management and Organization Science, PREBEM/NOBEM*, Enschede: 81-95.
- Lazear E. (2002), *Entrepreneurship*, National Bureau of Economic Research, working paper 9109, citato in Acs Z. e Audretsch D., *Introduction*, in Idd. (a cura di), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer, Boston.
- Le Boterf, G. (1994), *De la compétence: essai sur un attracteur étrange*, Paris, Editions d'Organisation.
- Leccardi C., a cura di (2002), *Tra i generi. Rileggendo le differenze di genere, di generazione, di orientamento sessuale*, Milano, Guerini.
- Levitt T. (1983), *Globalization of markets*, Harvard Business Review.
- Light, I. e Rosenstein C. (1995), *Race, Ethnicity and entrepreneurship in Urban America*, New York, Aldine de Gruyter.
- Lin, N. (2001), *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press.
- Lipset S.M. (1997), *American Exceptionalism, a double-edged sword*, George Mason University, Norton ed.

- Lipset S.M. (2000), Values and Entrepreneurship in the Americas, in Swedberg R., Entrepreneurship, Oxford University Press (110-128).
- Loiodice I. (2004), Non perdere la bussola. Orientamento e formazione in età adulta, Franco Angeli, Milano.
- Mc Luhan M. (1962), La galassia Gutenberg: nascita dell'uomo tipografico, University of Toronto Press.
- Maffia E. (2002), Effetto Tunnel, Edizioni di Comunità, Torino.
- Macchioni E. (2012), Famiglia come capitale sociale: una critica alla tesi del familismo amorale, in Donati P., a cura di (2012), Famiglia risorsa della società, il Mulino, Bologna: 121-145.
- Man T. et al. (2002), The competitiveness of small and medium enterprises - A conceptualization with focus on entrepreneurial competences. Journal of Business Venturing 17, 123-142.
- Marradi A. (2007), Indicatori, validità, costruzione di indici, in Metodologia delle Scienze Sociali, il Mulino, Bologna.
- Marradi A. (1995), L'analisi monovariata, Franco Angeli, Milano.
- Marradi A. (1984), Concetti e metodi per la ricerca sociale, La Giuntina, Firenze.
- Martinelli A. (1994), Entrepreneurship and Management, in Smelser N. e Swedberd R. (eds.) Handbook of Economic Sociology. Princetown University Press.
- Martinelli, A. (2001), Entrepreneurship, The International Encyclopedia of the Social and behavioral Sciences, Oxford, ElsevierScience.
- Martinelli A. (2003), Imprenditorialità etnica e società multiculturale, in Chiesi A.M. e Zucchetti E. (Eds) Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia, Egea, Milano.
- Meager N., Bates P. e Cowling M., (2003), An Evaluation of Business Start-Up Support for Young People, National Institute Economic Review, 186.
- Merton R.K. e Barber E.G. (2008), Viaggi e avventure della Serendipity, Il Mulino, Bologna.
- Mises von L. (1996), Human action. A treatise on economics, Fox and Wilkes, Little rock, Arkansas.
- Ministero del Lavoro e delle Politiche sociali (2010), ITALIA 2020, Piano di azione per l'occupabilità dei giovani attraverso l'integrazione tra apprendimento e lavoro.
- Milgram S. (1967), "The Small World Problem" in Psychology Today, vol 1.
- Mills M. e Blossfeld H.P. (2005), Globalisation, uncertainty and the early life course. A theoretical framework, in Blossfeld, H.-P., Klijzing, E., Mills, M., Kurz, K. (2005): Globalization, Uncertainty and Youth in society. London et al.: Routledge.
- Mills M., Hofmeister H., Hofäcker D., Buchholz S. e Kutz K. (2008), Converging divergences? An international comparison of the impact of globalisation on industrial relations and employment careers, International Sociology.
- Mole K.F. e Bramley G. (2006), Making policy choices in non-financial business support: An International Comparison, Environment and Planning C: Government and Policy.

- Moreno J.L. (1964), *Principi di sociometria, di psicoterapia di gruppo e sociodramma*. Milano: Etas Kompass.
- Muffatto M. et al. (2014), *Global Entrepreneurship Monitor – Italia 2014 Executive Report*, Gem, Università degli Studi di Padova, in <http://www.gemconsortium.org>.
- Odoardi C. (2014), *I giovani e la scelta imprenditoriale*, presentazione al seminario *Educare all'imprenditorialità: metodi e strumenti*, IPRASE, Trento.
- Odoardi C. (2013), *Valori e innovazione*, Apogeo Education.
- OECD (2000), *The partial Renaissance of Self-Employment*, in *Employment Outlook*, Oecd Publishing, Parigi.
- OECD (2001), *Putting the Young in Business. Policy Challenges for Youth Entrepreneurship*, Oecd Publishing, Parigi.
- OECD (2007), *OECD Framework for the Evaluation of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes*, OECD: Paris.
- OECD (2010), *Measuring Globalisation: OECD Economic Globalisation Indicators*, Oecd Publishing, Parigi.
- OECD (2010), *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, Oecd Publishing, Parigi.
- OECD, (2013), prepared by Greene F.J., *Youth Entrepreneurship*, Oecd Publishing, Parigi.
- Ohmae K. (1991), *The Borderless World*, New York: Harper Business.
- Ohmae K. (1998), *Il senso della globalizzazione. Prospettive di un nuovo ordine mondiale*, Etas Libri.
- Parker S.C. (2009), *The Economics of Self Employment and Entrepreneurship*, Cambridge: CUP.
- Pastore F. (2011), *Fuori dal tunnel. le difficili transizioni dalla scuola al lavoro dei giovani in Italia e nel mondo*, Torino, Giappicchelli.
- Pellerey M. (2004), *Le competenze individuali e il portfolio*, Scandicci, La Nuova Italia, 2004.
- Pellerey M. (2001), *Sul concetto di competenza ed in particolare di competenza sul lavoro*, in ISFOL, *Dalla pratica alla teoria per la formazione: un percorso di ricerca epistemologica*, F. Angeli, Milano.
- Pellicciari G. (1987), *La metodologia dell'intervista*, (cap. 10), in P. Guidicini, *Nuovo manuale della ricerca sociologica*, Franco Angeli, Milano.
- Pittaway L. e Cope J. (2007), *Entrepreneurship Education: A Systematic Review of the Evidence*, *International Small Business Journal*,(2007) 25(5).
- Porter M. et al. (2002), *The global competitiveness report 2001–2002*, New York: Oxford University Press.
- Portes A. (2010), *Economic Sociology, a systematic enquiry*, Princetown University Press.
- Prandini R. (2003), *Capitale sociale familiare e socialità: un'indagine sulla popolazione italiana*. In P. Donati a cura di 2003. *Famiglia e capitale sociale nella società italiana*, pp.102-155. Cinisello Balsamo: Edizioni San Paolo.
- Putnam R. D. (2004), *Capitale sociale e individualismo*, Il Mulino, Bologna.

- Raccomandazione CE (2006), 962 definitivo, relativa a competenze chiave per l'apprendimento permanente, Bruxelles.
- Raccomandazione CE (2006), 479 definitivo, sulla costituzione del Quadro europeo delle Qualifiche e dei Titoli per l'apprendimento permanente, Bruxelles.
- Risoluzione del Consiglio (2009), 311/01, su un quadro rinnovato di cooperazione europea in materia di gioventù (2010-2018), Bruxelles.
- Raab M., Ruland M., Schönberger B., Blossfeld H.-P., Hofäcker D., Buchholz S., et al. (2008), GlobalIndex – A Sociological Approach to Globalization Measurement. *International Sociology*, 23 (4).
- Reyneri E. (2011), *Sociologia del mercato del lavoro* IV edizione, Bologna, Il Mulino.
- Reyneri E. e Pintaldi F. (2013), *Dieci domande su un mercato del lavoro in crisi*, Il Mulino, Bologna.
- Reyneri E. (2013), *I giovani (in Italia) tra disoccupazione e sovra-istruzione (negli anni di crisi)*, Relazione presentata al convegno *Giovani e mercato del lavoro: instabilità, transizioni, partecipazione, politiche*, Bologna.
- Ritzer G. (1997), *Il mondo alla McDonald's*, Il Mulino, Bologna.
- Rizza R. (2003), *Capitale sociale, lavoro e sviluppo*, Franco Angeli, Milano.
- Rizza R. e Borghi V. (2006), *L'organizzazione sociale del lavoro*, Bruno Mondadori, Milano.
- Rossi P. (2007), *L'accesso al mondo del lavoro e le forme del lavoro giovanile*, in Buzzi C., Cavalli A. e de Lillo A. (a cura di), *Rapporto giovani*, Bologna, il Mulino.
- Schumpeter J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Boston Harvard University Press
- Schumpeter J.A. (1990), *Storia dell'analisi economica*, trad. it., Bollati Boringhieri, Torino.
- Screpanti E. e Zamagni S. (1992), *Profilo di storia del pensiero economico*, Carocci, Roma.
- Semi G. (2010), *L'osservazione partecipante*, Il Mulino, Bologna.
- Shane S. (2009), *Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy*. *Small Business Economics* 33.
- Shane S. (2008), *The illusions of entrepreneurship*, Yale University Press, Yale.
- Shane S. (2003), *A general theory of entrepreneurship*, Edward Elgar.
- Shane S. (2000), *Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities*, *Organization Science*, 11.
- Shapiro A. e Sokol L. (1982), *Social dimensions of entrepreneurship*, in Kent, C.A., Sexton, D.L. and Vesper, K.H. (eds.): *Encyclopedia of entrepreneurship*. Prentice Hall, Englewood Cliffs (NJ).
- Siegel L. (2011), *Homo Interneticus. Restare umani nell'era dell'ossessione digitale*, Piano B edizioni, Prato.
- Silverman D. (2008), *Manuale di ricerca sociale e qualitativa*, Carocci, Roma.
- Simmel, G. (1983), *Forme e giochi di società*, Feltrinelli, Milano.
- Simmel G. (1998), *Sociologia*, Edizioni di Comunità, Milano.

- Smelser N.J. e Swedberg R. (1994), *The Sociological Perspective on the Economy*, in *The handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press
- Smilor R. e Dioguardi G. (a cura di) (2002), *Audaci visionari. Come gli imprenditori fondano aziende, generano fiducia e creano ricchezza*, Guerini e Associati.
- Spencer, L. and Spencer, S. (1993), *Competence at Work: Model for Superior Performance*, Wiley, New York, NY.
- Swedberg R. (2000), *Entrepreneurship*, Oxford University Press.
- Thomas W. I. e Znaniecki F. (1968), *Il contadino polacco in Europa e in America*, Edizioni di comunità, Milano.
- Touraine A. (2008), *La Globalizzazione e la Fine del Sociale*, Il Saggiatore.
- Trigilia C. (2002), *Capitale sociale e sviluppo locale*, in Bagnasco, Piselli, Pizzorno, Trigilia, *Capitale sociale: istruzioni per l'uso*, Bologna, Il Mulino.
- Trigilia C. (1998), *Sociologia economica: Stato, mercato e società nel capitalismo moderno*, Il Mulino, Bologna.
- Università di Verona, Centro Imprenditorialità Giovanile, Progetto "Orientamento imprenditoriale e al lavoro autonomo tra gli studenti ed i diplomati dei Corsi di Dottorato dell'Università di Verona" - http://cig.univr.it/questionario_PhD/.
- Università di Bergamo, ricerca condotta dal Centro Entrepreneurial Laboratory, Gruppo di Attenzione e di Studio Creazione d'impres e spirito imprenditoriale - <http://perception.unibg.it/perce/gsaImprenditorialit%C3%A0.html>.
- Weber, M. (1922), *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen (tr. it.: *Economia e società*, 2 voll., Milano, 1961).
- van Ryzin GG. et al. (2009), *Portrait of the Social Entrepreneur: Statistical Evidence from a US Panel*. *Voluntas* 20.
- Vasiliadis A. et al. (2009), *Entrepreneurship and entrepreneurial intentions: The education effect*. *Proceedings of International Conference for Entrepreneurship, Innovation and Regional Development*, 24-25 April Thessaloniki, Greece.
- Vasiliadis A. (2007), *Entrepreneurial Intention. Conceptual Approaches and New Directions*, *Proceedings of the 5th International Conference on New Horizons in Industry Business and Education*, 30-32 August, Rhodes, Greece.
- Vesan P. (2012), *La politica del lavoro*, in M. Ferrera (a cura di), *Le politiche sociali*, Bologna, Il Mulino.
- Waldinger R. et al. (2000), *Ethnic Entrepreneurs*, in Swedberg R., *Entrepreneurship*, Oxford University Press (356-388).
- Wolf M. (2006), *Perché la globalizzazione funziona*, Il Mulino, Bologna.

Allegati

Elenco allegati:

- A) Un colloquio con Anthony Giddens.
- B) Il questionario “Giovani&Imprenditorialità.

Un colloquio con Anthony Giddens.

D Il contesto generale socio-economico, in considerazione del difficile rapporto tra giovani e mercato del lavoro. Perché i giovani fanno così fatica a inserirsi nel mercato del lavoro (impatto sociale della globalizzazione, cambiamento demografico, crisi economica)?

R Alcune delle questioni importanti che riguardano il fenomeno della disoccupazione giovanile sono ovviamente ben più rilevanti del fenomeno stesso. E se vogliamo capire i problemi dei giovani non possiamo circoscrivere l'esame alla sola condizione giovanile. Se consideriamo la questione della creazione di nuovi posti di lavoro, non solo in Europa ma probabilmente in tutti i principali Paesi industrializzati, dobbiamo porci il problema di capire quali settori saranno maggiormente interessati da questi lavori e quale sarà la fisionomia, la forma dei nuovi lavori. La questione, in sintesi, deve essere esaminata a livello macro-strutturale. Oggi siamo alla fine di un periodo storico, che si è dispiegato negli ultimi trent'anni, in cui si è assistito, essenzialmente, a una fase di de-regulation dei mercati, ed alla crescente ascesa della Cina come potenza economica e principale fonte di manifattura per il resto del mondo, in particolare per gli Stati Uniti. Oggi siamo in presenza di un sistema estremamente instabile; di conseguenza i cambiamenti e le strategie per realizzare la creazione di nuovi posti di lavoro devono essere attuati ad un livello molto alto, non solo in Europa ma anche negli Stati Uniti e negli altri paesi industrializzati. *Ovviamente se sei un giovane nelle strade di Bologna o in qualche altra parte questo problema potrà sembrarti distante; in realtà ti condiziona moltissimo.*

La Cina, ad esempio, ha tenuto artificialmente bassa la sua valuta (yuan) e questa scelta ha favorito le esportazioni; questa politica, tra la Cina e gli Stati Uniti in particolare, ma più in generale tra l'Europa e l'Asia, non può essere sostenuta a tempo indeterminato. Affrontare la questione della crescita economica non significa aspettare soltanto che finisca la recessione bensì innestare grandi cambiamenti strutturali che possono richiedere svariati anni per essere attuati. Questi cambiamenti devono includere un reale rinnovamento degli assetti fondamentali dell'economia globale, rendendo possibile il ribaltamento di alcuni trend degli ultimi 20 - 30 anni.

Non possiamo limitare la nostra attività economica a bar e ristoranti, e contemporaneamente non produrre più niente. In sostanza non possiamo avere una crescita economica basata solo sui servizi e non sulla manifattura.

Penso sia necessario un programma di re-industrializzazione, degli Stati Uniti e dell'Europa, non necessariamente una re-industrializzazione tradizionale, e il ritorno ad una società in cui la gente produce cose e crea lavoro. Personalmente sono fortemente a favore dell'ipotesi che oggi viene discussa di un'area di libero scambio ("*free trade area*") tra Stati Uniti e Europa. Sono persino favorevole a quella che si potrebbe chiamare una libera unione dell'occidente ("*free constitution of the West*"), con più stretti legami tra Stati Uniti e Europa, e in cui l'Europa sia considerata un partner egualitario. Negli Stati Uniti, grazie al basso costo dell'energia, sono stati creati un certo numero di nuovi posti di lavoro nel settore manifatturiero; quanto questo fatto sia significativo è un aspetto ancora da verificare ma in ogni caso prima di poter vedere progressi a livello locale abbiamo bisogno di cambiamenti strutturali nel sistema globale. Considero tutti questi aspetti come una sorta di background del problema della disoccupazione giovanile.

Riorganizzare l'economia europea e americana è ovviamente una grande sfida da affrontare ma senza questo sforzo non sono sicuro che si possa veramente risolvere il problema della crescita economica e di conseguenza della disoccupazione giovanile. C'è anche l'altra questione di come poter riportare a casa cioè rimpatriare gli immensi capitali che vengono nascosti nei paradisi fiscali, da aziende o individui che evadono le tasse, denaro che potrebbe essere usato per la creazione di nuovi posti lavoro e per il sostegno del welfare all'interno dei paesi medesimi, e non lasciato da qualche parte in una terra di nessuno ("*no-man lands*"). Ritengo che dovremmo fare un maggiore sforzo per riportare indietro quel denaro e renderlo socialmente utile. Secondo me ci sono quindi molte cose da fare a livello macro (globale), se non si riescono a fare diventa molto più difficile operare dei cambiamenti a livello micro (dei Paesi, regioni).

La questione della disoccupazione giovanile è ben più complessa di quello che potrebbe sembrare a prima vista. E non la si può liquidare semplicemente mettendo in evidenza il fatto oggi ci siano molti giovani disoccupati. E' necessario porre in evidenza come oggi ci sono meno giovani di un tempo, a causa del declino demografico, e che se fosse altrimenti avremmo una disoccupazione giovanile ancora più alta. In questo momento storico i giovani contribuiscono a mantenere le generazioni più anziane. Ma, paradossalmente, nella maggioranza dei paesi occidentali sono le generazioni più anziane che posseggono la maggior parte del capitale e dei posti di lavoro cosicché sono sempre i giovani quelli a rimetterci di più. Nel Regno Unito, ad esempio, la proprietà delle case è concentrata principalmente a chi ha più di 50 anni ed è molto difficile per i giovani acquistare una casa; questo è un grosso cambiamento rispetto al passato. Poi c'è anche da considerare che ci sono situazioni diverse in ogni specifico Paese. In tutta Europa o anche negli Stati Uniti esistono regioni con un basso livello di disoccupazione giovanile e altre con un livello più alto. Nel nord dell'Europa, ad esempio in Svezia, c'è meno disoccupazione giovanile. Questo dimostra l'importanza della

crescita economica generale nei confronti all'occupazione giovanile. In Spagna, in Grecia e generalmente nell'Europa del sud, i giovani si trovano in difficoltà ancora maggiore; la debolezza dell'economia in quei paesi diventa per i giovani un fardello particolarmente pesante. La disoccupazione giovanile è solo l'aspetto più visibile del fallimento di competitività e di creazione di posti di lavoro a livello macro strutturale dei paesi europei. Inoltre molti paesi europei oggi sono colpiti dalla crisi dell'Euro, nei cui confronti la Germania ha ottenuto maggiori benefici mentre i paesi del sud Europa hanno pagato il prezzo più alto. In sintesi si può affermare che i giovani hanno problemi perché l'economia dei paesi in cui vivono ha problemi. C'è bisogno pertanto di operare a favore di uno sviluppo complessivo con maggiori investimenti a beneficio delle infrastrutture economiche. Non penso che si possa affrontare la disoccupazione giovanile senza considerare tutti questi aspetti. In fondo sono considerazioni convenzionali, e ben note ma vere.

Nei paesi del sud i mercati del lavoro discriminano i giovani, con mercati del lavoro divisi (segmentati), con i lavoratori più anziani che sono garantiti e coloro che sono al di fuori del mercato del lavoro che fanno fatica ad entrarci. E questo include per definizione i giovani, i non garantiti per eccellenza. Le riforme del lavoro sono desiderabili ma sono molto difficili da realizzare. In Italia, in Spagna, in Grecia tali riforme sono veramente auspicabili altrimenti i giovani resteranno esclusi.

Sappiamo, inoltre, che esiste una polarizzazione per quanto concerne le competenze professionali per cui molti lavoratori anziani possiedono un elevato livello di competenza mentre i giovani esprimono livelli più bassi. E per una persona priva di competenze e giovane trovare un lavoro è oggi doppiamente difficile. Questo segmento di popolazione è stato identificato con l'acronimo NEET (*Not in Education, Employment or Training*) e oggi ci sono moltissimi NEET in Europa.

Le politiche, i programmi di azione europei, gli scenari futuri in prospettiva europea. Cosa può fare la Ue per uscire da questa situazione di impasse sociale e economico (strategie, politiche, welfare, occupazione, mobilità, nuove forme di comunicazione, settori emergenti)?

La questione da valutare è capire quanti progressi si possono fare con la messa in campo di politiche e di programmi mirati per i giovani. In certa misura è possibile ottenere qualche risultato ma i grandi passi avanti sono difficilmente raggiungibili quando si è in presenza di sistemi economici che privilegiano i lavoratori garantiti. Il problema dei NEET, che abbiamo considerato, si sovrappone a quello della condizione familiare. I giovani esclusi dal mercato dal lavoro restano più a lungo in famiglia, ritardano il momento del matrimonio e, in generale, diventano una generazione più instabile. Parlando del mercato del lavoro, diviso o segmentato, dobbiamo anche considerare tutto il peso dell'economia sommersa, che non sappiamo esattamente quanto estesa sia. In Italia è molto ampia, si

dice che assorba fino al 50% dei disoccupati in questa fascia; d'altra parte noi non sappiamo quante persone siano veramente occupate nella cosiddetta "economia del contante" (l'economia sommersa); l'Italia, ad esempio, come altri paesi del sud Europa, come la Grecia, è sicuramente molto più ricca di quello che appare. Il fatto è che queste persone pagano le proprie transazioni economiche in contanti, senza tracciabilità alcuna; ne consegue che non possiamo sapere veramente quanto accurate e veritiere siano le statistiche sulla disoccupazione, è necessario prenderle con un pizzico di cautela.

Recentemente WikiLeaks ha rivelato liste di imprese e persone fisiche greche che non dichiarano i redditi e quindi non pagano le tasse. Queste persone o società non appartengono alle classi più ricche ma alla classe media.

Lei certamente è a conoscenza dello schema Garanzia Giovani (*Youth Guarantee Scheme*). Esistono decine di progetti di questo genere in ogni parte d'Europa ma a me pare che si tratti di briciole. La questione cruciale, secondo il mio parere, è se sia possibile rigenerare la crescita al massimo livello, se sia possibile riportare la zona dell'euro alla prosperità. La mobilità del lavoro è indubbiamente molto importante ma ciò di cui abbiamo bisogno è di muovere attraverso l'Europa non solo i giovani istruiti ma anche quelli non istruiti. Noi vorremmo che la gente potesse muoversi liberamente in Europa alla ricerca del lavoro ma ci sono molti europei in disaccordo su questo punto, ad esempio il nel Regno Unito.

Il Regno Unito, membro Ue, non intende includere nel proprio mercato del lavoro eventuali cittadini rumeni o bulgari che dal prossimo 2014 avranno il diritto pieno di farlo, in quanto membri a pieno titolo della Ue. Nei ristoranti di Londra lavorano come camerieri moltissimi giovani ma quasi nessuno di loro è cittadino britannico. Siamo in una situazione in cui sarebbe falso far credere che esiste un magico rimedio a questo problema.

I giovani sono doppiamente in pericolo perché la loro difficoltà di trovare lavoro si acutizza in un momento storico in cui i sistemi di welfare stanno diventando più deboli. Non abbiamo la bacchetta magica e l'unica idea valida è quella di rigenerare, a livello macro strutturale, dei livelli di occupazione decenti per tutti. Ci sono Paesi che sono più avanzati in questo ambito, così come ce ne sono altri che hanno avviato una riforma del lavoro migliore. Se osserviamo il Regno Unito, che ha un mercato del lavoro piuttosto flessibile, vediamo come anch'esso abbia un alto livello di disoccupazione, e di disoccupazione giovanile. E' necessario non limitare l'attenzione solo all'Europa, allargando lo sguardo sul mondo. L'India ad esempio ha un gravissimo problema con la

disoccupazione giovanile, la Cina non ce l'ha a livello industriale, ma in altri settori sì. Un'altra questione da considerare è la questione di genere, ovvero la differenza tra uomini e donne nel mercato del lavoro. Oggi, ad esempio, le giovani donne hanno più facilità a trovare lavoro dei giovani uomini. Un altro problema è quello etnico. Tra i gruppi etnici minoritari il problema della disoccupazione giovanile può essere 6 o 7 volte più alto che nel resto della popolazione generale.

La questione di fondo è che non possiamo usare piccoli programmi mirati per l'occupazione giovanile, per quanto essi siano importanti, per risolvere problemi così grandi. E d'altra parte qualsiasi forma che aiuti a generare dinamismo nell'economia e a incentivare l'occupazione giovanile vale la pena di essere attuata.

Lei ha parlato dell'esigenza di animare la crescita economica attraverso una reindustrializzazione dell'Occidente. Ha detto che l'Occidente deve ricominciare a produrre delle cose e rilanciare il settore manifatturiero se vuole creare posti di lavoro. Ma come creare una reindustrializzazione in un occidente che ha dato gran parte della propria manifattura alla Cina, all'Asia e in genere ai paesi emergenti dove il costo del lavoro è più basso che da noi?

Sono già alcuni anni che circolano delle idee al riguardo e che si vedono dei mutamenti rispetto al fenomeno dell'*off-shoring* che ha portato via il lavoro dagli Stati Uniti, in particolare, e in misura minore anche dall'Europa. Un tema di cui si è occupato a lungo ad esempio il *Boston Consulting Group*. Certo, è vero che il costo del lavoro più basso ha attirato la produzione di aziende occidentali spostandole in Asia e nei paesi emergenti, ma questa situazione difficilmente durerà per sempre e a lungo e comunque essa ha portato anche degli svantaggi che col tempo stanno venendo sempre più alla luce. Ad esempio, i salari nel settore manifatturiero in Cina stanno crescendo assai rapidamente, come è ovvio in un Paese la cui classe media e la cui stessa classe operaia iniziano ad avere accesso ai beni di consumo (acquistando elettrodomestici oppure l'automobile), e quindi hanno bisogno di soldi da spendere e di salari più alti; mentre, nel contempo, i salari negli Stati Uniti e in Europa sono oggi stagnanti e quindi non esiste più la stessa distanza che c'era un tempo, tra loro e noi, con riferimento al costo del lavoro ed è verosimile che questa distanza si riduca sempre di più. Va anche considerato il costo dei trasporti dei manufatti prodotti in Cina che devono essere spediti a migliaia di km di distanza, un costo già alto di per sé e che lo sta diventando ancora di più a causa dell'alto prezzo del petrolio. Un altro aspetto da considerare è che i reparti di ricerca e sviluppo delle aziende tendono a trarre beneficio dal fatto che la produzione avvenga all'interno dello stesso Paese, in quanto la distanza e lontananza dalla produzione rappresenta un limite per l'innovazione. Un altro elemento è rappresentato dalla difficoltà ad integrare il management, che spesso proviene, almeno in parte, da

un altro Paese occidentale, con una base produttiva di un altro paese. Un altro elemento emerso è che sia rischioso, o quanto meno difficile, proteggere la proprietà intellettuale di un prodotto, trasferendo la sua produzione all'estero. Questi e altri fattori stanno rilanciando un movimento favorevole al rilancio della manifattura negli Stati Uniti e in Occidente, che rappresenta un fenomeno di risposta e di controtendenza all'off-shoring, chiamato *re-shoring*.

L'Europa è già un mercato economico integrato, in quale altro modo una maggiore integrazione dell'Europa potrebbe aiutare l'occupazione giovanile?

A mio parere l'inglese dovrebbe diventare la lingua comune dell'Ue, perché è oramai già di fatto la lingua franca del continente, utilizzata dai giovani per muoversi da un Paese all'altro, per comunicare e per lavorare, e dovrebbe essere insegnato con gli stessi standard in tutte le scuole dell'unione. Questo faciliterebbe ulteriormente gli spostamenti e la mobilità del lavoro tra i paesi e ridurrebbe il carico della burocrazia della Ue, portando a sua volta alla creazione di giornali e di media comuni a tutta Europa, con i vantaggi che se ne ricaverebbero. Ma i francesi probabilmente obietterebbero; conosciamo l'atteggiamento opportunistico di molti Paesi europei, che vogliono fare parte dell'Ue ma al tempo stesso vogliono continuare a sentirsi nazioni sovrane indipendenti e separate. I Paesi dell'Ue non sono disposti a rinunciare alla loro autonomia in cambio dei vantaggi di una maggiore integrazione europea. Gran parte della politica dell'Ue, a mio parere, resta soltanto sulla carta; nel mio ultimo libro sull'Europa uso la definizione "*paper Europe*" (Europa di carta) per descrivere come si facciano tanti progetti che non vengono realizzati per mancanza di risorse e del necessario coordinamento.

Ma in che modo si potrebbe trasformare l'Europa di carta in un'Europa più realistica e meglio funzionante?

Facendo le cose che sono necessarie per arrivare a un simile obiettivo, a partire da una più efficace leadership democratica ovvero una maggiore rappresentatività popolare dei poteri che governano l'Europa e, come detto, un migliore coordinamento delle decisioni da prendere. Non si possono prendere decisioni concrete se non ci sono le strutture adeguate per portarle avanti. Ad esempio, la Germania e Francia sono stati i primi ad interrompere gli accordi sul patto di stabilità, a riprova di quello detto prima, ovvero che i Paesi dell'Ue vogliono avere i vantaggi di fare parte dell'unione senza adempiere agli obblighi che ciò comporta. Ciononostante ciò non sono troppo pessimista, per il semplice fatto che in realtà nessuno può sapere cosa sarà il nostro mondo nel prossimo futuro. Le

ricerche come la sua sono comunque interessanti perché, non dovendo arrivare ad indicare le soluzioni al problema della disoccupazione giovanile, contribuiscono a realizzare utili comparazioni strutturali delle situazioni esistenti. E' innegabile che siamo di fronte a una cosiddetta "jobless generation" che rischia di diventare una generazione perduta.

Come l'innovazione tecnologica può aiutare a superare il gap economico e lavorativo dei giovani (nuova era industriale, pensiero creativo e trasformativo, imprenditorialità)? Lei stesso ha accennato alla possibilità di una nuova rivoluzione industriale e del ruolo che in essa può avere la rivoluzione informativa legata allo sviluppo delle nuove tecnologie, i laboratori di produzione virtuale con stampanti 3D sono considerati una speranza in tal senso e d'altra parte i giovani sono i protagonisti della rivoluzione industriale. La maggior parte delle start-up di Information Technology sono create dai giovani; le nuove idee in questo campo tendono a venire dai giovani, basta pensare a Google e a Facebook che oggi sono tra le più grandi aziende al mondo ma sono state create da dei ragazzi in garage che non avevano ancora finito quasi l'università. Lei giudica importante il fatto che la rivoluzione di Internet sia guidata dai giovani?

Un modo per cercare di ridare vigore rapidamente al settore industriale è quello di puntare sulla manifattura digitale. Sono favorevole a questo tipo di innovazioni ma non sappiamo quanto questo sia efficace. Nessuno al mondo oggi sa se ciò servirà a creare veramente occupazione giovanile. Dobbiamo essere realisti. La mia impressione è che la rivoluzione digitale o la cosiddetta nuova era industriale con stampanti 3D possa essere veramente importante e aprire nuove frontiere economiche ma è solo agli inizi e per quanto proceda velocemente è difficile prevederne l'impatto sociale. E' vero che i giovani sono l'avanguardia di questa rivoluzione, ma si tratta di giovani istruiti e non sappiamo se per coloro con minori competenze e istruzione simili innovazioni significherebbero maggiori posti di lavoro (Londra, 26 aprile 2013).

Il questionario “Giovani & Imprenditorialità”.

SEZIONE 1 – LA SUA ESPERIENZA

1. A quali programmi/iniziative a sostegno dell'imprenditorialità ha partecipato/sta partecipando?

Programma/iniziativa pubblica (specificare)	1. <input type="checkbox"/>
Programma/iniziativa privata (specificare)	2. <input type="checkbox"/>

2. A quanti programmi/iniziative a sostegno dell'imprenditorialità ha partecipato/sta partecipando?

Indicare il numero

Programma/iniziativa pubblica	<input type="text"/>
Programma/iniziativa privata	<input type="text"/>

3. La sua partecipazione a programmi/iniziative a sostegno dell'imprenditorialità giovanile è frutto di una scelta:

Indicare una risposta

Casuale (mi sono imbattuto per caso nel programma)	1. <input type="checkbox"/>
Mirata (ho fatto una ricerca per individuare il programma adatto)	2. <input type="checkbox"/>
Suggerita (ho seguito il consiglio di qualcuno)	3. <input type="checkbox"/>

4. Attraverso quale mezzo è venuto a conoscenza dei programmi/iniziative a sostegno dell'imprenditorialità cui ha partecipato/sta partecipando?

Indicare al massimo tre risposte

Mass media (radio, televisione, quotidiani e riviste)	1. <input type="checkbox"/>
Internet	2. <input type="checkbox"/>
Orientamento scolastico	3. <input type="checkbox"/>
Sindacati	4. <input type="checkbox"/>
Centri per l'impiego	5. <input type="checkbox"/>
Datore di lavoro	6. <input type="checkbox"/>
Famiglia, amici	7. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	8. <input type="checkbox"/>

5. La sua esperienza nell'ambito dei programmi/iniziative a sostegno dell'imprenditorialità è:

Conclusa	1. <input type="checkbox"/>
In corso (<i>andare alla domanda 7</i>)	2. <input type="checkbox"/>

6. Se la sua esperienza è conclusa indichi da quanto tempo

Indicare il numero dei mesi e andare alla domanda 8

□□

7. Se la sua esperienza è in corso indichi da quanto tempo

Indicare il numero dei mesi

□□

8. Indichi per quanto tempo ha partecipato/sta partecipando a programmi/iniziativa a sostegno dell'imprenditorialità

Indicare il numero dei mesi

□□

9. Nei programmi/iniziativa a sostegno dell'imprenditorialità cui ha partecipato/sta partecipando, quale tipo di attività ha svolto/sta svolgendo?

Indicare al massimo tre attività

Piani di finanziamento agevolato	1. <input type="checkbox"/>
Premi e competizioni	2. <input type="checkbox"/>
Orientamento	3. <input type="checkbox"/>
Corsi di Formazione specialistica	4. <input type="checkbox"/>
Laboratori imprenditorialità (creazione di idea di impresa)	5. <input type="checkbox"/>
Tirocini / stage	6. <input type="checkbox"/>
Incubatori di impresa	7. <input type="checkbox"/>
Interventi di Consulenza specialistica	8. <input type="checkbox"/>
Accompagnamento allo start-up di impresa (Business Angel)	9. <input type="checkbox"/>
Misure di mobilità transnazionale	10. <input type="checkbox"/>
Accesso a reti transnazionali	11. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	12. <input type="checkbox"/>

10. Nei programmi/iniziativa a sostegno dell'imprenditorialità cui ha partecipato/sta partecipando, chi erano/sono gli organismi promotori delle attività?

Indicare tutte le risposte necessarie

Scuole – Università	1. <input type="checkbox"/>
Camere di Commercio	2. <input type="checkbox"/>
Associazioni imprenditoriali	3. <input type="checkbox"/>
Enti pubblici territoriali	4. <input type="checkbox"/>
Agenzie di formazione	5. <input type="checkbox"/>
Sindacati	6. <input type="checkbox"/>
Agenzie per l'impiego	7. <input type="checkbox"/>
Società di consulenza specializzate	8. <input type="checkbox"/>
Imprese	9. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	10. <input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>

11. Indichi il grado di utilità delle attività che ha svolto/sta svolgendo nei programmi/iniziativa

cui ha partecipato/sta partecipando.

Rispondere solo per le attività selezionate alla domanda 9. Indicare il valore considerando che 1 = Per nulla e 10 = Del tutto.

1. Piano di finanziamento agevolato
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
2. Premi e competizioni
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
3. Incontri di Orientamento
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
4. Corsi di Formazione specialistica
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
5. Laboratori Imprenditorialità
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
6. Tirocini / stage
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
7. Incubatori di impresa
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
8. Consulenza specialistica
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
9. Accompagnamento allo start-up di impresa (Business Angel)
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
10. Misure di mobilità transnazionale
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
11. Accesso a reti transnazionali
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
12. Altro (specificare:)
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto

12. Indichi quanto il programma/iniziativa a sostegno dell'imprenditorialità cui ha partecipato/sta partecipando ha saputo rispondere alle sue esigenze personali

Indicare il valore considerando che 1 = Per nulla e 10 = Del tutto.

Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto

13. Indichi quanto il programma/iniziativa a sostegno dell'imprenditorialità cui ha partecipato/sta partecipando ha saputo aiutarla a sviluppare la sua idea di impresa

Indicare il valore considerando che 1 = Per nulla e 10 = Del tutto.

Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto

14. Quali sono gli aspetti che dovrebbero essere migliorati nel programma /iniziativa a sostegno dell'imprenditorialità cui ha partecipato/sta partecipando?

Indicare al massimo tre aspetti

Accesso al programma	1. <input type="checkbox"/>
Durata del programma	2. <input type="checkbox"/>
Servizi ricevuti	3. <input type="checkbox"/>
Competenza degli Operatori	4. <input type="checkbox"/>
Risorse materiali e finanziarie	5. <input type="checkbox"/>
Supporti e logistica	6. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	7. <input type="checkbox"/>

15. Attualmente lei è:

Occupato/a, a tempo indeterminato o a tempo determinato	1. <input type="checkbox"/>
---	-----------------------------

Disoccupato/a (<i>andare alla domanda 17</i>)	2. <input type="checkbox"/>
In cerca di prima occupazione (<i>andare alla domanda 18</i>)	3. <input type="checkbox"/>
Studente (<i>andare alla domanda 24</i>)	4. <input type="checkbox"/>

16. Se lei è occupato, indichi da quanto tempo

Indicare il numero dei mesi e andare alla domanda 19

□□

17. Se lei è disoccupato, indichi da quanto tempo

Indicare il numero dei mesi e andare alla domanda 22

□□

18. Se lei è in cerca di prima occupazione, indichi da quanto tempo

Indicare il numero dei mesi e andare alla domanda 28

□□

19. Se lei è occupato, indichi quale attività svolge

Lavoratore dipendente	
Dirigente	1. <input type="checkbox"/>
Direttivo, quadro	2. <input type="checkbox"/>
Insegnante (scuola media o superiore)	3. <input type="checkbox"/>
Insegnante (materna o elementare)	4. <input type="checkbox"/>
Impiegato, intermedio	5. <input type="checkbox"/>
Capo operaio, operaio subalterno ed assimilati	6. <input type="checkbox"/>
Apprendista	7. <input type="checkbox"/>
Lavorante a domicilio per conto di imprese	8. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	9. <input type="checkbox"/>
Lavoratore autonomo	
Imprenditore	10. □□
Libero professionista	11. □□
Lavoratore in proprio	12. □□
Socio di cooperativa (produzione di beni e/o servizi)	13. □□
Coadiuvante	14. □□
Altro (specificare)	15. □□

20. Se lei è occupato e lavoratore dipendente, indichi con che tipo di contratto

A tempo determinato	1. <input type="checkbox"/>
A tempo indeterminato (<i>andare alla domanda 26</i>)	2. <input type="checkbox"/>

21. Se lei è lavoratore dipendente con un contratto a tempo determinato, ne indichi la durata

Indicare il numero dei mesi e andare alla domanda 26

□□

22. Se lei è disoccupato, indichi qual è stata la sua ultima attività

Lavoro dipendente	1. <input type="checkbox"/>
Lavoro autonomo (<i>andare alla domanda 26</i>)	2. <input type="checkbox"/>

23. Se lei è disoccupato, indichi se percepisce un sussidio di disoccupazione

Dopo aver risposto andare alla domanda 26

Sì	1. <input type="checkbox"/>
No	2. <input type="checkbox"/>

24. Se lei è studente, indichi a che scuola è iscritto

Scuola professionale (Formazione P)	1. <input type="checkbox"/>
Scuola media inferiore	2. <input type="checkbox"/>
Scuola media superiore	3. <input type="checkbox"/>
Università	4. <input type="checkbox"/>
Formazione post-universitaria (Master – Dottorato di ricerca)	5. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	6. <input type="checkbox"/>

25. Se lei è studente, indichi se in passato ha lavorato

Sì	1. <input type="checkbox"/>
No	2. <input type="checkbox"/>

26. In passato lei è già stato imprenditore?

Sì	1. <input type="checkbox"/>
No (<i>andare alla domanda 28</i>)	2. <input type="checkbox"/>

27. Se in passato lei è già stato imprenditore, indichi per quanto tempo

Indicare il numero dei mesi

□□

SEZIONE 2 – LA SUA IDEA DI IMPRENDITORIALITÀ

28. Potendo scegliere preferirebbe un lavoro

Dipendente	1. <input type="checkbox"/>
Autonomo (<i>andare alla domanda 30</i>)	2. <input type="checkbox"/>

29. Se preferirebbe un lavoro dipendente, indichi per quale dei seguenti motivi

Indicare i tre motivi più importanti e andare alla domanda 31

Desiderio di sicurezza	1. <input type="checkbox"/>
Desiderio di stabilità economica	2. <input type="checkbox"/>
Prospettive di carriera	3. <input type="checkbox"/>
Tutela dei diritti primari (salute, maternità)	4. <input type="checkbox"/>
Bassa responsabilità personale	5. <input type="checkbox"/>
Tutela del sindacato	6. <input type="checkbox"/>
Flessibilità dell'orario di lavoro	7. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare:)	8. <input type="checkbox"/>

30. Se preferirebbe un lavoro autonomo, indichi per quale dei seguenti motivi

Indicare i tre motivi più importanti

Desiderio di una nuova sfida	1. <input type="checkbox"/>
Desiderio di mettersi in proprio	2. <input type="checkbox"/>
Desiderio di rendere redditizio quello che era un hobby	3. <input type="checkbox"/>
Presenza di una tradizione imprenditoriale in famiglia	4. <input type="checkbox"/>
Conciliare lavoro e vita privata	5. <input type="checkbox"/>
Organizzazione della famiglia che permette di creare un'impresa	6. <input type="checkbox"/>
Prospettiva di ulteriori guadagni	7. <input type="checkbox"/>
Realizzazione di un'idea innovativa	8. <input type="checkbox"/>
Raggiungere un mercato internazionale	9. <input type="checkbox"/>
Evitare la disoccupazione	10. <input type="checkbox"/>
Sfuggire a una situazione lavorativa insoddisfacente	11. <input type="checkbox"/>
Unica possibilità per svolgere la mia professione	12. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare:)	13. <input type="checkbox"/>

31. Ha già pensato e progettato un'idea di impresa?

Indicare una risposta

Sì, totalmente	1. <input type="checkbox"/>
Sì, in parte	2. <input type="checkbox"/>
No (<i>andare alla domanda 37</i>)	3. <input type="checkbox"/>

32. Se ha già pensato e progettato, totalmente o in parte, un'idea di impresa, in quale macro

settore economico si inserisce?

Indicare un settore

Agricoltura	1. <input type="checkbox"/>
Industria	2. <input type="checkbox"/>
Commercio e Servizi	3. <input type="checkbox"/>

33. Se ha già pensato e progettato, totalmente o in parte, un'idea di impresa, in quale specifico settore economico si inserisce?

Indicare una risposta

Industria creativa / culturale	1. <input type="checkbox"/>
Green economy	2. <input type="checkbox"/>
Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione (TIC)	3. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	4. <input type="checkbox"/>

34. Ha già maturato esperienze di lavoro o acquisito conoscenze/competenze nello specifico settore nel quale ha già pensato e progettato, totalmente o in parte, l'idea di impresa?

Sì	1. <input type="checkbox"/>
No	2. <input type="checkbox"/>

35. Se lei ha già pensato progettato, totalmente o in parte, l'idea di impresa, con chi sta pensando di avviarla?

Da solo (<i>andare alla domanda 37</i>)	1. <input type="checkbox"/>
Con uno o più soci	2. <input type="checkbox"/>

36. Se pensa di avviare la sua impresa con uno o più soci si tratta di:

Estranei	1. <input type="checkbox"/>
Amici	2. <input type="checkbox"/>
Compagni di studio	3. <input type="checkbox"/>
Colleghi	4. <input type="checkbox"/>
Famigliari	5. <input type="checkbox"/>

37. E' a conoscenza di quello che serve sapere e fare per avviare un'impresa?

Indicare il valore considerando che 1 = Per nulla e 10 = Del tutto.

Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto

38. Quali pensa siano le difficoltà maggiori nel creare un'impresa?

Indicare una risposta per ogni difficoltà

	Molto	In parte	Per niente	Non so
Reperire i finanziamenti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Stabilire i contatti con i clienti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Far pagare le fatture invase	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Stabilire il prezzo dei miei prodotti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trovare immobili adeguati	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trovare i fornitori	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reperire personale idoneo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utilizzo della tecnologia informatica	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Affrontare aspetti giuridici, amministrativi, registrazioni, tasse, ecc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Essere da solo a prendere le decisioni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Avere il sostegno della famiglia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

39. Quanto ritiene siano importanti le seguenti attitudini per essere imprenditori

Rispondere per tutte le attitudini indicate. Indicare il valore considerando che 1 = Per nulla e 10 = Del tutto.

1. Spirito di iniziativa

Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto

2. Indipendenza

Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto

3. Capacità di innovazione

Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto

4. Determinazione nel raggiungere gli obiettivi

Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto

5. Capacità di anticipare gli eventi

Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto

6. Altro (Specificare:)

Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto

40. Quali caratteristiche ritiene siano indispensabili per un imprenditore

Indicare le tre caratteristiche più importanti

Determinazione a ottenere i risultati	1. <input type="checkbox"/>
Leadership	2. <input type="checkbox"/>
Spinta ad ottenere fama e successo sociale	3. <input type="checkbox"/>
Spinta a realizzarsi mediante il proprio lavoro	4. <input type="checkbox"/>
Innovazione	5. <input type="checkbox"/>
Flessibilità	6. <input type="checkbox"/>
Autonomia	7. <input type="checkbox"/>
Forza interiore	8. <input type="checkbox"/>
Entusiasmo	9. <input type="checkbox"/>
Spirito di sacrificio	10. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	11. <input type="checkbox"/>

41. In generale, quali sono secondo lei le motivazioni necessarie per l'avvio di un'impresa?

Indicare una risposta per ogni motivazione

	<i>Molto</i>	<i>In parte</i>	<i>Per niente</i>	<i>Non so</i>
Desiderio di una nuova sfida	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desiderio di mettersi in proprio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desiderio di rendere redditizio quello che era un hobby	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Presenza di una tradizione imprenditoriale in famiglia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Conciliare lavoro e vita privata	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Figli sufficientemente grandi da permettere di creare un'impresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prospettiva di ulteriori guadagni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Realizzazione di un'idea innovativa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Raggiungere un mercato internazionale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Evitare la disoccupazione	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sfuggire a una situazione lavorativa insoddisfacente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unica possibilità per svolgere la propria professione	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

42. Che tipo di investimento economico crede sia necessario per avviare un'impresa?

Euro 0 – 5.000	1. <input type="checkbox"/>
Euro 5.001 - 15.000	2. <input type="checkbox"/>
Euro 15.001 – 30.000	3. <input type="checkbox"/>
Euro più di 30.000	4. <input type="checkbox"/>
Non ne ho idea	5. <input type="checkbox"/>

43. Se volesse avviare un'impresa a chi si rivolgerebbe per informazioni e consigli

Famiglia, amici	1. <input type="checkbox"/>
Conoscenze in ambito professionale	2. <input type="checkbox"/>
Consulenti, professionisti	3. <input type="checkbox"/>
Altre organizzazioni specializzate	4. <input type="checkbox"/>
A nessuno / Non ne avrei bisogno	5. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	6. <input type="checkbox"/>

44. Se volesse avviare un'impresa come la finanzierebbe inizialmente

Indicare i 2 modi più importanti

Con mezzi propri	1. <input type="checkbox"/>
Con l'aiuto di familiari/amici	2. <input type="checkbox"/>
Con credito bancario senza richiesta di garanzie	3. <input type="checkbox"/>
Con credito bancario con richiesta di garanzie	4. <input type="checkbox"/>
Con contributi finanziari di altre imprese	5. <input type="checkbox"/>
Con finanziamenti capital venture	6. <input type="checkbox"/>
Con aiuti finanziari pubblici	7. <input type="checkbox"/>
Con <i>crowd-funding</i>	8. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	9. <input type="checkbox"/>

45. Le istituzioni pubbliche/private offrono servizi per aiutare i giovani a diventare imprenditori. Quanto pensa di conoscere questi servizi?

Indicare il valore considerando che 1 = Per nulla e 10 = Del tutto.

Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto

46. Attraverso quali canali è venuto a conoscenza di tali servizi?

Indicare al massimo tre risposte

Mass media (radio, televisione, quotidiani e riviste)	1. <input type="checkbox"/>
Internet	2. <input type="checkbox"/>
Orientamento scolastico	3. <input type="checkbox"/>
Sindacati	4. <input type="checkbox"/>
Centri per l'impiego	5. <input type="checkbox"/>
Datore di lavoro, colleghi	6. <input type="checkbox"/>
Famiglia, amici	7. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	8. <input type="checkbox"/>

47. Quali sono, a suo parere, le opportunità o i servizi più utili per un giovane che volesse

avviare una nuova impresa?*Indicare al massimo tre risposte*

Piani di finanziamento agevolato	1. <input type="checkbox"/>
Premi e competizioni	2. <input type="checkbox"/>
Incontri di Orientamento	3. <input type="checkbox"/>
Corsi di Formazione specialistica	4. <input type="checkbox"/>
Laboratori imprenditorialità (creazione di idea di impresa)	5. <input type="checkbox"/>
Tirocini / stage	6. <input type="checkbox"/>
Incubatori di impresa	7. <input type="checkbox"/>
Consulenza specialistica	8. <input type="checkbox"/>
Accompagnamento allo start-up di impresa (Business Angel)	9. <input type="checkbox"/>
Misure di mobilità transnazionale	10. <input type="checkbox"/>
Accesso a reti transnazionali	11. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	12. <input type="checkbox"/>

48. Ritiene che le istituzioni pubbliche dovrebbero pubblicizzare maggiormente i servizi a sostegno dell'imprenditorialità giovanile?

Sì	1. <input type="checkbox"/>
No (<i>andare alla domanda 50</i>)	2. <input type="checkbox"/>

49. Se sì, indichi attraverso quali mezzi*Indicare i due mezzi più importanti*

Mass media (radio, televisione, quotidiani e riviste)	1. <input type="checkbox"/>
Internet	2. <input type="checkbox"/>
Orientamento scolastico	3. <input type="checkbox"/>
Sindacati	4. <input type="checkbox"/>
Centri per l'impiego	5. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	6. <input type="checkbox"/>

SEZIONE 3 – LE SUE COMPETENZE, CONOSCENZE, ABILITA'

50. Comprendendo anche la sua lingua madre, quali lingue parla?

Ceco	1. <input type="checkbox"/>
Francese	2. <input type="checkbox"/>
Inglese	3. <input type="checkbox"/>
Italiano	4. <input type="checkbox"/>
Polacco	5. <input type="checkbox"/>
Slovacco	6. <input type="checkbox"/>
Spagnolo	7. <input type="checkbox"/>
Tedesco	8. <input type="checkbox"/>
Ungherese	9. <input type="checkbox"/>
Altra lingua Stato UE (specificare)	10. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Altra lingua Stato extra-UE (specificare)	11. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

51. Quanti Paesi europei ha visitato, compreso quello dove vive?

Indicare il numero

52. Quanti Paesi extra-europei ha visitato?

Indicare il numero

53. Con che frequenza viaggia all'estero?

Mai	1. <input type="checkbox"/>
Di rado	2. <input type="checkbox"/>
Ogni anno	3. <input type="checkbox"/>
Tre/quattro volte all'anno	4. <input type="checkbox"/>
Ogni mese	5. <input type="checkbox"/>

54. Quale/i dispositivi elettronici usa?

Nessuno	1. <input type="checkbox"/>
PC	2. <input type="checkbox"/>
Tablet	3. <input type="checkbox"/>
Smartphone	4. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	5. <input type="checkbox"/>

55. Con che frequenza utilizza i dispositivi elettronici?

Mai	1. <input type="checkbox"/>
Ogni mese	2. <input type="checkbox"/>
Ogni settimana	3. <input type="checkbox"/>
Tutti i giorni	4. <input type="checkbox"/>

56. Se usa i dispositivi elettronici con frequenza giornaliera, per quante ore?*Indicare il numero medio in ore*

<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------

57. Con che frequenza utilizza i dispositivi elettronici per*Indicare una risposta per ogni motivazione*

	<i>Mai</i>	<i>Ogni mese</i>	<i>Ogni settimana</i>	<i>Tutti i giorni</i>
Studiare / lavorare	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Giocare (videogiochi – gioco on-line)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reperire informazioni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Scaricare musica/film/video	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Leggere libri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fare acquisti on-line	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Navigare in Internet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comunicare e socializzare (e-mail, chat, social network)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

58. Partecipa come volontario alle attività di una associazione?

Sì	1. <input type="checkbox"/>
No (<i>andare alla domanda 60</i>)	2. <input type="checkbox"/>

59. Se lei svolge servizio di volontariato, in quale settore prevalente?*Indicare al massimo tre settori*

Culturale	1. <input type="checkbox"/>
Ricreativo	2. <input type="checkbox"/>
Sportivo	3. <input type="checkbox"/>
Educativo	4. <input type="checkbox"/>
Religioso	5. <input type="checkbox"/>
Politico	6. <input type="checkbox"/>
Assistenza alle persone	7. <input type="checkbox"/>
Ecologico (ambiente, animali, ...)	8. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	9. <input type="checkbox"/>

60. Per ognuna delle seguenti competenze trasversali indichi quanto ritiene di possederla

Rispondere per ogni competenza. Indicare il valore considerando che 1 = Per nulla e 10 = Del tutto.

1. Parlare in pubblico, presentando idee, relazioni o prodotti
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
2. Scrivere relazioni, note o documenti
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
3. Scrivere e/o parlare in una lingua straniera
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
4. Usare i programmi del pacchetto Office (Word, Excel, PowerPoint)
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
5. Lavorare in gruppo
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
6. Usare programmi informatici specifici (programmazione, grafica, audio/video, elab./analisi dati)
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
7. Fare analisi di contenuto di testi
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
8. Leggere/interpretare leggi e regolamenti
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
9. Leggere dati economici, bilanci, ecc.
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto

61. Per ognuna delle seguenti competenze imprenditoriali indichi quanto pensa di possederla

Rispondere per ogni competenza. Indicare il valore considerando che 1 = Per nulla e 10 = Del tutto.

1. Capacità di riconoscere un'opportunità
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
2. Creatività e innovazione
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
3. Capacità di prendere decisioni
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
4. Capacità di risolvere problemi
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
5. Capacità di leadership e comunicazione
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
6. Capacità di sviluppare nuovi prodotti e servizi
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto
7. Capacità di networking e di costruire una rete di contatti
Per nulla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Del tutto

SEZIONE 4 – IL SUO PROFILO PERSONALE

62. Qual è la sua età?

Anni compiuti (numero)

□□

63. Qual è il suo genere?

M	1. <input type="checkbox"/>
F	2. <input type="checkbox"/>

64. Qual è il suo titolo di studio?

Licenza elementare	1. <input type="checkbox"/>
Licenza media	2. <input type="checkbox"/>
Diploma professionale	3. <input type="checkbox"/>
Diploma di maturità	4. <input type="checkbox"/>
Diploma di laurea	5. <input type="checkbox"/>
Diploma post laurea (Master)	6. <input type="checkbox"/>
Dottore di ricerca	7. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	8. <input type="checkbox"/>

65. In che Paese è nato?

Austria	1. <input type="checkbox"/>
Germania	2. <input type="checkbox"/>
Italia	3. <input type="checkbox"/>
Repubblica Ceca	4. <input type="checkbox"/>
Slovacchia	5. <input type="checkbox"/>
Ungheria	6. <input type="checkbox"/>
Altro Stato UE (specificare)	7. <input type="checkbox"/>
Altro Stato extra UE (specificare)	8. <input type="checkbox"/>

66. In che Paese risiede?

Austria	1. <input type="checkbox"/>
Germania	2. <input type="checkbox"/>
Italia	3. <input type="checkbox"/>
Repubblica Ceca	4. <input type="checkbox"/>
Slovacchia	5. <input type="checkbox"/>
Ungheria	6. <input type="checkbox"/>
Altro Stato UE (specificare)	7. <input type="checkbox"/>
Altro Stato extra UE (specificare)	8. <input type="checkbox"/>

67. La città / il paese dove vive

È quella dove è nato/a	1. <input type="checkbox"/>
E' una città diversa da dove è nato/a, per scelta	2. <input type="checkbox"/>
E' una città diversa da dove è nato/a, per esigenze di studio/lavoro	3. <input type="checkbox"/>

68. Quanto è grande la città / il paese dove vive e dove studia/lavora

	<i>Vive</i>	<i>Studia/ Lavora</i>
Fino a 5.000 abitanti	1. <input type="checkbox"/>	1. <input type="checkbox"/>
Da 5.000 a 50.000 abitanti	2. <input type="checkbox"/>	2. <input type="checkbox"/>
Da 50.000 a 500.000 abitanti	3. <input type="checkbox"/>	3. <input type="checkbox"/>
Da 500.000 a 1.000.000 di abitanti	4. <input type="checkbox"/>	4. <input type="checkbox"/>
Oltre 1.000.000 di abitanti	5. <input type="checkbox"/>	5. <input type="checkbox"/>

69. Con chi vive

Con la famiglia di origine	1. <input type="checkbox"/>
Con la famiglia creata con consorte/convivente	2. <input type="checkbox"/>
Da solo	3. <input type="checkbox"/>
Con i figli	4. <input type="checkbox"/>
Con parenti e/o amici	5. <input type="checkbox"/>

70. L'abitazione dove vive è

Di proprietà	1. <input type="checkbox"/>
In affitto	2. <input type="checkbox"/>
Altro (Specificare)	3. <input type="checkbox"/>

71. Qual è il suo stato civile?

Celibe/nubile	1. <input type="checkbox"/>
Coniugato/a	2. <input type="checkbox"/>
Convivente	3. <input type="checkbox"/>
Separato/a	4. <input type="checkbox"/>
Divorziato/a	5. <input type="checkbox"/>

72. Ha figli?

Sì	1. <input type="checkbox"/>
No (<i>andare alla domanda 74</i>)	2. <input type="checkbox"/>

73. Se ha figli, quanti sono

Indicare il numero

□□

74. Qual è / era il titolo di studio dei suoi genitori

	<i>Padre</i>	<i>Madre</i>
Nessun titolo	1. <input type="checkbox"/>	1. <input type="checkbox"/>
Licenza elementare	2. <input type="checkbox"/>	2. <input type="checkbox"/>
Licenza media inferiore	3. <input type="checkbox"/>	3. <input type="checkbox"/>
Diploma professionale	4. <input type="checkbox"/>	4. <input type="checkbox"/>
Diploma media superiore	5. <input type="checkbox"/>	5. <input type="checkbox"/>
Diploma di laurea	6. <input type="checkbox"/>	6. <input type="checkbox"/>
Diploma di post laurea (Master, Dottorato)	7. <input type="checkbox"/>	7. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	8. <input type="checkbox"/>	8. <input type="checkbox"/>

75. Qual è / era il lavoro dei suoi genitori

	<i>Padre</i>	<i>Madre</i>
Lavoratore dipendente (lavoro manuale)	1. <input type="checkbox"/>	1. <input type="checkbox"/>
Lavoratore dipendente (lavoro d'ufficio)	2. <input type="checkbox"/>	2. <input type="checkbox"/>
Insegnante	3. <input type="checkbox"/>	3. <input type="checkbox"/>
Dirigente	4. <input type="checkbox"/>	4. <input type="checkbox"/>
Lavoratore autonomo	5. <input type="checkbox"/>	5. <input type="checkbox"/>
Libero professionista	6. <input type="checkbox"/>	6. <input type="checkbox"/>
Imprenditore	7. <input type="checkbox"/>	7. <input type="checkbox"/>
Casalinga	8. <input type="checkbox"/>	8. <input type="checkbox"/>
Disoccupato/a	9. <input type="checkbox"/>	9. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	10. <input type="checkbox"/>	10. <input type="checkbox"/>

76. Ci sono imprenditori nella sua cerchia di amici e parenti?

Si	1. <input type="checkbox"/>
No	2. <input type="checkbox"/>

77. Se nella sua cerchia di amici e parenti ci sono imprenditori indichi chi sono*Indicare tutte le risposte necessarie*

Madre	1. <input type="checkbox"/>
Padre	2. <input type="checkbox"/>
Fratelli/sorelle	3. <input type="checkbox"/>
Nonni	4. <input type="checkbox"/>
Zii	5. <input type="checkbox"/>
Coniuge	6. <input type="checkbox"/>
Amici	7. <input type="checkbox"/>
Altro (specificare)	8. <input type="checkbox"/>

Tempo approssimativo impiegato per compilare il questionario: _____ minuti
 Osservazioni.

Ringraziamenti

In conclusione del percorso di dottorato desidero ringraziare tutti coloro che mi hanno aiutato nella realizzazione del personale progetto di ricerca.

Il Dipartimento di Sociologia e Diritto dell'Economia, con particolare riferimento al professor Roberto Rizza, mio tutor, al professor Riccardo Prandini, coordinatore della Scuola di Dottorato in Sociologia, alla professoressa Francesca Cremonini, per il supporto qualitativamente ineccepibile per la parte metodologica della ricerca e per la guida e la vicinanza nello sviluppo del percorso di ricerca e analisi.

Il sociologo Anthony Giddens che mi ha offerto una preziosissima visione di insieme, oltre ad avermi incoraggiata e sostenuta lungo tutto il percorso.

La Regione del Veneto, Sezione Lavoro, per avermi permesso di frequentare, pur lavorando, il Dottorato, con particolare riferimento al direttore Pier Angelo Turri e a Simonetta Mantovani.

Le persone e le organizzazioni che mi hanno aiutato a realizzare la ricerca, con particolare riferimento a Arduino Salatin, preside dell'Università Salesiana a Venezia IUSVE, che mi ha consigliata, indirizzata e sostenuta e a Stuart Simpson, coordinatore dell'iniziativa comunitaria ieSmart, per la disponibilità l'interesse e la fiducia.

Un grazie anche ai colleghi Francesca Bresaola di Accademia Discanto, Arianna Baraldo di Enaip Veneto, Franca Barison di Irecoop Veneto, Rudy Orzes di Metalogos, Andrea Polelli di Ecipa, Arianna Cattarin dell'Università Cà Foscari di Venezia, per la collaborazione fornita nell'identificazione degli intervistati.

I colleghi del mio ciclo di Dottorato che mi hanno arricchita, aiutata e coinvolta nelle discussioni di gruppo, trasmettendo spirito di gruppo, affettività e serietà nell'impegno.

Desidero infine ringraziare mia figlia, per avermi capita e sopportata nel lungo periodo, la mia famiglia e gli amici che hanno creduto nel mio progetto, in particolare Enrico Franceschini, che mi ha aiutata e sostenuta, fornendomi un supporto indispensabile.

Sento di dover ringraziare, infine, i rispondenti all'indagine, per il prezioso contributo che mi hanno offerto.

Naturalmente, ogni responsabilità per i contenuti della tesi va riferita soltanto all'autore.