

Imprenditorialità a sostegno dello sviluppo: un'analisi degli elementi facilitanti dell'ecosistema imprenditoriale. Italia e Paesi BRIC a confronto

Tematica n.4: Servizi a sostegno dell'innovazione e della competitività delle imprese, in ambito locale e internazionale

Fabio Corno*, Stefano Colombo*, Richa Lal*

(*) *Milano-Bicocca University, Dept. of Sociology, Via Bicocca degli Arcimboldi, 8 (MI)*

Abstract

Il presente lavoro mette a confronto l'“ecosistema imprenditoriale” del sistema Italia con quello dei cosiddetti Paesi BRIC (Brasile, Russia, India e Cina), così da analizzare come le variabili individuali, socio-culturali, politiche e finanziarie possono facilitare e supportare la nascita, la crescita e lo sviluppo di un'impresa.

Si vogliono identificare e misurare differenze e similitudini presenti nell'“ecosistema imprenditoriale”, così da individuare quali, tra gli elementi che lo compongono, favoriscano e/o ostacolano la crescita di un'iniziativa imprenditoriale, nonché quali possano essere identificati come fattori “generici” e quali invece come fattori “country-specific”.

Il lavoro si focalizza sul settore dell'ICT: con riferimento al quale si delineano i fattori che spongono gli imprenditori nei 5 Paesi analizzati a intraprendere un'attività autonoma, quali li avvantaggino e quali li ostacolano.

Grazie all'invio di un questionario strutturato a un campione significativo di imprese del settore dell'ICT, si sono individuati i fattori che influiscono l'imprenditorialità, con una scala per valutare l'importanza dei singoli elementi.

Obiettivo è comprendere i fattori più importanti a supporto dell'imprenditorialità, nonché di guidare le istituzioni nella scelta delle politiche e dei programmi economici da intraprendere.

Un recente *green paper report* della Commissione Europea¹ ha posto a evidenza l'importanza delle imprese di piccola e media dimensione (PMI) e la loro rilevanza nel processo di crescita e sviluppo in Italia come in tutta l'Area Euro. l'imprenditorialità, in tale prospettiva, ne è l'elemento caratterizzante e trainante.

Il meeting dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE), tenutosi a Parigi a fine 2010², ha fatto nuovamente emergere ed evidenziare l'importanza delle imprese innovative di piccola e media dimensione e dell'imprenditorialità, come elementi in grado di

¹ Libro verde, L'imprenditorialità in Europa (2003), ripreso in seguito nel programma quadro per l'innovazione e la competitività (2007-2013) e nell'International Conference on SMEs, Entrepreneurship and Innovation, Udine (2009).

² L'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE) è stata costituita nel 1961 con lo scopo di promuovere politiche volte a realizzare una sana crescita economica e un'espansione del commercio su base multilaterale.

favorire e sostenere il recupero dell'economia dall'attuale situazione di crisi, nonché facilitare la crescita del sistema impresa nel medio-lungo periodo.

Con riferimento specifico all'Italia, il più recente *executive report* del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) ha sottolineato come nel nostro Paese intraprendere una carriera da imprenditore sia una scelta desiderabile, nonché auspicabile; si riscontra infatti fra la popolazione un'attitudine correlata all'imprenditorialità (in termini sia di capacità che di abilità), e al “mettersi in proprio”. A tale proposito, a livello sistemico diviene indispensabile, come confermano molteplici studi legati all'impatto dell'imprenditorialità sul sistema economico³, “allevare” tale predisposizione naturale, al fine di offrire un sostegno indiretto all'innovazione e, a un differente livello, anche a favore del consumatore e delle imprese.

Emerge in tutto rilievo l'importanza degli imprenditori e della loro attività per il successo dell'economia, così come il ruolo di primo rilievo che gli stessi ricoprono nell'attuale fase di recupero dell'economia. Esistono peraltro alcune barriere che rischiano di impedire alle imprese innovative di piccola e media dimensione e – più in generale – agli imprenditori di svolgere appieno questo ruolo di leadership tra i diversi soggetti che operano nel sistema economico italiano, europeo e globale.

Gli imprenditori sono per loro natura degli innovatori, assumono rischi, prendono decisioni i cui effetti coinvolgono loro stessi e quanti con loro collaborano, creano nuovi modelli di business e di società, nonché nuovi posti di lavoro⁴. Nonostante possano apparire come soggetti indipendenti e auto referenziali, anche loro necessitano di supporto nell'ambito dell'ambiente in cui operano.

L'Italia è uno dei Paesi nei quali le piccole e medie imprese rappresentano la vera spina dorsale dell'economia nazionale⁵, la fonte principale di nuovo lavoro: fondamentale il loro ruolo nell'economia nazionale e internazionale. A fronte di un forte sviluppo della cosiddetta “economia della conoscenza”, si evidenzia un urgente bisogno di dotare le PMI (e/o di favorire l'incremento) delle capacità e delle abilità loro necessarie per potere crescere e svilupparsi ancor più rispetto al passato, anche e soprattutto al di fuori del proprio Paese d'origine.

³ Wennekers et al, “Nascent entrepreneurship and the level of economic development”, *Small Business Economics* (2005).

⁴ A supporto di tali affermazioni, si ricorda che le PMI sono più propense a introdurre sul mercato innovazioni radicali piuttosto che progressive (Baumol, 2002); esistono regimi tecnologici nei quali le piccole e nuove imprese contribuiscono maggiormente all'innovazione, in particolare quelli in cui i livelli d'intensità di capitale e di economie di scala sono bassi e l'importanza della conoscenza alta (Conferenza OCSE, Udine, 2009).

⁵ Secondo i risultati del Censimento ISTAT 2011 su Industria e Servizi, le imprese con meno di 10 addetti sono 3.877.834, ovvero il 94,95% del totale (il sistema imprese è composto da 4.083.966 soggetti); quelle con un numero di addetti compresi tra 10 e 250 sono 202.860, il 4,96% del totale.

Sfortunatamente, oggi si assiste a situazioni in cui imprese in procinto di nascere, ovvero appena venute alla luce, vengano a contatto con molteplici problematiche (sia di carattere endogeno che esogeno) che frenano la loro crescita oltre che, talvolta, la loro stessa sopravvivenza.

Obiettivo del presente lavoro consiste per l'appunto nell'analizzare il cosiddetto "ecosistema imprenditoriale", inteso come l'insieme delle variabili - individuali, socio-culturali, politiche, correlate alle problematiche di accesso alle risorse finanziarie, ecc. - che facilitano e supportano la nascita, la crescita e lo sviluppo di un'impresa.

Considerato come i confini di tale ecosistema si spingono ben oltre la nostra nazione, si è deciso di realizzare un'analisi empirica tesa a confrontare il sistema Italia con i cosiddetti Paesi BRIC (Brasile, Russia, India e Cina). Mettere a raffronto una realtà caratterizzata da tassi di crescita estremamente limitati con i Paesi che da qualche anno crescono ai tassi più elevati a livello mondiale dovrebbe consentire di identificare e misurare differenze e similitudini presenti nell'"ecosistema imprenditoriale", al fine di individuare quali, tra gli elementi che lo compongono, favoriscano e/o ostacolino la crescita di un'iniziativa imprenditoriale, nonché quali possano essere identificati come fattori "generici" e quali invece come fattori "country-specific".

Il lavoro si focalizza sul settore dell'ICT: oltre ad essere presente nelle cinque realtà esaminate, rappresenta ed è destinato a rappresentare anche in futuro uno tra i più rilevanti motori di crescita e sviluppo.

BACKGROUND

Il filo conduttore di questo progetto di ricerca è riconducibile a 4 tematiche chiave: *imprenditorialità, piccole e medie imprese, Paesi BRIC, imprenditori della conoscenza.*

- *Imprenditorialità*: Numerosi studi hanno dimostrato il ruolo cruciale dell'imprenditorialità nelle economie di crescita⁶. L'approccio schumpeteriano alla crescita (Aghion and Howitt, 1997) ha dimostrato come il dinamismo imprenditoriale sia la chiave per l'innovazione e la crescita. Un crescente numero di studi ha inoltre enfatizzato il ruolo dell'imprenditore e lo sviluppo di un reticolo di piccole e medie imprese nel contribuire allo sviluppo economico (Banca Mondiale, 2003). Esistono numerose scuole di pensiero che hanno cercato di definire la nozione di imprenditore da più prospettive. Nell'ambito di questo lavoro, considerando gli obiettivi che esso si pone, si è deciso di adottare la definizione dell'ILO⁷: "L'imprenditore è colui che ha la capacità di individuare e valutare le opportunità di business, insieme alle risorse necessarie per coglierle e porre in essere le giuste azioni per assicurare il successo dell'attività".

⁶ Mueller, Dennis C., *Entrepreneurship and Growth*, 2011; David B. Audretsch, 2002.

⁷ L'Organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO) è l'agenzia delle Nazioni Unite che si occupa di promuovere il lavoro dignitoso e produttivo in condizioni di libertà, uguaglianza, sicurezza e dignità umana per uomini e donne.

- Data l'importanza crescente e il chiaro impatto delle iniziative imprenditoriali nella creazione di ricchezza e di posti di lavoro, é fondamentale analizzare quali siano i fattori che possono avvantaggiare versus svantaggiarne la nascita e lo sviluppo sia nei Paesi Industrializzati sia nelle nuove economie emergenti. Come descritto in numerosi studi⁸, il presente stato d'instabilità economica ha nuovamente enfatizzato il fatto che l'imprenditorialità, in particolare le *Piccole e Medie Imprese*, svolgono e svolgeranno sempre più in futuro un rilevante ruolo nel rilanciare l'economia e la crescita mondiale⁹. Vi è pertanto un forte bisogno di imprenditori innovativi e orientati alla crescita che possano aiutare a stimolare lo sviluppo economico.
- *I Paesi BRIC*: hanno visto una crescita economica eccezionale che ha permesso loro di abbracciare il percorso del capitalismo e sono ora considerati i nuovi motori trainanti dell'economia mondiale¹⁰. Imprenditorialità e innovazione sono necessarie per sbloccare le potenzialità presenti nei mercati emergenti. Inoltre i Paesi BRIC diventeranno i migliori mercati/acquirenti del futuro. Per quest'ultimo motivo, la crescita di queste economie può rappresentare anche una via di salvezza per il mondo occidentale, che in questi mercati può trovare un enorme bacino di acquirenti.
- *“Imprenditori della Conoscenza”*: I settori “ad alta intensità di conoscenza” stanno divenendo sempre più importanti fattori di crescita. Nelle economie in rapida crescita dei Paesi BRIC, e non solo, lo sviluppo di settori come l'ICT sta aprendo un mondo a sempre maggiori opportunità, in particolar modo per nuove iniziative imprenditoriali. Manca ad oggi una rigorosa definizione del termine “imprenditori della conoscenza”. Lo stesso è stato creato per enfatizzare il ruolo svolto dalla conoscenza come base per l'innovazione tecnologica e lo sviluppo di nuove imprese. Per questo lavoro proponiamo di definire “l'imprenditore della conoscenza” in termini dinamici come l'imprenditore di una piccola e media impresa (PMI) che si focalizza sull'innovazione continua derivante dalla conoscenza. Tali individui pertanto mantengono il loro business orientato su un determinato focus, ma continuano a innovare.

Lo sviluppo di iniziative imprenditoriali in un determinato ambiente dipende non da un singolo fattore ma da una “costellazione di fattori” a livello individuale, sociale e nazionale (Tripathy, *Business Communities of India – A Historical Perspective*, 1984). L'imprenditorialità è strettamente correlata a motivazioni individuali¹¹, esperienze, fattori socio-culturali (comprese le

⁸ Mueller, Dennis C., *Entrepreneurship and Growth*, 2011.

⁹ Libro Verde “L'imprenditorialità in Europa” – Commissione Comunità Europea, 2003.

¹⁰ BRICs Monthly Issue, dicembre 2009; PricewaterhouseCoopers, “The World in 2050 - Beyond the BRICs: A broader look at emerging market growth prospects, 2006; DreamingWith BRICs: Goldman Sachs, “The Path to 2050”, 2003.

¹¹ Bird B., “Implementing Entrepreneurial Ideas: The case of intentions”, *Academy of Management Review* (1988).

tradizioni familiari), offerta formativa¹², competenze e capacità, istituti e strumenti che facilitino l'accesso al credito delle imprese, esistenza di istituzioni per il commercio estero e la presenza di infrastrutture di trasporto e telecomunicazione, l'andamento dell'economia del Paese di residenza e le politiche economiche (Global Entrepreneurship Monitor, 2010).

Comprendere i fattori che facilitano o viceversa ostacolano l'avvio e la crescita di un'attività imprenditoriale, ossia l'ecosistema imprenditoriale, costituisce l'obiettivo principale di questo studio.

Un ecosistema si riferisce a un complesso di organismi che interagiscono tra loro e con l'ambiente come un unico essere. Gli organismi, anche umani, sono influenzati dall'ambiente in cui operano. Studi sistematici sugli effetti dell'ambiente sono stati condotti nell'ambito dell'ambito delle scienze biologiche, dove il termine ecologia è il più utilizzato per indicare gli habitat naturali degli animali. Attraverso il concetto di "Human Ecology", il principio di ecosistema viene inserito nel dominio di geografi, sociologi ed economisti, che sono interessati alla distribuzione della popolazione umana¹³. Tale approccio allo studio del comportamento umano permette di definire un framework per analizzare l'interazione che intercorre tra individui e ambiente. Il termine Ecosistema Imprenditoriale si riferisce alla combinazione di fattori che giocano un ruolo nello sviluppo dell'imprenditorialità. Questo studio propone di utilizzare un tale approccio per analizzare i fattori (individuali, sociali, politici) che permettono la nascita e lo sviluppo di imprese di successo – in questa prima fase – nel settore ICT. Gli studiosi della "human ecology" hanno esaminato il ruolo delle risorse nella crescita di una sezione (una popolazione). "Le risorse ambientali o la massima capacità di sostentamento fissano il limite di densità della popolazione, il numero di organizzazioni che competono per le stesse risorse" (Aldrich, 1990).

Nella tabella sottostante (figura 1) si riassumono i fattori che costituiscono l'ecosistema imprenditoriale, come un insieme di risorse in cui l'imprenditore nasce, sopravvive o cresce.

¹² Sluis J. et al., "Education and Entrepreneurship Selection and Performance: a review of the empirical literature", *Journal of Economics Surveys* (2008).

¹³ Sidney M. Greenfield, Arnold Strickon, *A new paradigm for the study of entrepreneurship and social change*, *Economic Development and Cultural Change*, 1981.

Fattori individuali	Fattori socio-culturali	Istituzioni pubbliche	Accesso al credito	Conoscenza e opportunità di crescita	Internazionalizzazione
Educazione	Socializzazione	Infrastrutture	Autofinanziamento	Competenze	Approccio
Motivazione	Propensione al rischio	Politiche economiche	Struttura sistema bancario	Centri di studi e formazione	Informazioni e competenze
Competenze	Background familiare	"Pacchetti" di incentivi	Tassi d'interesse	Servizi di consulenza	Supporto pubblico (associazioni di categoria, ...)
Modelli comportamentali	Attitudini	Politica fiscale	Venture Capital	Centri di ricerca	Risorse finanziarie
Opportunità	Supporto da famiglia e persone vicine	Inflazione	Private Equity	Business Incubator	Conoscenza lingue straniere
Capacità di gestire le risorse		Barriere all'entrata	Angel investors	Reti di imprese	Preparazione interculturale
		Corruzione			

L'ecosistema imprenditoriale

Figura 1 – *L'ecosistema imprenditoriale*

METODOLOGIA DI RICERCA

L'indagine qualitativa è stata realizzata – unitamente a quattro partner di quattro istituti di ricerca, uno per ognuno dei Paesi BRIC ¹⁴- attraverso interviste “pilota” semi-strutturate a 10 imprenditori per ciascuno dei Paesi coinvolti nel progetto, oltre che a un gruppo limitato di esperti del settore, selezionati tra i rappresentanti di associazioni di categoria, incubatori di imprese, venture capitale e private equity. Le interviste hanno avuto una durata media di circa 2 ore.

Per una migliore comprensione dei fattori che influenzano la nascita e lo sviluppo di iniziative imprenditoriali, nell'intervista gli stessi sono stati raggruppati in 6 aree:

1. Tratti individuali e della personalità: si riferiscono alle qualità personali dell'imprenditore che lo predispongono all'avvio di un'attività in proprio.
2. Contesto socio-culturale: si riferisce agli aspetti socio-culturali che incoraggiano e supportano un individuo nell'avviare e gestire un'impresa.
3. Politiche e procedure governative: si riferiscono alle politiche economiche e fiscali che possono favorire o svantaggiare le attività imprenditoriali.
4. Accesso al credito: si riferisce alla disponibilità di capitale per nuovi business, comprendenti capitale da autofinanziamento, capitale di debito e capitale di credito, sussidi.

¹⁴ I membri del gruppo di lavoro sono Mathew Manimala dell'Indian Institute of Management di Bangalore, David Lund della Fudan University, Renata Lefebvre La Rovere dell'Istituto de Economia – USRJ e Elena Ereverxeva della Moscow International Business School

5. Opportunità a supporto della creazione e l'incremento di conoscenze e competenze: si riferisce alla disponibilità e facile accessibilità a informazioni e dati necessari all'imprenditore per analizzare i trend di business, mercato (nazionale e estero), etc.
6. Internazionalizzazione: si riferisce a tutte le attività che permettono all'imprenditore di intessere proficue relazioni di affari con partner esterni: esportazioni, importazioni, investimenti diretti, etc.

L'analisi e il confronto dei risultati fra i diversi Paesi consentirà di redigere, in un secondo momento, un questionario a domande chiuse che è attualmente in fase di distribuzione ad un campione significativo delle imprese del settore ICT dei cinque Paesi coinvolti, messo a confronto con un campione di aziende di settori diversi. Ogni partner utilizzerà la propria lingua per relazionarsi con i soggetti del mondo imprenditoriale; l'inglese è la lingua utilizzata tra i partner.

RISULTATI

I risultati sotto riportati sono presentati, in sintesi e per area tematica di pertinenza, partendo dai risultati delle interviste degli imprenditori italiani. In seguito, tali dati sono posti a confronto con quanto emerso dalle interviste dei partner stranieri, ponendo a evidenza le differenze e/o le similitudini di maggior rilievo.

Prima di riportare l'analisi delle aree tematiche si descrivono brevemente i soggetti intervistati (Figura 2). In prima approssimazione, in attesa dei risultati dei questionari in fase di distribuzione a un campione significativamente più rilevante di imprese, si possono effettuare le seguenti considerazioni:

- Le imprese italiane sono composte, nel 70% dei casi, da imprenditori di età compresa tra 35 e 50 anni, mentre nei BRIC, tale percentuale scende al 50%: in contrasto con questo dato Russia e Brasile, doversi nota una forte presenza di imprenditori di età compresa tra 20 e 35 anni.
- Nella totalità dei casi intervistati (eccezion fatta per la Cina), il 100% delle imprese sono controllate e gestite da uomini.
- Avere una famiglia ed essere sposati sembra essere rilevante, specialmente in Russia e India; meno in Brasile e in Cina (probabilmente perché molti degli imprenditori intervistati sono di età inferiore ai 30 anni).
- La formazione scolastica sembra essere una variabile estremamente importante in tutti gli stati partner, maggiormente per gli imprenditori brasiliani e indiani. Si assiste anche alla presenza di soggetti con livelli di formazione elevati (PhD) in Italia, Brasile e Cina.

Variabili	Italia	Brasile	Russia	India	Cina
-----------	--------	---------	--------	-------	------

Età (20/35, 35/50, >50)	20 < 0% < 35 35 < 70% < 50 30% > 50	20 < 40% < 35 35 < 50% < 50 10% > 50	20 < 60% < 35 35 < 40% < 50 0 > 50	20 < 30% < 35 35 < 60% < 50 10% > 50	20 < 50% < 35 35 < 40% < 50 10% > 50
Genere (M/F)	100% M	100% M	100% M	100% M	90% M
Stato civile (Sposato/non sposato/divorziato)	60 % sposato 30% non sposato 10% divorziato	40 % sposato 40% non sposato 20% divorziato	80 % sposato 20% non sposato 0% divorziato	70 % sposato 30% non sposato 0% divorziato	50 % sposato 50% non sposato 0% divorziato
Formazione scolastica (Laurea, di cui Master PhD, MBA)	70% Laurea tra cui: 0 Master 2 PhD 1MBA	90% Laurea tra cui: 2 Master 1 PhD 4 MBA	80% Laurea tra cui: 2 Master 0 PhD 0 MBA	70% Laurea tra cui: 1 Master 0 PhD 2 MBA	70% Laurea tra cui: 1 Master 2 PhD 2 MBA
Pre-Esperienza lavorativa (Si/No)	80% Si 20% No	10% Si 90% No	0% Si 100% No	0% Si 100% No	80% Si 20% No
Background familiare (impresa familiare)	80% no impresa familiare	50% no impresa familiare	80% no impresa familiare	60% no impresa familiare	80% no impresa familiare
Scopo business (Nazion, Internaz)	70% Nazionale 30% Internazionale	70% Nazionale 30% Internazionale	100% Nazionale 0% Internazionale	30% Nazionale 70% Internazionale	60% Nazionale 40% Internazionale
Dimensione fatturato (< 1mil, 1<mil<10, 10<mil<50, >50mil)	40% , < 3mil 30%, 3<mil<10 0%, 5<mil<50 10%, 50<mil<100 20% >100mil	40% , < 3mil 40% , 3<mil<10 00%, 5<mil<50 20%, 50<mil<100 0% >100mil	70% , < 3mil 20%, 3<mil<10 10%, 5<mil<50 0%, 50<mil<100 0% >100mil	30% , < 3mil 10%, 3<mil<10 30%, 5<mil<50 (3 non risposto)	70% , < 3mil 0%, 3<mil<10 0%, 5<mil<50 0%, 50<mil<100 30% >100mil

Figura 2 – Il campione intervistato

- La maggioranza degli imprenditori intervistati ha avuto un'esperienza lavorativa in un'impresa differente dalla loro (ben l'80% dei casi) solo in Italia e Cina e, nessuno, in Russia e India (passaggio diretto università - mondo imprenditoriale).
- Nella quasi totalità dei casi (esclusi Brasile e India) gli imprenditori non provengono da imprese familiari; si sono "fatti da sé".
- Le imprese intervistate sono principalmente di dimensione piccole (sotto i 10 milioni di fatturato), in alcuni stati (in Russia e Cina ben il 70% dei casi) meno di 3 milioni.

1. TRATTI INDIVIDUALI E DELLA PERSONALITÀ

Fattori chiave nell'avvio di un'attività d'impresa - secondo gli imprenditori intervistati - sono:

- La libertà imprenditiva nell'agire: tutti gli imprenditori condividono il principio chiave secondo il quale lavorare in modo indipendente e/o libero da restrizioni (ovvero auto determinare le proprie attività) permette loro di meglio concentrarsi per realizzare le proprie idee e i propri sogni; tale aspetto nella loro vita è dunque estremamente importante. Dai risultati sembra inoltre emergere che una maggior autonomia sia propria degli imprenditori e porti a un maggior livello di soddisfazione nel lavoro.

- Appropriabilità della business idea: la maggior parte degli imprenditori intervistati sono stati in grado di identificare e sfruttare un'opportunità di business, nel momento in cui questa si è presentata loro.
- Esperienza pre-business correlata al settore in cui opera: la quasi totalità degli imprenditori intervistati, prima di definire e avviare la propria attività imprenditoriale, ha avuto un'esperienza di circa 10-15 anni in un settore simile a quello nel quale attualmente opera la propria impresa.
- Desiderio e capacità di auto-finanziamento: la totalità degli imprenditori intervistati ha investito le risorse finanziarie risparmiate e accumulate durante l'attività lavorativa pre-start up nella proprio progetto imprenditoriale.
- Le motivazioni che hanno portato alla decisione di intraprendere la vita imprenditoriale possono essere così riassunte:
 - due imprenditori hanno evidenziato l'insoddisfazione nei confronti della loro precedente vita lavorativa e, per tale motivo, hanno deciso di lavoro avviare un'attività indipendente;
 - la maggior parte degli intervistati, invece, ha preso tale decisione per un desiderio di autonomia e di realizzazione delle proprie idee;
 - Un ulteriore motivo risiede nella prospettiva di poter incrementare il proprio reddito. Tale motivazione è trasversale e di minore importanza a quelle evidenziate precedentemente, infatti, quasi tutti gli intervistati sostengono che l'aspetto monetario non è stato la spinta primaria della decisione di iniziare un nuovo business.

Confronto Italia-BRIC (Figura 3): Relativamente agli “aspetti personali”, Italia, Russia e Cina hanno risposto in modo simile, sottolineando l'importanza dell'autonomia decisionale (apparentemente poco rilevante per i brasiliani), della propensione al rischio e appropriabilità dell'idea imprenditoriale (concordi su quest'ultimo aspetto anche gli indiani).

Per quanto riguarda quelli “motivazionali”, tanto è rilevante (se non in egual misura) l'obiettivo di una maggiore redditività personale, quanto non è presa in considerazione la possibilità di poter contribuire attivamente alla società con il proprio lavoro.

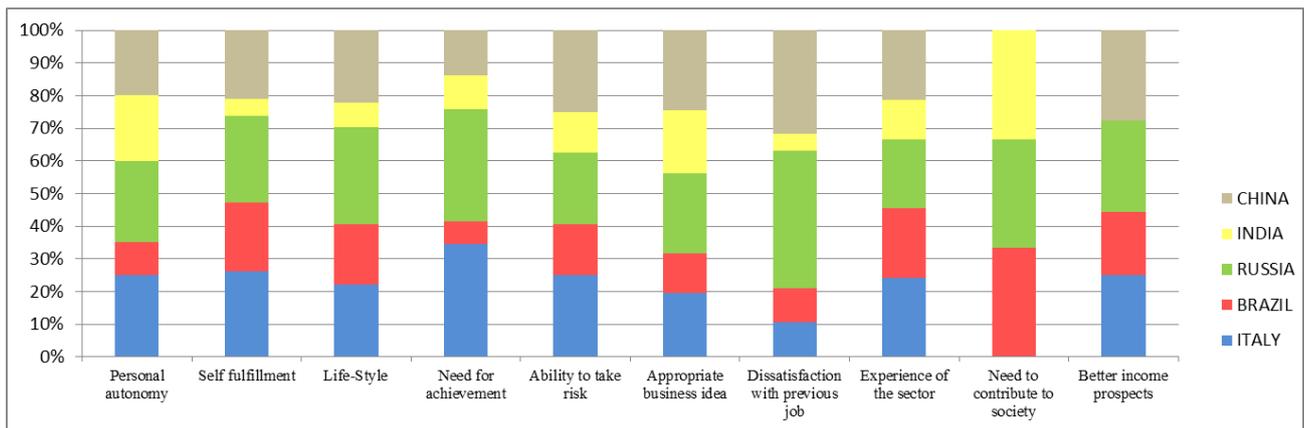


Figura 3 – Confronto tratti individuali e della personalità

2. CONTESTO SOCIO-CULTURALE

Tutti gli soggetti intervistati, a esclusione di uno, sono imprenditori di prima generazione. Tale aspetto può far conseguire delle ipotesi (ancora da convalidare): chi ha scelto in autonomia di diventare imprenditori (e non per discendenza) è maggiormente interessato a scrutare il nuovo, anche attraverso la partecipazione in progetti apparentemente anomali per il mondo industriale; la creazione e/o l'incremento del proprio network relazionale è un aspetto rilevante e di indubbio interesse.

Durante le interviste è emerso che il supporto familiare, specialmente durante la fase di avvio dell'impresa, è stato di grande importanza, tanto che i rapporti familiari hanno ricoperto (e nella maggior parte dei casi ricoprono ancora) un ruolo significativo nella decisione di diventare imprenditori. Nonostante ciò, alcuni imprenditori hanno dovuto “combattere” i loro genitori, i quali, avendo lavorato come lavoratori dipendenti, erano molto apprensivi circa i rischi e i potenziali benefici del “lavoro in proprio” e temevano un possibile fallimento. Dopo tale momento iniziale, però, sono stati proprio loro a offrire supporto nei momenti maggiormente critici della vita d'impresa.

Oltre alla famiglia “di origine” un ruolo importante è rivestito dalla moglie/marito; la maggior parte degli imprenditori valutano come positivo e rilevante l'appoggio della propria/proprio compagna/compagno.

Quasi la totalità degli imprenditori intervistati ha avviato la propria attività in un'età compresa tra i 34 e i 40 anni, inoltre, la maggior parte di loro si è messo in proprio solo dopo avere lavorato alcuni anni in altre imprese. Tale aspetto suggerisce che tali individui hanno in una prima fase della loro vita lavorativa incrementato i propri livelli di conoscenza e competenza, in un secondo momento hanno testato la loro propensione al rischio e la loro attitudine al *problem solving* (assumendo la responsabilità in alcuni progetto lavorativi), per poi entrare nel mondo imprenditoriale con

un'esperienza sul campo che aveva l'obiettivo di ridurre - almeno parzialmente - il rischio d'impresa e di gestione di un'attività la cui responsabilità sarebbe stata totalmente a loro carico.

Ciò che emerso può essere correlato a quanto riportato dall'approccio teorico di Shane¹⁵: dopo aver incrementato le proprie competenze e aver testato la propria attitudine all'imprenditorialità, si decide di divenire imprenditore - passando dalla business idea al business model - definendo un obiettivo e il vantaggio competitivo su cui focalizzarsi, un modello organizzativo che possa utilizzare al meglio le risorse disponibili per poter produrre e offrire al mercato il prodotto/servizio scelto (sia dal punto di vista teorico che procedurale).

Si è osservato, inoltre, che l'idea alla base del proprio business ha preso spunto (nella maggior parte dei casi intervistati) dall'attività svolta prima di divenire un imprenditore. Più del 50% di questi ha riportato di avere utilizzato, replicandola e/o modificandola, l'idea di business identificata nel loro precedente lavoro.

Si evidenzia inoltre come più della metà dei casi analizzati abbia iniziato la propria attività d'imprenditore in associazione con almeno una persona non appartenente alla sfera familiare: talvolta più di due partner, con esperienze differenti dalle proprie. Tale aspetto suggerisce che per operare in un ambiente economico difficoltoso e competitivo come l'attuale è necessario avere molte più competenze rispetto al passato e la sola idea, per un business di successo, non è sufficiente per poter intraprendere una carriera imprenditoriale che possa avere un elevato potenziale di crescita e sviluppo .

Dalle interviste emerge inoltre che per l'imprenditore italiano il network relazionale è estremamente importante, in particolar modo per ottenere indicazioni relative al mercato (genericamente inteso: fornitori, concorrenti e clienti) e ad alcune tipologie di risorse (in modo particolare, le persone). Intraprendere un'avventura imprenditoriale insieme ad altri, invece che da singolo proprietario (come spesso accadeva in passato), offre l'opportunità di creare un soggetto con molteplici risorse e competenze, una maggior attenzione alle variabili esogene all'impresa e un network relazionale più variegato e di maggiori dimensioni.

Le reti che nascono e si sviluppano intorno agli imprenditori (o quelle in cui gli imprenditori entrano a far parte) sono composte dagli imprenditori stessi, associazioni governative e non (associazioni industriali), clienti, fornitori, concorrenti, istituti di credito e ulteriori finanziatori come private equity e business angel, familiari e conoscenti. Tali gruppi d'interesse facilitano il

¹⁵ Nell'approccio teorico formulato da Shane (2003) il processo imprenditoriale si articola a) nella scoperta da parte del potenziale imprenditore delle opportunità imprenditoriali, b) nella decisione di sfruttarle, c) nella definizione del modello organizzativo e gestionale per la traduzione dell'opportunità in prodotto, servizio o tecnologia, e d) nell'attuazione del progetto d'impresa. Shane e Venkataraman (2000) sottolineano come la creazione di nuove imprese rappresenti solo una delle forme in cui si esprime l'imprenditorialità.

reperimento di risorse, incrementano l'opportunità di nuovi business, il reperimento di fonti di finanziamento, nuovi canali distributivi, ecc. (Aldrich & Zimmer, 1986; De Ven, 1993).

Confronto Italia-BRIC (Figura 4):

Italia e India sono perfettamente allineate sull'importanza e la rilevanza degli aspetti collegati a cultura e valori (meno Cina e Russia, poco rilevante per il Brasile), così come importante è il parere e il sostegno familiare (per circa l'80% delle imprese, tranne in Cina dove poco più della metà lo ritiene importante), anche se non viene presa in considerazione l'apprensione legata ai rischi imprenditoriali del figlio/parente. Parenti, amici e network relazionale sono ritenuti indispensabili in India (100% dei casi), Brasile (90%) e Italia (80%), meno rilevante per la Russia e molto poco la Cina (solo il 30%). Sembra poi essere ritenuta come poco differenziale la partnership di lunga durata con imprese "amiche".

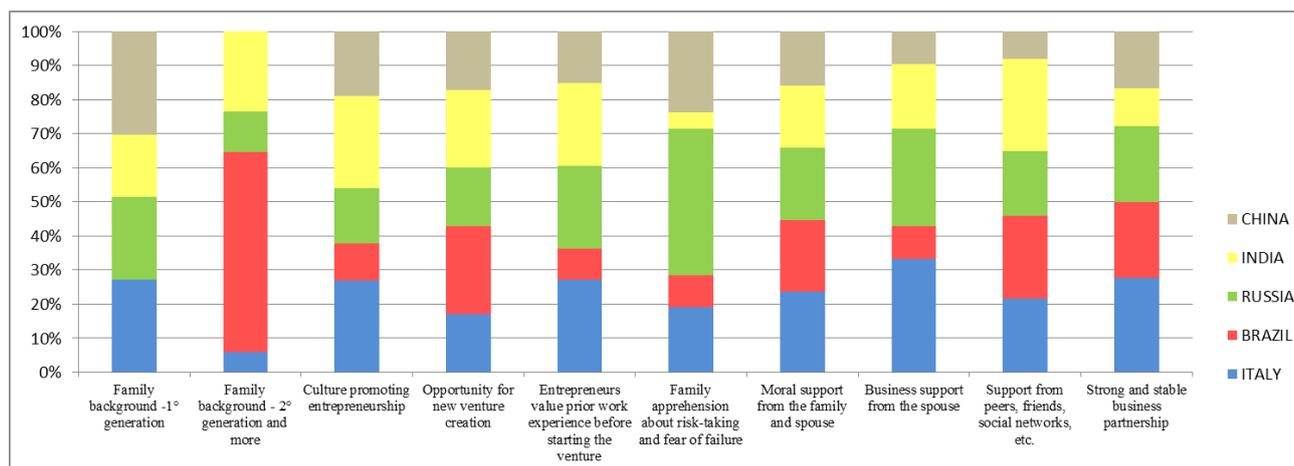


Figura 4 – Confronto contesto socio-culturale

3. POLITICHE E PROCEDURE GOVERNATIVE

La maggior parte degli imprenditori intervistati condivide l'assunto che le procedure amministrative imposte dagli enti pubblici (burocrazia) sono eccessive e costose, così da influenzare negativamente l'attività aziendale (rallentandola). Per far fronte alle normative cui sono sottoposte, le imprese italiane si appoggiano a consulenti esterni.

Al fine di riformare tale sistema gravoso per le aziende, nel 2008 la Commissione Europea ha lanciato lo "Small Business Act", con l'obiettivo di creare condizioni favorevoli alla crescita e alla competitività sostenibile delle piccole e medie imprese (PMI) europee, per esempio, riducendo i tempi e i costi per la costituzione di un'impresa, rilasciandone la licenza in meno di un mese.

L'Italia sta lavorando – con fatica - per la semplificazione e la riduzione dei tempi e nella costi per la costituzione e gestione di un'impresa. Nonostante gli sforzi intrapresi, gli imprenditori ritengono essere ancora molto lontana la soluzione da tutti auspicata.

Relativamente alla tassazione, la definizione di adeguate misure di supporto potrebbe contribuire allo sviluppo, e, sulla base degli attuali problemi congiunturali, alla sopravvivenza di molte aziende. Infatti, tutti gli imprenditori intervistati ritengono il carico fiscale estremamente elevato se equiparato ai servizi a esso correlati, in particolar modo quello relativo alla costituzione di una nuova attività d'impresa. I pochi benefici fiscali previsti sono ritenuti inefficienti e non efficaci.

La struttura del sistema di tassazione italiano influenza negativamente la possibilità per le imprese di espandersi (e, talvolta, di sopravvivere). La complessità del sistema fiscale italiano e il carico amministrativo a esso correlato è indubbiamente un problema di rilievo per un imprenditore, in particolar modo in un sistema competitivo in crisi come l'attuale.

Confronto Italia-BRIC (Figura 5):

Relativamente alle politiche governative a favore della creazione di un nuovo business, nessun imprenditore italiano, russo e indiano si ritiene soddisfatto, solo tre cinesi e, di contro, il 50 % dei brasiliani si sente soddisfatto dei servizi ricevuti; stessa cosa se si parla di burocrazia. Per la quasi totalità degli imprenditori, inoltre, è molto difficoltoso e lungo ottenere permessi in tal senso (tutti tranne per i cinesi, che si dichiarano soddisfatti per il 60%). Parlando dei servizi offerti, gli italiani e i russi sono molto insoddisfatti, così come per i costi collegati; indiani e brasiliani sono, invece, in media soddisfatti.

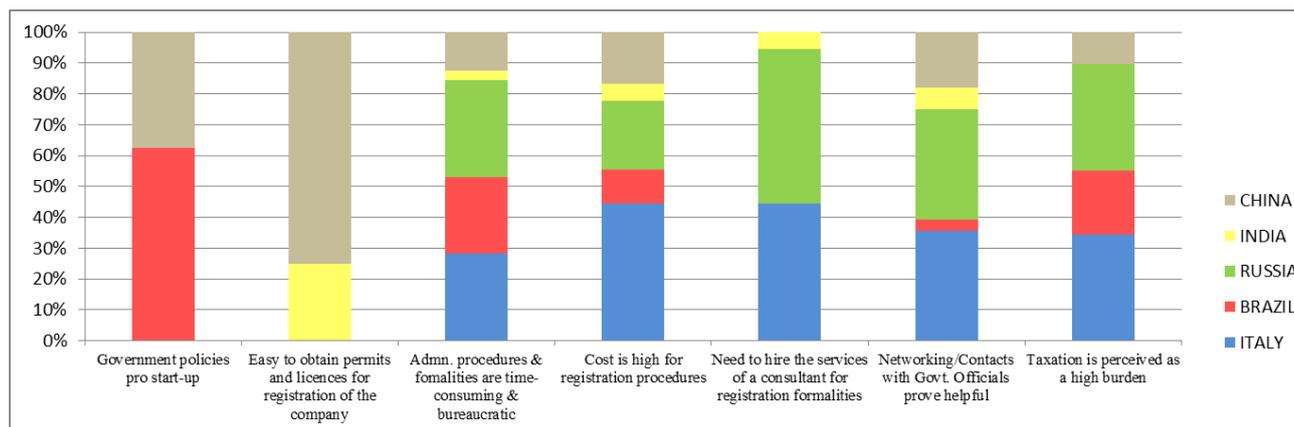


Figura 5 – Politiche e procedure governative

4. ACCESSO AL CREDITO

L'accesso a capitali di finanziamento è indispensabile per la crescita di un'impresa e, nonostante tale evidenza, molte imprese di dimensione medio-piccola incontrano molte difficoltà nel reperirli;

tale problema è ancor maggiormente rilevante alla luce della crisi finanziaria esplosa a fine 2008 e, continuata con l'attuale crisi dei debiti sovrani.

Tutti gli imprenditori intervistati hanno iniziato la loro avventura utilizzando le proprie risorse finanziarie; taluni hanno anche fatto uso del supporto di familiari e/o amici di famiglia. Solo un imprenditore ha fatto ricorso a capitale di debito, prestatogli da un istituto di credito; è da rilevare, comunque, che ciò è stato possibile grazie ai contatti con persone d'alto standing presenti in tale istituto e agli innumerevoli rapporti di lavoro intercorsi.

Gli imprenditori concordano sul fatto che, in Italia, reperire risorse finanziarie (intese sia come capitale di debito sia capitale di rischio¹⁶) per avviare un'attività d'impresa è estremamente difficoltoso, dispendioso, con grande incertezza sulla buona riuscita dei propri sforzi; le banche italiane non investono sulle idee e i progetti, bensì cercano di ridurre fortemente il rischio di una potenziale insolvenza attraverso la richiesta di bilanci positivi e garanzie; requisiti che difficilmente possono essere soddisfatti dalle imprese in fase di start up (che, per prime, faticano a comprendere i potenziali rischi del loro business) e da quelle che operano in settori altamente competitivi e innovativi, come per esempio l'ICT.

Vi sono ulteriori soggetti che possono supportare l'imprenditore in questa delicata fase di reperimento di risorse finanziarie: *i venture capital*. Questi soggetti, però, non sembrano offrire un aiuto differenziale rispetto alle banche. Uno degli intervistati ha avuto modo di relazionarsi con un venture capital che giudicato interessante l'idea di business alla base del progetto imprenditoriale ma le piccole dimensioni del business hanno impedito il proseguire della relazione, insieme ai potenziali rendimenti indiretti.

Un secondo imprenditore, invece, ha avuto inizialmente un supporto da un *business angel*, e ora (o, infatti) la sua impresa è internazionale e di successo.

In Italia, secondo il rapporto GEM 2008¹⁷, la principale barriera all'ingresso nel mondo imprenditoriale per coloro i quali volessero costituire un'impresa risiede proprio nella mancanza di risorse finanziarie; per tale ragione, l'utilizzo dei rapporti informali è diffuso e, talvolta, auspicato.

¹⁶ a cura di A. Dessy e J. Vender, *Capitale di rischio e sviluppo dell'impresa* - 2 edizione, EGEA 2001.

¹⁷ Il Global Entrepreneurship Monitor (GEM) è un progetto di ricerca internazionale il cui obiettivo è rilevare i livelli d'imprenditorialità in differenti Paesi, analizzare i fattori che influenzano tali livelli e suggerire politiche che possano favorire l'attività imprenditoriale; è coordinato dalla London Business School (UK) e dal Babson College (USA) e ha coinvolto 42 Paesi nel 2007. GEM ITALY 2008 REPORT, Autori: A. Dawson, G. Corbetta, G. Valentini.

Confronto Italia-BRIC (Figura 6):

In tutti gli stati gli imprenditori hanno utilizzato nel lancio della loro impresa i propri risparmi, seppur con qualche differenza: il 100% degli italiani e degli indiani intervistati, solo uno su sette dei cinesi, dei russi e dei brasiliani. Gli amici sono intervenuti molto poco, tranne in India, dove tutti gli imprenditori hanno avuto da questi un supporto valido.

Istituti di credito, venture capital e private equity sono intervenuti in modo poco rilevante (da 0% a 20% dei casi trattati); le banche sono i soggetti che guardano agli start up con maggior diffidenza (in quasi la totalità dei casi italiani, russi e cinesi); comunque tutti faticano a offrire a tali soggetti le informazioni richieste.

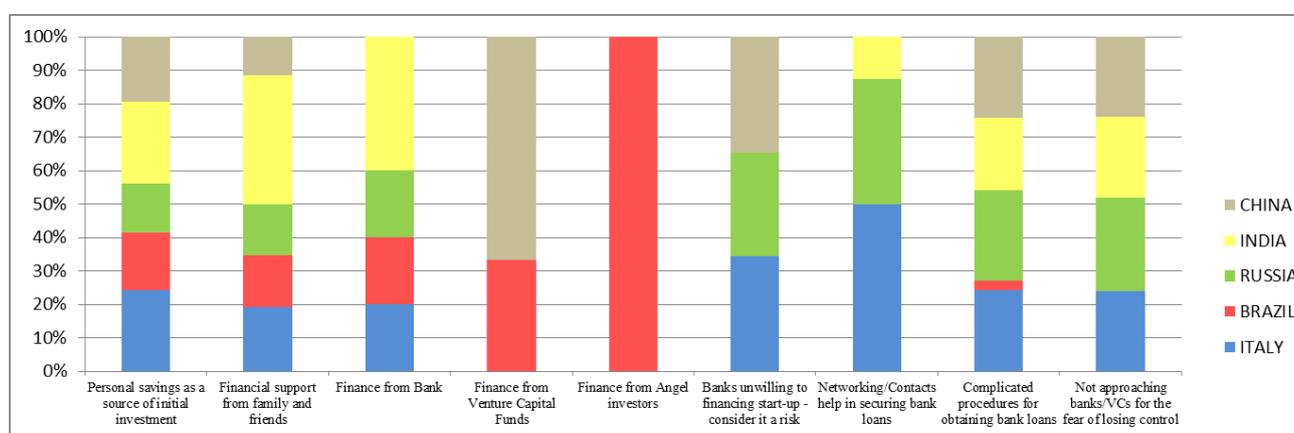


Figura 6 – Accesso al credito

5. OPPORTUNITÀ A SUPPORTO DELLA CREAZIONE E L'INCREMENTO DI CONOSCENZE E COMPETENZE

L'istruzione e l'addestramento dovrebbero contribuire a incoraggiare l'imprenditorialità, in quanto offrirebbero metodi e strumenti per osservare in maniera più attenta e critica il potenziale settore/comparto/mercato in cui si dovrà operare, permetterebbero di meglio analizzare le proprie risorse/competenze e lo supporterebbero nell'implementazione dei propri piani d'azione.

Il ruolo dell'apprendimento e del conseguente accumulo di conoscenza a supporto e sostegno di percorsi di crescita dell'impresa è riconosciuto da numerosi studiosi; secondo Coda (1988), "l'impresa di successo appare come un'impresa che impara, incamminata su un sentiero di apprendimento imprenditoriale fecondo, nel quale sviluppa una conoscenza che si incorpora nei prodotti, tecnologie di processo, meccanismi operativi, indirizzi gestionali ... questo sviluppo di conoscenza inserisce e mantiene l'impresa in un cammino di crescita, a volte spettacolare del fatturato, delle quote di mercato, dei profitti"

Già Penrose (1959) ricordava come la conoscenza determini l'individuazione di nuovi utilizzi potenziali delle risorse esistenti, ovvero ciò che chiama "i servizi ottenibili dalle risorse". Lo stesso autore sostiene che, oltre alla mera crescita, la natura delle risorse esistenti e lo spettro di servizi produttivi che da esse si possono trarre – come percepiti dall'imprenditore, determinano anche la direzione dell'imprenditore nell'impresa. Secondo Salvato (1999), inoltre, la conoscenza può essere considerata la principale determinante delle ricombinazioni di risorse e quindi di crescita.

La maggior parte degli imprenditori intervistati ha avviato la propria attività dopo aver lavorato 10-15 anni in un'azienda dello stesso settore e che offriva un prodotto e/o servizio simile (per quanto riguarda gli aspetti tecnologici) a quelli venduti della loro attuale impresa; dopo aver incrementato le proprie conoscenze e abilità sul campo, hanno sentito il bisogno di investire tempo e risorse nello sviluppo delle proprie idee imprenditoriali.

Solo un imprenditore ha fondato la propria società appena terminata l'Università, senza far esperienza in azienda. Dichiarò peraltro di avere sbagliato, in quanto carente di una corretta e completa preparazione, che a suo avviso – ex post – avrebbe dovuto prevedere anche un periodo in un'azienda differente dalla sua ("gli studi mi hanno fornito le competenze tecniche, ma non le abilità manageriali gestionali: aspetto che poi ho scoperto essere estremamente rilevante"): ha commesso così gravi errori gestionali che hanno inficiato sull'attività d'impresa influenzando negativamente sulla sua crescita.

Un altro imprenditore, invece, ora a capo di un'impresa internazionale di successo, è stato in grado – da autodidatta – di sviluppare approfonditamente concetti chiave di gestione aziendale, e di applicarli (unico caso tra gli intervistati).

La maggioranza degli imprenditori ha evidenziato il fatto di non aver avuto alcun supporto, nella creazione e incremento delle proprie conoscenze e abilità imprenditoriali, dalle associazioni industriali e dagli "incubator" industriali. Solo due hanno avuto aiuti da tali soggetti, seppur con tempi, modalità e risultati differenti. Il primo è stato aiutato da un incubatore universitario, per alcune attività di ricerca e sviluppo (sebbene i tempi siano stati estremamente dilatati: hanno impiegato ben due anni prima di offrirgli un reale supporto); il secondo imprenditore ha ricevuto supporto da un'associazione industriale relativamente ad aspetti di network internazionale: lo hanno messo in contatto con l'Ambasciata francese e le Nazioni unite, così che potesse far conoscere a livello internazionale il proprio modello di business innovativo (ne è derivato un contatto fruttuoso con una società di venture capital francese).

La maggior parte degli imprenditori è consapevole degli sforzi fatti dall'Unione Europea nella creazione e nel supporto dei numerosi soggetti nazionali (istituti tecnici, incubator, progetto nazionali e internazionali di sviluppo, organizzazioni governative e associazioni industriali):

sebbene a livello teorico possano offrire un supporto professionale, ritiene anche - dopo averlo testato direttamente - che tali soggetti non possano offrire loro un reale aiuto.

Ulteriore elemento ritenuto rilevante è l'attitudine personale; in tutti casi tale aspetto ha influenzato positivamente l'inizio e la continuazione del business. A parere degli imprenditori, tale variabile intangibile rappresenta uno dei maggiori punti di forza di coloro i quali vogliono intraprendere un tale percorso professionale¹⁸.

Confronto Italia-BRIC ,(Figura 7):

Nonostante quasi tutti gli imprenditori abbiano seguito percorsi di studio di rilievo, ritengono che ciò non sia indispensabile per poter intraprendere un'attività indipendente; con la sola eccezione della Russia, secondo gli intervistati le istituzioni scolastiche non sono in grado di offrire ciò di cui avrebbero bisogno (in Russia l'80% dei casi intervistati è di parere opposto). La quasi totalità degli imprenditori, seppur con alcune eccezioni in Brasile e India, ritiene insufficiente il supporto di associazioni governative, di categoria o incubator); è loro opinione che la conoscenza (quella applicata e differenziale) si acquisisca principalmente in autonomia, sul campo.

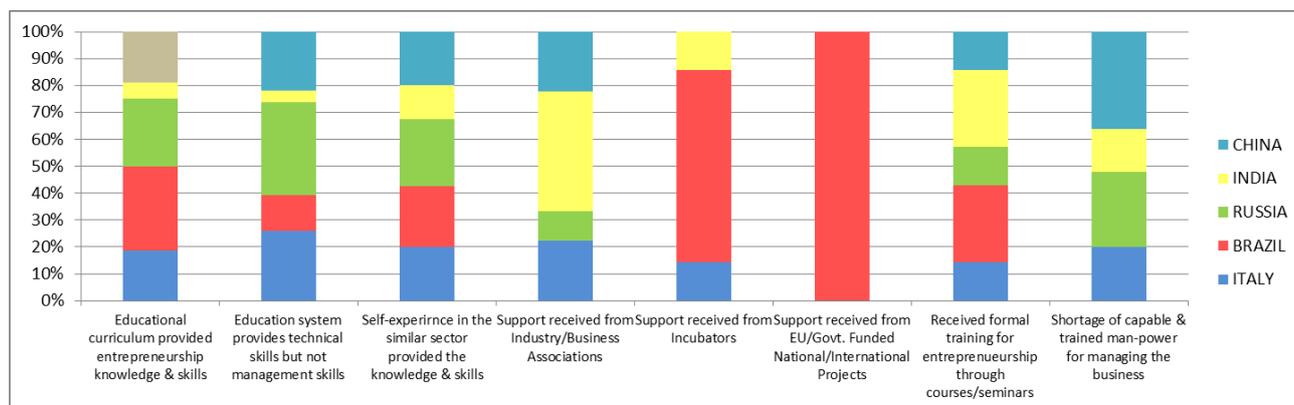


Figura 7 - opportunità a supporto della creazione e l'incremento di conoscenze e competenze

6. INTERNAZIONALIZZAZIONE

Al fine di meglio raccogliere i potenziali benefici del mercato interno e per cercare di soddisfare il più vitale mercato estero, gli imprenditori italiani dovrebbero essere incoraggiati a innovare (prodotti, servizi e processi) e a internazionalizzarsi. Per questi motivi dovrebbero poter avere un

¹⁸ L'imprenditorialità rappresenta la manifestazione delle attitudini e delle capacità personali dei soggetti che governano l'impresa e si qualifica come la capacità di conseguire obiettivi complessi, di volta in volta modificabili, in situazioni particolarmente difficili (Corno, 1989) e come la capacità di creare valore generando iniziative di carattere innovativo su cui fondare la competitività di ogni tipo di impresa (Zampi 1993).

migliore, più semplice e immediato accesso a conoscenza, network relazionali e servizi di supporto a tal fine¹⁹.

Sette imprenditori sui dieci intervistati sostengono che internazionalizzarsi produrrebbe effetti estremamente positivi sia per l'impresa che per l'organizzazione; si dichiarano inoltre consapevoli²⁰ dei rischi correlati a tale scelta strategica (e a quelli collegati al non porla in essere); ciò nonostante rimangono focalizzati sul mercato nazionale. Le motivazioni di tale decisione risiede nella mancanza di adeguate risorse finanziarie, nella non comprensione (o parziale comprensione) delle lingue straniere, la non conoscenza dei nuovi mercati esteri e, causa primaria a parere degli intervistati, nella carenza di risorse umane adeguate, ovvero specializzate per operare a contatto con problematiche (e opportunità) differenti da quelle italiane.

Tre imprenditori, differentemente dai precedenti, operano nei mercati internazionali con successo; aspetti riscontrati e rilevanti in tal senso sono: dimensione della società, approccio proattivo dell'imprenditore (almeno nelle fasi iniziali dell'internazionalizzazione) e personale preparato e pronto a sostituirsi all'imprenditore nelle fasi successive, con una certa autonomia (questa risulta essere superiore operando al di fuori dei confini nazionali).

Si è avvertito e poi riscontrato che sul territorio nazionale vi sono molti soggetti che offrono servizi di sostegno all'internazionalizzazione; specialmente associazioni industriali. Tali soggetti hanno tra i loro obiettivi sociali informare e aiutare le imprese (specialmente quelle di piccola e media dimensione) a creare e sviluppare il proprio business anche all'estero, in mercati nuovi e potenzialmente maggiormente redditizi.

Confronto Italia-BRIC (Figura 8):

La totalità degli intervistati cinesi ha dichiarato una attitudine esplicita a scrutare i mercati stranieri per far business; la percentuale si riduce tra il 20% e il 40% negli altri casi.

Tutte le imprese cinesi hanno tra i loro primi obiettivi quello di accedere a mercati stranieri e si dichiara attiva su questo fronte; Analoga l'atteggiamento dimostrato dal campione italiano (100%), che nei fatti poi non agisce di conseguenza. Tra gli ostacoli dichiarati, quello della lingua straniera costituisce una forte barriera all'ingresso (così pure per Russia e Cina). Gli imprenditori non vedono positivamente gli sforzi fatti dai soggetti nazionali a favore dei processi d'internazionalizzazione (meno della metà dei casi analizzati; in Brasile, addirittura nessuno).

¹⁹ Innumerevoli studi hanno già dimostrato il rapporto diretto tra l'internazionalizzazione e l'aumento della redditività delle PMI. L'internazionalizzazione proattiva rafforza la crescita, aumenta la competitività e sostiene la capacità delle imprese di sopravvivere nel lungo periodo. Malgrado i vantaggi, andare all'estero costituisce ancora un passo non facile per la maggior parte delle piccole imprese.

²⁰ Non è stato valutato il loro livello di consapevolezza sui rischi collegati all'internazionalizzazione.

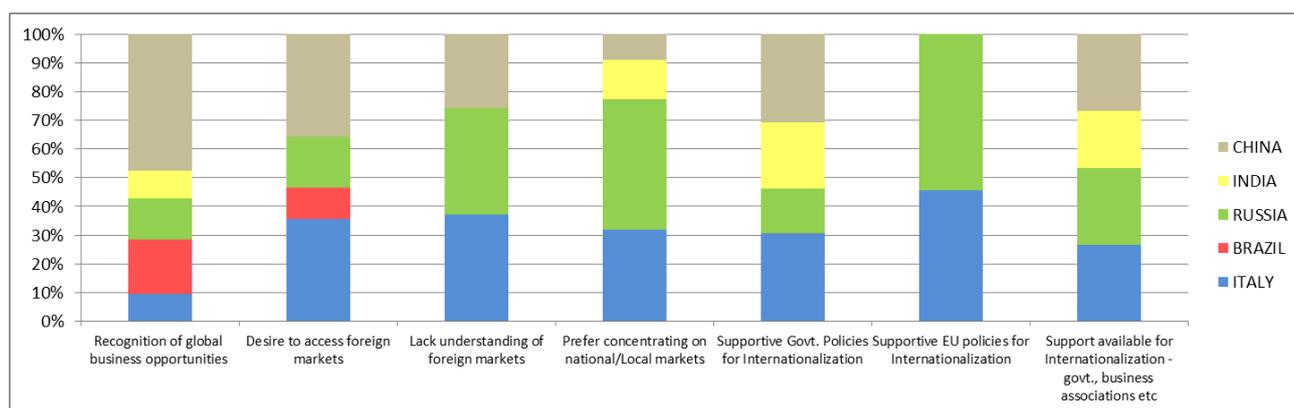


Figura 8 - *Internazionalizzazione*

CONCLUSIONI

Sebbene i risultati si riferiscano a un campione limitato di imprese, gli stessi permettono di delineare, in prima istanza, i fattori che hanno spinto l'imprenditore, italiano o dei Paesi BRIC, a intraprendere un'attività autonoma, quali lo abbiano avvantaggiato e quali abbiano ostacolato il suo successo.

Tali evidenze risultano particolarmente significative in quanto derivano dal confronto delle risposte di imprenditori posti in ciascun paese attraverso una traccia comune definita a priori.

Alcuni fattori - come il supporto della famiglia o l'utilizzo delle proprie risorse per finanziare lo start up - sono comuni a tutti i Paesi, mentre fattori quali l'utilità delle politiche economiche variano molto da Paese a Paese.

Da questa prima analisi il team di ricerca internazionale ha strutturato una indagine quantitativa attraverso l'invio di un questionario strutturato (redatto prima in lingua inglese, e poi tradotto nelle lingue autoctone) a un campione significativo di imprese del settore dell'ICT, volto ad individuare i fattori che influiscono l'imprenditorialità, con una scala per valutare l'importanza dei singoli elementi.

Tali risultati permetteranno non solo di comprendere quali siano i fattori che supportano l'imprenditorialità, ma soprattutto di, da un lato, guidare le istituzioni nella scelta delle politiche e programmi economici da intraprendere, e, dall'altro, faciliteranno iniziative di internalizzazione delle imprese in quanto descrivono l'ecosistema in cui si trovano ad operare.

BIBLIOGRAFIA

AA.VV., *Measuring Entrepreneurship*, SpringerLink, 2010

Aoyama Y., "Entrepreneurship and regional culture: the case of Hamamatsu and Kijoto", *Regional Studies* (2009)

Aghion P., Howitt P., *The Economics of Growth*, The MIT Press, 2009

- Bird B., “Implementing entrepreneurial ideas: the case for intention”, *Academy of Management Review* (1988)
- Colombo M.G, Grilli L., “On growth drivers of high tech start-ups: Explore the role of founder’s human capital and venture capital”, *Journal of Business Venturing* 25 (2010)
- Cuervo A., “Individual and Environmental Determinants of Entrepreneurship”, *International Entrepreneurship and Management Journal* 1 (2005)
- Greenfield S.M. – Strickon A., “A new paradigm for the study of entrepreneurship and social change”, *Economic Development and Cultural Change* (1981)
- Jennings J. – McDougald M.S., “Work-family interface experiences and coping strategies: implications for entrepreneurship research and practice”, *Academy of Management Review*, 2007
- Jiangyong L., Zhigang T., “Determinants of entrepreneurial activities in China”, *Journal of Business Venturing*, 25 (2010)
- Lazear E., “Balanced skills and entrepreneurship”, *American Economic Review* (2004)
- Minniti. M., Lévesque. M., “Entrepreneurial types and economic growth”, *Journal of Business Venturing* 25 (2010)
- Mueller S.L. – Thomas A.S., “Culture and entrepreneurial potential: a nine country study of locus of control and innovativeness”, *Journal of Business Venturing* (2000)
- Parker S.C, *The economics of self-employment and entrepreneurship*, Cambridge University Press, 2004
- Sluis J et al., “Education and entrepreneurship selection and performance: a review of the empirical literature”, *Journal of Economic Surveys* (2008)
- Wennekers S. et al., “Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic development”, *Small Business Economics* ,24 (2005)
- Williams L.K. – McGuire S., “Economic creativity and innovation implementation: the entrepreneurial drivers of growth? Evidence from 63 countries”, *Small Business Economics* (2010)
- Zacharakisa A.L. et al., “The development of venture-capital-backed internet companies. An ecosystem perspective”, *Journal of Business Venturing*, 18 (2003)
- Assinform Report 2009 “Lo scenario del mercato ICT nel 2009”
- Global Entrepreneurship Monitor, Italy Report 2008
- Venture Capital Monitor, Report Italy 2009, *Università carlo Cattaneo and AIFI*
- Goldman Sachs, “*The BRICs as Drivers of Global Consumption*” BRICs Monthly, n.09/07, 2009
- PricewaterhouseCoopers, “*The World in 2050 - Beyond the BRICs: A broader look at emerging market growth prospects*”, 2006

Goldman Sachs, *“The Path to 2050”*, 2003