

1.3 Imprenditoria diffusa

Si sono analizzati fin qui distintamente, prima, il significato di *impresa* e, successivamente, quello di *lavoro autonomo* per comprendere quali possono essere le dinamiche che sono venute maturando nel tempo e ancora oggi interagiscono, dando vita a quel modello economico tipicamente italiano che viene definito di *imprenditoria diffusa*. Ne parlano Adriana Castagnoli e Emanuela Scalpellini nel loro libro *Storia degli imprenditori italiani*: “Da alcuni anni a questa parte vari studi hanno messo in rilievo come un ruolo altrettanto importante sia dovuto alla presenza di una imprenditorialità diffusa, cresciuta lentamente nel tempo, spesso attiva anche nel periodo precedente l’unità d’Italia, che si sviluppò grazie a un circolo virtuoso originato dalla concomitanza di efficienti sistemi finanziari, reti di rapporti interpersonali, canali di interscambio con l’estero, presenza di manodopera specializzata. Questa imprenditoria, definita «manchesteriana» per certe sue affinità con i pionieri britannici, operava per mezzo di una rete di piccole e medie imprese ed era cresciuta prevalentemente intorno a produzioni specifiche di una certa zona, o talvolta intorno a un solo prodotto trainante (*staple*), come nel caso della seta per la Lombardia”.¹ Si rifanno a questa definizione gli autori della ricerca “Un profilo del piccolo-medio imprenditore milanese” commissionata nel 1996 dall’Ufficio studi della Camera di commercio di Milano al dipartimento di sociologia dell’Università Cattolica. “[...] Riguardo a queste considerazioni preliminari, la ricerca assume una posizione molto chiara: rispetto alle condizioni nelle quali la formazione di un sistema di imprenditorialità diffuso si è formato e rafforzato – quelle degli anni ’60 e ’70 – sono intervenuti tanti e tali cambiamenti da porre in pericolo la riproducibilità di quel modello di sviluppo”.² A sua volta così si esprimeva il Centro studi sull’imprenditorialità “Furio Cicogna” dell’università commerciale “Luigi Bocconi” con la ricerca “Nuovi imprenditori a Milano negli anni ‘80”, commissionata dal Formaper nel 1990: “[...] l’area milanese è caratterizzata da un forte tessuto industriale che storicamente si è fondato sulla compresenza di grandi e piccole imprese con stretti legami intra e inter-settoriali: l’ambiente economico è quindi sempre stato fertile per lo sviluppo della piccola imprenditoria diffusa, al punto da poterlo ricondurre al concetto di distretto industriale, anche se con una connotazione produttiva polisetoriale e con una precisa gerarchia territoriale tra centro e periferia”.³ Ma altri esempi si potrebbero portare.

¹ A. Castagnoli, E. Scalpellini, *Storia degli imprenditori italiani*, Einaudi editori, Torino, 2003, p. 4.

² M. Colasanto, M. Magatti, L. Zanfrini, *Un profilo del piccolo-medio imprenditore milanese*, Ufficio studi Cciaa, Milano, 1996.

³ *Nuovi imprenditori a Milano negli anni ‘80, vol.I*, ricerca svolta dal Centro studi sull’imprenditorialità “Furio Cicogna”, Formaper, Milano 1990, p. 30.

Nel 1985 l'allora più grande partito di sinistra italiano, il Pci, aveva svolto un convegno nazionale sul tema dell'imprenditoria diffusa a cui parteciparono esponenti di tutte le forze sociali e alcuni nomi importanti del mondo accademico e istituzionale.

Proprio nel corso dei lavori di quel convegno emersero con sufficiente chiarezza alcuni elementi utili a chiarire cosa si intende per «imprenditoria diffusa» e quali sono gli aspetti più significativi che hanno favorito il fenomeno.

Nell'esaminare gli atti di quel convegno è opportuno tracciare alcune coordinate di carattere storico. Il convegno si svolse nel 1985, come si è accennato, a due anni dalla *marcia dei quarantamila* a Torino per protestare contro l'occupazione degli stabilimenti Fiat che durava da settimane; nel luglio dell'anno precedente era morto Enrico Berlinguer durante la sua ultima campagna elettorale; da poco più di un anno si era insediato a palazzo Chigi come presidente del consiglio dei ministri il segretario del Psi Bettino Craxi e il suo governo aveva già varato il famoso decreto di San Valentino con il quale veniva cancellato il punto di contingenza della scala mobile.

In apertura A. Reichlin, responsabile del “dipartimento economico” per la segreteria del Pci, dopo aver presentato alcuni dati contenuti nel VI rapporto sull’industria italiana edito dalla Confindustria, secondo il quale “il fatturato delle piccole imprese [rispetto al fatturato complessivo fatto registrare dal nostro paese nello stesso periodo] è passato dal 21,2% (del 1973) al 34,2% del 1981 mentre quello delle grandi è sceso (nello stesso arco di anni) dal 27 al 12,6%. (...). Nelle piccole imprese sono stati creati 600 mila posti di lavoro, nella grandi ne sono stati distrutti 400 mila”⁴, e rifacendosi allo stesso rapporto, spiegava uno dei concetti con il quale si proponeva una definizione analoga, la *fabbrica diffusa*: “Leggo sempre nello stesso rapporto che l'affermarsi in molte zone del paese della «fabbrica diffusa» rispetto alla grande concentrazione ha trovato la sua ragione in condizioni di «ambiente» favorevoli al passaggio dal livello artigianale a quello imprenditoriale, dal lavoro specializzato dipendente al lavoro in proprio. La risorsa «ambiente» acquista una importanza crescente nell'economia dell'impresa, per il recupero di produttività e di profittevolezza che essa consente. Si configurano in questo modo «modelli» nuovi di sviluppo rispetto alla crescita industriale accentratata”⁵.

Nello svolgimento della relazione l'analisi del tema veniva assumendo connotati più decisi: “D'altra parte anche i confini tra mondo delle imprese e mondo del lavoro si fanno meno netti. Noi dobbiamo pur chiederci se, e in quale misura, non cominciano ad interagire tra loro fenomeni pure assai diversi come sviluppo dell'impresa, mutamenti nella struttura e composizione della classe operaia, nuovi atteggiamenti verso il lavoro, specie da parte delle nuove generazioni (il bisogno di

⁴ Una nuova frontiera per lo sviluppo, il Pci e l'imprenditoria diffusa, a cura di G. Podestà, Franco Angeli, Milano 1985, p. 13.

⁵ Ibidem.

far da sé e di riappropriarsi del proprio tempo). È un fatto che il lavoro sta cambiando e che il peso del lavoro dipendente decresce, mentre cresce impetuosamente un tipo di impresa che, confina con il lavoro autonomo. Nella nostra tradizione è forte la tendenza a considerare come solo vero lavoro quello stabile della grande e media fabbrica: [rispetto] all’altro lavoro, quello mutevole, saltuario, parziale o plurimo, sembrandoci un residuo del passato, destinato ad essere prima o poi assorbito dallo sviluppo economico. Noi dobbiamo invece cominciare a considerare questo tipo di lavoro mutevole, spesso legato a ambizioni imprenditoriali, alla spinta a «mettersi in proprio» (...) come una forma verso cui si sta riplasmando non solo il mercato del lavoro, ma lo stesso modello sociale?”⁶

Analizzando il concetto di imprenditoria diffusa necessariamente si giunge a valutare il ruolo che svolge la piccola impresa all’interno del tessuto economico, come spiegava il presidente del Cespe Silvano Andriani nel suo intervento: “L’area dell’impresa diffusa, che si è grandemente ampliata in Italia nell’ultimo quindicennio, sino a diventare un connotato di fondo del nostro sistema economico e sociale, ha mostrato di possedere in grande misura le potenzialità diverse di un’evoluzione positiva; essa tuttavia si presenta con tipologie diverse: quelle dove la diffusione nasce dalla evoluzione di componenti storico e culturali locali e quelle ove essa è indotta soprattutto da stimolazioni esterne, da processi di decentramento di alcune funzioni produttive da altre aree”⁷.

E continuava: “Nelle aree-sistema, assai più che altrove, fra le imprese si sono stabiliti rapporti non competitivi ma di cooperazione e la cultura imprenditoriale si è largamente diffusa [...]. Occorre smettere di pensare alla piccola impresa come ad una specie di antecedente arretrato della grande e rendersi conto che siamo al cospetto di realtà diverse, dotate di propri fattori di successo”⁸.

Ancor meglio il professor Sebastiano Brusco, docente di economia industriale all’Università di Modena, tracciava il profilo dell’evoluzione storica che ha caratterizzato la piccola impresa in Italia: “Io credo che la storia possa essere divisa in tre fasi. C’era una volta l’artigiano tradizionale che lavorava soprattutto sul mercato locale – pensiamo al pasticcere, al sarto, all’aggiustatore di auto – con strumenti molto semplici, rappresentati da macchine universali con poca precisione che acquisiva professionalità attraverso l’apprendistato e che in sostanza rappresentava davvero un elemento di arretratezza [...]. Alla fine degli anni ’60 la situazione era un po’ cambiata, c’erano degli artigiani diversi che lavoravano soprattutto per le grandi imprese le quali davano loro commesse [...]. Da questa fase si sviluppa una situazione diversa nella quale si crea un mercato per ogni fase di produzione, che diventa un mercato spesso di concorrenza perfetta. E si arriva così al

⁶ *Ibidem*, pp. 14-15.

⁷ *Ibidem*, p. 54.

⁸ *Ibidem*, p. 55.

terzo modello, che è stato chiamato della specializzazione flessibile [...]. Questo terzo modello in sostanza, ha non solo la capacità di usare l'innovazione, ma anche di produrre innovazione, che è un dato decisivo che cambia in maniera radicale il modo con il quale noi dobbiamo guardare a questa maniera di produrre, a questo modo di produzione, se così lo possiamo chiamare [...]. È stato detto con uno slogan, che io ho ripetuto spesso ma che forse vale la pena di ripetere anche qui, che il committente che va da un subfornitore non ci va con un disegno, ma molto spesso ci va con un problema che con il subfornitore poi viene discusso e affrontato. Io vorrei mettere in evidenza come da questa collaborazione vengano poi fuori delle razionalizzazioni del processo produttivo, una minimizzazione dei costi del progetto, e spesso o talvolta, vengono fuori anche dei progetti nuovi, delle innovazioni di processo o di prodotto che sono rilevanti e che acquisiscono un mercato”⁹.

Lo stesso professor Brusco nella sua analisi giungeva a introdurre alcuni elementi di grande interesse che potrebbero essere alla base, insieme ad altri, del mancato sviluppo industriale nel mezzogiorno per la mancanza di una solida cultura imprenditoriale; si tratta della consuetudine al lavoro autonomo derivante dalla capillare diffusione del contratto di mezzadria e dalla forte presenza della piccola proprietà, che ha facilitato la formazione una nuova cultura del lavoro come competenza sociale.

“Io credo - proseguiva Brusco nel suo intervento - che questo sia un punto che va ribadito proprio per significare che questo sviluppo in fondo aveva alla base delle altre cose e la ragione per cui questo sviluppo nel mezzogiorno non c’è stato, è una ragione diversa da quella del malgoverno nel mezzogiorno [...]. Lo sviluppo [al nord] c’è stato perché le grandi imprese avevano diffuso competenze tecniche e di produzione nel tessuto sociale, questa è una precondizione di assoluta importanza [...]. Un’altra precondizione perché queste cose accadessero era la consuetudine al lavoro autonomo, diffusa dalla mezzadria e dalla piccola proprietà. [...]. Sia Paci che Bagnasco, così tutti i sociologi che di questo hanno discusso, sostengono, e anch’io in fondo ne sono convinto, che c’è una componente sociale a lavorare in modo autonomo che è cresciuta nei secoli attraverso la mezzadria, quella mezzadria che nel mezzogiorno non c’era [...]. Ma qual è il punto che a me interessa ribadire? Che nel Mezzogiorno la figura di artigiano che oggi ancora esiste è quella stessa che qui c’era 50 anni fa, nel Mezzogiorno l’artigiano è molto spesso ancora l’artigiano tradizionale che lavora per il mercato locale [...]. La piccola impresa del mezzogiorno è molto spesso una piccola impresa che lavora per il settore edilizio: se io penso a cosa sono i produttori metalmeccanici con meno di 10 addetti nel mezzogiorno, non posso non sapere che sono dei produttori di ringhiere per le case, ecco questo sono le imprese metalmeccaniche con meno di 10 addetti nel mezzogiorno. I piccoli imprenditori sono sostanzialmente dei fabbri oppure degli

⁹ *Ibidem*, pp. 111-113.

aggiustatori di automobili. Se questo è vero, una politica generalizzata nei confronti delle piccole imprese non ha senso, nel senso che le piccole imprese sono delle unità produttive radicalmente diverse a seconda delle zone nelle quali si esaminano”¹⁰.

Rispetto questa lunga disamina molto interessante, possiamo cogliere due elementi sostanziali: da una parte il rapporto stretto che esiste tra lavoro autonomo e creazione di nuova imprenditorialità; dall'altra l'importante valore assunto dalla piccola impresa in alcune aree del paese, valore che però non è generalizzabile proprio perché esistono nello stesso arcipelago dell'impresa minore larghe sacche di arretratezza, collocate per lo più in alcune aree del territorio nazionale, rappresentate da metodi produttivi anacronistici e inefficienti.

Ma vediamo di analizzare meglio il primo aspetto, quello che individua nella vocazione al lavoro autonomo una precondizione per lo sviluppo di un tessuto di imprenditoria diffusa.

È un fenomeno questo che non registra posizioni unanimi e solo di recente sta acquisendo approfondimenti e contributi di alto livello. Del resto l'affermazione di una tendenza di una certa consistenza si può far risalire a tempi non molto remoti come ricordano R. Romano e M. Soresina: “Questi episodi di ascesa sociale rimasero comunque abbastanza limitati fino agli anni del «miracolo economico». Allora veramente, a testimonianza della profonda trasformazione economico-sociale in atto, apparvero nuove leve imprenditoriali dal basso [...]”¹¹.

Del resto l'interesse dedicato ai processi che portano alla creazione di nuove imprese è da attribuire a studi e ricerche condotte negli ultimi decenni, come ricorda Giusy Mingolla in un suo intervento su “I quaderni di Impresa & Stato”: “Nella letteratura economica l'interesse per il fenomeno della nuova imprenditorialità, è recente: in gran parte esso è dovuto a una serie di risultati empirici, prodotti con il lavoro di David Birch sull'evoluzione dell'occupazione nelle imprese manifatturiere degli Stati Uniti, i quali dimostravano che quasi l'80% dell'incremento occupazionale registrati dal 1969 al 1976 era da attribuirsi alle piccole strutture imprenditoriali, con un numero di dipendenti non superiore ai venti [...]. I risultati della ricerca smentivano quindi una radicata convinzione della letteratura economica dominante che vedeva il sistema produttivo ed economico del paese concentrato in pochissime grandi imprese, multinazionali”¹².

Questa nuova consapevolezza ha prodotto un diverso approccio nella lettura delle potenzialità di sviluppo del tessuto economico facendo registrare anche in Europa l'esigenza di studiare meglio il ruolo della piccola dimensione all'interno dei sistemi produttivi nazionali: “L'Italia tradizionalmente ricca di piccole imprese e con un alto tasso di natalità aziendale,

¹⁰ *Ibidem*, pp. 114-116.

¹¹ R. Romano, M. Soresina, *Homo faber...*, cit., p.189.

¹² G. Mingolla, *Un supporto alla creazione d'impresa nelle aree industriali avanzate*, in *Formaper: dieci anni per la promozione dell'imprenditorialità*, Milano, 1997, p. 42.

diventava un paese di enorme interesse e oggetto di ricerca internazionale. Il caso italiano era tanto più interessante poiché era difficile capire come, le piccole imprese avessero potuto svilupparsi in modo così sensibile a fronte di una totale assenza di sostegno politico e finanziario ad hoc”¹³

Si è evidenziato così il ruolo che le nuove imprese hanno portato all’arricchimento, alla diversificazione e all’innovazione del tessuto produttivo del paese, fattori indispensabili per garantire la crescita dell’intero sistema. In tal senso è stato necessario osservare la creazione d’impresa non solo come un utile strumento per fini occupazionali ma anche come valido strumento di politica industriale di sviluppo locale.¹⁴.

Secondo Luigi Abete, già Presidente della Confindustria dal 1992 al 1996, la propensione all’imprenditorialità può essere rilevata nell’ambiente di riferimento: “ [...] Questa è un’indicazione che dovrebbe essere letta nel tempo «medio», cioè almeno a partire dalla fine degli anni settanta, quando si è diffuso il valore dell’imprenditorialità e della piccola impresa come risposta organizzativa e culturale alla crisi sociale e industriale che si tentava di comporre. Ed è anche probabile, considerando la lentezza con cui si evolvono i fenomeni culturali «profondi», che sia necessario risalire ancora più indietro, alle radici della particolare cultura del lavoro che si era radicata nell’area milanese”¹⁵.

Anche Abete riproponeva il tema dell’ambiente culturale storicamente sviluppatosi in una determinata area territoriale, un po’ come Brusco quando parlava di “componente sociale a lavorare in modo autonomo” presente in alcune regioni del paese e non in altre.

“Resta il fatto - proseguiva Abete - che la vocazione all’imprenditorialità e all’autonomia sembra essere un elemento costitutivo della cultura ambiente, anche se esso non si esprime necessariamente in termini di «quantità» di imprese create, quanto nei termini di dichiarato desiderio di realizzare una condizione di autonomia nel lavoro. Un desiderio manifestato con intensità da una larga maggioranza della popolazione giovanile milanese, tanto da apparire come un elemento costitutivo della cultura economica di quest’area”¹⁶.

Torna dunque il rapporto tra propensione all’attività economica in forma autonoma e sviluppo di nuova imprenditorialità.

L’economista Renato Brunetta, docente di economia del Lavoro presso l’Università di Roma, riconosce nuove figure destinate ad affermarsi in una moderna economia che possono cambiare il mondo del lavoro con fenomeni del tutto nuovi. Egli individua nelle politiche sociali e del lavoro negli ultimi cinquant’anni in Italia due fasi distinte: “Nell’evoluzione del diritto del

¹³ *Ibidem*, p. 43.

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ L. Abete, *Imprenditorialità, piccola impresa e formazione*, da “Impresa & Stato”, Marzo 1989, p.122.

¹⁶ *Ibidem*.

lavoro, due fasi si sono succedute negli ultimi cinquant'anni: la fase dell'espansione e delle tutele (1948-1973), e la fase della conservazione e della transizione (1974-oggi). La prima ha avuto come destinatari/beneficiari i lavoratori dipendenti delle imprese medio-grandi ed è culminata con lo statuto dei lavoratori del 1970 e con la riforma pensionistica e della sicurezza sociale del 1969. Essa ha accompagnato e sancito uno sviluppo economico fondato sull'industria manifatturiera, e ha contribuito a dare al mondo del lavoro italiano compiutezza e dignità di regole in una prospettiva civile europea. La seconda fase, di fronte alla necessità di governare la crisi del sistema industriale prima e poi di promuovere uno sviluppo sempre meno generale e prevedibile e sempre più erratico e atomizzato, ha segnato la progressiva inadeguatezza dell'impianto legale tradizionale (con la sua applicazione giurisprudenziale) a modellarsi sulle mutate esigenze del paese”.¹⁷

Brunetta spiega come nella seconda fase, cioè quella caratterizzata dalla crisi del sistema industriale di riferimento, si siano imposte nuove figure espressione di precise esigenze, maturate dalla modernizzazione dei processi di produzione e circolazione della ricchezza proprie di una società “postindustriale”: “In questo periodo si sono affacciate nella società e nell'economia, anche come risposta alle reali esigenze di flessibilità sostanzialmente ignorate dal mercato del lavoro tradizionale e tutelato, nuove figure e articolazioni del lavoro, come l'atipico, il parasubordinato, il sommerso, accompagnati a nuove dimensioni dell'organizzazione, come il decentramento e l'esternalizzazione, fenomeni quasi ignorati da impianti normativi del tutto incapaci a rappresentarli”.¹⁸

Addirittura c'è chi ha sostenuto che la precarietà e l'espulsione dalla grande impresa possano rappresentare un incentivo allo sviluppo di nuova imprenditorialità. Nel 1985 Gianni Agnelli, allora Presidente della Fiat, impegnato in un profondo processo di modernizzazione tecnologica, si apprestava a dar corso ad un vasto piano di riduzione delle maestranze alla Marelli. A una domanda postagli durante un'intervista realizzata da Eugenio Scalfari per “La repubblica” (“Ma conviene, avvocato Agnelli, accelerare questo processo di modernizzazione in un paese dove i disoccupati superano largamente i due milioni di unità? Che senso ha investire una massa di capitali imponente per risparmiare braccia, quando le braccia sono a disposizione?”¹⁹) rispose: “La grande industria deve proseguire il suo processo di modernizzazione tecnologica, che anzi nel nostro paese è ancora troppo indietro. Deve aumentare l'automazione, l'uso dei robot, l'introduzione di nuove tecnologie. Tutto ciò ha come inevitabile conseguenza quella di espellere mano d'opera. [...] Prendiamo a titolo d'esempio un paese-leader, gli Stati Uniti d'America. Lì l'occupazione è aumentata in pochi anni di

¹⁷ R. Brunetta, *Il coraggio e la paura*, Milano 2003, p. 333.

¹⁸ *Ibidem*.

¹⁹ *Prepensionati a 50 anni – Parla Gianni Agnelli: è l'unica via per far largo ai giovani. Ma occorre anche che il salario sia flessibile*, E. Scalfari, “La Repubblica”, 3 gennaio 1985.

alcuni milioni di unità. La ragione? L'enorme mobilità del fattore lavoro e anche la mobilità del livello del salario. Negli Stati Uniti non si creano posti di lavoro, nel senso rigido e indefinito del termine, come si vorrebbe che avvenisse in Europa e in particolare in Italia. In America si crea lavoro, non posti. Un lavoro incessantemente mutevole secondo gli orientamenti del mercato, della domanda, dello sviluppo tecnologico, dei gusti del consumatore. [...]”. E proseguiva: “Bisogna poter licenziare, anche per aprire un varco ai giovani. Le vie per arrivare a questo risultato sono sostanzialmente tre: i prepensionamenti, la flessibilità del salario, uno sviluppo dei servizi che assorba la mano d'opera che la grande industria non può utilizzare”.²⁰ All'incalzare dell'intervistatore (che osservava: “non si resta con le mani in mano a cinquant'anni”) Agnelli suggeriva quello che, per come veniva proposto, poteva rappresentare un vero e proprio indirizzo economico: “È vero. Ma sono energie che possono rifluire, appunto, nei servizi, nell'industria minore, nel lavoro a domicilio, nel «sommerso». Insomma, in settori meno sindacalizzati, dove il livello del salario sia negoziato con procedure diverse o dove l'ex salariato si trasformi in artigiano e in lavoratore autonomo. [...] La nostra è ancora una società con uno scarso sviluppo di servizi efficienti e moderni. C'è ancora grande spazio. Ma certo bisogna organizzarlo”.²¹

In realtà l'orizzonte disegnato da Agnelli non sarebbe stato così scontato. La crisi della grande industria, solo in parte superata con la modernizzazione e l'introduzione di nuova tecnologia nei sistemi di produzione, apriva nuovi scenari nell'evoluzione del nostro tessuto produttivo che si sarebbero rilevati particolarmente complicati, accompagnati da contraccolpi non certo indolori (si pensi alla crisi dei primi anni novanta). Era giusto, infatti, puntare sul rafforzamento della piccola e media impresa (e in essa dell'artigianato come prospettava lo stesso Agnelli), ma ciò doveva avvenire stimolando, anche per questo segmento imprenditoriale, una forte spinta innovativa. Il ricambio imprenditoriale, infatti, poteva rappresentare un fattore decisivo. Sottolineava G. Mingolla nel già citato intervento su *Formaper: dieci anni per la promozione dell'imprenditorialità*: “La creazione d'impresa è di per se sinonimo di innovazione: rappresenta un fattore di vitalità sociale nell'ambiente in cui esso si produce e testimonia la capacità di rinnovare la cultura locale; da varie ricerche condotte si è chiaramente evidenziata una correlazione positiva tra comparsa di nuove imprese e nuovi prodotti/processi e nuove nicchie di mercato. Le nuove imprese di successo oltre a essere veicoli di innovazione sono però anche portatori di efficienza: una nuova impresa deve essere più efficiente e/o innovativa per prevalere: deve offrire un prodotto o un servizio uguali o migliori

²⁰ *Ibidem*.

²¹ *Ibidem*.

di quelli esistenti a un prezzo competitivo, sfruttando i vantaggi che le sono propri, e, in altre parole, deve riuscire a migliorare il rapporto prestazioni/costo”²².

Un tema dunque, quello della natalità imprenditoriale, fortemente dibattuto, inteso a comprendere, da un lato, come la creazione di nuova imprenditorialità si possa trasformare in opportunità di sviluppo e, dall'altro lato, quanto la creazione di nuove imprese possa facilitare il rinnovamento e l'innovazione del tessuto industriale. Si torna cioè al concetto di imprenditoria diffusa, intesa come processo economico, come approccio culturale: disponibilità a mettersi in gioco, propensione alla libera iniziativa, capacità di assumere rischi senza protezioni sociali di cui è ricco il lavoro subordinato. Nella convinzione che proprio questo diverso modo di proporsi nel circuito della produzione possa produrre nuova imprenditoria, nuovi investimenti, nuova occupazione per stimolare la crescita del fatturato globale. Cerchiamo di capire, dunque, al di là delle semplificazioni quali sono gli aspetti sociali ed economici che favoriscono la nascita di nuove imprese.

A questo proposito è utile citare il lavoro svolto dall'*Osservatorio sulla natimortalità imprenditoriale nella regione Lombardia* nel 1998: “Il ruolo della demografia imprenditoriale nei recenti cambiamenti della struttura economica lombarda”, nel quale si evidenzia quanto: “La natalità imprenditoriale, che può essere misurata come rapporto tra nuove imprese ed imprese esistenti o come rapporto tra nuove imprese ed addetti, è generalmente considerata un indicatore di vivacità economica e di accelerato rinnovamento di una data struttura produttiva”

“il tasso di sviluppo, ossia l’incremento netto del numero di imprese attive, si candida ad indicatore sintetico delle tendenze in atto, sia sotto il profilo delle diverse dinamiche esibite dai singoli sistemi economici locali, sia sotto il profilo del riaggiustamento settoriale (declino dei settori maturi, decollo ed espansione dei settori emergenti).

“Nel loro insieme, i fenomeni di demografia imprenditoriale concorrono a determinare – insieme alle espansioni e alle contrazioni delle imprese già presenti sui mercati – le macro e le micro tendenze poi rilevabili in termini di produzione, valore aggiunto ed occupazione. A questo proposito è utile ricordare brevemente le tre macrotendenze che hanno caratterizzato l’evoluzione del tessuto economico lombardo negli ultimi 20 anni. 1) il riaggiustamento settoriale: talvolta definito come terziarizzazione o come deindustrializzazione, il riaggiustamento settoriale è un fenomeno continuo, che ha assunto negli ultimi decenni un ritmo sostenuto [...]. Nei due termini non sono racchiuse considerazioni valutative, ma solo la constatazione di un’evoluzione in atto all’interno della popolazione imprenditoriale. Tale evoluzione non registra solo l’aumento del peso del settore terziario sul totale del valore aggiunto dell’economia, ma anche fenomeni di

²² G. Mingolla, *Un supporto alla creazione d’impresa ...*, cit, p. 49.

esternalizzazione di funzioni di servizio, prima svolte all'interno delle imprese manifatturiere e successivamente commissionate ad imprese terziarie di nuova formazione e trasformazioni produttive e di mercato che hanno comportato la produzione di beni industriali a sempre maggiore contenuto di input immateriali [...]. 2) Il riaggiustamento dimensionale: così come in altre aree del paese, a partire dalla seconda metà degli anni '70, il peso delle imprese di piccola e piccolissima dimensione è andato continuamente aumentando. Parte di queste imprese è costituito da imprese neonate o comunque giovani: è infatti appurato che la natalità imprenditoriale riguarda imprese senza addetti o con pochissimi dipendenti che solo in un secondo periodo, nel caso riescano a sopravvivere, possono imboccare un sentiero di crescita sia in termini di fatturato che in termini di addetti. La microimprenditorialità, fenomeno ben colto dai tassi di natalità oggetto di questo rapporto, ha quindi giocato un ruolo di primo piano nel complessivo processo di riaggiustamento dimensionale della struttura economica italiana. [...]. 3) Il riaggiustamento occupazionale: l'accelerato e pervasivo cambiamento tecnologico (con l'introduzione e la diffusione delle ICT), il profondo processo di riaggiustamento settoriale a favore di nuovi settori e di nuovi prodotti e servizi, l'articolazione di una domanda di lavoro sempre più esigente in termini di *skills* e nuove professionalità hanno congiuntamente implicato numerose sfide per il mercato del lavoro lombardo. [...] accanto al dato quantitativo occorre comunque e sempre ricordare come anche trend stazionati o leggermente crescenti nascondano profondi rimescolamenti in termini di qualifiche, mansioni, professioni. Si pensi in particolare al continuo aumento di peso dell'occupazione indipendente rispetto a quella alle dipendenze, al crollo del mito del posto fisso che viene sostituito da una maggiore propensione all'attività economica e infine al sorgere di nuove professionalità nei settori tecnologicamente più avanzati”²³.

In questo senso ci può aiutare un saggio sullo sviluppo imprenditoriale di Enrico Ciciotti, docente di politica economica dell'Università di Cagliari, comparso sulla rivista della Camera di commercio di Milano *Impresa & stato* nel mese di giugno del 1989.

Il saggio analizza i fattori che sono in grado di influenzare il fenomeno della natalità delle imprese e spiega come le dinamiche che stanno alla base di tale fenomeno non siano di così facile lettura: “Il processo della natalità delle imprese è un fenomeno complesso che è stato studiato, sia teoricamente che empiricamente, partendo da diversi punti di vista. [...] Combinando insieme, seppur in modo molto schematico, i diversi fattori che sono in grado di influenzare l'offerta di imprenditorialità è possibile ipotizzare un modello «a priori» del processo di formazione di nuove

²³ Unioncamere Lombardia, *Osservatorio sulla nati-mortalità imprenditoriale nella regione Lombardia, il ruolo della demografia imprenditoriale nei recenti cambiamenti della struttura economica lombarda*, Milano, 1998, pp. 9-11.

imprese che può aiutare a individuare quelle variabili che possono in qualche modo essere definite ambientali”²⁴.

L’ipotesi da cui parte Ciciotti è che esistono tre elementi chiave che danno vita all’offerta di imprenditorialità: motivazioni, capacità e opportunità. Questi elementi si possono trovare nella famiglia (motivazioni), nel percorso dell’esperienza lavorativa (capacità), nella vicinanza del soggetto al mercato (opportunità): “Per quanto riguarda le motivazioni personali, secondo le teorie psicologiche e sociologiche il principale fattore in grado di determinare la spinta al successo individuale (a cui è positivamente correlata la volontà di fondare una nuova impresa) è costituita dalla famiglia. [...] Non è necessario rifarsi allo studio di Max Weber sulle origini del capitalismo per capire come un ambiente socialmente e culturalmente ostile al successo personale, rispetto a uno in cui all’imprenditore viene riconosciuto un ruolo sociale positivo, possa deprimere o esaltare le motivazioni individuali; le esperienze di molti distretti industriali e aree sistema italiane forniscono utili riferimenti in tal senso”²⁵. E in merito agli altri due elementi (capacità e opportunità) Ciciotti osserva: ”Creare un’impresa comporta il possesso di notevoli capacità e abilità che normalmente si acquistano nel corso della vita lavorativa, ma mentre con il passare del tempo esse tendono a crescere [...] allo stesso modo] aumentano anche i vincoli che determinano il periodo di libera scelta (in media, tra i 28 anni e i 38 anni) entro il quale un individuo è in grado di fondare un’impresa. [...] Oltre alle motivazioni e alle capacità individuali, perché un soggetto possa prendere in seria considerazione un’iniziativa imprenditoriale occorre che esista un’opportunità di mercato. Le probabilità di questa scoperta imprenditoriale, che consiste nel notare, senza un’apposita ricerca, opportunità sino ad allora trascurate, dipende essenzialmente dalla vicinanza del soggetto al mercato, che gli permette di acquisire informazioni e conoscenze senza costo e anche non deliberatamente”²⁶.

Detto ciò però Ciciotti torna sul tema proposto all’inizio, cioè la correlazione tra autoimpiego (lavoro autonomo) e creazione di impresa: “Mentre vi è un generale consenso sul ruolo che i fattori ambientali diretti possono avere sull’offerta di imprenditorialità, va osservato che non vi è accordo sul tipo di organizzazione incubatrice in grado di influenzare nel modo migliore l’imprenditorialità. Secondo alcuni, infatti, un ambiente di piccole imprese costituisce un terreno propizio alla sperimentazione della funzione imprenditoriale. Svolgerebbe un ruolo positivo in tal senso la maggiore varietà di compiti che svolgono gli occupati nelle aziende di piccole dimensioni, la maggior familiarità con il mondo e i mercati delle piccole imprese di cui la neonata andrà a far

²⁴ E. Cicciotti, *Aspetti economici del rapporto tra ambiente e nascita di nuove imprese*, “Impresa & stato”, 5 giugno 1989.

²⁵ *Ibidem*.

²⁶ *Ibidem*.

parte, la retribuzione minore e la minore sicurezza del posto di lavoro rispetto agli occupati delle grandi imprese (Cooper, 1970; Johnson-Cathcart, 1979, ecc..). Altri autori, al contrario, basandosi sulla qualità del management delle piccole imprese, affermano che sono le grandi a favorire l'imprenditorialità (Bolton, 1971; Boswell, 1973). In realtà è il ruolo svolto collettivamente dal sistema di imprese di una determinata area, cioè dalle condizioni ambientali, che consente la formazione e lo sviluppo del potenziale imprenditore e che offre le opportunità alternative di occupazione tra lavoro dipendente e autoimpiego (Cross, 1981)²⁷.

In questo senso sono da considerare di estremo interesse gli elementi che emergono da una ricerca commissionata nel 1996 dalla Provincia di Milano al Cdrl che dedicava al cosiddetto lavoro autonomo inteso come frutto dei processi di esternalizzazione dalle medie e grandi imprese, a cui viene dedicato un apposito paragrafo: “Tale fenomeno [l’incremento della quota dei lavoratori indipendenti rispetto a quella dei lavoratori dipendenti] ha portato alla ribalta il ruolo sempre più rilevante di una nuova figura del mercato del lavoro: *il lavoratore autonomo di seconda generazione*. Con tale espressione si intende definire quella componente del lavoro indipendente che è figlia, da un lato, dei processi di ristrutturazione ed esternalizzazione della grande impresa, soprattutto manifatturiera, e, dall’altro, dello sviluppo di una serie di nuove attività terziarie connesse sia alla produzione di beni immateriali, sia al processo di trasformazione materiale delle merci. A differenza dei lavoratori autonomi tradizionali, operanti nella sfera dei servizi alla persona, del commercio, della ristorazione e ai servizi al consumo in generale, questi ultimi sono comunque strettamente legati ai servizi per la produzione. Da questo punto di vista la diffusione del lavoro autonomo e la crescita dei servizi all’impresa sono due facce della stessa medaglia e come tali devono essere analizzati congiuntamente”²⁸ Secondo la stessa ricerca, la provincia di Milano, per esempio, riscontrò una notevole evoluzione della categoria «servizi alle imprese» nel corso del decennio 1981-91. L’analisi dei dati censuari evidenziava, infatti, che la quota delle unità che ad essa si riferivano (attività immobiliari, noleggio, servizi informatici, attività di consulenza, attività professionali e imprenditoriali) sul totale era quasi raddoppiata, passando dal 9,0% del 1981 al 14% nel 1991. Più nel dettaglio, il numero delle unità locali nel decennio aumentò del 91,4%, mentre il numero degli addetti fece registrare un incremento del 69,7%, portando la quota sul totale degli addetti dal 6,2% al 10,3%. Una crescita notevole che rappresentava il maggiore incremento registrato nella provincia di Milano in quegli anni, fenomeno che portava il settore dei servizi alle imprese a rappresentare il terzo comparto in ordine di grandezza dopo quello manifatturiero e quello del commercio.

²⁷ Ibidem.

²⁸ A. Fumagalli, *La piccola impresa in provincia di Milano nei primi anni Novanta*, Milano, 1996, p. 70.

Concludendo il ragionamento che ha preso spunto dal tema proposto da Sebastiano Brusco al Convegno del PCI del 1985 e cioè il rapporto stretto che esiste tra lavoro autonomo e creazione di nuova imprenditorialità è interessante riprendere alcune considerazioni svolte da Paolo Savona, docente di politica economica e già ministro dell'industria nel gabinetto del governo Ciampi, in un'intervista svolta da Giovanni Pasquarelli nel 1997: “Dall’analisi fin qui svolta si può tracciare un rapido quadro delle caratteristiche che hanno assunto il primo e il secondo capitalismo e di quelle che va assumendo, per necessità di cose e per comprensione delle regole di razionalità, il terzo. Nel primo gli imprenditori promossero la liberalizzazione delle condizioni sociali del loro gruppo, aprendo la strada a un processo analogo per tutti, che sfociò nel riconoscimento del diritto ad avere parlamenti eletti a suffragio universale. Questo periodo può essere contrassegnato come l’«epopea delle libertà», durante il quale però si faceva avanti l’idea che non può esservi un sistema di libertà compiuto senza la «libertà del bisogno». Nasce così l’embrione dell’«epopea delle garanzie», propria del secondo capitalismo, quello ricordato come stato del benessere. L’obiettivo di assistere il cittadino «dalla culla alla tomba», secondo lo slogan popolare introdotto dal Piano Beveridge, si mostra costoso ed esposto ad abusi e si delinea sempre più la necessità di tessere libertà e garanzie con il principio di responsabilità. Se il primo capitalismo è quello delle libertà e il secondo quello delle garanzie, il terzo, appena avviato, presuppone l’estensione delle responsabilità individuali nel perseguire gli obiettivi di benessere e nel fronteggiare i rischi della vita”²⁹.

²⁹ P. Savona, *La disoccupazione e il terzo capitalismo, lavoro finanza tecnologia nell’era del mercato globale*, Sperling & Kupfer Editori, Milano 1997, p. 22.