



Assessorato alle Politiche Sociali e Giovanili

L'Imprenditorialità Giovanile negli anni della crisi
Contesti, azioni e prospettive per la promozione
di nuove imprese nella provincia di Trieste

Dicembre 2012

Osservatorio per
l'Imprenditorialità Giovanile d'intesa con



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
GIOVANI IMPRENDITORI TRIESTE



Con la collaborazione di

irses

Area Servizi al Cittadino

U.O. Lavoro, Politiche Giovanili e Sociali

Ufficio Politiche Sociali



Alla ricerca, coordinata da Corrado Candian, hanno collaborato :

Andrea Aiza
Giorgio Pilastro
Paola Vuch
Giovanni Ghiani
Chiara Zanetti
Donatella Greco
Lolita Brakus
Maria Renna

Se da una parte invecchia sempre più il tessuto imprenditoriale in Italia, dall'altra, con la grave crisi economica, l'iniziativa dei giovani viene bloccata o non riesce a decollare. Ma proprio dai giovani può arrivare la forza per superare la crisi economica offrendo al sistema produttivo un adeguato ricambio generazionale, attraverso le peculiarità che questa generazione porta con sé: la creatività e l'innovazione.

La mancanza di lavoro colpisce anche la nostra provincia con gravi conseguenze sul tessuto sociale e il conseguente impoverimento del territorio. Per questo sciogliere il nodo della disoccupazione deve essere l'obiettivo prioritario a tutti i livelli politici.

L'imprenditorialità potrebbe essere per i giovani una via d'uscita alla persistente disoccupazione e sottoccupazione giovanile che porta con sé costi sociali ed economici.

L'impegno politico e i nuovi approcci al problema devono tener conto della rigidità del sistema creditizio e dell'eccesso di burocrazia al fine di agevolare la creazione di posti di lavoro dignitosi e produttivi.

Nel complesso, a livello nazionale e regionale, ci sono agevolazioni normative e fiscali che sostengono l'imprenditoria giovanile ma l'informazione non risulta veicolata e recepita in maniera efficace.

Per cambiare in meglio questa situazione e per stimolare la voglia di fare impresa nei giovani la Provincia di Trieste, in collaborazione con il Gruppo Giovani Imprenditori della Confcommercio, ha voluto analizzare con il supporto di un istituto di ricerca di Trieste la situazione del nostro territorio in un contesto nazionale, apportando al contempo delle soluzioni a breve termine che prevedano in primis un maggior coordinamento delle informazioni e una migliore diffusione delle stesse creando una sinergia con tutti gli Enti che in qualche maniera offrono contributi ed incentivi all'imprenditorialità giovanile.

Trieste, dicembre 2012

Roberta Tarlao
Assessore alle Politiche Sociali e Giovanili

L'Osservatorio sull'imprenditoria giovanile, promosso dal Gruppo Giovani Imprenditori della Confcommercio e dall'Assessorato alle Politiche Sociali e Giovanili della Provincia di Trieste, si propone oramai da diversi anni la finalità di indagare le caratteristiche del tessuto sociale del nostro territorio al fine di comprendere al meglio le aspettative dei giovani e la loro propensione all'impegno imprenditoriale.

Dalle analisi degli ultimi anni emerge con fortissima evidenza il dato che la propensione all'imprenditoria cresce tra i giovani che nel loro contesto familiare hanno almeno una persona che già abbia avuto un'esperienza di impresa. Questa correlazione sottolinea la drammatica necessità di incidere sul contesto culturale che ancora lega Trieste ad una mentalità che spinge molte famiglie ad indirizzare i propri figli verso la ricerca di un posto di lavoro fisso e duraturo a dispetto di un contesto che non è più in grado di offrire certezze di medio né di lungo periodo.

L'Unione Europea per prima, recependo l'esigenza di intervenire a sostegno dello sviluppo di nuova imprenditoria e intendendo valorizzare il fondamentale ruolo sociale delle piccole e medie imprese, ha promosso una serie di iniziative tese a garantire all'Europa la crescita del tessuto imprenditoriale. Tra gli argomenti promossi, l'autoimprenditorialità risulta essere un elemento chiave per la riconversione di professionalità fuoriuscite dal mercato del lavoro e per avviare i giovani verso la scelta imprenditoriale anche, ma non solamente, come alternativa alla crisi occupazionale.

Oltre al contesto culturale, gioca un ruolo altrettanto determinante il contesto sociale, di opportunità e istituzionale nel suo complesso. Trieste non vanta una vocazione imprenditoriale particolarmente vivace e questo ne penalizza purtroppo le potenzialità di crescita, imponendo oltretutto a molti giovani la difficile scelta di lasciare il territorio, come purtroppo dimostrano i primi preoccupanti segnali di calo demografico.

Il ruolo dell'impresa diventa pertanto anche un insostituibile ruolo sociale e l'esigenza di invertire il trend di cui sopra si avverte fortissimo. L'impegno profuso in questo lavoro di analisi auspico possa perciò tramutarsi in uno sprone verso tutti gli attori istituzionalmente preposti per sviluppare strategie più consapevoli e una maggiore sensibilità rispetto al ruolo e all'importanza dei giovani. Ruolo che deve coinvolgerli senza indugio a tutti i livelli del sistema territoriale per coglierne e valorizzarne immediatamente le competenze, la capacità innovativa e in generale le energie più positive che loro, più di altri, sono in grado di esprimere.

Trieste, dicembre 2012

Andrea Gelfi
Presidente Gruppo Giovani Imprenditori
Confcommercio – Imprese per l'Italia
della provincia di Trieste

L'IMPRENDITORIALITÀ' GIOVANILE NEGLI ANNI DELLA CRISI: CONTESTI, AZIONI E PROSPETTIVE PER LA
PROMOZIONE DI NUOVE IMPRESE NELLA PROVINCIA DI TRIESTE

Indice

Introduzione.....	5
1. I RAPPORTI BANCA - IMPRESA nella provincia di Trieste.....	7
1.1 Andamento della domanda e offerta di credito nella provincia di Trieste in base ai dati della Banca d'Italia.....	7
1.1.1 Diminuzione della domanda.....	7
1.1.2 Maggiore selettività dell'offerta.....	9
1.1.3 Aumento dei prezzi (tassi).....	10
1.1.4 Giovani imprenditori.....	10
1.2 Il credito alle piccole medie-imprese: le valutazioni degli istituti bancari.....	12
1.2.1 Situazione generale del credito.....	12
1.2.2 Cambiano le regole.....	13
1.2.3 Politica dei tassi.....	14
1.2.4 Sofferenze.....	14
1.2.5 Le richieste di credito.....	14
1.2.6 Le difficoltà.....	15
1.2.7 Giovani imprenditori.....	16
1.3 Il ruolo delle associazioni di categoria nelle erogazioni di credito: le valutazioni dei CONFIDI.....	17
1.3.1 Quadro complessivo dei settori.....	17
1.3.2 Iniziative per l'imprenditoria giovanile.....	18
1.3.3 Le banche.....	19
1.3.4 Proposte per l'imprenditoria (giovanile).....	21
1.4 Valutazioni dell'U.R.E.S.....	22
1.5 I rapporti tra imprese ed istituti di credito: il punto di vista dei giovani imprenditori.....	23
1.5.1 Metodologia d'indagine.....	23
1.5.2 Caratteristiche degli intervistati.....	23
1.5.3 Il percorso di arrivo all'impresa.....	24
1.5.4 Finanziamenti e rapporti con le banche.....	26
1.5.5 Suggerimenti e considerazioni finali.....	28
2. Offerta e domanda di imprenditorialità nella provincia di Trieste.....	31
2.1 Offerta di imprenditorialità.....	31
2.1.1 L'offerta potenziale di imprenditorialità: i dati del servizio informativo dell'Area Creazione e Sviluppo d'Impresa della Camera di Commercio.....	35
2.2 Stima della domanda di imprenditorialità in base alle rilevazioni del Sistema Informativo Excelsior.....	38
2.2.1 Imprese e previsioni occupazionali relative al 2011.....	39
2.2.2 I movimenti occupazionali previsti dalle imprese nel 2012.....	40
2.2.3 I profili professionali richiesti dalle imprese nel 2012.....	41
2.3 Tra self-employment e impresa: incentivi offerti dall'ente pubblico.....	45
2.3.1 Incentivi provinciali per la creazione di nuove imprese.....	45
2.3.2 POR-FESR.....	51
2.3.3 Incentivi erogati dalla CCIAA (L.R. 4/2005).....	56
3. La formazione per l'imprenditoria nella provincia di Trieste: attori, caratteristiche, punti di forza e di debolezza di un sistema in evoluzione.....	58

3.1	Avvicinarsi al lavoro: i tirocini e l'alternanza scuola-lavoro.....	60
3.2	Il progetto Imprenderò: sintesi sugli esiti del programma nella provincia di Trieste.....	62
3.2.1	I servizi di formazione e consulenza per l'imprenditorialità	63
3.2.2	Una prima lettura dei risultati di Imprenderò nel contesto provinciale di Trieste	64
3.2.3	Alcune riflessioni conclusive	68
3.3	L'offerta consulenziale dell'Università degli Studi di Trieste	68
3.4	La formazione per le imprese ad alto potenziale di innovazione.....	70
3.4.1	L'Università degli Studi di Trieste	71
3.4.2	Incubatori sul territorio	74
3.5	La formazione imprenditoriale nella provincia di Trieste: punti di forza e debolezza	77
4.	Azioni per la promozione dell'imprenditorialità giovanile	81
4.1	Agevolazioni nazionali	81
4.1.1	Agevolazione ACE	82
4.1.2	Start up innovative e incubatori Certificati	82
4.2	Agevolazioni regionali	84
4.3	Contributi ed incentivi.....	89
5.	Conclusioni.....	91
	Bibliografia.....	96
	Sitografia.....	96
	ALLEGATI: tracce per le interviste effettuate durante la ricerca	97
	ALLEGATO 1 -DOMANDE AGLI OPERATORI BANCARI.....	97
	ALLEGATO 2 - QUESTIONARIO AI RAPPRESENTANTI DEI CONFIDI, CON.GA.FI E U.R.E.S.....	98
	ALLEGATO 3 - INTERVISTE A GIOVANI IMPRENDITORI CHE HANNO INIZIATO L'ATTIVITÀ NEGLI ULTIMI 5 ANNI	99

L'IMPRENDITORIALITÀ' GIOVANILE NEGLI ANNI DELLA CRISI CONTESTI, AZIONI E PROSPETTIVE PER LA PROMOZIONE DI NUOVE IMPRESE NELLA PROVINCIA DI TRIESTE

Introduzione

La ricerca, condotta dall'I.R.S.Se.S. nel periodo marzo-novembre 2012, è stata sviluppata in un periodo non certo incoraggiante per l'economia della provincia di Trieste, a seguito dell'ulteriore deterioramento delle prospettive economiche di breve-medio periodo nel contesto italiano ed europeo. In tali frangenti risulta inderogabile sia un'azione di breve termine volta alla salvaguardia delle strutture produttive in crisi, sia una valutazione prospettica circa le azioni più opportune per migliorare le condizioni generali dell'economia triestina, che deve ritrovare anche al suo interno e nella comunità di riferimento le forze per un salutare rimbalzo. Un punto focale nelle prospettive di sviluppo è assegnato alla nuova imprenditorialità che fa perno sui giovani del territorio. Indagare su tali prospettive, sulle difficoltà attuali, sulle possibili azioni di supporto è certamente essenziale sia per creare sviluppo, sia per fermare i processi di emigrazione giovanile.

I ridottissimi tassi di imprenditorialità dell'area triestina, specie di quella giovanile, com'è ben noto, affondano le loro radici nella storia di queste terre, nel ruolo dello Stato e delle partecipazioni statali, fattori che hanno sviluppato una "cultura del lavoro" percepita prevalentemente quale lavoro dipendente. Tuttavia, a fronte di condizioni favorevoli, anche in quest'area si sono sviluppate iniziative imprenditoriali, promosse dall'interno e dall'esterno, che hanno contribuito in passato allo sviluppo dell'economia provinciale.

Ma qual è la situazione odierna, cui è fin troppo facile attribuire valutazioni prevalentemente negative? Quali le determinanti dell'imprenditorialità giovanile su cui agire prioritariamente? I fattori che entrano in gioco sono molteplici e, come vedremo, contraddittori. In mancanza di un quadro di riferimento complessivo, si è sviluppata un'indagine "sul campo" che ha analizzato puntualmente diversi settori connessi alle attività imprenditoriali (dal settore del credito fino alla diffusione delle informazioni sul "fare impresa").

Questa ricerca ha cercato di individuare il peso dei fattori che frenano lo sviluppo dell'imprenditorialità giovanile, in parte emersi nella prima indagine promosso nel 2011 dall'Assessorato alle Politiche Sociali della Provincia di Trieste¹, che ha suggerito le seguenti quattro linee d'indagine da sottoporre ad approfondimento:

1. Il difficile rapporto tra banche e imprese nella provincia di Trieste;
2. Gli equilibri / squilibri tra domanda e offerta di lavoro nell'imprenditorialità giovanile nella provincia di Trieste;
3. Il rapporto tra istituti di educazione/formazione e imprese;
4. La diffusione dell'informazione a favore dell'imprenditorialità giovanile.

I suddetti punti racchiudono, nella loro varietà, una molteplicità di quesiti sulle complesse interazioni tra i fattori che possono influenzare lo sviluppo di nuova imprenditorialità di un territorio ("cultura

¹ PROVINCIA DI TRIESTE - OSSERVATORIO POLITICHE SOCIALI: *Linee guida per la promozione dell'imprenditoria giovanile*, settembre 2011.

imprenditoriale”, sistema dell’istruzione/ formazione, sistema creditizio, gestione delle agevolazioni e supporti alle “start up”, sistema normativo...).

Si noti, tuttavia, che in quest’indagine non si sono presi in considerazione, se non marginalmente, quei “fattori di sistema” che da almeno un decennio sono di ostacolo all’imprenditorialità (funzionamento della giustizia civile, elevata tassazione, ridondanza normativa che si traduce in un eccesso di pratiche burocratiche ...); si è ragionato principalmente sulla realtà provinciale che evidenzia sì fattori negativi, ma anche opportunità da valorizzare. Questa doppia lettura della realtà della provincia ha costituito l’elemento di fondo delle molte analisi effettuate in questa ricerca. Esemplicando, in provincia l’offerta sociale di imprenditorialità, come evidenziato dalla letteratura in materia², non è certamente favorita dalla scarsa entità della componente giovane nella fascia 25-44 anni. Se “la demografia non aiuta”, vi è come contrappeso nella nostra provincia un’ampia comunità scientifica con un elevato numero di giovani ricercatori, fattori questi che dovrebbero apportare ricadute positive in campo imprenditoriale.

Nel corso della ricerca si sono utilizzati strumenti di analisi molto differenziati: analisi della letteratura e valorizzazione delle ricerche empiriche sui temi di interesse; reperimento e rielaborazione di dati secondari di fonte amministrativa; attivazione, con adeguate forme di coinvolgimento, dei più rilevanti attori, pubblici e privati, coinvolti nelle tematiche di ricerca in oggetto; applicazione delle usuali metodologie d’indagine sociale volte a effettuare specifici approfondimenti e fornire rappresentazioni condivise sui fenomeni di interesse.

Nell’ampia rassegna dei principali risultati della ricerca particolare peso viene dato all’analisi delle *proposte* che diversi attori coinvolti a vario titolo nelle indagini hanno voluto dare per stimolare e favorire l’avvio e lo sviluppo di nuove iniziative imprenditoriali in una fascia d’età che presenta indubbe difficoltà, se, com’è vero, l’affrancamento dalla famiglia di origine e quindi l’autonomia economica si raggiunge ad età crescenti. Spesso si è trattato di proposte semplici e concrete, volte ad esempio a migliorare i rapporti tra imprese e istituti di credito, o a modificare sistemi attuali di supporto all’imprenditorialità.

In tal senso si ritiene che questo rapporto, oltre a mettere a disposizione dell’ente pubblico una serie ampia di dati spesso originali sullo stato dell’imprenditoria giovanile, si inoltra in precise valutazioni che potranno essere di stimolo ad iniziare nuovi percorsi per attivare le risorse imprenditoriali presenti sul territorio, ma anche quelle che potrebbero essere attratte dall’esterno.

²Le determinanti dell’imprenditorialità (domanda di mercato e l’offerta sociale) hanno diverse chiavi di lettura, vedi: FAVRETTO F. SARTORI R. [2007], *Le età dell’impresa – giovani imprenditori e lavoratori esperti*, Franco Angeli

1.I RAPPORTI BANCA - IMPRESA nella provincia di Trieste

1.1 Andamento della domanda e offerta di credito nella provincia di Trieste in base ai dati della Banca d'Italia

Con un apprezzabile sforzo di sintesi, la situazione del credito alle imprese da parte del sistema bancario, potrebbe essere riassunto in queste tre affermazioni:

- diminuzione della domanda;
- maggiore selettività dell'offerta;
- aumento dei prezzi (tassi).

E' questa una fotografia che illustra l'andamento nel periodo dal 2008 ad oggi (pur con qualche alternanza) sul territorio nazionale ed anche nel più ristretto ambito del Triveneto, della regione Friuli Venezia Giulia e della provincia di Trieste. L'esame del dato a livello locale risente, evidentemente, in modo più marcato di differenziazioni e specificità che non alterano, però, nella sostanza la valutazione di sintesi.

L'analisi, seppur complessiva, del rapporto in esame non può, ovviamente, prescindere dall'attuale quadro congiunturale. Anche se quest'ultimo, almeno in parte, ha solo accentuato alcuni fenomeni che erano presenti ancor prima dell'inizio della crisi finanziaria ed economica in corso. In particolare una *situazione di liquidità insufficiente*³ delle imprese aveva, ancor prima del 2008, agito su almeno due fattori: da un lato *l'aumento del livello di rischiosità* delle imprese aveva indotto le banche ad una concessione del credito molto più selettiva e, dall'altra, i problemi legati ai flussi di cassa delle imprese avevano costretto quest'ultime ad interventi a salvaguardia del loro assetto finanziario (ad esempio: la dilatazione dei tempi di pagamento). La crisi finanziaria ha aggravato questa situazione, tanto che fin dal 2009 le imprese stigmatizzavano un peggioramento del loro rapporto con le banche per "quasi tre imprese su dieci"⁴.

1.1.1 Diminuzione della domanda.

L'andamento dei prestiti bancari alle imprese nell'ambito della Regione Friuli Venezia Giulia⁵ mette in evidenza un andamento di costante diminuzione che interessa gli anni dal 2008 al 2010, con una inversione di tendenza durata per buona parte del 2011 ed una successiva ripresa del trend negativo a partire dall'ultimo quadrimestre dello stesso anno e che perdura nella prima parte del 2012.

Alla fine del 2011 il calo dei prestiti bancari si era attestato su una percentuale del -0,5% rispetto ai dodici mesi precedenti, mentre il dato si è accentuato (- 2,0%) nei primi mesi del 2012. La percentuale di decremento è più evidente nelle imprese medio-grandi (- 2,3%), rispetto a quelle più piccole (- 1,3%).

Con riferimento al dato regionale, nella provincia di Trieste l'andamento dei numeri riferiti al triennio 2010-2012 indica un trend negativo più costante, soprattutto, se riferiti in particolare agli importi

³ MARINI D., OLIVA S. a cura di [2010], *Nord Est 2010-Rapporto sulla società e l'economia*, Ricerche Marsilio/Fondazione Nord Est, pag. 212.

⁴ Ivi.

⁵ BANCA D'ITALIA – SEDE DI TRIESTE [2012], *L'economia del Friuli Venezia Giulia. Rapporto annuale*, in *Economie Regionali* n. 8.

delle linee di credito accordate⁶. Meno evidenti sono le variazioni riguardo al dato concernente l'utilizzo⁷ dei prestiti concessi da parte delle imprese.

Tabella 1 -Prestiti bancari alle imprese – Provincia di Trieste: 2010-1012

		31.12.2010	31.12.2011	31.03.2012
A SCADENZA	UTILIZZATO	2.836.016.925,00	2.807.306.338,00	2.787.584.999,00
	ACCORDATO	3.293.579.722,00	3.189.308.522,00	3.139.490.164,00
AUTOLIQUIDANTE A REVOCA	UTILIZZATO	567.040.889,00	577.743.153,00	647.681.224,00
	ACCORDATO	1.558.554.774,00	1.390.996.013,00	1.345.569.108,00
TOTALI	UTILIZZATO	3.403.057.814,00	3.385.049.491,00	3.435.266.223,00
	ACCORDATO	4.852.134.496,00	4.580.304.535,00	4.485.059.272,00

Fonte: Banca d'Italia

Mentre gli importi dei prestiti accordati sono in calo, sia per le linee di credito a scadenza⁸ sia per quelle a revoca⁹ o autoliquidanti¹⁰ (pur con diverse accentuazioni), l'utilizzo dei fidi si dimostra negativo per quelli a scadenza, mentre risulta costante o in crescita per l'autoliquidante. In ogni caso i numeri relativi a quest'ultima casistica mostrano un'incidenza, rispetto all'accordato, che si avvicina ad una percentuale di appena il 50%. Dato quest'ultimo che evidenzia in modo abbastanza chiaro la carenza da parte delle imprese di crediti da anticipare attraverso le linee di credito concesse e da collegare alla contrazione o stagnazione dei fatturati.

Il decremento della domanda di credito da parte delle imprese (dato riferito all'intera regione), pur essendo generalizzato, non è omogeneo per tutti i settori produttivi. L'ambito delle costruzioni è quello che ha fatto registrare il calo più vistoso (- 6,1 a marzo 2012), seguito dal settore manifatturiero e da quello dei servizi, con decrementi, rispettivamente, del 2,3% e del 2,6%.

Per quanto riguarda le motivazioni (le determinanti) della domanda di credito (sempre a livello regionale) sono maggioritarie le richieste per il consolidamento del credito ed in misura minore per il capitale circolante, mentre sono in calo le richieste per investimenti (- 1,2%).

Alcune indagini svolte nel corso dell'ultimo triennio da parte della Fondazione Nord-Est su un campione di imprese operanti in un'area geografica allargata a tutto il Triveneto, hanno evidenziato che, rispetto al dato complessivo delle imprese che si sono rivolte alle banche per richiedere un prestito, la percentuale delle aziende che hanno dichiarato di aver ricevuto un rifiuto da parte degli istituti di credito (pur con alcune variazioni tra le diverse indagini) si attesta in una forbice compresa tra il 7,3% ed il 14,1%¹¹. Si incrementa, invece, nel corso degli anni la percentuale delle imprese che

⁶ [rif] ammontare del credito direttamente utilizzabile dal cliente in quanto riveniente da un contratto perfezionato e pienamente efficace. – Banca d'Italia, Bollettino Statistico – I Trimestre 2012 – Glossario.

⁷ [ibidem] ammontare del credito effettivamente erogato al cliente – Banca d'Italia, Bollettino Statistico – I Trimestre 2012 – Glossario.

⁸ [rif] finanziamento con scadenza fissata contrattualmente e prive di una fonte di rimborso predeterminata. – Banca d'Italia, Bollettino Statistico – I Trimestre 2012 – Glossario.

⁹ [rif] aperture di credito in conto corrente concesse per elasticità di cassa per le quali l'intermediario si sia riservato la facoltà di recedere indipendentemente dall'esistenza di una giusta causa. – Banca d'Italia, Bollettino Statistico – I Trimestre 2012 – Glossario.

¹⁰ [rif] operazioni caratterizzate da una forma di rimborso predeterminata, quali i finanziamenti concessi per consentire l'immediata disponibilità dei crediti che il cliente vanta verso terzi. – Banca d'Italia, Bollettino Statistico – I Trimestre 2012 – Glossario.

¹¹ MASSARO R., OLIVA S., SANSEVERINATI S. a cura di [2012], *Pmi e condizioni di accesso al credito. Ricerca promossa da Confindustria Padova*, Quaderni FNE - Collana Osservatori, n. 153.

Oliva S. a cura di [2011], *Gli orientamenti degli imprenditori del nord est-Rapporto Banca-Imprese. Ricerca promossa da Veneto Banca*, Quaderni FNE - Collana Panel, n. 25.

hanno rifiutato il prestito concesso dalle banche per la sua eccessiva onerosità (forbice tra l'1,2% ed il 9,2% in crescita dal 2010 al 2012).

1.1.2 Maggiore selettività dell'offerta

Dal lato dell'offerta di credito da parte degli istituti di credito, la Banca d'Italia osserva che "le banche hanno segnalato un irrigidimento nei criteri di concessione dei prestiti per entrambe le finalità (imprese e famiglie) con riferimento al rapporto tra il valore del prestito e le garanzie"¹².

Anche questo "irrigidimento" non è stato omogeneo nei vari settori, ma ha maggiormente coinvolto il comparto delle costruzioni (*in primis*) e quello manifatturiero e dei servizi. Come afferma ancora la Banca d'Italia, "le condizioni economiche e finanziarie di impresa hanno influito sull'evoluzione del credito in misura significativa"¹³. Le concessioni di credito alle imprese con una classe di rischio¹⁴ (*rating*) basso, infatti, sono cresciute nel periodo in considerazione (+ 2,9% a fine 2011), a fronte di un calo per le imprese con *rating* di rischio medi o alti¹⁵. Allo stesso modo, le diminuzioni del credito sono state meno significative per le imprese con classi di rischio basse, rispetto alle altre.

Un discorso analogo va fatto riguardo alle richieste di garanzie. I dati della Banca d'Italia non rilevano sostanziali variazioni nel triennio in esame per quanto riguarda le quote di finanziamenti assistite da garanzie reali (circa il 30%). Il dato, però, è mediano rispetto ad un 20% che riguarda le imprese con *rating* basso ed un 35% per quelle con una classe di rischio più elevata.

Rispetto ad un impatto così rilevante che il *rating* attribuito risulta avere nell'offerta del credito, è da sottolineare come tra le imprese del Nord Est la percezione che la maggiore selettività nella concessione del credito da parte delle banche dipenda dall'introduzione dei parametri di Basilea riguardi appena il 7,5% del campione (rilevazione del 2010¹⁶). Un dato, sensibilmente, difforme rispetto a quello nazionale (18%) ed ancor di più se confrontato con quello dell'area Nord Ovest (28,9%).

MARINI D., TOSCHI G. a cura di [2012], *Banche e imprese: un nuovo credit crunch? Ricerca promossa da FriulAdria Crédit Agricole*, Quaderni FNE - Collana Panel, n. 28.

¹² BANCA D'ITALIA – SEDE DI TRIESTE [2012], *L'economia del Friuli Venezia Giulia. Rapporto annuale*, in *Economie Regionali* n. 8, pag. 27.

¹³ Idem, pag. 32.

¹⁴ Gli Accordi di Basilea (1 e 2), applicati in Europa da tutte le banche a partire dal 2008, sono nati per garantire maggiore solidità ed efficienza al sistema bancario a livello internazionale. In termini generali, mentre il primo Accordo di Basilea (del 1988) prevedeva requisiti patrimoniali uguali per qualunque prestito, il nuovo Basilea prevede la possibilità di valutare più approfonditamente il rischio di un singolo prestito e quindi di differenziare gli accantonamenti patrimoniali in funzione della "rischiosità": per un prestito a un'impresa più rischiosa la banca deve accantonare più capitale; per un prestito a un'impresa più affidabile e meno rischiosa la banca può accantonare una quota di capitale minore. – A.B.I. ASSOCIAZIONE BANCARIA ITALIANA [2010], *Conoscere il Rating – Come viene valutata l'affidabilità delle imprese con l'Accordo di Basilea*, Bancaria Editrice.

¹⁵ Il *rating* attribuito è il frutto di un processo di valutazione che si conclude con l'assegnazione dell'impresa ad una determinata classe di merito. Ciascuna classe comprende tutte le imprese che vengono considerate equivalenti in termini di probabilità di rimborso del prestito: a ciascuna classe corrisponde un livello di rischio omogeneo. Per realizzare questa analisi la banca può utilizzare le informazioni già in suo possesso, può richiederne di nuove, può utilizzare le informazioni provenienti da fonti esterne, come ad esempio quelle registrate nella Centrale dei Rischi della Banca d'Italia. [...] nel dettaglio. La banca utilizza informazioni quantitative e qualitative. Le prime sono informazioni di tipo oggettivo, non dipendono dall'opinione dell'analista della banca e in genere si riconducono: alla documentazione contabile, sia consuntiva che prospettica, per determinare redditività e struttura finanziaria del debitore; ai dati andamentali del rapporto con la banca e con l'intero settore bancario ad esempio tramite i dati della Centrale dei Rischi. Le informazioni qualitative si fondano, invece, su elementi che richiedono una valutazione da parte dell'analista della banca e comportano un dialogo più diretto e approfondito con l'impresa. Le informazioni qualitative in genere riguardano sia le aree aziendali le cui caratteristiche possono modificare il profilo di solvibilità dell'impresa sia l'andamento del settore di appartenenza dell'impresa che richiede il finanziamento ed il suo ambiente competitivo. – A.B.I. ASSOCIAZIONE BANCARIA ITALIANA [2010], *Conoscere il Rating – Come viene valutata l'affidabilità delle imprese con l'Accordo di Basilea*, Bancaria Editrice.

¹⁶ MARINI D., OLIVA S. a cura di [2010], *Nord Est 2010–Rapporto sulla società e l'economia*, Ricerche Marsilio/Fondazione Nord Est, pag. 214.

La medesima indagine metteva, inoltre, in evidenza una minimizzazione del fenomeno della sottocapitalizzazione delle imprese (2,5% del campione) nel peggioramento del rapporto tra banche ed imprese, fenomeno, invece, ampiamente rimarcato da parte degli istituti di credito. Anche in questo caso va rilevato come questa percentuale sia sensibilmente inferiore rispetto a quella del vicino Nord Ovest (12,1%).

Riguardo, infine, alla qualità del credito in ambito regionale, la percentuale di posizioni creditorie in cosiddetta "sofferenza" (di dubbia esazione) è rimasta su percentuali attorno all'1,6-1,7%. Non tutti i settori, ovviamente, sono allineati a queste percentuali, alcuni, infatti, si discostano, anche se in misura non troppo significativa, da questi dati mediani. Maggiore è, invece, la percentuale delle posizioni in "temporanea difficoltà di rimborso" che si attesta attorno al 3,9% (sempre su base regionale).

1.1.3 Aumento dei prezzi (tassi)

Il terzo elemento caratterizzante il quadro rappresentativo della concessione di credito alle imprese negli ultimi anni è costituito dall'incremento dei tassi d'interesse. La rilevazione della Banca d'Italia indica un aumento dello spread sui tassi di riferimento tra la fine del 2010 e lo stesso periodo del 2011: "... nella seconda metà dell'anno, a seguito del maggior costo della raccolta conseguente al propagarsi della crisi del debito sovrano, gli intermediari hanno considerevolmente rivisto al rialzo i margini rispetto ai tassi di riferimento". Gli incrementi si sono attestati in circa 1 punto per i prestiti a breve e di 2 punti per quelli a medio-lungo termine. Portando, quindi, i tassi di riferimento al 5,7% per il breve ed al 5,8 per il prestito a medio-lungo termine¹⁷.

Anche in questo caso, le variazioni degli spread sulle operazioni di prestito variano in misura rilevante rispetto alla classe di *rating* dell'impresa che viene affidata: maggiore è la classe di rischio e maggiore è lo spread applicato alle condizioni dei prestiti.

La maggiore onerosità delle condizioni praticate sui prestiti è messa in evidenza anche dagli esiti delle ricerche effettuate dalla Fondazione Nord Est. Se, infatti, le imprese intervistate non avevano fatto emergere (salvo casi particolari) sostanziali cambiamenti riguardo ai livelli di accoglimento delle richieste di affidamento da parte delle banche, la percentuale di coloro che ritenevano che la concessione del credito nel corso del triennio in esame fosse stata erogata sempre alle medesime condizioni calava sensibilmente dal dato del 2010 a quello del 2012 (dal 64% nel 2009/2010 al 23-24% del 2012). Ovviamente, si ribaltava la percentuale delle imprese che affermavano di aver visto accolta la loro richiesta di credito, ma a condizioni più onerose.

1.1.4 Giovani imprenditori

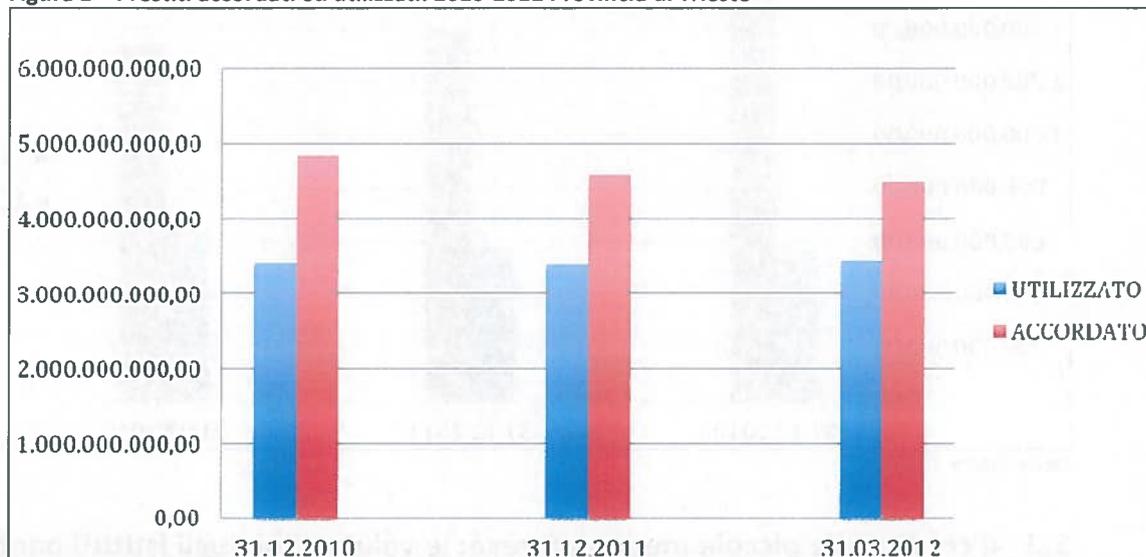
La percezione generale è che in questo scenario le imprese guidate da giovani imprenditori, al di là della loro esiguità numerica, devono fare i conti con tutte queste problematiche senza un decisivo e specifico sostegno. Soprattutto riguardo alle aziende start-up, l'attuale congiuntura economica gioca un ruolo di evidente maggiore difficoltà. Tanto che la valutazione generale sulle strategie adottate per favorire la nascita di nuove imprese nel nostro Paese è impietosa.

Un'analisi commissionata alla Ispo dai Giovani Imprenditori di Confindustria del Triveneto e dell'Emilia Romagna, evidenzia che ben il 68% del campione intervistato ritiene che non vengono adottate misure sufficienti in questo senso (poco o per nulla). Ed in particolare il 76% sostiene che non sono incentivate a sufficienza le iniziative specifiche dei giovani imprenditori. Solo un 31% ritiene

¹⁷ BANCA D'ITALIA – SEDE DI TRIESTE [2012], *L'economia del Friuli Venezia Giulia. Rapporto annuale*, in *Economie Regionali* n. 8, pag. 26.

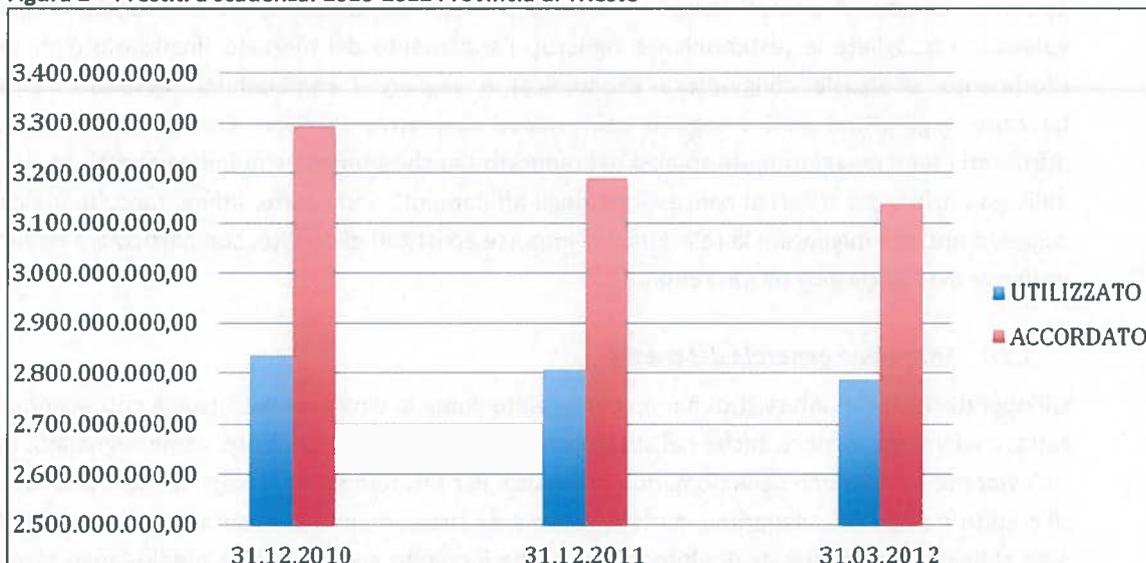
che le misure a favore delle start-up siano adeguate (abbastanza o molto). E quest'ultima percentuale si riduce al 23% se riferita alle nuove iniziative avviate da giovani imprenditori¹⁸.

Figura 1 – Prestiti accordati ed utilizzati: 2010-2012 Provincia di Trieste



Fonte: Banca d'Italia

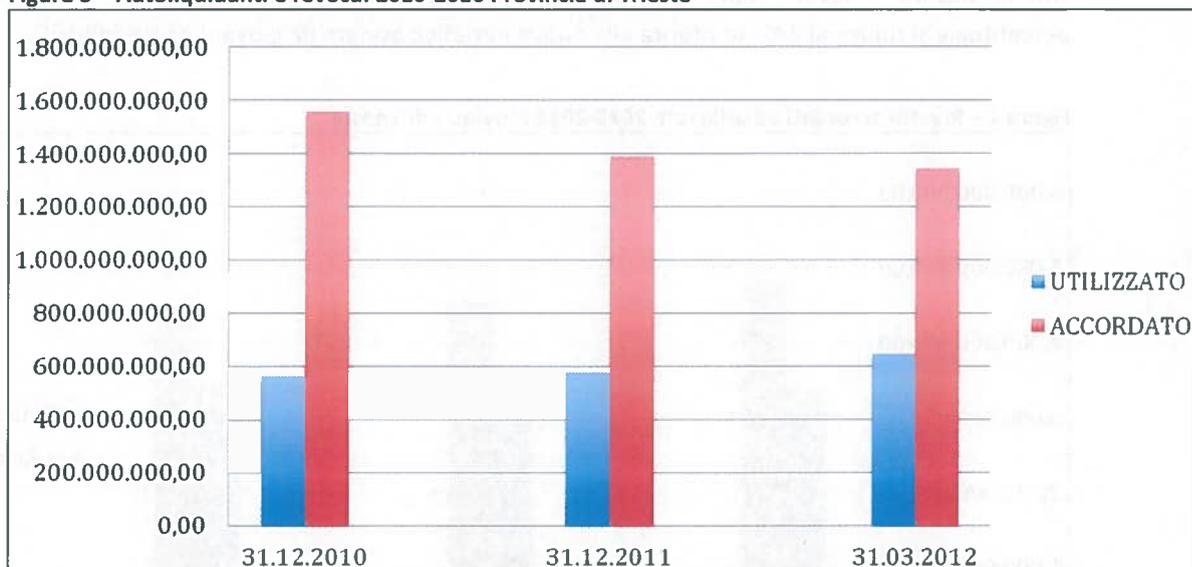
Figura 2 – Prestiti a scadenza: 2010-2012 Provincia di Trieste



Fonte: Banca d'Italia

¹⁸ LIBELLI M., *L'Italia non aiuta le start up*, in *Il Sole 24ORE*, 1 aprile 2012 (<http://www.ilsole24ore.com>).

Figura 3 – Autoliquidanti e revoca: 2010-2010 Provincia di Trieste



Fonte: Banca d'Italia

1.2 Il credito alle piccole medie-imprese: le valutazioni degli istituti bancari

Per approfondire la questione del rapporto tra banche ed imprese, sono stati intervistati tre operatori bancari di primari Istituti di credito presenti sul territorio. In particolare, le domande volevano raccogliere le testimonianze riguardo l'andamento del mercato finanziario (con specifico riferimento all'attuale congiuntura economica) e vagliare i cambiamenti avvenuti nel settore bancario negli ultimi anni a seguito delle nuove normative europee. Con gli intervistati si sono affrontati i temi maggiormente spinosi nel rapporto banche-imprese e quindi la questione dei prezzi, delle garanzie e dei criteri di concessione degli affidamenti. Sono state, infine, raccolte indicazioni e suggerimenti per migliorare la relazione tra imprese ed istituti di credito, con particolare riguardo alle iniziative avviate da giovani imprenditori.

1.2.1 Situazione generale del credito

Gli operatori bancari intervistati hanno evidenziato come la dinamica dell'attuale crisi economica si è fatta, ovviamente, sentire anche nel sistema creditizio. Il dato più rilevante, viene segnalato, riguarda un'evidente contrazione della domanda di credito. Per fasi temporali successive, dal 2008 la richiesta di credito è diminuita, dapprima in modo lento e da circa un anno in misura sempre più significativa sino al livello consistente degli ultimi mesi. Anche il credito specializzato a medio-lungo termine, ha visto negli ultimi due anni una contrazione, in particolare tra le piccole imprese. Quando si parla, quindi, di contrazione del credito da parte delle banche oppure che le banche "non danno credito", è stato ribadito, "si fa una affermazione molto generica". Certamente ci sono comportamenti diversi all'interno del sistema bancario, ma un dato certo è la ridotta richiesta di affidamenti, sia da parte delle aziende che dei privati (mutui), questi ultimi legati soprattutto alla crisi del mercato immobiliare. Sono anche diminuiti gli utilizzi da parte delle imprese degli affidamenti concessi, in particolare quelli per smobilizzo dei crediti a seguito del calo dei fatturati.

In sintesi, gli intervistati sostengono che c'è una percezione collettiva: le banche non danno credito. In effetti, gli istituti di credito continuano ad erogare credito. Nella maniera corretta e, soprattutto, con le nuove "regole del gioco". Regole, che spesso sono poco note o conosciute solo parzialmente.

Sempre rispetto alle considerazioni di carattere generale è stato sottolineato un tema centrale che si collega alla questione della gestione del credito. Il deterioramento dei mercati ha messo in evidenza alcune difficoltà da parte delle imprese nel gestire le dinamiche finanziarie aziendali (settore, peraltro, sempre un po' sottostimato dalle aziende). E' stato sempre il *core business* aziendale a rappresentare l'interesse maggiore da parte delle imprese. "Ed è corretto che sia così". "Oggi" però", ha affermato uno degli operatori, "il contesto è cambiato". La pianificazione finanziaria rappresenta un punto nevralgico nella gestione aziendale.

La realtà odierna (realtà di crisi) – ha proseguito l'intervistato - richiede agli istituti di credito di prestare una grande attenzione alla cosiddetta "area grigia" del loro portafoglio imprese. Ci sono aziende che versano in situazioni estreme, non più recuperabili. In questo caso la realtà va declinata col suo vero nome, pur nella consapevolezza della difficoltà oggettiva di una scelta del genere. Ma bisogna farlo: se non ci sono più sbocchi è inutile proseguire l'agonia. La crisi è portatrice di un evidente fattore selettivo. Ci sono, poi, aziende che funzionano e si sviluppano. Hanno trovato un loro spazio o una nicchia di attività e, pur nella crisi, accrescono positivamente il loro *business*. C'è, infine, un'enorme area grigia, dove si gioca una grande partita. In questa area, ha proseguito ancora l'operatore bancario, ci sono le aziende che devono essere maggiormente aiutate. Ed è una iniziativa che deve coinvolgere gli imprenditori, le banche ed anche tutti gli altri attori che possono in varia misura contribuire ad un buon esito di questa azione. Un'attività più o meno coordinata può fare la differenza. Anche la parte pubblica, quindi, può avere un ruolo importante, non solo in termini di aiuti economici, ma, ad esempio, nel comunicare e trasmettere le mutate "regole del gioco".

Ancora su questo tema, si è voluto rimarcare come lo sforzo giornaliero da parte delle banche nella gestione dell'area grigia sia fortissimo: aiutare le aziende a cercare le soluzioni migliori per uscire da situazioni di momentanea difficoltà fa parte del ruolo proprio delle banche, anche per una questione di responsabilità sociale e per una mera questione di interesse. Se viene gestito correttamente il ricorso al credito delle aziende e si riesce a traghettarle dall'area grigia a quella bianca, questo significa non solo continuità nel rapporto d'affari, ma anche una minore necessità di accantonamenti per rischi da parte delle banche.

1.2.2 Cambiano le regole

Tutti gli intervistati hanno voluto sottolineare una questione chiave nella valutazione complessiva del mercato del credito: le regole di questo mercato sono cambiate ed in modo drastico. E di questo radicale cambiamento c'è poca consapevolezza. Si conosce poco cosa si può o non si può fare.

Volendo esplicitare la portata del cambiamento in corso, è stato evidenziato come siano intervenute *in primis* le nuove macro regole a livello europeo: Basilea 2 e Basilea 3. Si tratta di regole nuove per il sistema bancario che hanno impatti economici e patrimoniali fortissimi sulle banche. Un certo tipo di approccio (permettiamoci il neologismo) "spanno metrico" nei confronti del credito non è più pensabile. Nel sistema bancario sono stati introdotti criteri di *rating* per i quali ogni azienda viene collocata in una categoria sulla base di una serie molto ampia e strutturata di condizioni e valori. L'appartenenza ad una classe di *rating* più o meno positivo o negativo ha una immediata ripercussione sulla gestione del rapporto tra la banca e l'azienda. Nello specifico, viene ancora rimarcato, in caso di affidamento sussiste l'obbligo, da parte della banca, di accantonare una percentuale maggiore o minore del valore delle linee di credito concesse (dipende, appunto, dalla classe di *rating*) al fondo rischi. Si tratta di regole molto rigide e stringenti. Spesso l'imprenditore, sostengono gli operatori bancari intervistati, rimprovera il fatto che, con questo approccio, viene meno tutto quel bagaglio di informazioni che deriva dalla conoscenza diretta dell'impresa e della sua attività. "Non è vero", viene ribadito. La conoscenza e la storia dell'azienda continuano ad avere un

valore fondamentale, che non può, però, prescindere dalle nuove regole del gioco, fondamentali e necessarie per un mercato molto diverso da quello di dieci anni fa. Questo mutamento viene vissuto come una *diminutio*, in realtà si tratta di un mutamento radicale di scenario.

1.2.3 Politica dei tassi

Viene nuovamente chiarito che le banche non hanno deciso, quindi, politiche di sostanziale rallentamento del credito. All'interno del sistema bancario italiano possono, poi, esserci situazioni anche diverse. Sono mutate invece le regole. Anche le logiche di regolazione e di contrattazione dei prezzi (tassi), soprattutto dei finanziamenti a medio-lungo termine. Le logiche dei mercati finanziari stabiliscono nei confronti dell'Italia un determinato rischio Paese, in questo momento, come noto, molto elevato. Questo significa un sovrapprezzo, evidenzia uno degli operatori, che siamo costretti a pagare per l'approvvigionamento di liquidità. Nonostante i vari interventi normativi paghiamo un prezzo molto più alto rispetto, ad esempio, al mercato tedesco. Questo *spread* di liquidità (oggettivo) sul mercato si ripercuote inevitabilmente sul prezzo della provvista, soprattutto a medio-lungo termine. Il denaro costa molto di più, per tutti.

Nella politica dei tassi si inserisce anche la dinamica del *rating* d'impresa. I tassi nominali in questo momento sono molto bassi. Sul costo effettivo del denaro incide molto la necessità di maggiori o minori accantonamenti derivanti dal *rating* dell'azienda da affidare. Il maggiore onere si riflette sul prezzo finale. Vero è che, allo stato attuale, tutte le aziende (buone o problematiche) pagano lo scotto del prezzo di liquidità. Prima si riuscirà a far scendere il differenziale e meglio sarà.

Sul lato commissioni - sostengono gli intervistati - ripetuti interventi a livello governativo hanno disciplinato le regole del gioco, determinando anche misure molto stringenti che hanno abbassato i ricavi alle banche. Le leve gestionali sono ormai ridottissime. *"Dobbiamo dire anche che c'è molta più concorrenza che in passato nel sistema bancario e che c'è molta trasparenza (qualcuno degli utenti pensa anche eccessiva)"*. A leggere i conti economici delle aziende, sostiene uno degli operatori intervistati, la voce commissioni bancarie non è mai molto impegnativa. In effetti, le commissioni standard sono elevate, ma quanti - si chiedono gli intervistati - le pagano effettivamente? Ogni banca propone pacchetti mirati ai vari clienti con condizioni decisamente inferiori a quelle standard. In Italia c'è la cultura della deroga. Un cliente evoluto, come un imprenditore, è in grado di gestire con un minimo di negoziazione i costi per commissioni. Viene sottolineato che bisogna superare anche l'idea che tutto debba costare zero. I costi sono maggiori di dieci o quindici anni fa, ma ci sono prodotti e modalità operative (home banking) a costi assolutamente adeguati.

1.2.4 Sofferenze

Tutti gli operatori sono concordi nell'affermare che in provincia di Trieste il livello delle sofferenze rimane in un ambito meno che fisiologico; sono minime rispetto al mercato nazionale. In provincia c'è molto terziario. La crisi si è fatta sentire, naturalmente, ma il dato delle sofferenze, al momento, non è preoccupante. Un settore che soffre parecchio negli ultimi anni è quello del commercio.

1.2.5 Le richieste di credito

Riguardo al tema dell'accesso al credito sono stati avanzati alcuni suggerimenti. Per le nuove aziende non è semplice con le attuali regole avere un adeguato capitale di partenza. Inoltre, impostare un'attività imprenditoriale sul debito non è certamente positivo. E' quindi necessario cercare di strutturare molto bene un valido *business plan* anche in sinergia con enti, strutture e vari soggetti che possono concorrere all'avvio dell'impresa. La domanda di credito deve, pertanto, essere inserita

in un progetto strutturato. In questo senso vanno valutate anche partecipazioni di soggetti più forti per supportare la nuova attività. Il dialogo è una chiave di volta. Spesso, invece, la banca viene chiamata ad intervenire fin da subito con una richiesta di finanziamento che, qualche volta, riguarda anche l'acquisto di beni di consumo. Con le attuali regole del gioco questo non è più pensabile. E' necessario trovarsi di fronte ad un progetto articolato e ad una patrimonializzazione conseguente. Riguardo alla natura delle richieste di finanziamento delle *start-up* ed alla loro coerenza con le esigenze aziendali, gli operatori sostengono che le maggiori richieste riguardano il finanziamento a medio lungo termine per investimenti. Quando si arriva alle necessità di smobilizzo, significa che l'azienda ha iniziato a fatturare ed è, quindi, in una fase operativa più matura. Molte volte le richieste di credito non sono coerenti con le necessità aziendali; non sempre la progettualità è chiara, non sempre sono visibili i vari *steps* di crescita. Spesso le imprese nascono senza la sufficiente forza finanziaria. E' più opportuno fare scelte meno coraggiose, ma che siano in grado di garantire una crescita graduale. In questo caso l'aiuto delle banche diventa più agevole. Decisivo è il dialogo tra imprenditore e banca per effettuare le scelte più opportune. Fare l'imprenditore in questo momento richiede una professionalità più complessa rispetto al passato, che privilegiava soprattutto o solo il "saper fare". Questo è il punto centrale: anche in periodi precedenti, un'adeguata pianificazione economico-finanziaria era importante come lo dimostravano le imprese più evolute. In passato, però, c'erano marginalità che spesso compensavano deficienze interne all'azienda nell'attività finanziaria e gestionale. Oggi queste marginalità non ci sono più. Oggi la differenza la fanno le efficienze, l'attenzione ai costi, le gestioni finanziarie corrette. "Se non mi finanzia correttamente ho un'esplosione dei miei costi fino ad arrivare a disequilibri, a volte, rovinosi". Oggi questa cultura non è ancora patrimonio comune degli imprenditori. Anche il servizio pubblico, sostiene un intervistato, dovrebbe favorire questa nuova mentalità imprenditoriale. Anche perché esiste una potenzialità imprenditoriale anche nella nostra provincia. Soprattutto nei settori innovativi. Il "materiale" umano va aiutato ed orientato.

1.2.6 Le difficoltà

Alla domanda su quali siano le maggiori difficoltà o criticità nella concessione del credito, gli operatori evidenziano che molto spesso il rapporto tra la struttura dell'azienda e le richieste finanziarie è incongruente e comporta un rischio elevato che senza un adeguato accompagnamento può condurre anche ad ipotesi concrete di mortalità. Il discorso, dicono gli operatori, non è di rispondere all'azienda che, chiede 100, che possiamo concedere solo 40. La risposta è: il progetto sta in piedi? La banca, poi, concede quello che è necessario. Soprattutto, se viene strutturato il progetto in modo modulare anche con l'autofinanziamento dell'azienda: la banca interviene, ma in compartecipazione. Il tema di una corretta patrimonializzazione delle imprese è una questione fondamentale per affrontare in modo adeguato il finanziamento da parte del sistema bancario. La filosofia del credito, viene chiarito, non è rappresentata dalle garanzie, come spesso viene riportato. L'escussione delle garanzie sarebbe, affermano gli intervistati, un capitolo enorme e le garanzie reali sono poche: quasi tutte personali. In ogni caso, l'escussione delle garanzie è l'*estrema ratio* e comporta un percorso, peraltro, molto faticoso. La banca non concede credito sulla logica della garanzia. Si considera, ovviamente, anche il fattore garanzie, ma gli affidamenti sono concessi sulla ragionevole aspettativa di capacità imprenditiva.

Si ritorna ancora al tema del *rating* che premia un'azienda se i parametri di valutazione sono positivi. In presenza di un buon *rating* l'azienda non deve necessariamente essere strapatrimonializzata. Dipende dal settore. L'impresa deve essere in equilibrio con il suo *business*. Viene sottolineato che la valutazione dell'azienda dipende anche dalla correttezza gestionale. Un elemento stravolgente in

positivo ed anche in negativo è rappresentato dall'attenzione nell'evitare "incidenti operativi" (sconfinamenti, rate non pagate, ecc.). E' importante che l'imprenditore rispetti le regole del gioco. Oggi uno sconfinamento crea problemi enormi anche a livello della Centrale rischi. La correttezza gestionale è determinante.

Sul tema delle forme diverse di finanziamento, viene sottolineato che il ricorso a forme alternative di credito fino ai limiti o, addirittura, entro fasce di illegalità rappresenta la parte patologica del sistema. Una realtà che, purtroppo, esiste in questi momenti. Più che nell'ambito delle *start-up* però, afferma uno degli intervistati, questo si rileva nella cosiddetta area grigia o nera, dove a voler proseguire con i finanziamenti, si corre solo il rischio di allargare ulteriormente il "buco". Spesso, al mediamente corretto rifiuto di credito da parte del sistema bancario ci sono soluzioni, a volte, devastanti. *"Chi afferma che le banche sono strozzini legalizzati, vuol dire che non conosce quel mondo. Bisogna tenere le antenne diritte"*.

1.2.7 Giovani imprenditori

Alla domanda sul rapporto con i giovani imprenditori, la risposta degli operatori bancari è secca ed univoca: ci sono pochissime nuove iniziative in provincia di giovani imprenditori. E, purtroppo, hanno una mortalità abbastanza alta. Il mercato non perdona. Per questo – affermano ancora gli intervistati - tutti gli operatori devono creare un *humus* per favorire la nascita di nuove iniziative imprenditoriali con logiche di accompagnamento e non assistenziali. Rispetto alla imprenditorialità giovanile ci sono diversi approcci all'interno del sistema bancario. Gran parte delle banche prevedono iniziative che vanno dall'applicazione di condizioni particolari (soprattutto per le *start-up*) fino alla creazione di portali dedicati dove il giovane imprenditore può trovare informazioni, suggerimenti e riferimenti per la sua nuova attività. Da notare, perlomeno nell'ambito delle richieste di finanziamenti per investimenti a lungo termine, che gran parte dei (pochi) giovani imprenditori che richiedono finanziamenti rientrano nella tipologia del "ricambio generazionale", mentre solo un numero esiguo comprende le imprese *start-up*. Gli strumenti, anche di finanza agevolata, per accompagnare nuove iniziative esistono, afferma ancora uno degli intervistati. La bassa propensione imprenditoriale in provincia può, allora, essere ricondotta ad altri fattori, tra cui l'elevata anzianità anagrafica o una scolarità poco orientata verso percorsi professionali e tecnici. Non ultima, una certa "rendita di posizione" che rende meno agevole, o più complicato l'inserimento di nuova imprenditorialità. Elementi che, pur non essendo certamente esaustivi, determinano comunque una situazione molto diversa rispetto ad aree limitrofe alla provincia.

Il giovane imprenditore, afferma ancora sul tema un altro degli intervistati, deve farsi un'idea delle varie offerte da parte delle banche. E' opportuno che ascolti con attenzione ed individui quello che diventerà il suo interlocutore. Tra imprenditore e banca si tratta, infatti, di avviare un rapporto di tipo fiduciario. Da parte dell'imprenditore c'è la necessità di trovare una banca partner con la quale dialogare in maniera trasparente. Con la quale parlare preventivamente dei propri problemi e non far trovare la banca davanti al fatto compiuto. Sono necessarie trasparenza e chiarezza preventiva.

E' opportuno che il giovane imprenditore sappia usare tutti i vari strumenti che ha a disposizione: la banca è uno strumento che usa e che può essere usato. *"Non si deve essere usati dalla banca, ma usarla, ovviamente nel senso buono del termine."*

Si tratta di voler costruire insieme qualcosa. Per questo sono necessari un dialogo ed un confronto continuo, non solo richieste spot per necessità contingenti. E' opportuno fondare una relazione su basi solide.

1.3 Il ruolo delle associazioni di categoria nelle erogazioni di credito: le valutazioni dei CONFIDI.

I *Consorzi di Garanzia Fidi* sono iniziative sorte con l'obiettivo di agevolare l'accesso al credito delle imprese associate. Hanno carattere provinciale e sono costituiti *"per assistere le piccole e medie imprese aderenti nell'accesso al credito ed al reperimento del capitale di rischio attraverso la prestazione di garanzie collettive alle medesime destinate"*¹⁹. In particolare i Consorzi garantiscono *"con i propri Fondi Rischi, le imprese nei confronti delle Banche che concedono il finanziamento, per una quota di rischio del mancato rimborso del finanziamento stesso"*²⁰. Ma non solo, i Confidi guidano *"l'impresa nell'accesso al credito per consentirle di soddisfare al meglio le sue esigenze"*²¹. In concreto i Consorzi stipulano con vari Istituti di Credito delle convenzioni, concordando le condizioni (tassi agevolati) di credito per i loro aderenti. Prestano, inoltre, nei confronti delle banche una garanzia di tipo fideiussorio: intervengono, cioè, a copertura di una percentuale del credito concesso al loro associato in caso questi risulti inadempiente nei confronti della banca. La percentuale di garanzia è solitamente pari al 50% del prestito ma può essere superiore, ad esempio, nei confronti di specifiche categorie: giovani imprenditori, imprenditoria femminile, *start-up*. Per aderire al Consorzio ed usufruire delle relative convenzioni, all'associato è chiesta una quota d'iscrizione ed il pagamento di una percentuale sul prestito garantito (anche in questo caso possono essere previste condizioni agevolative per specifiche categorie).

I Consorzi rappresentano, pertanto, un osservatorio privilegiato sull'andamento del loro settore di riferimento, ed in particolare sulle esigenze finanziarie delle imprese associate. In questo senso sono stati intervistati tre rappresentanti dei Consorzi per avere informazioni sull'andamento dei vari settori economici e delle richieste di affidamento garantite dai Consorzi stessi. Sono stati affrontati, quindi, i temi riguardanti i rapporti con il mondo bancario e le attività messe in atto per supportare le iniziative economiche degli associati con specifico riferimento a quelle avviate da giovani imprenditori.

1.3.1 Quadro complessivo dei settori

Da parte degli intervistati è stato rimarcato – come era naturale attendersi – che, praticamente tutti i settori, pur con diversi gradi di problematicità, sono interessati dall'attuale congiuntura economica negativa. A questo proposito, un'indagine svolta a livello regionale dalla Confindustria sull'andamento del settore industriale nel 2° trimestre del 2012 ha messo in evidenza che *"l'esame complessivo dei dati ottenuti porta a concludere che la nuova fase di recessione, iniziata negli ultimi mesi del 2011, continua a penalizzare le imprese."* Alcuni dati di miglioramento nel breve periodo

¹⁹ <http://www.confiditrieste.it>

²⁰ <http://www.congafitrieste.com>

²¹ <http://www.congafiarts.it>

(riferiti al trimestre precedente) sono, però, pesantemente negativi se confrontati con il medesimo trimestre dell'anno precedente²².

In particolare, è stato chiarito, come i settori che registrano attualmente le maggiori difficoltà siano quelli dell'autotrasporto, del commercio e delle costruzioni. Ognuno di questi settori ha alcuni specifici punti di criticità: la concorrenza (autotrasporto), il calo della domanda (commercio) o gli effetti più generali di un rallentamento economico (costruzioni).

Complessivamente, viene confermata a livello di imprese, una carenza di liquidità finanziaria: "ne sono esplicito effetto le difficoltà ad incassare i crediti", problema che nel contingente appare, addirittura, più rilevante rispetto alle opportunità di vendita e di produzione. Un fenomeno che può ripercuotersi a sua volta in ritardi nei pagamenti degli impegni bancari con una conseguenza immediata sui *rating* degli affidamenti e, quindi, sulle modalità e condizioni di accesso al credito.

Le prospettive, viene ribadito, non appaiono confortanti. Al momento le domande per intraprendere nuove iniziative imprenditoriali sono molto scarse, anche se, almeno in alcuni settori (turismo) gli spazi potenziali potrebbero essere interessanti. Oltre alla difficile situazione contingente che influisce pesantemente anche sulle aspettative future (al momento ancora molto incerte), esistono anche altre problematiche di carattere più culturale sulle quali gli intervistati sono ritornati più volte nel corso delle interviste.

1.3.2 Iniziative per l'imprenditoria giovanile

Da parte dei rappresentanti dei Consorzi viene confermata una modesta presenza di iniziative di giovani imprenditori nei vari settori, pur con qualche distinguo. Il dato di riferimento in questo caso è rappresentato, sia dalla percentuale del numero di imprese gestite da giovani imprenditori iscritte ai vari Consorzi rispetto al totale degli aderenti, sia dalla percentuale di interventi dei Confidi a favore di imprese con giovani imprenditori, rispetto al totale delle somme garantite.

Dai dati puntuali forniti dai vari Confidi e Con.ga.fi, emerge ad esempio, che gli affidamenti perfezionati da giovani imprenditori al Confidi Trieste hanno rappresentato lo 0,57% del totale degli affidamenti conclusi dal Consorzio nel 2010 e lo 0,45% nel 2011. Il dato provvisorio del 2012 conferma la percentuale estremamente bassa e la tendenza ad una ulteriore diminuzione della percentuale rispetto agli anni precedenti. Nell'ambito del Con.ga.fi Industria, il dato a disposizione riguardo agli affidamenti in essere per i giovani imprenditori, conferma, anche in questo caso, una percentuale molto limitata (1,17%). Un dato analogo (0,98%) si riscontra anche dalle cifre del Confidi Artigiani e PMI. In quest'ultimo settore le imprese giovani maggiormente presenti sono collocate soprattutto nei settori della termoidraulica e della piccola edilizia. Sempre in quest'ultimo settore è stato sottolineato come quasi il 30% dei nuovi iscritti siano stranieri, spesso extracomunitari²³.

²² Per quanto riguarda il dettaglio dei principali indicatori tendenziali (che confrontano i risultati del trimestre in esame con quelli dello stesso periodo dell'anno precedente) viene evidenziato che nel secondo trimestre 2012: la produzione rimane negativa e rallenta scendendo dal precedente -0,6% a -3,7%. Anche le vendite, in particolare quelle relative al mercato interno, segnano valori negativi e peggiori rispetto al precedente riscontro. In dettaglio, le vendite totali scendono da -3,2% a -4,5% a causa soprattutto delle vendite Italia che perdono quasi cinque punti calando da -3,4% a -8,2%, mentre le vendite estero, con il -2,5%, si mantengono su valori vicini a quelli precedentemente riscontrati (-2,9%). A riguardo degli altri indicatori esaminati, si può rilevare come un ulteriore segno di debolezza dei mercati il valore negativo dei nuovi ordini, sia nel confronto congiunturale (-0,7%), che in quello tendenziale (-11,9%); i valori riscontrati alla fine del primo trimestre erano rispettivamente +2,7% e -10,0%. – CONFINDUSTRIA FRIULI VENEZIA GIULIA [2012], *Indagine Congiunturale Trimestrale – Il Trimestre 2012*, n° 86.

²³ Nota: deve essere tenuto presente che questi dati non sono generali, ma si riferiscono alle imprese che, iscritte ai vari Confidi e Con.ga.fi, hanno richiesto gli interventi a garanzia dei loro affidamenti.

La bassa presenza di giovani imprenditori, chiariscono gli intervistati, persiste nonostante le varie associazioni di categoria e gli stessi Confidi e Con.ga.fi prevedano specifiche iniziative a favore dei giovani imprenditori. In particolare sono offerte iniziative formative (estese, peraltro, anche a tutti gli associati). E' unanime, però, la considerazione di come queste proposte siano spesso disattese da parte dei destinatari, anche se viene sottolineato, in particolare nel settore del commercio, come la componente giovanile sia generalmente più attenta e sensibile ai percorsi o iniziative formative. Analoghe iniziative sono attivate nell'ambito della consulenza e dell'accompagnamento (*vedi anche paragrafo successivo*) nelle diverse esigenze dell'impresa.

1.3.3 Le banche

Le considerazioni riguardo alla domanda e l'offerta di credito sono, ovviamente, ristrette all'ambito delle richieste che transitano attraverso i vari Consorzi.

Complessivamente, confermano gli intervistati, il trend delle richieste nell'ultimo triennio è in calo. Pur con qualche difformità, è emersa una generale diminuzione del numero e dell'importo complessivo delle richieste di affidamento. L'analisi dei dati forniti dai Consorzi evidenzia, ad esempio, che nel Confidi Trieste il calo degli affidamenti nel 2011 rispetto all'anno precedente è stato pari al - 33,7% per quanto riguarda il totale degli affidamenti perfezionati (lievemente più basso il decremento per le garanzie prestate: - 31,6%). Il dato ancora parziale ed indicativo per il 2012 lascia presupporre un ulteriore decremento per l'anno in corso. Ancora più sostenuto e indicativo il calo riguardo agli affidamenti richiesti da giovani imprenditori (- 47,5%). Meno rilevante, sempre per quanto riguarda gli affidamenti concessi, il calo riscontrato dai dati del Con.ga.fi Industria - Trieste, che registra un decremento decisamente inferiore, pari comunque al - 4,3% nel 2011 rispetto all'anno precedente. Anche in questo caso, l'operatore del Confidi segnala che i dati parziali del corrente anno confermano il persistere del trend negativo. Sostanzialmente in linea con la medesima tendenza i dati segnalati dal Confidi Artigiani e PMI con un - 7,3% sugli affidamenti del 2011 rispetto al 2010. Il dato del corrente anno conferma un ulteriore decremento dei finanziamenti.

Tabella 2 - Riepilogo nuovi affidamenti garantiti nell'anno dai Consorzi (di cui a giovani imprenditori)

	2010	2011	Var. %
Confidi Trieste soc. Cooperativa Consortile	75.097.125,33 (433.825,00)	49.771.088,78 (227.025,00)	- 33,7% (-47,5%)
Confidi Artigiani e PMI – Trieste	36.518.967,00	33.833.708,00	- 7,3%
Con.ga.fi Industria – Trieste	50.065.446,00	47.900.883,52	- 4,3%

La variazione disomogenea di uno dei Confidi è stata motivata dal rappresentante del Consorzio con una "anomalia" nell'importo riferito al 2010. Il dato risentiva di una consistente attività di consolido a medio termine delle esposizioni a breve degli associati che ha fatto lievitare l'importo degli affidamenti nell'anno. In questo senso, il confronto dei dati riferiti al totale complessivo degli affidamenti garantiti dai vari Consorzi alla fine dei due anni presi in considerazione, conguaglia le eventuali estemporaneità di periodo. Non modifica, però, nella sostanza la tendenza della generale diminuzione degli affidamenti.

Tabella 3 - Riepilogo totale affidamenti garantiti dai Consorzi

	31.12.2010	31.12.2011	Var. %
Confidi Trieste soc. Cooperativa Consortile	125.173.746,00	117.610.506,00	- 6,0%
Confidi Artigiani e PMI – Trieste	48.641.872,00	48.354.028,00	- 0,5%
Con.ga.fi Industria – Trieste	65.127.336,00	60.854.019,00	- 6,5%

Sulle motivazioni che inducono le imprese associate a ridurre le loro richieste di accesso al credito, le considerazioni sono articolate. Innanzitutto, va precisato, che il dato in esame (concessioni di credito garantito dai Consorzi) rileva solo le operazioni andate a buon fine. Non sono, quindi, presenti i dati relativi a richieste respinte dalle banche, anche se non c'è la percezione da parte degli intervistati che quest'ultime abbiano incrementato sensibilmente le percentuali di diniego nei confronti delle richieste di affidamento. C'è, invece, da parte di qualche operatore, la sensazione che la diminuzione delle domande da parte delle imprese sia causata, ad esempio, dalla preventiva convinzione di non poter ottenere quanto richiesto. Ma il dato più rilevante e generale sulla questione della domanda di credito è certamente quello economico e, cioè, l'elevato costo del denaro e delle condizioni in genere, particolarmente onerose, praticate dalle banche. L'aumento dei tassi viene, inoltre, rilevato su tutte le classi di rating e non solamente su quelle con maggiore rischiosità.

Uno degli operatori intervistati ha ribadito che la questione del rincaro del credito riguarda certamente i tassi di interesse, ma anche le condizioni. A titolo di esempio, viene ricordato, che è stata abolita per legge la *commissione di massimo scoperto* che veniva calcolata (al tasso convenuto) sulla massima esposizione (saldo negativo) rilevata sul conto corrente nel trimestre di riferimento, ma è stata sostituita da un'altra commissione, diversamente denominata, anche più onerosa, in quanto si applica sul complessivo delle linee di credito concesse, indipendentemente dal loro utilizzo. Questo onere potrebbe essere, perlomeno una concausa (almeno in alcuni casi), della diminuzione delle linee di credito che, da parte delle imprese, vengono sempre più limitate all'importo strettamente necessario all'operatività corrente e non ad una più generale aspettativa di necessità, soprattutto riguardo alle linee di credito autoliquidanti. Un altro aspetto fortemente segnalato è rappresentato dalla richiesta di garanzie ritenute eccessive da parte delle imprese. Viene rimarcato come, oltre all'intervento dei Consorzi, siano richiesti ulteriori supporti fideiussori (patrimonialmente sostenibili) ed in alcuni casi anche pignorati.

Rispetto al tema della domanda ed offerta di credito non va sottaciuto il fatto che, per alcuni operatori dei Consorzi, la cosiddetta "stretta" creditizia viene, almeno in parte, percepita in misura più marcata, in quanto è successiva ad un periodo nel quale, da parte delle banche, era stato per lungo tempo perseguito (avvertito) un atteggiamento opposto: il "credito facile".

Per quanto riguarda la tipologia di affidamenti generalmente richiesti con il supporto dei Consorzi, tutti gli intervistati hanno confermato che la maggioranza delle linee di credito riguardano operazioni a breve termine (70/80% delle richieste), mentre il restante 20/30% è riservato alle operazioni a medio-lungo termine. Quest'ultime con un indice di decrescita maggiore rispetto a quelle a breve.

Poiché i Consorzi prima di concedere le loro garanzie esaminano la situazione economico-finanziaria delle imprese, sono in grado di acquisire una particolare sensibilità riguardo ad alcune caratteristiche e peculiarità economico-gestionali delle imprese stesse. In questo senso è stato richiesto se può essere confermata una sottocapitalizzazione di alcune imprese e se le nuove norme che regolano il mercato bancario siano adeguatamente conosciute. Gli intervistati hanno, in qualche modo, confermato queste criticità pur ribadendo che non potevano, assolutamente, essere generalizzate.

In primo luogo viene confermata una scarsa capitalizzazione delle imprese, in varie fasi della vita aziendale: sia al momento dell'avvio, sia in quelli successivi. Molti elementi, anche legati all'attuale congiuntura economica, hanno determinato e continuano a incidere su questa carenza. Appare, però, come un elemento imprescindibile, il fatto che è necessaria una maggiore consapevolezza sulla rilevanza che questo limite rappresenta nella valutazione economico-finanziaria di una azienda da parte del mondo bancario.

Gli intervistati ammettono che non sempre c'è una adeguata conoscenza da parte di molti imprenditori dei profondi mutamenti intervenuti nelle regole all'interno del mondo bancario riguardo alle politiche di concessione degli affidamenti. In particolare, riguardo alla questione del sistema di rating applicato dagli Istituti di Credito e, più in generale, delle nuove norme applicate dal sistema bancario a seguito degli accordi di Basilea. L'attenzione a questo cambiamento da parte del settore imprenditoriale (almeno da una quota di esso) non è sempre adeguata rispetto alla portata degli effetti della trasformazione. Questa considerazione non riguarda le imprese medio-grandi, quanto, invece, quelle piccole, ed in particolare le microimprese. Il sistema del rating non è, quindi, ancora pienamente acquisito e non viene adeguatamente considerato nei rapporti con le banche. Al di là della condivisione dei criteri di applicazione o degli esiti degli stessi.

Nel quadro complessivo delle competenze imprenditoriali necessarie allo svolgimento di una proficua attività, viene evidenziata una solida competenza tecnica (fatta eccezione per qualche settore a basso profilo di competenze dove la crisi ha spinto ad intraprese non sempre supportate dalle opportune conoscenze), mentre viene confermata una minore attenzione/competenza nella gestione finanziaria dell'impresa. La considerazione non riguarda, ovviamente, il settore delle medie-grandi imprese, dove le dinamiche finanziarie sono presidiate con la dovuta attenzione e perizia. Nel campo delle piccole o micro imprese, invece, una mancanza di sensibilità in questo settore è più evidente. Questo determina, a volte, imprecisioni nella stesura di piani di previsione attendibili con esiti che possono essere addirittura compromettenti per la vita dell'azienda, ma anche richieste di affidamento non sempre coerenti con le necessità effettive dell'impresa. In questo senso, viene auspicato un maggior utilizzo delle opportunità consulenziali, sia con il ricorso alla consulenza fornita dai Consorzi sia con il supporto degli studi commercialisti.

Un altro aspetto che è stato rilevato è la mancata conoscenza e, quindi, la mancata piena utilizzazione di strumenti agevolativi. *Il mondo dei contributi è quasi sconosciuto* -affermano gli operatori - in parte anche per la eccessiva frammentarietà delle iniziative.

Il rapporto banca-impresa, infine, non è sempre pienamente trasparente come, invece, sarebbe necessario ed auspicabile fosse e questo, da entrambe le parti.

Rispetto a questi *focus* che, è bene ribadirlo, riguardano una parte delle imprese, anche se non irrilevante, i Consorzi dichiarano di sostenere i loro iscritti con un'ampia proposta di iniziative per l'accompagnamento e l'aiuto delle imprese attraverso le strutture stesse del Consorzio o tramite le Associazioni di Categoria. Vengono proposti interventi formativi specifici per gli associati e consulenze nella predisposizione dei piani e delle richieste di affidamento.

1.3.4 Proposte per l'imprenditoria (giovanile)

Nel merito dei possibili interventi pubblici locali a favore dell'imprenditoria giovanile, sono emerse alcune considerazioni di carattere generale: un motto proposto potrebbe essere *lasciare l'impresa lavorare*. Tradotto, significa una maggiore semplificazione delle incombenze burocratiche cui le imprese devono rispondere (soprattutto le piccole o micro). Anche per quanto riguarda gli interventi e le agevolazioni pubbliche a sostegno delle varie iniziative imprenditoriali.

E' auspicabile un maggiore sviluppo delle attitudini e delle capacità imprenditoriali, attualmente inesprese, se confrontate, ad esempio, con quella di territori limitrofi, pur in presenza di potenzialità tecnico-scientifiche molto elevate.

Sono necessari aiuti di tipo economico agevolativo, ma soprattutto è importante sviluppare una cultura imprenditoriale. Le opportunità di iniziare un'attività imprenditoriale dovrebbero essere riservate a tutti e non solamente, come capita nella maggioranza dei casi, a persone che già vivono in

contesti familiari con esperienze imprenditoriali avviate. Le eccezioni sono un riscontro importante: *ho visto emergere gente che non aveva risorse ma idee, competenza e decisione.*

1.4 Valutazioni dell'U.R.E.S.

A completamento dell'indagine sulle rappresentanze delle associazioni di categoria si è voluto analizzare l'andamento dei settori economici che fanno riferimento alla comunità slovena, con una specifica intervista ad un rappresentante dell'Unione Regionale Economica Slovena (URES), sede di Trieste; l'URES si occupa di rappresentanza dei propri associati nei confronti delle istituzioni politiche, nonché dell'erogazione di servizi di natura commerciale a pagamento realizzate dalle Società di servizi collegate (relativi alla contabilità, alla sicurezza ecc.).

In questi ultimi anni, URES ha evidenziato una serie di problematiche legate, oltre che ad una crescente e forte crisi del commercio e dell'artigianato, a diversi problemi di liquidità delle aziende specie nell'assolvere impegni economici di natura ordinaria. Inoltre, evidenzia come la mancanza generale di prospettive relative allo sviluppo futuro della crisi economica in atto comporti uno scoramento generale. L'URES non offre servizi specifici per l'imprenditoria giovanile; tuttavia riserva a questa categoria un'attenzione particolare, specie per pratiche relative all'accesso ai finanziamenti o alle linee di credito presso le banche. I giovani iscritti all'URES sono circa il 15% sul totale (spesso si tratta di figli di soci o ex-soci) e operano principalmente nel settore dell'artigianato e in misura minore delle libere professioni. La presenza giovanile non è riscontrata nel commercio, settore fortemente in crisi nel quale è difficile, al momento, pensare di aprire nuove attività. Elemento caratteristico dell'imprenditoria giovanile riscontrato da URES è relativo al fatto che queste sono molto spesso costituite da passaggi generazionali o da giovani che provengono da famiglie di imprenditori. Inoltre, le aziende di giovani under 40 sono spesso uni personali o, talvolta, derivanti dalla chiusura di realtà precedenti consolidate.

Tra le attività portate avanti da URES particolarmente significativo è il progetto *Icon*, il cui obiettivo è quello di potenziare la competitività della PMI nell'area transfrontaliera adottando meccanismi di cooperazione. Il progetto può contare su una rete di partner composta da strutture e associazioni di imprenditori che, sia in Italia che in Slovenia, possano garantire una completa conoscenza della realtà imprenditoriale del territorio utile per lo sviluppo delle PMI e dei loro potenziali collegamenti nell'area transfrontaliera. URES inoltre collabora con l'incubatore aziendale dell'Università di Capodistria che ogni anno propone un concorso che premia la migliore idea imprenditoriale.

Per quanto riguarda specificatamente la creazione di nuove imprese, vengono evidenziati prevalentemente quattro aspetti.

Un primo aspetto relativo all'apertura di linee di credito con le banche: questo fattore assieme ad altri genera un sentimento diffuso di impotenza nei giovani che rende difficile il realizzare qualsiasi iniziativa a carattere imprenditoriale.

Un secondo legato a fattori culturali. Infatti, viene sottolineato come i giovani del territorio, nonostante spesso siano in possesso di un buon livello di istruzione, appaiono poco consapevoli di quello che comporti concretamente aprire un'attività imprenditoriale.

In terzo luogo, viene posto l'accento sull'importanza che l'innovazione (di prodotto, di processo o del modello di business) ha per le nuove iniziative imprenditoriali dei giovani, specie in settori come l'informatica e la meccanica di precisione che sono rilevanti per il territorio. Viene sottolineato come, tuttavia ad oggi, persista una scarsa attenzione verso questo tema che si traduce anche in una difficoltà di contatto tra le aziende e i centri di ricerca specializzati che dell'innovazione sono i primi promotori.

Infine, stante la presente negativa congiuntura economica, il responsabile URES evidenzia come un possibile elemento di miglioramento sul quale i futuri potenziali nuovi imprenditori dovrebbero concentrarsi è la *maggiore conoscenza delle diverse realtà economiche che circondano il territorio locale*. Infatti, precludersi possibilità di sbocco su mercati esteri prossimi al territorio non è una strategia che può risultare vincente. Aprirsi ai mercati oltre confine e intercettarne le necessità è, invece, un potenziale fattore di sviluppo per il territorio. URES ha cercato negli anni di stabilire una serie di contatti con altre realtà anche al di fuori della provincia (per esempio CNA Veneto o Confcommercio FVG) al fine di proporre ai propri soci una rete solida di collaboratori ai quali rivolgersi e con i quali essere in contatto per una crescita della propria attività.

1.5 I rapporti tra imprese ed istituti di credito: il punto di vista dei giovani imprenditori

Dai risultati della precedente indagine promossa dall'Assessorato Provinciale e dal Gruppo Giovani Imprenditori di Confcommercio, nell'ambito dell'Osservatorio per l'imprenditoria giovanile, si erano evidenziate le specifiche difficoltà del rapporto tra giovani imprenditori e gli istituti di credito e più estesamente le difficoltà a fare impresa. Nella presente ricerca si è voluto approfondire, attraverso una serie di interviste in profondità a giovani imprenditori, dapprima l'insieme dei fattori che hanno portato all'avvio dell'attività imprenditoriale, per poi trattare nello specifico gli elementi di carattere economico e i rapporti con le gli istituti di credito.

1.5.1 Metodologia d'indagine

Agli imprenditori di età fino a 40 anni selezionati con criteri di casualità e rappresentatività dal Registro Imprese della Camera di Commercio, quali *testimoni privilegiati* è stata chiesta la disponibilità ad effettuare un colloquio-intervista²⁴. Si è scelta la forma del *colloquio-intervista semistrutturata*, poiché permette di *sondare in profondità* un campione relativamente piccolo di soggetti (8 nel nostro caso), con l'obiettivo non tanto di misurare l'intensità del fenomeno indagato quanto di capirne i *perché*, cioè motivazioni, atteggiamenti, opinioni in merito a quanto rilevato. Si è utilizzata una traccia (cfr. Allegato 3) con domande sia a carattere generale sugli argomenti di interesse cui gli intervistati hanno potuto rispondere liberamente in base al loro pensiero, all'esperienza professionale, sia con domande a carattere specifico utili a inquadrare gli elementi essenziali della loro attività (struttura dell'impresa, finanziamenti, elementi del bilancio ecc). Una parte dei soggetti è stata intervistata *face to face*; un'altra parte con modalità telefonica, in un arco temporale di due mesi.

1.5.2 Caratteristiche degli intervistati

Gli imprenditori intervistati sono in maggioranza maschi. Le imprese si collocano, per numero di soci e/o dipendenti in un *range* che va da uno (presenza del solo titolare) sino a sei persone impiegate complessivamente. In un caso un'impresa ha dichiarato di aver avuto sedici dipendenti fino all'anno precedente, ma di averli dovuti licenziare in quanto stava chiudendo l'attività (settore costruzioni). Nelle imprese considerate il fatturato relativo *al primo anno di attività* varia da meno di 10.000 euro a 750.000 euro. Nell' *ultimo anno*, invece, si colloca tra 35.000,00 euro e 800.000,00 euro.

²⁴ Nelle interviste si sono applicate le norme di tutela della privacy ai sensi e per gli effetti dell'art. 13 del D. Lgs. n° 196 del 30/06/2003, e successive modifiche e integrazioni.

I settori di attività sono: costruzioni (edilizia), commercio (attività di intermediazione nella circolazione dei beni), e servizi (compresi i servizi alla persona, sia all'infanzia che agli anziani).

Ulteriori filtri utilizzati nella selezione degli imprenditori intervistati sono i seguenti:

- appartenenti a imprese fondate negli ultimi cinque anni;
- con un ruolo rilevante nella fondazione dell'impresa;
- "titolare unico" oppure "socio fondatore che lavora nell'impresa", quindi non solo soci di capitale;
- con età al momento dell'intervista pari o inferiore a quarant'anni.

1.5.3 Il percorso di arrivo all'impresa

Dalle risposte degli imprenditori intervistati emerge che le motivazioni iniziali che hanno portato alla decisione di avviare un'attività imprenditoriale sono state determinate da fattori di diversa natura che possono essere suddivise grosso modo in tre grandi tipologie.

La maggior parte ha dichiarato di aver avviato l'attività per *motivazioni personali*, inseguendo una passione, il sogno di sempre o per realizzare un'idea nata per caso. Tra questi alcuni avevano già un'occupazione stabile. Altri intervistati hanno dichiarato che la decisione è derivata *dalla mancanza di alternative occupazionali* o per sopperire a generali condizioni di precarietà lavorativa. Le *motivazioni familiari* di avvio all'impresa rappresentano invece una percentuale minore. Si sottolinea, piuttosto, l'influenza che possono aver avuto i legami di amicizia o sentimentali oltre che parentali. Minore incidenza hanno avuto *altri fattori*, quali l'essere venuti a conoscenza di supporti istituzionali e di incentivi all'impresa.

Entrando poi nelle risposte specifiche sul tema della spinta all'avvio dell'impresa un primo gruppo di imprenditori adduce come *motivazione personale la passione per un sogno da realizzare*:

R. [...] *la nostra è un'attività di nicchia, tratta moto e ricambi americani, ho un socio e assieme abbiamo deciso di coronare un nostro sogno di libertà [...] voler far qualcosa per la quale svegliarmi al mattino, arrivare al lavoro e dire: - questo è quello che voglio fare nella mia vita! [...]*

R. *Ho ancora un negozio di vernici ... ma non mi vedevo nei prossimi dieci anni lì dentro [...]*

R. [...] *sono titolare unico di uno studio fotografico. La passione per la fotografia mi accompagna da quando ero bambino, così da adulto ho deciso di farne la mia professione [...].*

Altri invece hanno avuto una sorta di *"illuminazione casuale"* che sono riusciti poi a sviluppare, con tenacia e determinazione, in una realtà imprenditoriale:

R. [...] *entusiasmo personale. Ho creduto fortemente in questa idea ... fondata su base scientifica molto seria ... così, anche se nei miei progetti di vita c'era quello di continuare gli studi, ho preferito buttarmi in questa cosa e ho incoraggiato mio padre e quelli che poi sono divenuti gli altri soci, ad avviare questo tipo di attività"*

"Non c'è stato un motivo particolare che mi ha spinto a fare impresa, tanto meno la mancanza di occupazione [...] E' stata un'idea nata per caso durante una vacanza e ancora prima del rientro avevo deciso che al mio ritorno a Trieste avrei aperto questa attività."

Un gruppo di intervistati afferma, invece, che la decisione di avviare l'attività deriva principalmente dalla *mancanza di alternative occupazionali*.

R. *"[...] Io mi sono inserito quando l'azienda per cui lavoravo ha cominciato ad andare male (ero dipendente, l'azienda si occupava di assistenza a fotocopiatrici)"*

R. *"[...] All'interno dell'azienda mi occupo della parte amministrativa. La decisione di avviare l'attività imprenditoriale deriva dalla mancanza di opportunità di lavoro, quindi è stata un'alternativa ai lavori di precariato che purtroppo ho sempre svolto in tutti questi anni [...]"*

Altri da *motivazioni familiari*, incluse le relazioni interpersonali - amicali, amoroze oltre che parentali - che hanno influenzato la scelta del settore di attività.

R. “[...] Sono titolare di una casa di riposo assieme a mia madre [...] lei era titolare già da prima [...]”

R. “[...] ho scelto l'edilizia perché conoscevo già il settore a seguito dei miei legami affettivi; il mio ragazzo era muratore e poi ha lavorato come dipendente nella mia impresa”.

Nei casi residui l'informazione ha in qualche modo influenzato la decisione di avviare l'attività imprenditoriale:

R. “[...] avendo poi sentito parlare di incentivi all'imprenditoria femminile ho deciso di avviare questa attività. Anche se poi non ne ho usufruito [...]”

Per valutare l'approccio seguito dall'intervistato nell'impostare il piano d'impresa si è chiesto all'intervistato:

D - E' stato sviluppato un progetto specifico per avviare l'attività, un business plan (piano di sviluppo dell'attività)?- Se sì, quanta importanza ha avuto il business plan nell'avvio dell'attività (Rapporti con banche, istituzioni ecc.)?

La maggior parte degli intervistati²⁵ ha dichiarato di non aver sviluppato nessun piano d'impresa specifico. Dall'analisi delle dichiarazioni spontanee risulta che, in linea di massima, le imprese di coloro che dichiaratamente non hanno mai sviluppato un piano d'impresa presentano maggiori criticità, rispetto a quelle che invece lo hanno redatto avvalendosi dell'ausilio di professionisti.

In qualche caso l'impresa ha riportato difficoltà, nella gestione finanziaria ed economica, talmente rilevanti che risulta essere attualmente in fase di chiusura. Tra coloro che, invece, hanno dichiarato di aver redatto un *business plan*, la maggior parte asserisce che tale documento ha avuto molta importanza sia nel rapporto con gli Istituti di credito, finalizzato alla richiesta di finanziamenti bancari, sia nella gestione di una migliore allocazione delle risorse economiche disponibili per far fronte alle fasi evolutive dell'attività, come evidenziato da alcuni intervistati:

R. “[...] no [...] abbiamo discusso tra noi, era un progetto che non è mai stato scritto sulla carta però abbiamo pensato prima di comprare [...] e poi, passo dopo passo abbiamo valutato cosa fare [...]”

“Sì [...] in collaborazione con uno dei nostri consulenti che lavora all'Area di ricerca [...]”

“Sì [...] con il mio commercialista ho strutturato un business plan, comunicando le mie idee e vedendo come strutturare l'economia. Qui c'è tanta economia [...]”.

E' stato, poi, chiesto agli intervistati di fare un elenco di quelle che sono state le maggiori difficoltà riscontrate personalmente nell'avvio dell'attività imprenditoriale, di analizzare gli aspetti relativi a tali difficoltà ed elencare le fonti di informazione che hanno avuto maggior ruolo nel supporto alla nascita dell'impresa.

Alla domanda:

D. Nell'aprire l'attività imprenditoriale vi sono state rilevanti difficoltà di tipo amministrativo/burocratico/fiscale? Se sì quali?

Tutti gli intervistati interpellati concordano in una eccessiva *lungaggine burocratica* sia per il numero di documenti richiesti che per i tempi di attesa troppo lunghi e snervanti a cui si viene sottoposti. Si lamenta in particolare la mancanza di connessione tra gli uffici degli enti preposti ai vari passaggi delle procedure previste.

Tra le fonti d'informazione che hanno rappresentato un notevole supporto ai fini dell'avvio dell'attività imprenditoriale, in risposta alla domanda, gli intervistati hanno citato in primis le *ricerche personali* e i consigli avuti da privati (in particolare imprenditori con esperienza nel settore). Al secondo posto ritengono rilevante la consulenza professionale (commercialista). Tra gli enti pubblici, come fonte d'informazione, viene citata la Regione che ha dato aiuti notevoli,

²⁵ Un unico imprenditore dichiara di aver mai redatto non un vero e proprio documento ma di aver pianificato, di volta in volta, le varie fasi di sviluppo della propria impresa, riportando in tal modo risultati apprezzabili

anche se fruiti solo da una minoranza degli intervistati. In modo residuale si collocano la Camera di Commercio e gli Istituti di Credito e la Provincia.

R: “[...] Prima di impostare il business plan ho cercato informazioni on-line ma ho fatto fatica a raccapazzarmi [...] poi ho deciso di partire e andare a parlare con qualcuno, sono andato in Regione [...] Il supporto che abbiamo avuto dalla Regione è stato notevole.”

R: “[...] ha fatto tutto il commercialista, noi siamo solo andati dal notaio.”

1.5.4 Finanziamenti e rapporti con le banche

Come si può facilmente intuire le risorse economiche necessarie ad avviare un’impresa variano in virtù di molteplici fattori che derivano, soprattutto, dall’impostazione che l’imprenditore vuole dare alla sua attività. Generalmente il capitale proprio fornito dall’imprenditore non è sufficiente a dare copertura a tutti gli investimenti previsti per dare avvio all’impresa. Diventa quindi indispensabile rivolgersi a una banca per ottenere i finanziamenti necessari.

Alla domanda: “Qual era l’entità delle risorse economiche necessarie per iniziare la sua attività?”, la maggior parte degli imprenditori intervistati ha dichiarato di aver investito nell’impresa più di 100.000 euro, seguiti a ruota da coloro che vi avevano investito una cifra compresa tra 10.000 e 30.000 euro mentre gli altri si suddividono equamente tra la fascia “da 30.000 a 50.000 euro” a quella “fino a 10.000 euro”.

In merito agli strumenti di finanziamento, l’analisi delle risposte alla domanda “Come le ha reperite? (mezzi propri, risorse familiari, apporto di soci, finanziamenti bancari, contributi pubblici, altro)” evidenzia che la maggior parte degli intervistati, nella fase di start up, ha optato per una *soluzione mista*, ricorrendo in parte a finanziamenti bancari e in parte a risorse personali o dei soci dell’impresa. Una parte minoritaria degli stessi ha avviato l’impresa esclusivamente con capitale proprio, mentre un’esigua minoranza si è avvalsa della possibilità di accedere a contributi pubblici. Su quest’ultimo punto alla domanda: “Ha usufruito di agevolazioni/finanziamenti pubblici? Se sì, quali?” poco più della metà degli intervistati asserisce di non aver usufruito di agevolazioni pubbliche nella fase di avvio, altri di averne goduto in una fase successiva all’avvio dell’impresa, chi per l’acquisto di macchinari, chi “[...] per le due dipendenti che hanno più di 50 anni [...]”.

A chi aveva fatto ricorso a finanziamenti bancari si è posta la seguente domanda: “Qual è stato l’ammontare delle sue richieste di finanziamento?”

Ovviamente le risposte sono state le più varie, a seconda delle necessità contingenti, quindi, possiamo comprendere le richieste di finanziamento in un *range* tra 8.000 euro e 300.000 euro.

E’ assodato che un istituto bancario chieda delle garanzie a tutela del finanziamento concesso ed infatti, alla domanda: “Le sono state richieste garanzie? Se sì, quali?” tutti gli intervistati hanno risposto in modo affermativo. Per ciò che concerne il tipo di garanzie richieste, queste variano in ragione dell’importo e vanno dalla fideiussione, all’ipoteca su immobili personali o per i quali si è richiesto il finanziamento, come esplicita un intervistato “[...] sia garanzie reali, quindi ipoteche su immobili, che personali con fideiussione [...]”.

Si è, quindi, posta la seguente domanda: “La banca ha fatto ricorso alle associazioni di categoria (Congafi, Confidi...) a garanzia del finanziamento?” Dall’analisi delle risposte si evince che la maggior parte degli imprenditori intervistati ha fatto ricorso alla garanzia data dalle associazioni di categoria, non in fase iniziale ma ad una successiva richiesta di finanziamento. Solo una parte minoritaria l’ha fatto all’inizio dell’attività.

Uno dei problemi che emerge quando le imprese si trovano in difficoltà e, quindi, decidono di ricorrere ad un finanziamento bancario, è il lasso di tempo che intercorre tra la richiesta e la

concessione dello stesso. A questo proposito è stato chiesto: *“Quali sono stati, complessivamente, i tempi per l’ottenimento del finanziamento?”*

Gli imprenditori intervistati concordano nell’affermare che, generalmente, *i finanziamenti vengono erogati nell’arco di due/tre mesi dalla domanda.*

Una delle preoccupazioni che l’attuale crisi finanziaria mondiale ha generato è certamente quella di una stretta creditizia generalizzata e, quindi, si è voluto capire se questo fenomeno fosse presente anche a livello locale chiedendo: *“Qual è stata l’erogazione effettiva in rapporto alla somma richiesta inizialmente (%)?”*

Possiamo affermare, sulla base delle risposte acquisite, che la maggioranza degli intervistati ha ottenuto il 100% dell’importo richiesto all’istituto bancario garantendo, come è stato evidenziato in una domanda precedente, con beni personali o con un’ipoteca sul bene da acquistare. I rimanenti hanno comunque ottenuto dal 70% all’80% di quanto richiesto.

Per ciò che concerne i costi del finanziamento e quindi il tasso effettivo, non è possibile generalizzare poiché esso dipende da molteplici fattori. Una parte minoritaria degli imprenditori intervistati ha ottenuto un tasso di interesse agevolato al 2%, mentre gli altri sopportano un tasso che va dal 4 al 7,3%.

D – *“ Quanti istituti di credito ha contattato prima di ottenere una risposta positiva?”*

Generalmente prima di scegliere l’istituto di credito gli imprenditori ne contattano almeno due/tre per poter effettuare un confronto tra le condizioni proposte e anche, in qualche caso, come sottolinea un intervistato:

R. *“... abbiamo fatto pressione sulla banca piccola per ottenere le condizioni che ci venivano offerte da un grande gruppo e siamo riusciti ad ottenere delle condizioni ottime”.*

Nei rapporti interpersonali ci sono una serie di variabili che permettono alle persone di trovarsi o meno in sintonia tra di loro. Nel momento in cui un imprenditore affronta un percorso di ricerca di un finanziamento si pone in una condizione psicologica di debolezza; in tale contesto, ha molta importanza l’atteggiamento degli operatori bancari. dalle risposte alla domanda *“In sintesi qual è stata la disponibilità degli operatori bancari e quali gli ostacoli che ha incontrato?”* emerge con chiarezza la buona disponibilità degli operatori bancari, ma esiste anche un’esigua minoranza che la quantifica in *poco/per niente buona*. Non vengono, tuttavia, ravvisati ostacoli significativi, come mette in luce uno degli intervistati:

R. *“... buona, solo ostacoli burocratici, non inerenti all’azienda ...”.*

D - *In base alla sua esperienza diretta (non in base a quanto si legge) come sono cambiati i rapporti con il sistema del credito negli ultimi anni?*

In risposta a questa domanda, gli imprenditori intervistati concordano sul fatto che i rapporti con il sistema del credito siano peggiorati negli ultimi cinque anni e spiegano questo peggioramento con le maggiori garanzie richieste a fronte di un finanziamento, come affermano alcuni intervistati:

R. *“... cinque anni fa chiedevano meno garanzie ...”*

R. *“... oggi vengono richieste troppe garanzie per la concessione del credito ...”*

R. *“... è molto più complicato fare mutui ...”*

R. *“le banche non danno credito e senza credito non è possibile mandare avanti un’attività.”*

Buona parte degli intervistati lamenta anche la spersonalizzazione dei rapporti:

R. *“... I rapporti con le banche sono diventati sempre più impersonali “molto meno umani”... Per l’erogazione dei finanziamenti, gli operatori bancari si basano solo su dati e calcoli ...”*

R. *“... un imprenditore è solo un numero. Molto spesso ci si rapporta con chi dovrebbe concedere un prestito solo per telefono o via e-mail per fornire dati e numeri, mentre si dovrebbe valutare anche la serietà e la qualità della persona fisica ...”*

R. *“... gli operatori bancari non conoscono il cliente come persona fisica ma sono costretti a considerare solo i dati numerici senza valutare l’attendibilità e la serietà della persona”.*

Alcuni intervistati evidenziano, anche, tempi troppo lunghi per l'erogazione dei finanziamenti e, al contempo, tempi troppo brevi per il rientro del credito concesso:

R. "[...] nel mio settore d'attività, l'elettronica ha avuto un'evoluzione molto veloce e per rimanere competitivo sul mercato devo investire di continuo in strumenti sempre più innovativi e sofisticati ma le banche, quando concedono un finanziamento, erogano in tempi molto lunghi [...]"

R. "[...] le banche dovrebbero concedere tempi più ampi per la restituzione dei finanziamenti erogati".

D - Attualmente per quali operazioni utilizza maggiormente le banche?

Le operazioni che vengono utilizzate dalla maggioranza degli intervistati sono nell'ordine:

- fido di cassa commerciale;
- bonifici;
- pagamenti ai fornitori;
- Mav e Rid;
- pagamenti F24;
- pagamento degli stipendi.

La maggioranza degli imprenditori intervistati utilizza un solo istituto di credito per l'attività aziendale, mentre una parte minoritaria ne utilizza due/tre. Un intervistato dichiara di non utilizzare nessuna banca poiché sta chiudendo l'attività.

E' stato, anche, chiesto agli imprenditori un giudizio sui costi attuali del finanziamento e le risposte abbracciano un arco che va da " ... bassi, ma ho un finanziamento agevolato ..." a "... troppo alti". È implicito che il costo dei finanziamenti dipenda da molti fattori, sia soggettivi che oggettivi.

Le linee di credito più utilizzate dagli intervistati risultano il Fido di cassa: *Il costo è minore poiché si paga l'effettivo scoperto ...* " e il Fido per anticipo salvo buon fine che propongono dei tassi d'interesse più bassi rispetto al Fido per anticipo fatture, utilizzato in misura minoritaria.

A tutti gli imprenditori intervistati è stata posta la domanda:

"Ha mai fatto ricorso a finanziamenti extra bancari? Ha fatto ricorso a prestiti da privati?"

Hanno risposto in modo unanime "No" alla prima domanda mentre alla seconda un imprenditore ha dichiarato di averlo fatto.

D - Tra le sue conoscenze ci sono imprenditori che, in momenti di difficoltà, hanno fatto ricorso a usurai?

A questa domanda "delicata" hanno risposto tutti in modo negativo anche se uno degli intervistati ha affermato:

"Che io sappia no, ma, per sentito dire, anche a Trieste esiste questo fenomeno, anche se non è troppo esasperato."

D - Quali sono, secondo lei, le maggiori criticità del suo settore di attività economica?

Si possono suddividere in due aree: la minor capacità di far fronte al *pagamento delle imposte* (che include anche i versamenti relativi al personale dipendente) e *l'aumento costante del costo dei materiali in contrapposizione alle richieste di abbattimento dei prezzi da parte della clientela*.

1.5.5 Suggerimenti e considerazioni finali

Dall'analisi delle considerazioni e dei suggerimenti dati dagli imprenditori intervistati emergono alcune criticità nel sistema imprenditoriale nella provincia di Trieste, che le istituzioni locali potrebbero in qualche modo alleviare. I suggerimenti dati all'Amministrazione provinciale sono finalizzati da un lato a *mantenere in vita le imprese locali già esistenti* sul territorio, apportando nuova linfa laddove vengono evidenziati i punti di maggior criticità, e dall'altro a *sviluppare una cultura imprenditoriale*, facilitando l'accesso alle informazioni di base attraverso strumenti informatici, ma anche attraverso i più tradizionali *"sportelli al cittadino"*. Viene rilevata anche

l'esigenza di una *formazione specifica nel settore imprenditoriale*, attraverso l'istituzione di corsi formativi, al fine di svolgere l'attività con tutte le conoscenze necessarie a mantenere in buona salute la vita di un'impresa.

Di seguito vengono sintetizzati gli aspetti che sono stati messi in luce dagli intervistati.

- *Reperimento di risorse economiche immediate* - Erogazione di prestiti agevolati alle aziende che hanno problemi di liquidità momentanea, con possibilità di dilazionare nel tempo la restituzione del capitale.

"... I tempi d'incasso per le aziende sono spesso molto lunghi e reperire liquidità immediata potrebbe rappresentare un grosso aiuto per far fronte al pagamento di dipendenti e fornitori..."

L'amministrazione provinciale potrebbe valutare i progetti imprenditoriali validi e offrire finanziamenti con tassi d'interesse bassi nonché una restituzione del finanziamento ben dilazionata nel tempo.

- *Contributi pubblici anticipati*, e non a fatturazione avvenuta, faciliterebbero lo sviluppo di nuove idee imprenditoriali.
- Affitto o gestione di locali:

"... la Provincia potrebbe pensare di dare in gestione o di affittare locali in centro di sua proprietà con affitti più bassi di quelli attualmente sul mercato..[per attività imprenditoriali]."

- *Formazione di una cultura imprenditoriale* e corsi di aggiornamento professionale periodici.
- *Fruibilità e chiarezza delle fonti d'informazione* - Formazione del personale preposto a fornire le informazioni necessarie per l'avvio imprenditoriale che spazi dai finanziamenti alle agevolazioni, dai contributi pubblici agli aggiornamenti normativi, ecc.. Disponibilità, competenza e capacità degli operatori di relazionarsi anche con un pubblico giovane e inesperto. Ampliamento degli orari di apertura degli sportelli informativi affinché siano facilmente fruibili anche da chi è già impegnato in attività lavorative. Siti internet più chiari con percorsi di accesso alle informazioni più semplici e lineari.
- *Vigilanza sugli Istituti di Credito da parte delle Amministrazioni Locali* – *"La Provincia potrebbe prendere in seria considerazione la possibilità di vigilare sull'operato delle banche che, per la concessione dei finanziamenti, richiedono sempre più garanzie"; "...un giovane, purtroppo, senza risorse monetarie non può creare impresa anche se ha passione, idee e professionalità..."*
- *Consulenza legale* - Alla luce di alcune esperienze riportate potrebbe risultare utile che la Provincia fornisse consulenza legale gratuita o agevolata a tutela dei giovani imprenditori inesperti che hanno subito danni da clienti o fornitori poco onesti nel corso dell'attività d'impresa.
- *Snellimento burocratico* - Sveltire gli adempimenti burocratici creando un *"ufficio unico"* per l'adempimento di tutte le pratiche necessarie ad avviare un' attività imprenditoriale, seguendo l'esempio di altri paesi europei dove tutto è stato semplificato.

A parte qualche eccezione, nonostante le difficoltà riscontrate nell'arco dell'esperienza lavorativa, la maggior parte dei giovani imprenditori che hanno contribuito alla realizzazione di questa ricerca si ritiene *mediamente soddisfatto e rifarebbe l'esperienza imprenditoriale*.

Si riporta di seguito una dichiarazione, fatta da uno di essi, che racchiude in poche ma significative parole il senso del percorso imprenditoriale:

R: “[...] Nutro grande passione per il mio lavoro. Da un lato ho avuto grandi soddisfazioni, ma ho avuto anche grossi problemi di salute a causa dello stress e dei vari problemi che ho dovuto affrontare nel corso dell’attività [...]”.

Il ruolo di direttore generale è stato il primo incarico di rilievo che ho avuto in azienda. In quel periodo ho lavorato per un anno e mezzo in un’azienda che era in fase di ristrutturazione. C’erano 150 dipendenti e il fatturato era di circa 10 miliardi di lire. L’azienda era in perdita e il mio compito era quello di riportarla in profitto.

Il mio primo incarico è stato quello di direttore generale di una società di servizi. In quel periodo ho lavorato per un anno e mezzo in un’azienda che era in fase di ristrutturazione. C’erano 150 dipendenti e il fatturato era di circa 10 miliardi di lire. L’azienda era in perdita e il mio compito era quello di riportarla in profitto.

Il mio primo incarico è stato quello di direttore generale di una società di servizi. In quel periodo ho lavorato per un anno e mezzo in un’azienda che era in fase di ristrutturazione. C’erano 150 dipendenti e il fatturato era di circa 10 miliardi di lire. L’azienda era in perdita e il mio compito era quello di riportarla in profitto.

Il mio primo incarico è stato quello di direttore generale di una società di servizi. In quel periodo ho lavorato per un anno e mezzo in un’azienda che era in fase di ristrutturazione. C’erano 150 dipendenti e il fatturato era di circa 10 miliardi di lire. L’azienda era in perdita e il mio compito era quello di riportarla in profitto.

Il mio primo incarico è stato quello di direttore generale di una società di servizi. In quel periodo ho lavorato per un anno e mezzo in un’azienda che era in fase di ristrutturazione. C’erano 150 dipendenti e il fatturato era di circa 10 miliardi di lire. L’azienda era in perdita e il mio compito era quello di riportarla in profitto.

Il mio primo incarico è stato quello di direttore generale di una società di servizi. In quel periodo ho lavorato per un anno e mezzo in un’azienda che era in fase di ristrutturazione. C’erano 150 dipendenti e il fatturato era di circa 10 miliardi di lire. L’azienda era in perdita e il mio compito era quello di riportarla in profitto.

Il mio primo incarico è stato quello di direttore generale di una società di servizi. In quel periodo ho lavorato per un anno e mezzo in un’azienda che era in fase di ristrutturazione. C’erano 150 dipendenti e il fatturato era di circa 10 miliardi di lire. L’azienda era in perdita e il mio compito era quello di riportarla in profitto.

A parte qualche incarico importante in azienda, trascorro molto tempo in attività di consulenza. In questi anni ho lavorato per diverse aziende e ho avuto l’opportunità di mettere a frutto le mie esperienze e conoscenze. In particolare, ho lavorato per un’azienda che era in fase di ristrutturazione. C’erano 150 dipendenti e il fatturato era di circa 10 miliardi di lire. L’azienda era in perdita e il mio compito era quello di riportarla in profitto.

2. Offerta e domanda di imprenditorialità nella provincia di Trieste

2.1 Offerta di imprenditorialità

Fin dall'inizio di questa ricerca ci si è posti il problema della quantificazione e caratterizzazione delle imprese giovani del territorio provinciale, tenuto conto della mancanza di informazioni esaurienti in proposito. Infatti, solo recentemente da parte di *Unioncamere* vi è stata una manifestazione di interesse finalizzata a studiare questa particolare fascia dell'imprenditoria, come dimostra l'istituzione nel 2011 dell'*Osservatorio Unioncamere sull'Imprenditoria Giovanile* e le prime analisi al riguardo. Dai dati finora pubblicati si evidenzia che al 31.12 10 nella provincia di Trieste vi erano 1432 imprese giovanili²⁶ che costituivano al tempo l'8,4% del totale delle imprese registrate, valori questi che sia in termini assoluti che relativi ponevano la provincia tra gli ultimi posti nella classifica nazionale.

Al fine di analizzare le dinamiche dell'imprenditorialità giovanile della provincia e dare, poi, una descrizione esauriente delle iscrizioni e cancellazioni al Registro Imprese negli ultimi anni si è proceduto al recupero dei relativi dati facendo richiesta ai competenti uffici della Camera dei Commercio, prima relativamente al solo anno 2012 e poi anche per gli anni a partire dal 2007. Dopo una serie di elaborazioni preliminari atte a selezionare le informazioni di interesse, si è deciso di analizzare dapprima le imprese condotte da giovani sotto i quarant'anni; poi, sia in relazione all'entrata in vigore della nuova legge regionale sui giovani (L. Reg. 5/12), sia per operare i confronti con i dati di *Unioncamere*, si sono prodotte analisi sul sottoinsieme di imprese condotte da giovani fino ai 35 anni.

Sul territorio provinciale di Trieste le "imprese giovani" attive al 6 giugno 2012 erano in totale 1982. Nel nostro caso la definizione di "impresa giovane" fa riferimento a tutte le imprese guidate da persone che al momento dell'iscrizione nel Registro Imprese avevano meno di 40 anni e ricoprivano una qualifica o una carica²⁷ specifica nell'ambito di un'impresa. Di queste 1982 imprese (Tabella 4), la gran parte (61%) è attiva nei rami delle costruzioni (23,4%), del commercio (22%) e dei servizi di alloggio e ristorazione (15,4%). Si tratta per la maggior parte di imprese (non di capitale) rappresentate da un'unica persona fisica con la forma giuridica di "ditta individuale". Oltre a tale tipologia giuridica, che copre il 61,6% di tutte le imprese, si registra un'incidenza del 20,3% delle società di capitale, composte da SpA e Srl/Srl unipersonale; il residuo 18,1% è coperto da società di persone, Snc, società in accomandita semplice, società cooperative e società agricola semplice.

Le quasi 2000 "imprese giovani under 40" che si riscontrano a metà 2012 fanno intuire una certa dinamicità e vivacità imprenditoriale presente sul territorio triestino, dato confermato anche dal

²⁶ Per impresa giovanile si intende l'impresa in cui, alla data della rilevazione, si verificano le seguenti condizioni: nel caso di imprese individuali, che il titolare abbia meno di 35 anni; nel caso di società di persone, che oltre il 50% dei soci abbia meno di 35 anni; nel caso di società di capitali, che la media delle età dei soci e degli amministratori sia inferiore al limite dei 35 anni.

²⁷ Nel nostro caso si è fatto riferimento alle imprese che al loro interno abbiano almeno una persona con meno di 40 anni che risulta: titolare di impresa, socio (socio di capitale, socio amministratore, ecc.), amministratore (amministratore delegato, amministratore unico), consigliere, presidente (presidente consiglio di amministrazione, presidente/vice presidente (presidente consiglio amministrativo, presidente consiglio direttivo, ecc.), legale rappresentante, revisore legale, liquidatore e coltivatore diretto.

trend di crescita registrato nel quinquennio 2007-2011: nel periodo si passa da 843 a 1722 unità imprenditoriali attive, con un incremento pari al 104%. Tale dinamicità è ben rappresentata dalla Figura 4 e dalla Tabella 5, che mostrano nel quinquennio 2007-2011 un saldo costantemente positivo, contrariamente a quanto succede per il complesso delle imprese iscritte, che presenta un saldo negativo.

Tabella 4 - Imprese attive al 6 giugno 2012 per categoria ATECO e forma giuridica

macrocategoria	SEZIONE	Totale	Ditta individuale	SpA	Snc	Srl/Srl unipersonale	Società cooperativa	Società in accomandita semplice	Società agricola semplice	Altre forme giuridiche
F	COSTRUZIONI	463	360		26	61	3	13		
G	COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO; RIPARAZIONE DI AUTOVEICOLI E MOTOCICLI	436	292		30	83		30		1
I	ATTIVITÀ DEI SERVIZI DI ALLOGGIO E DI RISTORAZIONE	306	160		68	29		49		
M	ATTIVITÀ PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE	118	46	3	4	52	3	4		6
S	ALTRE ATTIVITÀ DI SERVIZI	114	90		6	10	1	6		1
C	ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	102	54	4	7	28	3	5		1
J	SERVIZI DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE	94	47	2	1	31	6	6		1
N	NOLEGGIO, AGENZIE DI VIAGGIO, SERVIZI DI SUPPORTO ALLE IMPRESE	64	35		5	15	3	5		1
L	ATTIVITÀ IMMOBILIARI	63	23		2	34		4		
H	TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO	55	32	1	2	15	1	2		2
K	ATTIVITÀ FINANZIARIE E ASSICURATIVE	48	30	1	1	10		4		2
R	ATTIVITÀ ARTISTICHE, SPORTIVE, DI INTRATTENIMENTO E DIVERTIMENTO	38	17		1	11		7		2
A	AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	31	22				1			8
Q	SANITA' E ASSISTENZA SOCIALE	25	7		3	2	10	3		
O	AMMINISTRAZIONE PUBBLICA E DIFESA; ASSICURAZIONE SOCIALE OBBLIGATORIA	12	4		1	3	1	1		2
D	FORNITURA DI ENERGIA ELETTRICA, GAS, VAPORE E ARIA CONDIZIONATA	6		1		4				1
E	FORNITURA DI ACQUA; RETI FOGNARIE, ATTIVITÀ DI GESTIONE DEI RIFIUTI E RISANAMENTO	3			1	1	1			
n.d.	n.d.	4	1		1	1				1
	Totale	1982	1220	12	159	390	33	139	8	21

Fonte: elaborazione su dati Registro Imprese della Camera di Commercio di Trieste

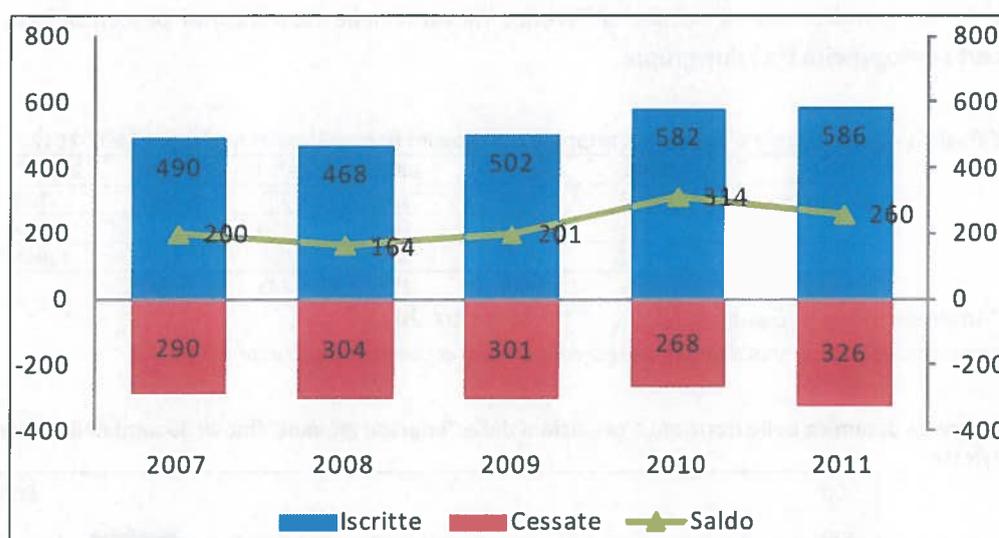
Tabella 5 - Dati di flusso e stock delle imprese under 40 dal 2007 al 2012

	2007	2008	2009	2010	2011	2012**
Iscritte	490	468	502	582	586	182
Cessate	290	304	301	268	326	65
Stock	843	1043	1207	1408	1722	1982*
Saldo	200	164	201	314	260	

* imprese attive al 6 giugno 2012; **1° trimestre 2012

Fonte: elaborazione su dati Registro Imprese della Camera di Commercio di Trieste

Figura 4 - Dinamica delle iscrizioni e cessazioni delle "imprese giovani under 40" dal 2007 al 2011 nella provincia di Trieste



Fonte: elaborazione su dati Registro Imprese della Camera di Commercio di Trieste

Dalla Tabella 6 relativa alle iscrizioni per forma giuridica nel quinquennio 2007-12, si evidenzia un'incidenza pressoché costante delle ditte individuali; al contrario, nelle cessazioni tale categoria tende ad aumentare percentualmente (Tabella 7), forse a indicare una maggiore difficoltà di restare sul mercato per tali imprese. Al contrario, minori sono percentualmente le cessazioni tra le società di capitale rispetto alle iscrizioni.

Tabella 6 - Iscrizioni al registro imprese in base alla forma giuridica negli anni 2007-2012

Forma giuridica	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Totale	%
Ditta individuale	314	312	328	375	378	127	1834	65,3%
Srl/Srl unipersonale	84	78	80	120	99	27	488	17,4%
Società in ac. semplice	34	32	26	36	36	12	176	6,3%
Snc	42	39	45	37	50	14	227	8,1%
Altre forme giuridiche	6	4	7	3	6	1	27	1,0%
SpA	1	1	5	3	4		14	0,5%
Società agr. semplice	1	1	2	1	2	1	8	0,3%
Società cooperativa	8	1	9	7	11		36	1,3%
TOTALE	490	468	502	582	586	182	2810	100,0%

Tabella 7 - Cessazioni al registro imprese in base alla forma giuridica negli anni 2007-2012

Forma giuridica	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Totale	%
Ditta individuale	193	209	217	192	234	34	1079	69,4%
Srl/Srl unipersonale	35	41	30	33	44	17	200	12,9%
Società in ac. semplice	31	19	18	17	16	5	106	6,8%
Snc	28	29	26	22	24	9	138	8,9%
Altre forme giuridiche	2	2	3	1	3		11	0,7%
SpA	1	1	2		3		7	0,5%
Società agr. semplice				1			1	0,1%
Società cooperativa		3	5	2	2		12	0,8%
TOTALE	193	209	217	192	234	34	1554	100,0%

Se andiamo a confrontare questi risultati con le iscrizioni/cancellazioni di imprese di giovani fino ai 35 anni (Tabella 8), che al giugno 2012 sono in numero di 1484, si notano andamenti molto simili, cioè proporzionali, nei flussi delle iscrizioni e cancellazioni. Anche dalla disamina delle tipologie di attività

e forma giuridica non si notano differenze rilevanti nelle distribuzioni percentuali, a indicare una certa omogeneità tra i due gruppi.

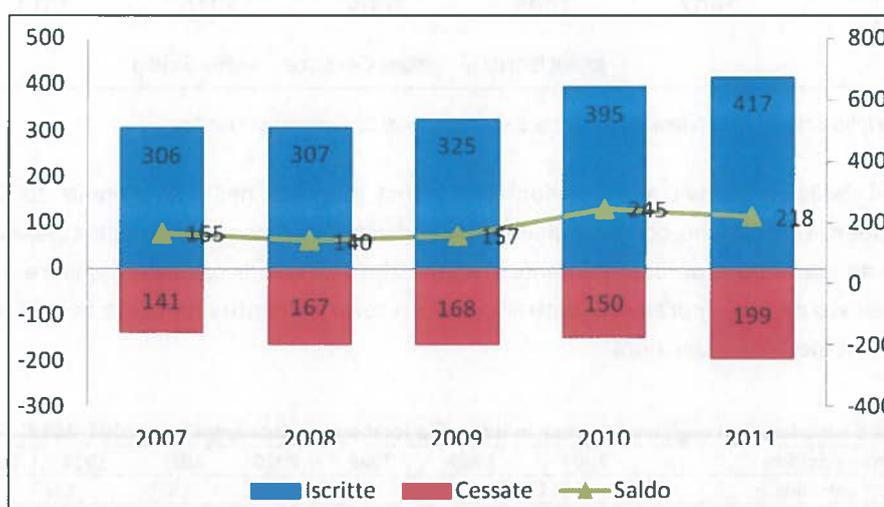
Tabella 8 - Dati di flusso e di stock di imprese con giovani fino ai 35 anni negli anni 2007-2012

	2007	2008	2009	2010	2011	2012**
Iscritte	306	307	325	395	417	123
Cessate	141	167	168	150	199	47
Stock	559	724	864	1021	1266	1484*
Saldo	165	140	157	245	218	

* imprese attive al 6 giugno 2012; ** 1° trimestre 2012

Fonte: elaborazione su dati Registro Imprese della Camera di Commercio di Trieste

Figura 5 - dinamica delle iscrizioni e cessazioni delle "imprese giovani" fino ai 35 anni nella provincia di Trieste



Fonte: elaborazione su dati Registro Imprese della Camera di Commercio di Trieste

A margine di una valutazione complessivamente positiva sulla crescita delle iscrizioni al Registro Imprese, se andiamo ad analizzare in profondità i "numeri dell'imprenditorialità giovanile" emergono diverse e contrastanti chiavi di lettura della progressiva crescita del numero di imprese giovanili iscritte negli ultimi cinque anni. Da un certo punto di vista tale crescita può significare una maggiore propensione ad intraprendere da parte dei giovani triestini, che affrontano il mondo del lavoro mettendosi direttamente in gioco.

Da un diverso punto di vista, questo dato potrebbe essere letto, invece, come una scelta lavorativa di ripiego da parte di giovani che, a causa della crisi occupazionale, sono costretti a reinventarsi un lavoro autonomo, più per necessità che per volontà. Potrebbe trattarsi di giovani rimasti disoccupati, a causa della chiusura di piccole imprese in cui lavoravano come dipendenti (imprese edili, negozi, ecc.), che scelgono vie alternative al lavoro dipendente. A conferma di questa interpretazione sembra esserci il dato relativo all'elevato numero di ditte individuali, soprattutto nelle costruzioni e nel commercio, settori che, come si è visto, rappresentano una parte maggioritaria delle imprese giovanili.

Per indagare su questo fenomeno si è deciso di analizzare la dinamica del *ciclo di vita* di queste "imprese giovani", cioè la loro "mortalità" entro i due anni dalla loro iscrizione nel Registro Imprese.

Infatti, confrontando nel tempo l'incidenza del numero delle imprese, iscritte nell'anno precedente o nello stesso anno della loro cancellazione, sul totale delle imprese cessate nell'anno²⁸, si trovano, nel caso delle imprese fino a 40 anni, valori di circa il 30%, con un trend crescente dal 2007 al 2011 (Tabella 9). In altri termini, circa un'impresa giovane su tre sembra avere un ciclo di vita breve che si esaurisce entro i primi due anni dalla sua nascita.

Andando poi a considerare le imprese più giovani, con persone sino a 35 anni di età, si riscontrano percentuali di "mortalità" entro i due anni ancor più alte (Tabella 9) che superano il 40%, indice di una maggiore criticità di tali iniziative imprenditoriali.

Tabella 9 - Imprese cessate entro due anni dall'iscrizione nel registro imprese

	<i>Giovani under 40</i>				<i>Giovani fino a 35 anni</i>			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Tot. Imprese cessate	304	301	268	326	167	168	150	199
Cessate nei primi due anni	91	88	84	111	69	64	56	83
% cessate nei primi due anni	29,9	29,2	31,3	34	41,3	38,1	37,3	41,7

Questi risultati, che dovrebbero essere confermati da indagini specifiche che individuino anche le cause di questa ridotta "tenuta" sul mercato delle imprese giovani, non devono essere interpretati in modo necessariamente negativo. Nel concetto stesso di impresa è connotato il rischio e quindi la possibilità di un esito negativo dell'iniziativa imprenditoriale. Tuttavia, le cessazioni entro due anni (tempo mediamente appena sufficiente per avviare compiutamente l'attività imprenditoriale, sono un indicatore di situazioni non "ordinarie" riconducibili ad una pluralità di cause, come parzialmente emerge dalle interviste effettuate ai giovani imprenditori (cfr. paragrafo 1.5).

2.1.1 L'offerta potenziale di imprenditorialità: i dati del servizio informativo dell'Area Creazione e Sviluppo d'Impresa della Camera di Commercio

Accanto alle questioni sostanziali legate allo sviluppo di un prodotto e del relativo business, uno dei problemi più rilevanti con cui si scontrano gli aspiranti imprenditori è certamente il reperimento di informazioni di vario tipo quali ad esempio gli adempimenti amministrativi da compiere per avviare un'azienda imprenditoriale, i possibili contributi provenienti da fondi pubblici e le modalità con cui ottenere accesso al credito. Tra le varie strutture che offrono informazioni di questo tipo, le CCIAA italiane hanno approntato degli specifici servizi. In particolare, esse supportano aspiranti imprenditori e neo-imprenditori con servizi di orientamento, informazione, formazione, consulenza e assistenza per l'avvio dell'attività economica.

Accanto, infatti, a variabili personali quali lo spirito di iniziativa e la volontà di mettersi in gioco, nonché alla presenza di un'idea definita e orientata al mercato, l'aspirante imprenditore deve indirizzarsi verso la forma giuridica più adatta alle proprie esigenze e destreggiarsi tra regolamenti e molteplici possibilità di finanziamento. Nello specifico la CCIAA di Trieste nel 1992 ha creato Aries, azienda Speciale che ha tra i suoi compiti l'erogazione alle imprese del territorio di una serie di servizi finalizzati allo sviluppo e alla consulenza d'impresa²⁹. In particolare Aries offre consulenza sui seguenti aspetti: agevolazioni alle imprese, procedure amministrative, imprenditoria femminile e definizione di piani aziendali. Dall'analisi degli accessi agli uffici Aries da parte di imprenditori o aspiranti tali è possibile ricavare alcune informazioni utili a descrivere le caratteristiche di questi ultimi.

²⁸ Ad esempio: totale n° imprese iscritte nel 2007 e nel 2008 e cancellate nel 2008/n° imprese cancellate nel 2008.

²⁹ L'ufficio di Aries che assolve a tali compiti è denominato *Area sviluppo e creazione d'impresa*.

Innanzitutto, pur con un calo complessivo degli accessi, si osserva un incremento dei contatti effettuati da persone con meno di 35 anni (Tabella 10 e Figura 6). È plausibile che tale aumento sia frutto di due fattori congiunti:

- da un lato, il sempre maggior impegno da parte degli enti pubblici nella diffusione della cultura imprenditoriale quale strumento per affermarsi nel mondo del lavoro;
- dall'altra, la sfavorevole congiuntura economica che penalizza soprattutto i giovani in ingresso nel mondo del lavoro, ma anche chi ne viene espulso dopo aver accumulato una certa esperienza.

In particolare, è utile rilevare che proprio i giovani "di età e di spirito" con un'esperienza lavorativa pregressa costituiscono probabilmente i soggetti più idonei allo sviluppo di nuove attività imprenditoriali, in quanto al "sogno imprenditoriale" affiancano competenze tecniche ed esperienziali.

Per quanto riguarda il genere (Tabella 10) e rispetto alla fascia d'età degli under40, gli uomini richiedono informazioni in misura maggiore rispetto alle donne.

Tabella 10 - N. contatti per richieste informazioni presso Aries Trieste

	2009		2010		2011		2012 *	
	M	F	M	F	M	F	M	F
n. contatti per richieste informazioni <i>under 40</i>	73	53	73	66	84	56	n.d.	n.d.
Tot. contatti per richieste informazioni	325		283		275		246	

*dati al 30/08/2012

Fonte: ns elaborazione su dati CCIAA di Trieste

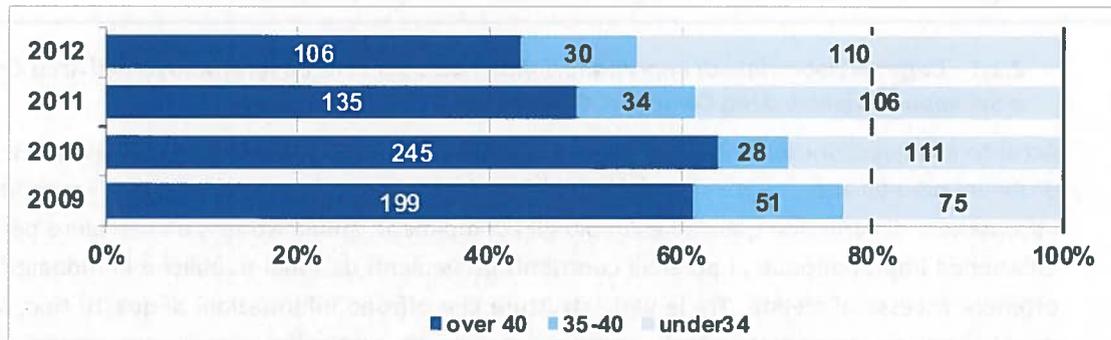
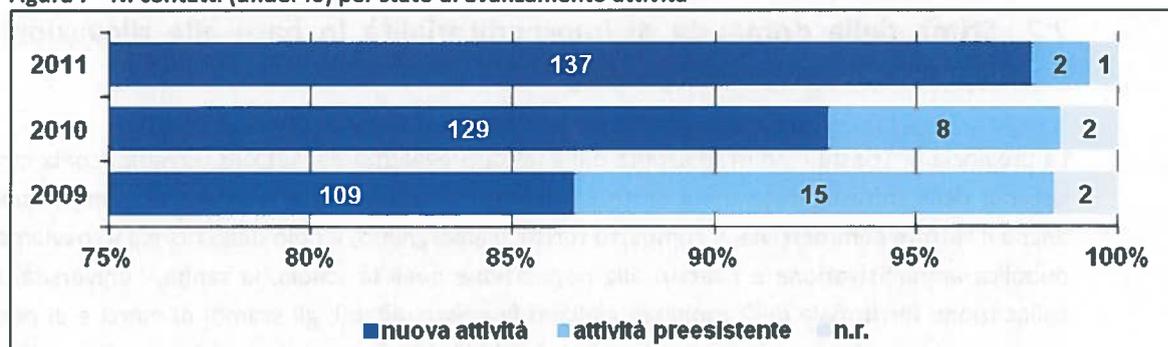


Figura 6 - N. contatti per richieste informazioni presso Aries Trieste per fasce d'età

Fonte: ns elaborazione su dati CCIAA di Trieste

Lo sportello Aries è frequentato in particolar modo da persone che hanno aperto un'attività imprenditoriale da poco o che sono in procinto di aprirla (Figura 7). E' per questo motivo, quindi che le informazioni maggiormente richieste riguardano la possibilità di ricevere e le modalità di gestione degli strumenti di agevolazione più idonei a ciascuna attività in base al settore di appartenenza e alla tipologia/ammontare delle spese da sostenere. Nello specifico, inoltre, dal 2006 Aries gestisce una serie di contributi all'impresa delegati dalla L.R. n. 4/2005, volti alla promozione e allo sviluppo dell'economia del territorio.

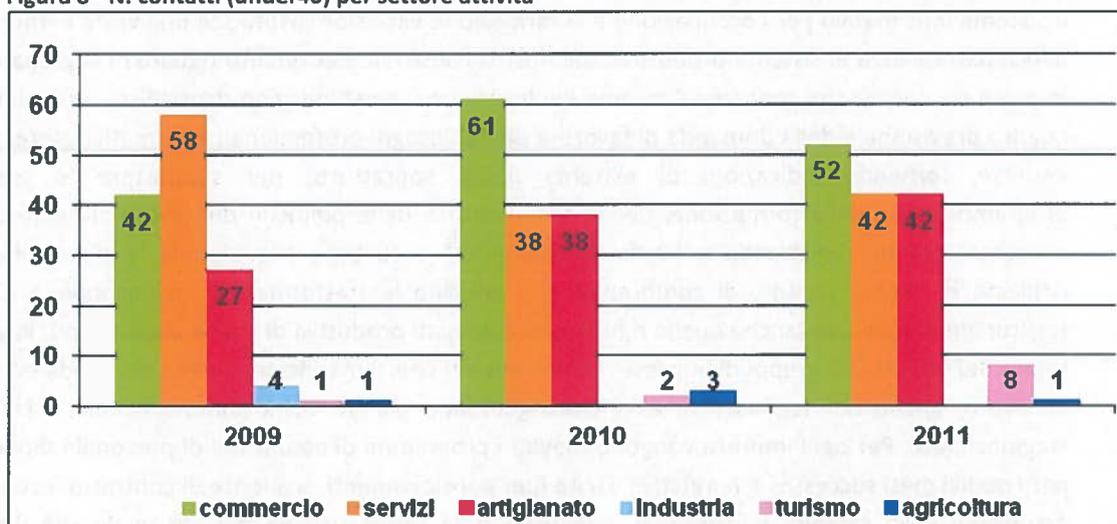
Figura 7 - N. contatti (under40) per stato di avanzamento attività



Fonte: ns elaborazione su dati CCIAA di Trieste

Infine, dal punto di vista dell'attività delle aziende coinvolte (Figura 8) si evidenzia la prevalenza di soggetti provenienti dal settore del commercio e dei servizi, in linea con quanto indicato anche rispetto ai contributi erogati con la L. R. 4/2005 (cfr. paragrafo 2.3). In leggera crescita sono gli accessi relativi al settore artigiano. Al contrario le informazioni erogate dallo sportello Aries sembrano essere meno rilevanti per l'industria, che probabilmente ha esigenze e dimensioni diverse rispetto all'utenza classica dell'ufficio, costituita da micro-piccole imprese.

Figura 8 - N. contatti (under40) per settore attività



Fonte: ns elaborazione su dati CCIAA di Trieste

2.2 Stima della domanda di imprenditorialità in base alle rilevazioni del Sistema Informativo Excelsior

La provincia di Trieste è contraddistinta dalla netta prevalenza del settore terziario, concentrato sul sistema delle infrastrutture e sul settore creditizio e assicurativo. Presentano numeri importanti anche il settore commerciale, il comparto turistico alberghiero, il polo della ricerca e, ovviamente, la pubblica amministrazione e i servizi alla popolazione quali la scuola, la sanità, l'università, ecc. La collocazione territoriale del capoluogo giuliano favorisce, altresì, gli scambi di merci e di persone e fornisce energia al mercato del lavoro, agevolando l'immissione nelle realtà produttive attive nella regione di lavoratori provenienti soprattutto dall'est europeo.

Le specificità appena descritte determinano la peculiarità del mercato del lavoro sia dal lato della domanda sia da quello dell'offerta, con una maggiore richiesta di operatori qualificati (diplomati, ma soprattutto laureati, ricercati nel settore del credito e delle assicurazioni, dalle imprese ad alta tecnologia, da quelle del settore navalmeccanico e dalla pubblica amministrazione) e di nuove risorse imprenditoriali. In questa prospettiva *le previsioni delle imprese circa le assunzioni fornite dal Sistema informativo per l'occupazione e la formazione Excelsior di Unioncamere possono essere considerate come il riflesso del ciclo economico delle imprese a livello locale e possono costituire la base per la stima della domanda di imprenditorialità.*

Il Sistema informativo per l'occupazione e la formazione Excelsior costituisce una vasta e importante banca dati relativa al sistema produttivo del nostro Paese, sia per quanto riguarda l'aggregato delle imprese sia per ciò che concerne l'insieme dei lavoratori. Quest'indagine ricostruisce annualmente il quadro previsionale della domanda di lavoro e dei fabbisogni professionali e formativi espressi dalle imprese, fornendo indicazioni di estrema utilità soprattutto per supportare le scelte di programmazione della formazione, dell'orientamento e delle politiche del lavoro. Tale strumento consente, quindi, registrando a livello campionario³⁰ e su base previsionale le dinamiche delle richieste di risorse umane, di comprendere in anticipo le trasformazioni dell'economia a livello territoriale e settoriale (anche quelle riguardanti aggregati produttivi di scarse dimensioni), lo stato di salute dei settori e di gruppi di imprese, i cambiamenti che si manifestano nella domanda ed offerta di lavoro, anche nei segmenti di essa che riguardano più da vicino l'immigrazione, i lavoratori stagionali, ecc. Per ogni impresa vengono rilevati i programmi di assunzioni di personale dipendente per i dodici mesi successivi e le relative uscite (per pensionamenti, scadenze di contratto, ecc.). Per le assunzioni sono raccolte informazioni analitiche sulle caratteristiche del personale che l'impresa intende acquisire³¹.

La ricchezza di informazioni desumibili da questa indagine permette di svolgere approfondimenti su specifici territori e di stimare, seppur in modo indiretto, nuovi indicatori sull'offerta di imprenditoria giovanile.

³⁰ L'indagine è svolta in ogni provincia italiana dalla rete delle Camere di Commercio con interviste dirette o telefoniche (con tecnica CATI), coinvolgendo oltre 100.000 imprese di tutti i settori economici e di tutte le dimensioni rappresentative di un universo di 1,4 milioni di imprese. In Friuli Venezia Giulia nel 2011 sono state intervistate 3.153 unità, rappresentative di un insieme di 29.707 imprese. A partire dal 2011, la rilevazione alla base del Sistema Informativo Excelsior è stata ampliata per fornire informazioni sui fabbisogni occupazionali delle imprese non più solo a cadenza annuale ma anche trimestrale, con un dettaglio che raggiunge tutte le regioni e province italiane.

³¹ L'intero archivio è consultabile sul sito <http://excelsior.unioncamere.net>, dal quale è possibile ottenere tabelle tematiche preimpostate, con diverse aggregazioni territoriali, e consultazioni attraverso la creazione di specifiche tabelle, anch'esse scaricabili.

2.2.1 Imprese e previsioni occupazionali relative al 2011

Secondo quanto emerge dall'indagine, il 26,3% delle imprese site nella provincia di Trieste prevedeva di effettuare, nel corso del 2011³², almeno un'assunzione, senza significativi scostamenti tra il settore dell'industria e costruzioni e quello dei servizi. Prevedibilmente, la percentuale di imprese di grandi dimensioni, che intendeva assumere nel corso dell'anno almeno un lavoratore (pari al 82,5%), risulta più elevata rispetto a quella delle imprese di medie dimensioni (32,6%) e rispetto a quella, ancor più ridotta, delle imprese di piccole dimensioni (pari al 19,3%). I risultati delle piccole e medie imprese sono in linea con i valori regionali e con quelli del nord est Italia, mentre quelli relativi alle grandi imprese appaiono più favorevoli rispetto ai dati regionali e nazionali.

Tabella 11 - Imprese che prevedono assunzioni per classe dimensionale e settore di attività (quota % sul tot.). Anno 2011

	Classe dimensionale (valori %)			
	TOTALE	1-9 dipend.	10-49 dipend.	50 dip. e oltre
INDUSTRIA	29,6	23,4	32,8	86,0
Industria in senso stretto	34,2	24,7	33,1	84,7
Costruzioni	25,3	22,5	32,4	93,3
SERVIZI	25,3	18,2	32,4	81,7
Commercio al dettaglio e all'ingrosso; riparazioni	14,8	6,6	24,4	73,6
Alberghi, ristoranti, servizi di ristorazione e servizi turistici	34,8	32,6	40,4	100,0
Trasporti, attività connesse, Servizi finanziari e operativi	36,4	21,6	35,8	82,5
Servizi di informazione e servizi avanzati alle imprese	27,1	18,5	23,1	91,7
Servizi alle persone	26,9	18,4	51,9	87,1
Attività degli studi professionali	21,4	21,3	28,6	--
Trieste	26,3	19,3	32,6	82,5
Friuli Venezia Giulia	25,4	19,3	34,2	77,3
Nord Est	25,6	19,8	37,7	77,9

Fonte: Elaborazioni su dati Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema informativo Excelsior

La maggior parte delle assunzioni previste in provincia di Trieste nel corso del 2011 erano dovute, per il 49,6% dei casi, alla sostituzione di dipendenti in uscita o in maternità, risultato riscontrabile in tutti i settori di attività.

Nelle costruzioni si osserva una percentuale rilevante collegata alla motivazione di una crescita o di una ripresa della domanda (30,1%). Anche nell'industria in senso stretto si prevedeva di assumere personale per far fronte ad una crescita o a una ripresa delle attività (23,5%), mentre nel commercio si segnalava la necessità di espandere le vendite o di dotare di personale nuove sedi o reparti (22,7%).

Le imprese che non prevedevano di assumere in nessun caso attribuivano tale decisione soprattutto all'adeguatezza dell'organico già posseduto (83,2%), mentre le incertezze in merito all'andamento della domanda incidono in misura superiore al 12% solamente nell'edilizia e nel commercio.

³² Sistema informativo Excelsior – 2011. Il monitoraggio dei fabbisogni professionali dell'industria e dei servizi per favorire l'occupabilità. Unioncamere

Tabella 12 - Imprese che prevedono e non prevedono assunzioni per settore d'attività e principali motivazioni (quota % sul tot.). Anno 2011

	Trieste					FVG	NORD EST
	Industria in senso stretto	Costruzioni	Commercio	Altri servizi	Totale		
Imprese che prevedono assunzioni	34,2	25,3	14,8	30,3	26,3	25,4	25,6
Domanda in crescita o in ripresa	23,5	30,1	13,2	20,0	20,7	25,0	26,5
Necessità di espandere le vendite/nuove sedi-reparti	3,5	7,5	22,7	4,8	7,4	6,1	5,4
Sostituzione dipendenti in uscita o in maternità	66,1	38,2	57,3	52,5	53,5	49,6	43,4
Attività e lavorazioni stagionali	8,3	8,1	18,6	16,2	14,4	14,1	19,8
Altri motivi	11,3	24,7	15,9	19,0	18,1	16,7	13,7
Imprese che non prevedono assunzioni in alcun caso	64,8	69,3	78	67,5	70	72	71,2
Attuale dimensione dell'organico è adeguata	85,3	70,3	82,2	86,4	83,2	77,3	80
Attualmente la domanda è in calo / incerta	10,8	14,1	12,5	8,0	10,3	13,3	11,5
Altri motivi	3,9	15,5	5,3	5,6	6,5	9,4	8,5

Fonte: Elaborazioni su dati Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema informativo Excelsior

2.2.2 I movimenti occupazionali previsti dalle imprese nel 2012

Le previsioni inerenti i movimenti in entrata e in uscita nella provincia di Trieste nel 2012³³ sono pari a 2.550 ingressi, a fronte di 3.130 uscite, con un conseguente saldo negativo pari a -580. Nel 2011 si era registrato, invece, un equilibrio fra numero di assunzioni e di cessazioni e un aumento della quota di assunzioni, passando in un anno dal 24,4% al 26,3%, con un tasso di crescita delle entrate attese pari a +7,5%. Le previsioni per l'anno in corso mostrano, invece, un ulteriore rallentamento dei livelli occupazionali rispetto all'anno precedente, a conferma del perdurare degli esiti negativi della crisi economica. Nel complesso, i dati relativi all'ultimo quinquennio evidenziano gli effetti della crisi congiunturale e le sue conseguenze sul mercato del lavoro, nel quale sono state perse molte opportunità di lavoro: nel 2008, infatti, si registrava un saldo positivo pari a 690 unità.

Tabella 13 - Movimenti e tassi occupazionali previsti dalle imprese dal 2008 al 2012

	Movimenti previsti (valori assoluti)			Tassi previsti		
	Entrate	Uscite	Saldo	Entrata	Uscita	Saldo
2008	4.780	4.090	690	9,2	7,9	1,3
2009	3.420	4.310	-890	6,6	8,4	-1,8
2010	4.340	4.560	-220	7,9	9,4	-1,5
2011	3.910	3.910	0	7,5	7,5	0,0
2012 (*)	2.550	3.130	-580	5,0	6,1	-1,1

(*) dati provvisori

Fonte: Elaborazioni su dati Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema informativo Excelsior

³³ Sistema informativo Excelsior – 2012. I movimenti occupazionali previsti dalle imprese per il 2012. Tabelle statistiche. Unioncamere

2.2.3 I profili professionali richiesti dalle imprese nel 2012

Con riferimento all'ultimo aggiornamento dei dati di previsioni occupazionali trimestrali del 2012³⁴, si rileva che nel III trimestre 2012 le aziende giuliane hanno previsto di effettuare 610 nuove assunzioni, ossia 12 assunzioni ogni 1.000 dipendenti presenti nelle imprese. Il valore del tasso di entrata risulta inferiore di più di un punto percentuale sulla media regionale e di quasi tre punti rispetto a quella del nord-est. Delle 610 entrate complessivamente previste per il III trimestre 2012 quelle a carattere non stagionale costituiscono il 70,7%, quota più bassa di tre punti rispetto a quella registrata in Friuli Venezia Giulia e decisamente più alta di quella del nord est.

Dette assunzioni si distribuiscono prevalentemente nei servizi (più dell'80%), in particolare nei servizi alle persone, con 190 unità previste, pari al 31% sul totale, nei settori degli alberghi, servizi di ristorazione e turistici, con 100 nuovi casi per il 17%, e negli altri servizi, pari a 130 assunzioni, 22% sul totale. Sono numericamente esigue le assunzioni nei settori industriali e nelle costruzioni: 100 nuovi casi, con una quota sul totale che non supera il 19%. Rispetto alla dimensione aziendale risulta che poco meno di due terzi delle assunzioni complessive sono effettuate da imprese con almeno 50 dipendenti e solo il 38% in quelle di dimensioni più piccole.

Tabella 14 - Andamento trimestrale delle assunzioni previste in complesso (stagionali e non) per settore di attività, classe dimensionale. Anno 2012

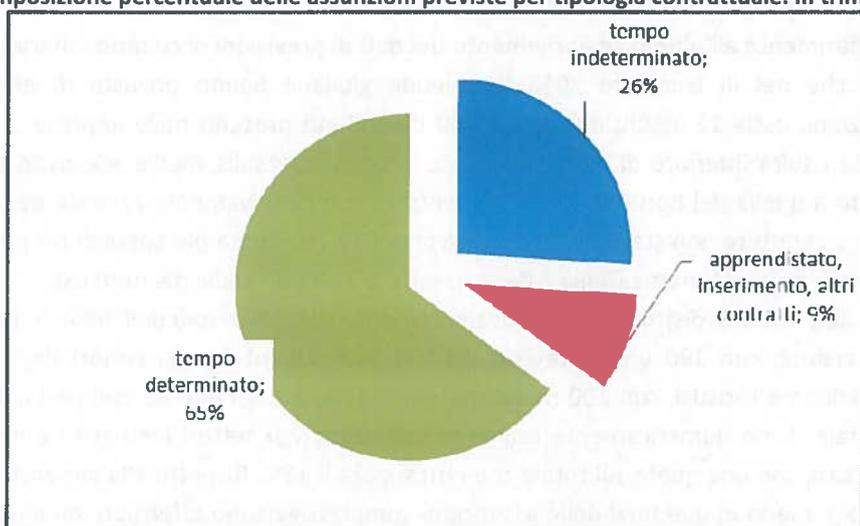
	I trim 2012		II trim 2012		III trim 2012	
	Assunzioni previste (v.a.)	di cui non stagionali (%)	Assunzioni previste (v.a.)	di cui non stagionali (%)	Assunzioni previste (v.a.)	di cui non stagionali (%)
<i>Settore</i>						
INDUSTRIA	190	180	140	83,7	110	83,3
Industria in senso stretto e costruzioni	190	180	140	83,7	110	83,3
SERVIZI	580	490	570	59,9	490	67,8
Commercio	130	100	70	72,3	70	80,3
Turismo e ristorazione	170	120	250	33,2	100	22,5
Servizi alle persone	60	50	60	83,3	190	72,5
Altri servizi	230	210	200	81,7	130	89,6
<i>Classi dimensionali</i>						
1-49 dipendenti	360	320,0	330	44,3	230	55,0
50 dipendenti e oltre	420	360	380	81,5	380	80,3
Trieste	770	670	710	64,5	610	70,7
Friuli Venezia Giulia	3.210	2710,0	5.420	56,1	3.640	74,0
Nord Est	37.480	29420	60.980	44,7	42.810	50,6

Fonte: Elaborazioni su dati Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema informativo Excelsior

Per quanto riguarda le tipologie di contratto, le assunzioni a tempo determinato che le imprese triestine prevedevano di effettuare nel corso del II trimestre 2012, sono circa 400, di cui oltre 180 stagionali e 110 sono richieste per far fronte ai picchi di attività e 60 per sostituire personale assenti. Le assunzioni a tempo indeterminato sono 160, mentre quelle con altri contratti all'incirca 50 casi.

³⁴ Excelsior Informa. I programmi occupazionali delle imprese rilevati da Unioncamere III trimestre 2012

Figura 9 - Composizione percentuale delle assunzioni previste per tipologia contrattuale. III trimestre 2012



Fonte: Elaborazioni su dati Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema informativo Excelsior

Per le assunzioni previste nel III trimestre 2012 erano richiesti soprattutto impiegati e professioni qualificate nel commercio e nei servizi (50,8%) e professionalità specialistiche/tecniche (21,7%).

La quota riservata ai profili di alta specializzazione ossia dirigenti, tecnici e specialisti, risulta piuttosto elevata e superiore sia alla media regionale (19,8%) sia a quella nazionale (15%). Agli operai specializzati e conduttori di impianti e macchinari si riconosce una quota di assunzioni pari al 10%, mentre il restante 17% delle assunzioni è costituito da profili generici e non qualificati.

Tabella 15 - Andamento trimestrale delle assunzioni previste in complesso per grande gruppo professionale. Anno 2012

	I trim 2012		II trim 2012		III trim 2012	
	Assunzioni previste (v.a.)	di cui non stagionali (%)	Assunzioni previste (v.a.)	di cui non stagionali (%)	Assunzioni previste (v.a.)	di cui non stagionali (%)
Dirigenti, impiegati con elevata specializzazione e tecnici	130	120	130	120	130	120
Dirigenti	--	--	--	--	--	--
Professionisti intellettuali, scientifiche e di elevata specializzazione	40	40	30	30	50	50
Professioni tecniche	90	80	90	90	80	60
Impiegati, professionisti commerciali e nei servizi	350	270	390	200	310	180
Impiegati, professionisti commerciali e nei servizi	80	80	90	60	50	50
Professioni qualificate nelle attività commerciali e nei servizi	370	200	300	140	250	140
Operai specializzati e conduttori di impianti e di macchine	180	170	70	60	60	40
Operai specializzati	90	90	40	30	40	20
Conduttori di impianti e di macchine	90	80	30	30	30	20
Persone non qualificate	120	110	120	70	100	80
Trieste	770	670	710	460	610	430

Fonte: Elaborazioni su dati Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema informativo Excelsior

Tra le professioni più richieste, nelle quali si concentra il 48% di tutte le assunzioni previste nel periodo, si riscontrano quelle dei cuochi, camerieri e professioni simili (110 casi), gli operatori

dell'assistenza sociale e dei servizi sanitari (90 unità), i commessi e altro personale qualificato nelle attività commerciali (50 casi) e gli insegnanti e altri tecnici dei servizi alle persone (30 nuove assunzioni). Per i primi tre profili è richiesta una pregressa esperienza professionale, mentre per gli insegnanti non risulta necessaria, si osserva che questi ultimi sono l'unica categoria professionale, tra quelle più richieste in questo periodo, con alta specializzazione.

Le imprese della provincia di Trieste prevedevano di offrire, nel corso del III trimestre 2012, molte opportunità occupazionali alle donne (26,3%), anche se è necessario specificare che gran parte delle imprese considerano uomini e donne ugualmente adatti ad esercitare le professioni richieste.

Si riconoscono le maggiori percentuali di assunzioni riservate alle donne nel commercio (47%), in altri servizi (35,8%) e nel turismo (35,3%). L'esame dell'offerta lavorativa in funzione della classe d'età e del settore di attività rivela che le imprese giuliane prediligono assumere, in tutti i settori di attività, lavoratori giovani con età inferiore ai 30 anni (38,8%), a discapito della fascia di età superiore: tuttavia risulta consistente la quota di assunzioni per cui risulta indifferente l'età del lavoratore. I giovani sotto i 30 anni vengono ricercati soprattutto nel settore turistico e della ristorazione, nel quale viene loro riservato il 52,9% dei posti complessivi, in quello dei servizi commerciali (50%) e nei servizi alle persone (34,4%). Le professioni per le quali emergono maggiori opportunità per i giovani sono quelle degli insegnanti ed esperti della formazione, dei commessi e del personale di vendita e dei cuochi, camerieri. Le assunzioni di personale immigrato, nel periodo in esame, sono all'incirca pari a 150 unità (25 su 100 previsioni di assunzioni), gran parte delle quali concentrate nelle attività inerenti al turismo e alla ristorazione e all'industria e costruzioni, sia in termini assoluti sia in valore di incidenza sul totale delle assunzioni del settore.

Tabella 16 - Andamento trimestrale delle assunzioni previste in complesso (stagionali e non) per settore di attività, classe dimensionale. Anno 2012

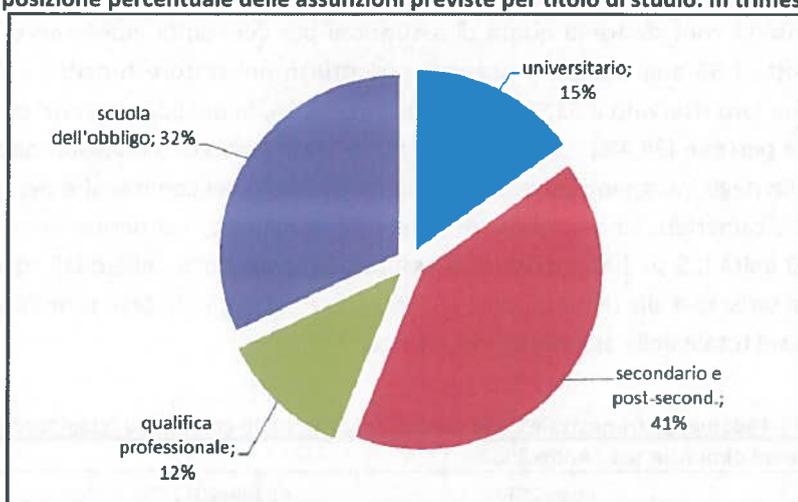
Settore	I trim 2012			II trim 2012			III trim 2012		
	Assunzioni previste (v.a.)	di cui giovani con meno di 30 anni (%)	di cui femmine (%)	Assunzioni previste (v.a.)	di cui giovani con meno di 30 anni (%)	di cui femmine (%)	Assunzioni previste (v.a.)	di cui giovani con meno di 30 anni (%)	di cui femmine (%)
INDUSTRIA	190	25,1	8,6	140	41,5	2,2	110	28,1	3,5
Industria in senso stretto e costruzioni	190	25,1	8,6	140	41,5	2,2	110	28,1	3,5
SERVIZI	580	40,7	17,8	570	36,9	19,3	490	41,3	31,6
Commercio	130	39,1	15,6	70	36,9	--	70	50	47,0
Turismo e ristorazione	170	57,8	24,1	250	36	17,4	100	52,9	35,3
Servizi alle persone	60	11,7	46,7	60	35	33,3	190	34,4	21,2
Altri servizi	230	36,7	7	200	38,6	16,3	130	38,1	35,8
<i>Classi dimensionali</i>									
1-49 dipendenti	360	46,2	20,0	330	40,9	26,2	230	51,5	28,8
50 dipendenti e oltre	420	28,9	11,8	380	35,2	7,6	380	31,1	24,7
Trieste	770	36,9	15,6	710	37,8	16,1	610	38,8	26,3
Friuli Venezia Giulia	3.210	34,9	16,8	5.420	27,2	22,4	3.640	29,7	27,1
Nord Est	37.480	30,6	18,3	60.980	29,7	22,6	42.810	27,6	25,9

Fonte: Elaborazioni su dati Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

Le previsioni relative alle assunzioni non stagionali, che le imprese del triestino prevedevano di effettuare nel corso del III trimestre 2012, suddivise in base al livello di istruzione, indicano che il

titolo di studio più richiesto è il diploma superiore (170 casi su 430), mentre molto richiesti sono anche i lavoratori privi di qualsiasi titolo di studio (140 unità su 430), a cui si aggiungono 50 assunzioni di personale qualificato e 70 di laureati. L'esame dei valori percentuali rivela che la quota riservata ai lavoratori con diploma superiore è pari al 41% delle assunzioni previste, quella rivolta ai soggetti in possesso del diploma di scuola media inferiore il 32%, quella rivolta alle persone che hanno conseguito la qualifica professionale regionale il 12% e, infine, quella indirizzata ai laureati il 15% del totale dei nuovi assunti non stagionali. In definitiva si rileva che il 56% del totale delle assunzioni non stagionali riguarda personale altamente qualificato e specializzato in possesso della laurea (15%) o di almeno un diploma di scuola media superiore (41%), valore superiore di 4 punti percentuali alla media regionale.

Figura 10 - Composizione percentuale delle assunzioni previste per titolo di studio. III trimestre 2012



Fonte: Elaborazioni su dati Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema informativo Excelsior

Dalle indicazioni di assunzioni per il 2012 fornite dalle imprese emerge uno scenario alquanto preoccupante relativo alle prospettive occupazionali della provincia di Trieste. Tuttavia le evidenze statistiche dimostrano che le imprese situate nel territorio giuliano per superare la crisi tentano il percorso dell'alta specializzazione, investendo su figure professionali di alto profilo (21,7% sulle assunzioni totali a fronte di un 14,9% a livello nazionale), su personale laureato o diplomato (56,1% sulle assunzioni totali contro il 54,5% dell'Italia) e su giovani con meno di 30 anni (38,8% su totale rispetto al 32,7% nazionale), offrendo al 26% delle nuove assunzioni un contratto a tempo indeterminato. Il mercato del lavoro giuliano offre, altresì, altre opportunità di lavoro, che esulano dalla forme contrattuali tradizionali. Si tratta per lo più di modalità contrattuali diverse, ma comunque con attività prevalente nell'impresa, quali le collaborazioni a progetto e le forme di lavoro non dipendente (liberi professionisti con partita IVA e lavoratori occasionali). Nel III trimestre 2012 in provincia di Trieste si stima che vengano attivati all'incirca 900 contratti con queste modalità. Questi dati, osservati nella loro complessità, evidenziano il dinamismo del territorio giuliano che appare pronto ad accogliere i cambiamenti del mercato del lavoro e a stimolare nuove iniziative di imprenditorialità per fare fronte alla crisi in atto.

2.3 Tra self-employment e impresa: incentivi offerti dall'ente pubblico

in questo paragrafo si desidera effettuare una breve analisi di alcune linee di finanziamento disponibili sul territorio della regione Friuli Venezia Giulia. Infatti, la creazione d'impresa è un elemento su cui si fonda la crescita socio-economica di un territorio e per questo motivo l'attore pubblico è attento a porre in essere strumenti di policy che favoriscano l'imprenditorialità. Tra i principali interventi a supporto dell'imprenditoria messi a disposizione dalla Regione Friuli Venezia Giulia, nei prossimi paragrafi si farà riferimento ai seguenti:

L.R. 18/2005 Norme regionali per l'occupazione, la tutela e la qualità del lavoro.

Programma Operativo Regionale- Por- Fesr 2007-2013 Obiettivo Competitività e Occupazione;

Legge 4/2005 – Interventi per il sostegno e lo sviluppo competitivo delle piccole e medie imprese del FVG.

2.3.1 Incentivi provinciali per la creazione di nuove imprese

Come si evidenzia in più punti nel presente contributo, rafforzare la cultura e la risorsa imprenditoriale è un fattore strategico per la crescita di un territorio e per questo la Regione sostiene la creazione di nuova imprenditoria attraverso contributi a fondo perduto. Questi sono erogati dalle Province del Friuli Venezia Giulia a favore di soggetti in condizione di particolare svantaggio occupazionale (disoccupati, donne e uomini con più di 35, 45 e 50 anni di età) e derivano dall'attuazione della L.R.18/2005 *Norme regionali per l'occupazione, la tutela e la qualità del lavoro*.

Nello specifico, all'interno della norma citata gli art. 29, 30, 31, 32, 33 e 48 contengono i riferimenti normativi ai sensi dei quali, negli anni, sono stati emanati sei D.P. Reg. (Tabella 17) che danno attuazione, tra l'altro, alla concessione di incentivi per la creazione di nuove imprese. Nello specifico i contributi sono finalizzati alla costituzione (o all'acquisto di una partecipazione prevalente) di:

- imprese;
- cooperative e loro consorzi;
- imprese artigiane.

Il contributo può essere concesso anche nel caso in cui la nuova impresa sia costituita da lavoratori disoccupati o a rischio di disoccupazione insieme ad altri soggetti non in possesso dei requisiti, purché i beneficiari detengano non meno del 50% del capitale sociale dell'impresa. Attualmente, l'erogazione degli incentivi è assicurata dal D.P.Reg. 130/2012. Come si evince, inoltre, dallo schema riassuntivo (Tabella 18), l'accompagnamento alle imprese è limitato all'aspetto amministrativo legato alla domanda di finanziamento e non si prevedono specifiche attività di accompagnamento, pur essendo prevista la *formazione* tra le spese ammissibili.

Tabella 17 - Successione storica della normativa relativa agli incentivi per la creazione di nuove imprese

<p>L.R. 18/2005 <i>Norme regionali per l'occupazione, la tutela e la qualità del lavoro</i></p>	<p>– D.P. Reg. 237/2006 Regolamento per l'attuazione da parte delle Provincie degli interventi previsti dai Piani di gestione delle situazioni di grave difficoltà occupazionale ai sensi dell'articolo 48 della Legge regionale 18/2005"</p> <p>– D.P. Reg. 033/2007 "Regolamento per la concessione e l'erogazione degli incentivi previsti dagli articoli 30, 31, 32 e 33 della legge regionale 9 agosto 2005, n. 18"</p> <p>– D.P. Reg. 342/2008: "Regolamento per la concessione e l'erogazione degli incentivi previsti dagli articoli 29, 30, 31, 32, 33 della Legge regionale 18/2005"</p> <p>– D.P. Reg. 114/2010 "Regolamento per la concessione e l'erogazione degli incentivi per gli interventi di politica attiva de lavoro previsti dagli articoli 29, 30, 31, 32, 33, e 48 della Legge regionale 9 agosto 2005, n 18"</p> <p>– D.P. Reg. 181/2011 relativo ai "Criteri e modalità per la concessione e l'erogazione di incentivi per interventi di politica attiva del lavoro"</p> <p>– D.P. Reg. 130/2012 "Regolamento per la concessione e l'erogazione degli incentivi per gli interventi di politica attiva del lavoro previsti dagli art. 29, 30, 31, 32, 33 e 48 della L.R.18/2005. Testo coordinato del regolamento emanato con D.P.Reg.114/ 2010, con le modifiche introdotte dal D.P.Reg. 246/2010, dal decreto 13360/LAVFOR.AV/2010, dal D.P.Reg.181/2011"</p>
--	--

Tabella 18 - Schema riassuntivo degli incentivi alla neo-imprenditorialità in Friuli Venezia Giulia ai sensi della L.R. 18/2005: Norme regionali per l'occupazione, la tutela e la qualità del lavoro

	D.P.Reg. 237/2006 (abrogato)	D.P.Reg. 033/2007 (abrogato)	D.P.Reg. 342/2008 (abrogato)	D.P.Reg. 114/2010 D.P.Reg. 181/2011
Destinazione contributi	– Costituzione o acquisto di una partecipazione prevalente di: 1. Imprese 2. Cooperative e loro consorzi 3. Imprese artigiane			
Beneficiari: requisiti soggettivi	– Cassaintegrati – Provenienza da una situazione di grave difficoltà occupazionale (settori in crisi)	– Donne disoccupate – Disoccupati che hanno già compiuto i 45 anni di età – Disoccupati laureati da almeno 2 anni Soggetti a rischio disoccupazione: cassaintegrati	– Disoccupati da almeno 18 mesi Disoccupati da almeno 1 giorno con più di 35 anni	– Disoccupati da almeno 12 mesi – Disoccupati da almeno 1 giorno con più di 35 anni Disoccupati da almeno 1 giorno fuoriusciti da settori di crisi
Spese ammissibili	– Consulenze professionali: legali, notarili, tecnico amministrative e fiscali – Spese per la partecipazione a corsi di formazione imprenditoriale e le spese di investimento, al netto dell'IVA; – Acquisto, anche con contratto di leasing, di macchinari e attrezzature; mobili ed elementi di arredo funzionali alla attività della impresa; macchine per ufficio e programmi informatici; 4) beni immateriali strettamente funzionali alla attività della impresa; 5) automezzi e mezzi di trasporto.			
Ammontare dei contributi	– 50% delle spese ammissibili fino ad un massimo di 15.000 euro; – Fino a 30.000 euro se l'impresa è costituita da 2 o più soggetti ³⁵		– 50% delle spese ammissibili sino ad un massimo di: – 15.000 euro: impresa costituita da 1 solo soggetto avente requisiti – 30.000 euro: impresa costituita da più di 1 soggetto avente requisiti – 20.000 euro: impresa costituita da 1 soggetto disabile 35.000 euro: impresa costituita da 2 o più soggetti disabili	

³⁵ Sia 2 o più soggetti disoccupati o a rischio disoccupazione, sia 2 o più soggetti disoccupati o a rischio disoccupazione che detengono non meno del 50% capitale sociale insieme a soggetti non aventi i requisiti, sia 2 o più soggetti disoccupati o a rischio disoccupazione che detengono la partecipazione prevalente impresa.

Rimandando alla Tabella 18, l'indicazione analitica dei potenziali beneficiari, con i relativi mutamenti dovuti all'evoluzione della normativa e all'individuazione di target sempre più specifici, si sottolinea che tali incentivi sono rivolti a disoccupati che rientrano in specifiche categorie (donne, disoccupati di lungo periodo, soggetti provenienti da situazione di grave crisi occupazionale) che non indicano tra i requisiti preferenziali la giovane età (al contrario la norma privilegia i lavoratori con più di 35, 45 o 50 anni a seconda dei diversi D.P.Reg.). Tuttavia, per quanto riguarda nello specifico il requisito soggettivo dell'età è rilevante sottolineare che l'accesso ai giovani è garantito dallo stato di disoccupazione³⁶ ovvero dall'essere a rischio di disoccupazione o posti in cassa integrazione guadagni straordinaria/cassa integrazione guadagni in deroga, qualora in sede di accordo sindacale siano stati previsti esuberanti. Inoltre, si evidenzia come i beneficiari inizialmente esplicitati siano i soggetti over 45 (in particolare il D.P.Reg. 33/2007); tuttavia nel susseguirsi dei regolamenti attuativi (D.P.Reg. 114/2010, D.P.Reg. 181/2011 e D.P.Reg. 130/2012), i requisiti soggettivi legati all'età dei target obiettivo si sono progressivamente abbassati includendo non solo le fasce più mature della popolazione lavorativa (donne disoccupate over 45 e uomini disoccupati over 50) ma anche uomini e donne disoccupate che abbiano già compiuto 35 anni.

Dal 2006 le domande di incentivo per l'avvio o lo sviluppo di attività imprenditoriali presentate da lavoratori disoccupati presso la Provincia di Trieste ai sensi dei D.P.Reg. precedentemente indicati sono state 169 (tabella 19). Di queste, solo 25 non sono state ammesse e a 2 è stato revocato l'incentivo (una per un contributo concesso ai sensi del D.P.Reg.114/2010 e una seconda ai sensi del D.P.Reg.2007).

Tabella 19 - Domande per la concessione di incentivi per la creazione di nuove imprese in base ai D.P.Reg

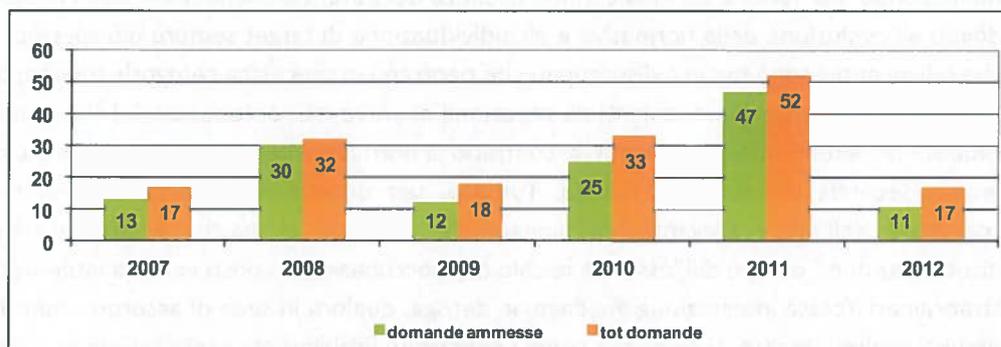
	Ammesse	Non ammesse	n.d.	Tot.	Spesa liquidata
D.P.Reg. n.237/2006	7	1		8	€ 82.651,24
D.P.Reg. n.33/2007	39	6		45	€ 342.837,66
D.P.Reg. n.342/2008	15	8		23	€ 81.776,50
D.P.Reg. n.114/2010	45	9		54	€ 107.072,29
D.P.Reg. n.181/2011	32	1	6	39	€ 76.758,32
Tot.	138	25	6	169	

Fonte: ns elaborazione su dati Provincia di Trieste

Nel corso degli anni le domande sono progressivamente cresciute, pur con un calo nel 2009, dovuto al fatto che per tutto il 2008 il regolamento di riferimento era ancora quello del 2007 (infatti, il D. P.Reg. 342/2008 è stato emanato nel mese dicembre). In particolare, è significativo che tra il 2010, il 2011 e i primi mesi del 2012 siano state presentate più di 80 domande di finanziamento. Tale dato è particolarmente rilevante nel momento in cui si considera che un prerequisito per l'accesso è lo stato di disoccupazione, per cui l'avvio di un'attività imprenditoriale è intesa quindi come una possibilità di rientro nell'attività lavorativa.

Figura 11 - Domande per la concessione di incentivi per la creazione di nuove imprese (storico)

³⁶ Per disoccupati si intendono coloro che hanno acquisito lo stato di disoccupazione ai sensi della normativa regionale essendosi recati al Centro per l'impiego a rendere la dichiarazione di disponibilità.



Fonte: ns elaborazione su dati Provincia di Trieste

Analizzando i dati³⁷ per fascia d'età, si osserva una netta prevalenza degli over35, in quanto, come evidenziato precedentemente, i target obiettivo specifici individuati dai vari D.P.Reg. sono costituiti prevalentemente dalla fascia più anziana della popolazione. Tenuto conto di ciò, quindi, il numero di richiedenti con meno di 35 anni pari al 23% può considerarsi rilevante.

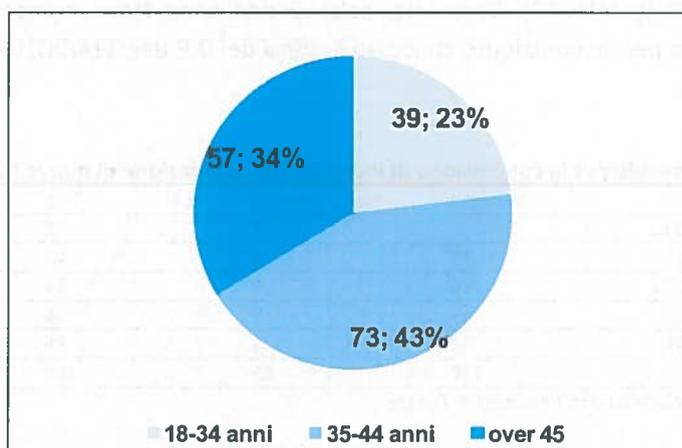


Figura 12 - Tot. domande per la concessione di incentivi per la creazione di nuove imprese in base all'età

Fonte: ns elaborazione su dati Provincia di Trieste

Andando maggiormente nel dettaglio, si osserva come tra gli under 35 siano maggiormente rappresentati i 30-34enni, con esclusione delle domande presentate per il D.P.Reg. 33/2007. Ciò è plausibilmente indice di un precedente accumulo di esperienza, realizzato anche attraverso lavori dipendenti: in questo senso la decisione di aprire un'attività in proprio avviene dopo un precedente percorso in qualche modo fallito. Tale bagaglio di esperienza può costituire una risorsa in quanto indica una conoscenza pregressa del mondo del lavoro, delle sue prassi e talvolta anche del mercato di riferimento. Inoltre, si evidenzia come la carenza di giovani con meno di 29 anni sia riconducibile almeno in parte ad un impegno in altri percorsi (studio, apprendistato). In particolare, si sottolinea che specialmente l'apprendistato, nel lungo periodo, potrebbe avere come esito l'apertura di

³⁷ Si precisa che di seguito si farà riferimento al totale delle domande presentate (anche se non ammesse), in quanto ai nostri fini è rilevante la propensione all'imprenditorialità (al di là dell'esito).

un'attività imprenditoriale, specie nei settori dell'artigianato, dei commercio al dettaglio e di alcune tipologie di servizi.

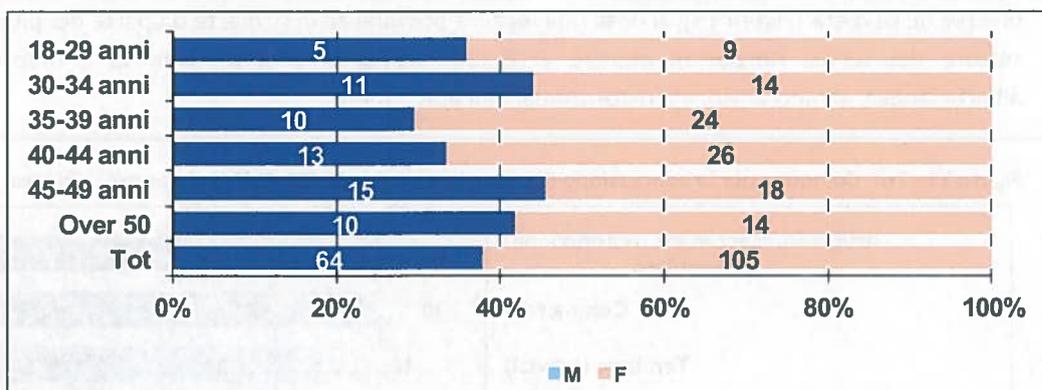
Tabella 20 - Tot. domande per la concessione di incentivi per la creazione di nuove imprese in base all'età e al D.P.Reg.

	Età						Tot.
	18-29 anni	30-34 anni	35-39 anni	40-44 anni	45-49 anni	Over 50	
D.P.Reg. n.237/2006	1	1	1	1	2	2	8
D.P.Reg. n.33/2007	10	8	6	5	10	6	45
D.P.Reg. n.342/2008	2	2	4	5	6	4	23
D.P.Reg. n.114/2010	1	7	12	16	9	9	54
D.P.Reg. n.181/2011		7	11	12	6	3	39
Tot.	14	25	34	39	33	24	169

Fonte: ns elaborazione su dati Provincia di Trieste

Dal punto di vista del genere (Figura 13), si osserva una netta prevalenza delle richieste di finanziamento da parte della componente femminile: sulle 169 domande presentate tra il 2006 e il 2012, 64 sono state effettuate da uomini e 105 da donne. Ciò conferma uno degli indirizzi prevalenti della politiche attive del lavoro che favoriscono il sostegno all'occupazione femminile –e quindi anche all'imprenditoria femminile- nell'ottica di un investimento per lo sviluppo.

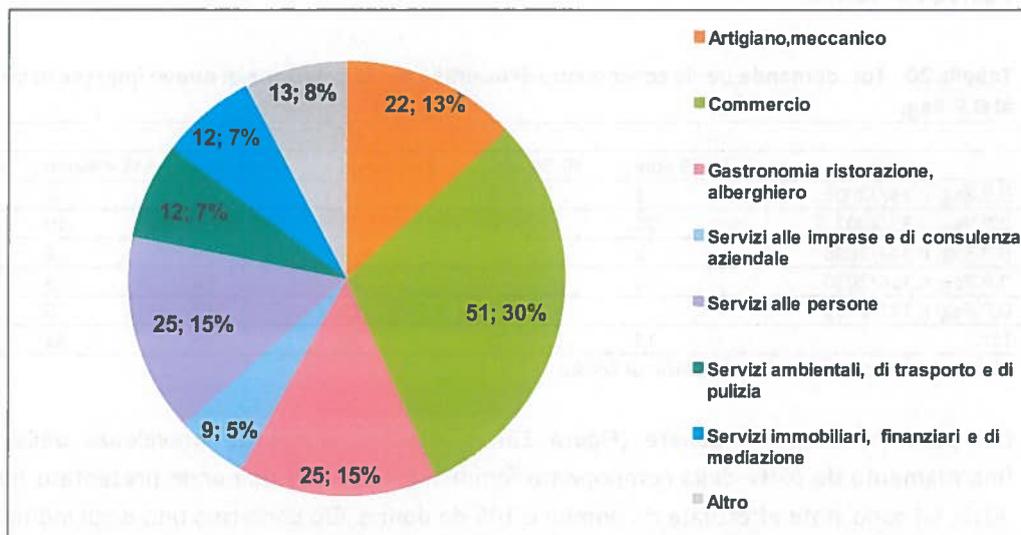
Figura 13 - Tot. domande per la concessione di incentivi per la creazione di nuove imprese in base al genere



Fonte: ns elaborazione su dati Provincia di Trieste

Le attività di impresa avviate con i contributi erogati dalla Provincia sono molto eterogenee: si passa dalle richieste di incentivi per aprire un'attività di gestione di database per uffici, all'attività di estetista piuttosto che di meccanico (Figura 14). In generale, tuttavia, si osserva come siano prevalenti aziende riconducibili al settore terziario. Nello specifico, l'attività predominante è il commercio (commercio al dettaglio, commercio all'ingrosso e raramente anche commercio via web), seguono i servizi alla persona (estetista, parrucchiere, asili nido, assistenza agli anziani, agenzia viaggi, internet point) e il settore alberghiero, della ristorazione e gastronomico (trattoria, bar, affittacamere, albergo, esercizio pubblico). Inoltre 22 domande sono state presentate per attività artigianali o meccaniche (sartoria, gioielleria, metalmeccanico, falegnameria, calzaturificio), mentre 21 sono state quelle tra le attività di consulenza aziendale e i servizi immobiliari, finanziari e di mediazione.

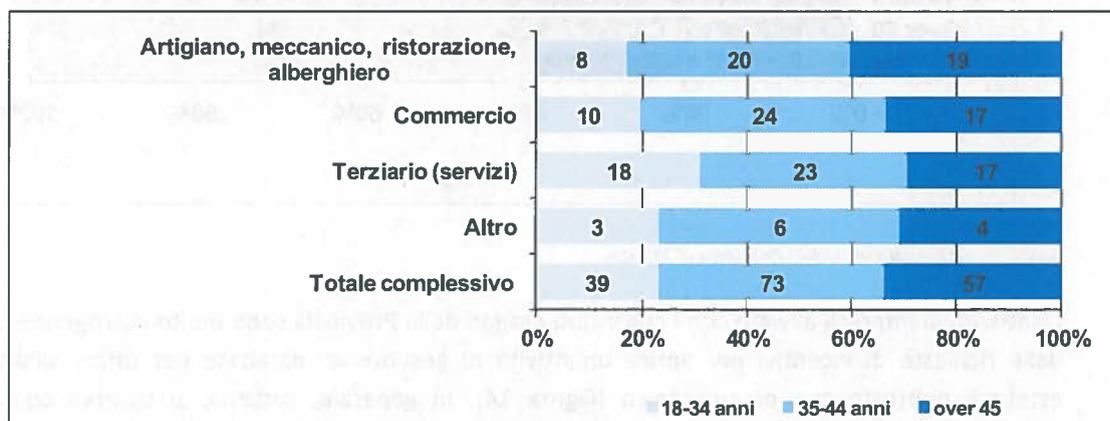
Figura 14 - Tot. domande per la concessione di incentivi per la creazione di nuove imprese in base alla tipologia di attività



Fonte: ns elaborazione su dati Provincia di Trieste

Guardando nel dettaglio la tipologia di attività per cui è stata presentata domanda di incentivo nelle diverse fasce d'età (Figura 15), si nota una leggera prevalenza di richieste da parte dei più giovani nel settore dei servizi (terziario), mentre vi è una preponderanza di over 45 in imprese legate all'artigianato, al meccanico, alla ristorazione e all'alberghiero.

Figura 15 - Tot. domande per la concessione di incentivi per la creazione di nuove imprese in base al genere



Fonte: ns elaborazione su dati Provincia di Trieste

In generale, quindi, si notano alcuni elementi peculiari che caratterizzano la misura relativa all'erogazione di incentivi per l'imprenditorialità erogati dalla Provincia di Trieste. Tra questi si richiamano nello specifico l'età (prevalenza della fascia adulta), il forte sbilanciamento a favore del genere femminile e l'incidenza di attività legate al commercio e ai servizi.

A conclusione di questa breve rassegna delle caratteristiche dell'utenza che ha beneficiato dei contributi per l'avvio di una nuova impresa si riportano di seguito le caratteristiche del D.P.Reg. 130/2012, attualmente in vigore.

Tabella 21 – Schema D.P.Reg. 130/2012

Beneficiari: requisiti soggettivi	Spese ammissibili	Ammontare dei contributi
- Disoccupati che abbiano già compiuto 35 anni; - Donne disoccupate che abbiano già compiuto 45 anni - Uomini disoccupati che abbiano già compiuto 50 anni - Disoccupati che siano anche invalidi del lavoro con invalidità < 34 % - Donne disoccupate che abbiano già compiuto 50 anni - Uomini disoccupati che abbiano già compiuto 55 anni - Disoccupati da almeno 12 mesi - Soggetti a rischio di disoccupazione, ovvero coloro che sono stati sospesi dal lavoro a seguito di cessazione, anche parziale, di attività dell'azienda, ovvero di assoggettamento del datore di lavoro ad una procedura concorsuale, con conseguente ricorso alla CIGS; - Coloro che sono stati sospesi dal lavoro con ricorso alla cassa integrazione guadagni in deroga, qualora in sede di accordo sindacale siano stati previsti esuberi. - Soggetti disabili iscritti nell'elenco di cui all'articolo 8 della legge 68/1999; - Soggetti che hanno una condizione occupazionale precaria	- Acquisto di beni strumentali per l'esercizio di una nuova impresa e le spese per la costituzione dell'impresa stessa - Acquisto di una partecipazione > 50% del capitale sociale di un'impresa già esistente	- Fino a 15 mila euro: impresa costituita da <u>1 soggetto svantaggiato</u> - Fino a 30 mila euro: impresa costituita da <u>2 o più soggetti svantaggiati e comunque questi hanno partecipazione prevalente</u> - Fino a 20 mila euro: impresa costituita da <u>1 soggetto disabile</u> - Fino a 35 mila euro: impresa costituita da <u>2 o più soggetti disabili o se comunque questi hanno una partecipazione prevalente</u>

2.3.2 POR-FESR

In questo paragrafo si fornisce una breve illustrazione delle linee di intervento previste dal Programma Operativo Regionale del Fondo Europeo di Sviluppo Regionale *POR FESR 2007/2013*³⁸ e a cui possono avere accesso imprese già costituite: tale dato risulta rilevante per comprendere innanzitutto quante e in che modalità imprese giovanili hanno avuto o richiesto tali finanziamenti.

Il POR è lo strumento attraverso il quale la Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia ha definito gli ambiti di sviluppo per il territorio locale nell'ottica unitaria di creare un vantaggio competitivo durevole per l'intero territorio regionale. Ogni asse si compone, inoltre, di uno o più *obiettivi operativi* attraverso i quali vengono identificati bandi, linee progettuali e di finanziamento. Nello specifico, i principali provvedimenti i cui beneficiari risultano essere imprese a valere sul *POR FESR 2007/2013* fanno riferimento all'Asse I - *Innovazione, ricerca, trasferimento tecnologico ed imprenditorialità*- e all'Asse V- *Ecosostenibilità ed efficienza energetica del sistema produttivo*.

Nel dettaglio l'obiettivo dell'Asse I è quello di accrescere il tasso di competitività e di innovazione sui mercati nazionali ed internazionali del sistema produttivo del Friuli Venezia Giulia a livello settoriale e territoriale. In particolare, si persegue il raggiungimento di un vantaggio competitivo durevole del territorio regionale, intervenendo sulle aziende a "bassa capacità di innovazione" affinché queste incorporino nuove idee e metodi relativi alla produzione e ai modelli di business. In questo senso il sostegno alla ricerca e all'innovazione costituiscono i principali strumenti di azione. All'interno dell'Asse I si articolano i seguenti obiettivi operativi:

1.1 sostenere/sviluppare basi scientifiche e tecnologiche di sviluppo del tessuto imprenditoriale, legato al rafforzamento dei processi di miglioramento del tasso di conoscenza nelle imprese e al

³⁸ Attraverso il POR, la Regione Friuli Venezia Giulia sostiene la realizzazione di progetti concepiti nel complesso di una linea di sviluppo strategica. Le priorità di intervento identificate nel POR FESR 2007/2013 sono enunciate in 6 assi prioritari, che rappresentano gli obiettivi specifici del Programma:

1. Asse I: innovazione, ricerca, trasferimento tecnologico ed imprenditorialità;
2. Asse II: sostenibilità ambientale;
3. Asse III: accessibilità;
4. Asse IV: sviluppo territoriale;
5. Asse V: ecosostenibilità ed efficienza energetica del sistema produttivo;
6. Asse VI: assistenza tecnica.

potenziamento dei processi di trasferimento tecnologico dagli istituti di ricerca al sistema produttivo, sviluppando così l'accesso anche a nuovi ambiti di ricerca e la connessione tra il sistema delle imprese e gli enti pubblici;

1.2 sostenere processi di trasformazione/rafforzamento della struttura produttiva, rafforzando il tessuto imprenditoriale regionale (piccole medie imprese, microimprese, imprese a struttura familiare e prossime al ricambio generazionale), specie per quanto concerne le loro capacità gestionali e di elaborazione strategica. Il fine ultimo di questo obiettivo operativo è quello di accompagnare le imprese del territorio regionale verso l'adozione consapevole di nuove strategie organizzative, processi produttivi innovativi e sviluppo di nuovi prodotti.

Come evidenziato in precedenza un ulteriore asse che interessa le imprese è l'Asse V-Ecosostenibilità ed efficienza energetica del sistema produttivo. Quest'asse promuove azioni connesse al sistema delle imprese per limitare e controllare gli impatti negativi generati sull'ambiente, rafforzando al contempo, il sistema energetico regionale e con l'obiettivo specifico di promuovere l'ecosostenibilità di lungo termine della crescita economica. L'Asse V si compone di due obiettivi operativi:

5.1 sostenere l'efficienza energetica e l'utilizzo delle fonti rinnovabili;

5.2 sostenere processi produttivi ecocompatibili attraverso la promozione della riduzione delle emissioni in atmosfera.

Poiché il focus del presente contributo è sulle imprese giovanili, tra tutte le imprese finanziate attraverso l'Asse I del POR regionale si è realizzata una selezione rispetto a tale criterio. L'attenzione, inoltre, è stata posta anche sulle imprese femminili, in quanto altro soggetto al centro delle azioni di policy in materia di imprenditorialità³⁹. Al 31 luglio 2012, le imprese con sede in provincia di Trieste che hanno presentato domanda di finanziamento su bandi POR e che rientrano in queste due categorie sono state 56, di cui 21 finanziate e 35 non finanziate⁴⁰. Tra le due tipologie, le spese ammesse al finanziamento sono state in totale 2.443.385,47euro, di cui 1.235.196,18 per imprese giovanili: di questi i contributi, al momento dell'estrazione dei dati (31/07/2012), ne erano stati effettivamente assegnati⁴¹ complessivamente 1.072.714,30 euro, di cui 437.685,55euro .

Tabella 22 - Imprese giovanili e femminili che hanno presentato domanda a valere su Bandi POR per anno

	2010	2011	Tot.
Finanziate	9	12	21
Non finanziate	12	23	35
Tot.	21	35	56

Fonte: ns elaborazione su dati Regione FVG

Analizzando, invece, la tipologia di imprese si nota come vi sia una prevalenza di imprese femminili, mentre le imprese "giovani" che hanno presentato domanda di finanziamento sono state 24.

³⁹ In particolare ai sensi della normativa regionale vigente, per imprenditoria giovanile si intende l'impresa individuale gestita esclusivamente da giovani tra i 18 e i 40 anni o la società in cui i soci, sia numericamente sia finanziariamente siano in maggioranza assoluta giovani di età compresa tra i 18 e i 35 anni ovvero esclusivamente giovani tra i 18 e i 40 anni. Per imprenditoria femminile si intende altresì l'impresa individuale gestita da donne o la società cooperativa costituita in misura non inferiore al 60% da donne ovvero la società di capitali, le cui quote di partecipazione spettino in misura non inferiore ai 2/3 a donne e i cui organi di amministrazione siano costituiti per almeno 2/3 da donne.

⁴⁰ Si utilizza il termine "non ancora finanziate", in quanto le imprese che hanno presentato domanda sono state inserite in una graduatoria tutt'ora aperta e quindi in continua definizione.

⁴¹ Si evidenzia che tali informazioni hanno potuto subire delle modificazioni avvenute dopo l'estrazione dei dati a seguito di rideterminazioni, revoche o rinunce.

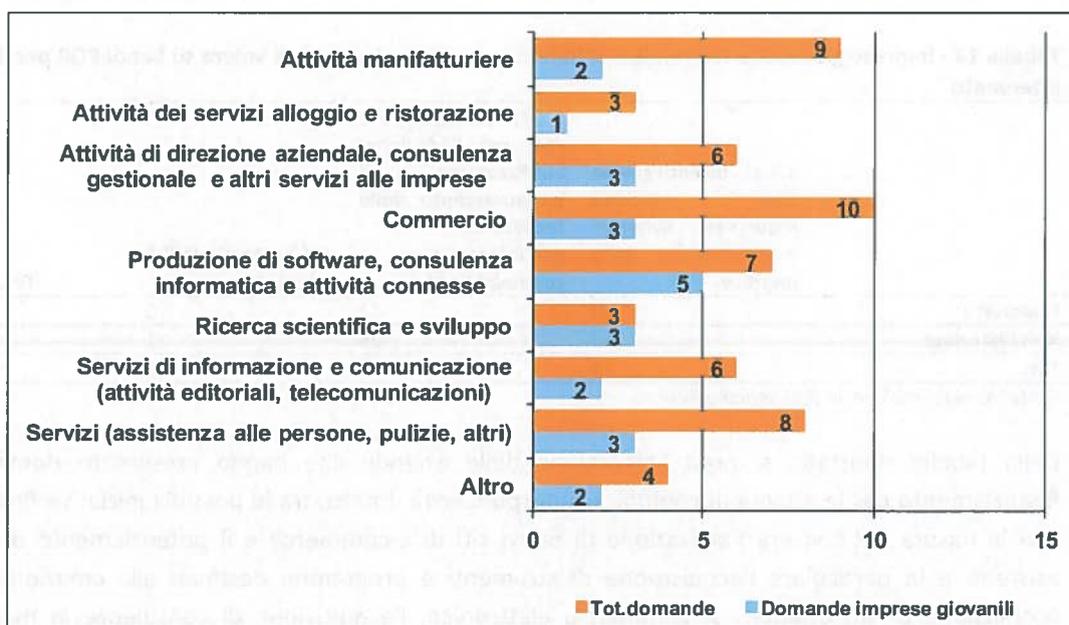
Tabella 23 - Imprese giovanili e femminili che hanno presentato domanda a valere su Bandi POR per categoria

	Finanziate	Non Finanziate	Tot. domande per categoria
Giovanili	10	14	24
Femminili	12	22	34

Fonte: ns elaborazione su dati Regione FVG

Come si evince dalla Figura 16, le imprese interessate alle proposte supportate dal POR FVG e che hanno quindi presentato domanda di finanziamento svolgono attività eterogenee tra loro. Tuttavia è particolarmente significativo evidenziare come le imprese giovanili siano presenti in alcuni settori che si caratterizzano per un elevato livello di innovazione, quali ricerca scientifica e sviluppo (3 imprese su 3 sono giovanili) e produzione di software/attività informatica/attività connesse (5 imprese su 7 sono giovanili).

Figura 16 - Imprese giovanili e femminili che hanno presentato domanda di finanziamento per tipologia di attività



Fonte: ns elaborazione su dati Regione FVG

Prima di analizzare nel dettaglio le tipologie dei finanziamenti richiesti, è opportuno precisare ulteriormente le linee di intervento previste per il raggiungimento di ciascun obiettivo operativo precedentemente descritto.

Nel dettaglio, per il raggiungimento dell'obiettivo operativo *1.1-Sostenere/sviluppare basi scientifiche e tecnologiche di sviluppo del tessuto imprenditoriale* sono previste due linee d'intervento:

1.1.a) Incentivazione della Ricerca Industriale, Sviluppo e Innovazione delle imprese (beneficiari PMI e GI);

1.1.b) Sostegno ai progetti di ricerca ad elevato impatto sistemico per il rafforzamento delle reti della ricerca e dell'innovazione e dei distretti tecnologici dell'innovazione volti alla diffusione della conoscenza nel sistema produttivo (beneficiari PMI e GI).

Anche per il conseguimento dell'obiettivo operativo *1.2-Sostenere processi di trasformazione/rafforzamento della struttura produttiva* si prevedono tre linee d'intervento:

1.2.a) Incentivazione allo sviluppo competitivo delle PMI (PMI di nuova o recente costituzione, compresi gli spin off aziendali ad esclusione di mere operazioni di scorporo);

1.2.b) Supporto e rafforzamento dei cluster territoriali (Poli di innovazione ai sensi della Disciplina comunitaria in materia di aiuti di stato a favore di RSI);

1.2.c) Sostegno alle PMI per l'adozione, l'utilizzazione e il potenziamento delle tecnologie dell'informazione e comunicazione (PMI).

Per quanto concerne, invece, l'Asse V relativo alla sostenibilità energetica, risulta rilevante, per il contributo fornito in questo rapporto, evidenziare l'obiettivo 5.1 *Sostenere l'efficienza energetica e l'utilizzo delle fonti rinnovabili*. Tale obiettivo si declina in due linee di intervento:

5.1.a) sostenibilità energetica (beneficiari PMI e GI)

5.1.b) valorizzazione delle fonti energetiche rinnovabili (beneficiari Enti Locali e Regione).

In quest'ampia panoramica, delle 56 domande presentate da aziende giovanili e femminili con sede in provincia di Trieste, 19 erano rivolte a finanziamenti di cui alla linea 1.1.a), 36 per la linea 1.2.c) e solo 1 per la linea 5.1.a).

Tabella 24 - Imprese giovanili e femminili che hanno presentato domanda a valere su Bandi POR per linea di intervento

	1.1.a) Incentivazione della Ricerca Industriale, Sviluppo e Innovazione delle imprese	1.2.c) Sostegno alle PMI per l'adozione, l'utilizzazione e il potenziamento delle tecnologie dell'informazione e comunicazione	5.1.a) Sostenibilità energetica	Tot.
Finanziate	9	12	0	21
Non finanziate	10	23	1	35
Tot.	19	35	1	56

Fonte: ns elaborazione su dati Regione FVG

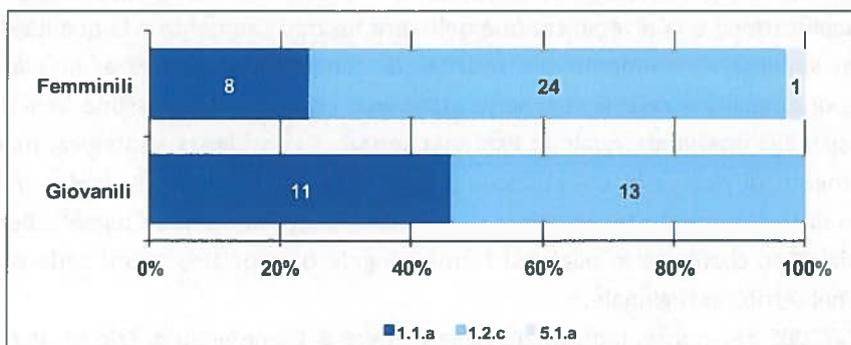
Dalla tabella riportata, si nota l'attenzione delle aziende che hanno presentato domanda di finanziamento per le attività di comunicazione/pubblicità. Infatti, tra le possibili iniziative finanziabili con la misura 1.2.c vi era l'attivazione di nuovi siti di e-commerce e il potenziamento di siti già esistenti e in particolare l'acquisizione di strumenti e programmi destinati alla creazione o alla promozione di siti orientati al commercio elettronico, l'acquisizione di consulenze in materia di commercio elettronico.

Al contrario, minori sono le richieste per attività maggiormente legate all'innovazione come quelle previste dalla linea 1.1.a), tra cui rientrano le seguenti possibilità:

- progetti di ricerca industriale e attività di sviluppo sperimentale;
- progetti finalizzati all'innovazione dei processi e dell'organizzazione;
- acquisizione di brevetti e know how volti all'introduzione di innovazioni nell'impresa;
- acquisizione di servizi di consulenza nel settore dell'innovazione;
- acquisizione di servizi di supporto all'innovazione;
- brevettazione e ottenimento di altri diritti di proprietà industriale;
- brevettazione e ottenimento di altri diritti di proprietà industriale, relativamente ai risultati dell'attività di ricerca e sviluppo;
- contributi per la realizzazione di studi di fattibilità e progetti di ricerca da presentare allo Stato e/o all'Unione Europea per l'ottenimento delle agevolazioni dagli stessi concesse, a condizione dell'effettiva realizzazione dei progetti.

Se si osservano esclusivamente le imprese giovanili si nota una maggiore propensione ad investimenti in innovazione (Figura 17): in particolare su 10 imprese giovanili finanziate, 4 avevano presentato domanda sull'asse 1.1.a.

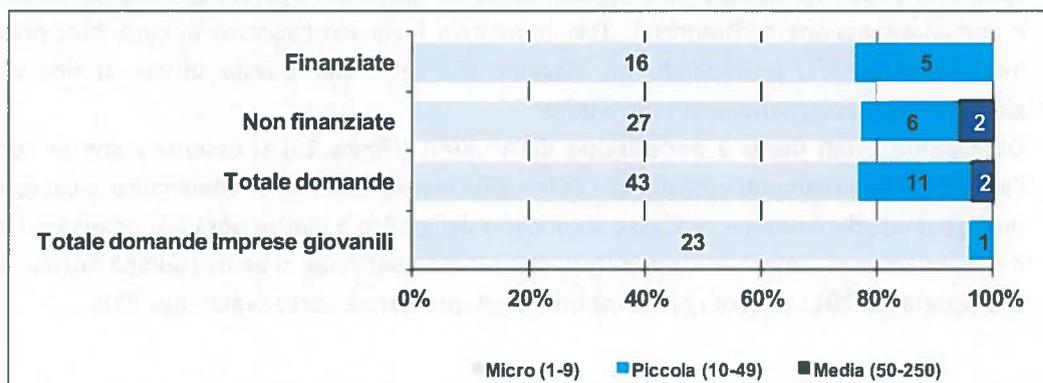
Figura 17 - Imprese giovanili e femminili che hanno presentato domanda a valere su Bandi POR per linea di intervento



Fonte: ns elaborazione su dati Regione FVG

Andando, infine, ad analizzare la dimensione delle imprese (Figura 18) si osserva come prevalgano le richieste da parte di micro imprese, nonostante la misura sia aperta anche alle PMI e -nel caso della linea 1.1.a)- anche alle grandi industrie. Ciò evidenzia quindi l'importanza dei finanziamenti pubblici per lo sviluppo di specifici progetti in particolar modo per le aziende di minori dimensioni e fatturato. In particolare, tra le domande presentate dalle imprese giovanili, solo una è stata effettuata da una piccola impresa, le altre sono state presentate esclusivamente da micro imprese.

Figura 18 - Imprese giovanili e femminili per grandezza impresa (n. dipendenti)



Fonte: ns elaborazione su dati Regione FVG

2.3.3 Incentivi erogati dalla CCIAA (L.R. 4/2005)

Con la L. 4/2005, la Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia riconosce il ruolo fondamentale delle Piccole e Medie Imprese (PMI) nel complesso dello sviluppo economico e sociale del territorio regionale, impegnandosi a promuovere la capacità di innovazione di quest'ultime, la loro competitività, la qualificazione e la diversificazione delle produzioni, l'aumento e la qualità dei posti di lavoro e la loro stabilità, l'incremento del reddito, le condizioni di sicurezza. In particolare, identifica una serie di modalità e relativi strumenti attraverso i quali le PMI possono beneficiare di finanziamenti per specifici interventi, quali ad esempio servizi di consulenza strategica, manager a tempo, specifici progetti di ricerca in collaborazione con università e/o enti di ricerca pubblici o privati, meccanismi di trasferimento tecnologico. L'art. 5 della legge identifica i soggetti beneficiari degli interventi nelle PMI, costituite in qualsiasi forma, singole o associate, aventi sede o almeno un'unità operativa nel territorio regionale.

La legge regionale 4/2005 ha, inoltre, individuato nelle Camere di Commercio di Trieste, Pordenone, Udine e Gorizia i soggetti più idonei nella gestione di provvedimenti regionali erogati alle imprese. I provvedimenti di agevolazione oggetto della delega riguardano:

- Artigianato
- Industria
- Turismo e pubblici esercizi

La maggior parte dei contributi previsti dalla Legge 4/2005 sono destinati ad imprese già esistenti appartenenti ai diversi settori economico/produttivi in quanto l'orientamento della normativa è quello di dare impulso al tessuto regionale finanziando misure per lo sviluppo competitivo delle imprese locali.

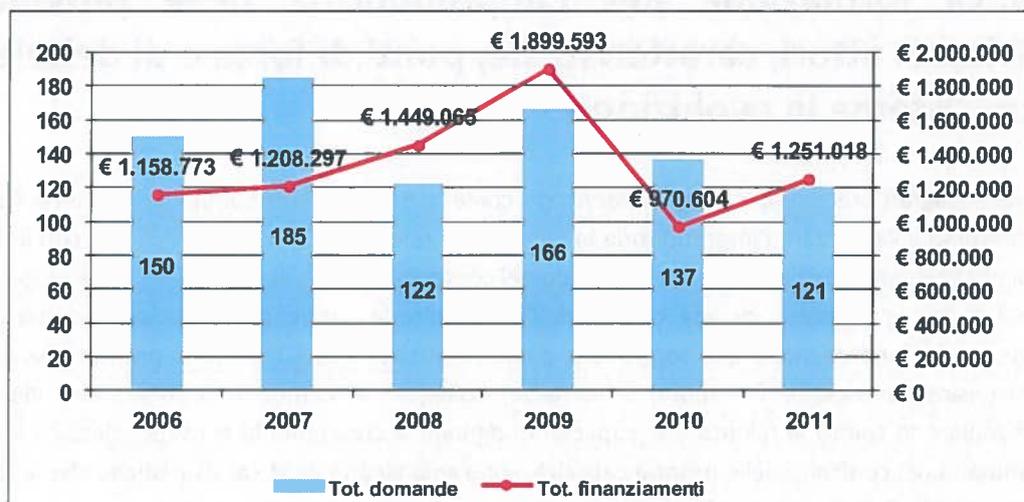
Tuttavia, nel complesso dei finanziamenti previsti, incentivi a favore della nuova imprenditorialità sono previsti ai sensi dell'art. 61 della L. R. 12/2002⁴² (*Incentivi a favore della nuova imprenditorialità e per la successione nell'impresa*). Tale normativa favorisce l'accesso ai contributi previsti per le imprese giovanili⁴³, prevedendo un maggior punteggio per queste ultime al fine di stilare la graduatoria di assegnazione del contributo.

Osservando i dati messi a disposizione dalla CCIAA (Figura 19) si osserva come le domande per l'accesso ai finanziamenti erogati dalla CCIAA abbiano un andamento altalenante, a cui sottende però una generale diminuzione. Sull'asse secondario del grafico è inoltre possibile osservare l'andamento dei finanziamenti erogati: in questo caso, dopo l'apice del 2009, si assiste ad una brusca diminuzione che riporta nel 2011 la quota di contributi erogati pressoché sotto i valori del 2006.

⁴² L.R. 12/2002: "Disciplina organica dell'artigianato".

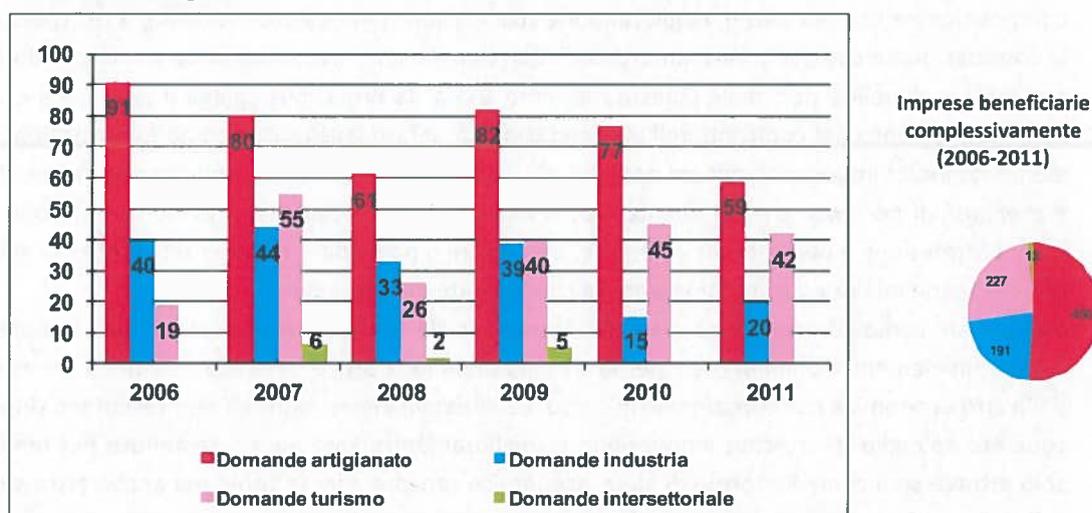
⁴³ Per imprenditoria giovanile si intendono le imprese individuali gestite esclusivamente da soggetti di età compresa tra i 18 e 40 anni o le società i cui soci, sia numericamente che finanziariamente, siano in maggioranza assoluta soggetti di età compresa tra i 18 e 35 anni ovvero esclusivamente soggetti tra i 18 ed i 40 anni.

Figura 19 - Imprese beneficiarie di contributi regionali presso la CCIAA di Trieste ai sensi della L. R. 4/2005 e finanziamenti erogati



Fonte: ns elaborazione su dati CCIAA di Trieste

Figura 20 - Imprese beneficiarie di contributi regionali presso la CCIAA di Trieste ai sensi della L. R. 4/2005 e finanziamenti erogati



Fonte: ns elaborazione su dati CCIAA di Trieste

Per quanto concerne, infine, i settori da cui le imprese finanziate provengono (Figura 20), si evidenzia una prevalenza delle imprese artigiane, che tuttavia sono in costante diminuzione a partire dal 2006. Anche le domande provenienti dal settore industriale sono in diminuzione, mentre complessivamente le aziende che hanno ricevuto incentivi per il settore turistico sono cresciute nel tempo (173 dal 2008 al 2011). Anche in questo caso, come i contributi analizzati nei precedenti paragrafi, i beneficiari sono prevalentemente micro o piccole aziende.

3. La formazione per l'imprenditoria nella provincia di Trieste: attori, caratteristiche, punti di forza e di debolezza di un sistema in evoluzione

Nei paragrafi precedenti si è già evidenziato come la Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia abbia interesse a valorizzare l'imprenditoria in generale, e quella giovanile in particolare, con il fine ultimo di promuovere il miglioramento economico del contesto locale⁴⁴. In particolare, lo sviluppo integrato, nel e con il territorio, di una cultura dell'imprenditoria specie per le giovani generazioni, è un elemento fondamentale che soggiace a qualsiasi iniziativa di supporto e promozione alla stessa. Acquisire conoscenze (contenuti e tecniche) collegate al campo imprenditoriale, identificare e stimolare lo spirito, il talento e le capacità di ognuno accrescendo la consapevolezza e sviluppando empatia nei confronti delle proprie capacità, sono solo alcune delle caratteristiche che la formazione imprenditoriale dovrebbe sviluppare.

Lo studioso R. Brockhaus⁴⁵, alla domanda: *E' possibile insegnare a qualcuno ad essere un imprenditore?* ama rispondere a sua volta, con un'altra domanda ovvero: *E' possibile insegnare a qualcuno ad essere un artista?* Ciò che generalmente gli viene risposto è che sì, ad esempio, è possibile trasmettere ad un soggetto motivato e orientato all'apprendimento le tecniche di composizione e uso del colore, migliorandone così le capacità artistiche. Tuttavia, a ciò spesso segue la considerazione che per creare un artista di fama quello che realmente serve è una grande dose di creatività e di abilità personali. Questa metafora usata da Brockhaus spiega il significato e il ruolo dell'insegnamento nei confronti dell'imprenditorialità: infatti, suggerisce come la formazione sia un elemento molto importante per chi desidera diventare imprenditore, fermo restando un *set di abilità e propensioni personali* che, in quanto tali, si differenziano da persona a persona. Lo scopo di una buona formazione è pertanto far emergere, accrescere o potenziare esponenzialmente tali abilità ma non di crearle qualora queste non siano già connaturate nell'individuo.

Nell'attuale contesto economico e sociale investire sulla formazione di possibili nuovi imprenditori appare un elemento fondamentale per la crescita di un territorio e della sua economia che risentono della crisi economica e occupazionale in corso. Le iniziative imprenditoriali rappresentano dunque un concreto spiraglio di crescita, innovazione e miglioramento. Esse vanno sostenute nel tempo non solo attraverso incentivi e forme di aiuto economico erogate a vario titolo ma anche attraverso una solida formazione del soggetto. Tale formazione può, in questo modo, fungere da volano non solo per una progressiva e stabile crescita delle realtà imprenditoriali già costituite, ma anche e soprattutto per quelle che stanno per costituirsi e per le quali è fondamentale poggiare su solide basi di partenza.

Nella provincia di Trieste gli enti titolati e incaricati con diverse modalità e target di riferimento a svolgere attività di sostegno e formazione all'imprenditoria sono le scuole, l'università e gli enti di formazione. Questi enti di concerto, ed ognuno per le proprie categorie di pertinenza, erogano conoscenze, informazioni e formazione al mondo del lavoro. Di seguito, per ciascuno verranno messi

⁴⁴ Ciò ha portato nell'anno in corso all'emanazione della già citata Legge Regionale 5/2012 nella quale viene altresì evidenziato il ruolo fondamentale della *promozione di progetti in collaborazione con le università, le istituzioni scolastiche e gli enti di formazione, al fine di migliorare l'integrazione tra mondo della scuola e del lavoro, con particolare riguardo alla nascita delle nuove imprese* (articolo 20, comma f).

⁴⁵ Brockhaus R. [1994], *Entrepreneurship Education and Research Outside North America*, in Hoy F., Monroy T. G., Reichert J. (a cura di) *The State of the Art of Entrepreneurship*, Pines-Kent Publishing Company.

in luce alcuni aspetti salienti rispetto al tema trattato in questa sede. Prima di iniziare tale disamina, tuttavia, si precisa che le informazioni contenute nei seguenti paragrafi sono frutto di interviste in profondità svolte con la gentile collaborazione di responsabili dei seguenti enti: Sportello Lavoro, Industrial Liaison Office (ILO) presso l'Università degli Studi di Trieste, Servizio Insediamenti e Servizi Informativi, Ufficio Progettazione e Gestione Progetti di Formazione per le Imprese, Innovation Factory presso AREA di Ricerca Science Park.

Le scuole -in particolare le scuole superiori- sono costantemente sollecitate a rafforzare i contatti tra studenti e contesto lavorativo locale in un'ottica di orientamento e di alternanza scuola-lavoro. Queste sinergie favoriscono non solo la conoscenza diretta da parte dei giovani delle opportunità di impiego offerte localmente ma, allo stesso tempo, offrono un supporto alle aziende e agli imprenditori nel reclutamento di specifiche professionalità.

Gli Enti di Formazione presenti sul territorio provinciale si occupano di formazione in *life-long learning* per diverse esigenze occupazionali e per diversi target di età, oltre ad assolvere l'obbligo scolastico ai sensi della legge 53/2003 attraverso i corsi di formazione professionale di primo livello. Nel complesso della formazione orientata alla crescita degli individui e del territorio, in particolare Enaip Friuli Venezia Giulia, IAL Innovazione Apprendimento Lavoro Friuli Venezia Giulia, IRES Istituto Ricerche Economiche Sociali Friuli Venezia Giulia e Area di ricerca Science Park hanno preso parte al Programma Imprenderò, finalizzato in modo specifico alla formazione imprenditoriale (cfr. paragrafo 3.2).

Anche l'Università degli Studi di Trieste, accanto alla formazione accademica per le diverse aree disciplinari, negli ultimi anni ha cercato di comunicare maggiormente con il mondo del lavoro e quindi anche con quello dell'imprenditoria. A tal fine, nella struttura dell'ateneo triestino sono stati istituiti, rispettivamente nel 2007 e nel 2008, lo Sportello Lavoro e l'Industrial Liaison Office (ILO). Entrambi gli uffici svolgono, ciascuno secondo le proprie competenze, attività di formazione finalizzate all'ingresso nel mondo del lavoro.

Inoltre, la città di Trieste ospita sul proprio territorio due realtà di prestigio a livello nazionale e internazionale che si occupano di alta formazione e che presentano percorsi dedicati all'imprenditoria. Si tratta di AREA di Ricerca Science Park e del MIB-School of Management.

AREA Science Park è il primo parco scientifico e tecnologico multisettoriale nato in Italia ed è insediato sul Carso triestino dal 1978. Esso nasce coltivando l'ambizioso progetto di creare una struttura che favorisca il contatto e lo sviluppo di scienza e impresa. In particolare, dai primi anni 90 il Consorzio che gestisce il Parco avvia un percorso che può essere sintetizzato nella formula *trasferimento tecnologico e valorizzazione*, finalizzato specificatamente valorizzare i risultati della ricerca e dell'innovazione sul territorio.

Infine, il MIB School of Management è una Business School Internazionale che offre corsi di alta formazione in tema di management. Nasce a Trieste nel 1988 in qualità di Consorzio senza fini di lucro su iniziativa di imprenditori locali in collaborazione con il mondo universitario. I Master e MBA e i *corsi post-laurea ed executive* sono progettati per sviluppare tematiche che vanno dal marketing alla finanza, dall'organizzazione di impresa allo sviluppo delle capacità personali.

3.1 Avvicinarsi al lavoro: i tirocini e l'alternanza scuola-lavoro

In questo paragrafo ci si propone di fornire elementi di analisi rispetto ad alcuni percorsi offerti dal sistema scolastico, che non sono immediatamente riconducibili al tema dell'imprenditorialità, ma che possono costituire un valido strumento per trasmettere conoscenze e abilità attraverso le quali un giovane può individuare una vocazione al lavoro imprenditoriale. In particolare sono stati selezionati, quali esperienze particolarmente significative, i percorsi di alternanza scuola-lavoro per i ragazzi frequentanti le scuole superiori e i tirocini di orientamento e formazione per chi frequenta l'Università.

In Italia, l'alternanza scuola-lavoro è stata introdotta dalla L.53/2003 e successivamente disciplinata dal D.L.77/2005. Essa indica, quale specifica metodologia didattica per gli studenti che hanno compiuto il sedicesimo anno di età, la possibilità di portare a compimento il percorso di studi del secondo ciclo scolastico anche alternando periodi di studio e di lavoro.

L'art. 4 della L. 53/2003 ha inoltre attribuito alle Camere di Commercio un ruolo istituzionale, prevedendo un loro coinvolgimento in sede di progettazione, attuazione e valutazione dei percorsi formativi di alternanza scuola-lavoro. Tale ruolo è dovuto alla conoscenza riconosciuta a ciascuna CCIAA del tessuto produttivo locale di riferimento, essendo essa un punto di osservazione privilegiato per cogliere i bisogni professionali e formativi provenienti dal territorio.

Nel contesto della provincia di Trieste, il progetto "Alternanza Scuola - Lavoro" è seguito dal 2004 da Aries, ponendosi come anello di congiunzione fra l'offerta formativa e le esigenze del tessuto economico e produttivo locale. Le iniziative promosse all'interno di tale progettualità favoriscono la comunicazione fra studenti e mondo del lavoro con l'obiettivo di informare i giovani sulle opportunità professionali locali e rendere più agevole e proficuo il loro inserimento lavorativo. In particolare vengono promosse e organizzate le seguenti attività:

- tirocini formativi, mettendo in contatto studenti e imprese attraverso la banca dati Polaris;
- incontri sulla cultura d'impresa, per supportare i giovani orientati all'attività autonoma;
- supporto a singole iniziative nelle scuole volte all'orientamento al lavoro, tra cui l'organizzazione di seminari;
- manifestazioni (workshop e seminari, coinvolgendo enti locali, ordini e collegi professionali, associazioni di categoria), quali la "Fiera delle Professioni".

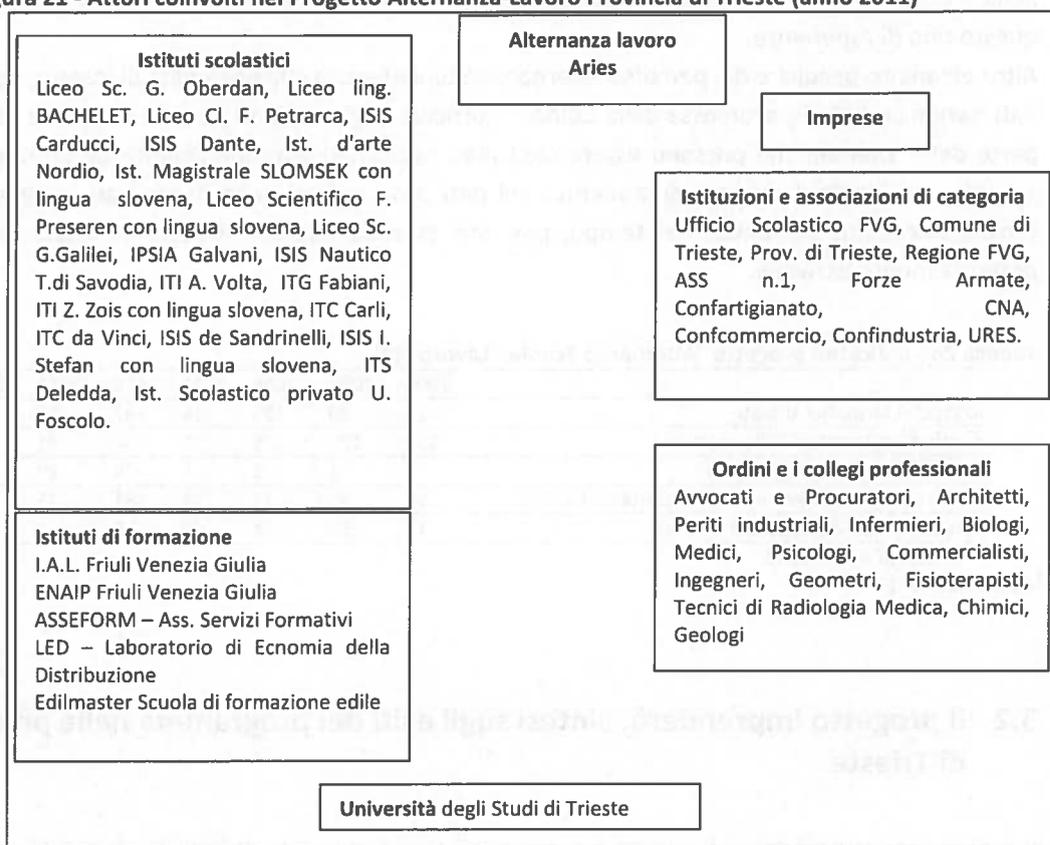
Nel corso degli anni i soggetti coinvolti sono progressivamente aumentati (Tabella 25): in particolare modo sono aumentati i contatti con gli studenti e le istituzioni scolastiche attraverso seminari e manifestazioni. L'unico indicatore che presenta un andamento negativo è quello relativo alle imprese, che tuttavia è facilmente spiegabile considerando il fatto che si tratta delle aziende contattate. Su circa 12.000 imprese attive nella provincia, più di 7.000 sono state contattate da Aries nell'ambito del progetto Alternanza scuola-lavoro. In particolare, inoltre, nella Figura 21 viene riportata la rete dei soggetti attivati nell'ambito del progetto Alternanza Scuola- lavoro sul territorio della provincia di Trieste nel corso del 2011.

Tabella 25 - Indicatori progetto "Alternanza Scuola - Lavoro" (1)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 *
n. istituti e enti formativi coinvolti nelle diverse attività	3	21	7	5	17	18	20
n. imprese contattate per le diverse attività	760	3.008	1.605	500	565	810	n.d.
n. enti e associazioni coinvolti nelle diverse attività	7	8	10	11	11	11	11
n. ordini e collegi professionali coinvolti nelle diverse attività	0	0	0	1	13	14	14

* dati al 24/07/12 [fonte: dati ARIES]

Figura 21 - Attori coinvolti nel Progetto Alternanza-Lavoro Provincia di Trieste (anno 2011)



fonte: elaborazione dati ARIES

Tra gli strumenti a disposizione del sistema di alternanza scuola-lavoro uno dei più significativi è certamente il tirocinio. In questo contesto, il tirocinio formativo e di orientamento è finalizzato alla creazione di momenti di alternanza tra studio e lavoro per agevolare le scelte professionali dei giovani mediante il contatto diretto con il mondo del lavoro e per offrire loro competenze di base, tecnico-operative e trasversali. Essi si contraddistinguono per alcuni elementi:

- la presenza di un ente promotore (istituzione scolastica e di formazione professionale/orientamento, agenzie, enti del pubblico impiego, università, provveditorati agli studi, cooperative sociali);
- la disponibilità dell'impresa ad accogliere presso la propria struttura un tirocinante;
- la disponibilità da parte del tirocinante ad essere inserito presso le strutture aziendali, nella consapevolezza che il tirocinio non costituisce un rapporto di lavoro;
- la presenza di un progetto formativo sottoscritto dall'azienda ospitante e dall'ente promotore, che prevede tra l'altro l'attivazione di un tutor aziendale.

Nello specifico, i tirocini attivati nell'ambito del Progetto alternanza lavoro dell'Aries nel corso dell'anno scolastico 2010-2011 sono stati utilizzati dagli studenti degli Istituti scolastici triestini Jozef Stefan e L. da Vinci – G. R. Carli - S. de Sandrinelli. I ragazzi sono stati accolti presso le aziende del territorio per tre settimane. Al termine di quest'esperienza, Aries ha somministrato ai giovani alcuni questionari di soddisfazione da cui si possono trarre alcuni spunti di riflessione. Nonostante il breve periodo di occupazione, i ragazzi coinvolti valorizzano il tirocinio quale strumento che aumenta l'autonomia e il senso di responsabilità, ma che permette anche di migliorare le competenze tecniche attivando un apprendimento del tipo *learning by doing*. Inoltre, si evidenzia come la valutazione espressa durante il corso degli anni da parte dei docenti tutor, nonché dei tutor aziendali, sia in

genere positiva: complessivamente quindi tutte le parti coinvolte evidenziano l'utilità e la positività di questo tipo di esperienze.

Altro elemento peculiare del percorso Alternanza Scuola-Lavoro è la possibilità di inserire nella banca dati nazionale Polaris, promossa dalla CCIAA, i curricula degli studenti nonché le offerte di stage da parte delle aziende, che possono essere consultati aggiornati autonomamente da entrambi. Nello specifico, a Trieste il numero di studenti i cui dati sono inseriti nella banca dati in oggetto sono progressivamente aumentati nel tempo, pur non essendo capillari rispetto al totale di studenti potenzialmente iscrivibili.

Tabella 26 - Indicatori progetto "Alternanza Scuola - Lavoro" (2)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 *
n. tirocini formativi attivati	23	80	105	34	47	57	2
n. offerte di tirocinio delle imprese	150	100	105	31	34	31	0
n. seminari e workshop attivati	1	1	1	1	24	22	22
n. curricula di studenti inseriti nel portale POLARIS	59	50	71	53	81	75	0
n. tutor scolastici e aziendali formati	14	57	14	0	0	0	0

*dati al 24/07/2012

Fonte: dati ARIES

3.2 Il progetto Imprenderò: sintesi sugli esiti del programma nella provincia di Trieste

Il programma Imprenderò, di cultura e formazione imprenditoriale di valenza regionale, giunto alla conclusione della sua terza edizione, è stato avviato sul finire del 2002 e poi riproposto fino alla fine del 2007 con il preciso obiettivo di riuscire a fronteggiare quel fenomeno che va sotto il nome di crisi della riproduzione della cultura imprenditoriale di base. La cultura imprenditoriale è una sorta di *humus generativo* fatto di mentalità e competenze specifiche senza le quali il passaggio generazionale delle imprese è messo a rischio, né si creano le condizioni per la creazione di nuove imprese capaci di stare sul mercato nel medio-lungo periodo. Dalla riproduzione quasi spontanea dello spirito imprenditoriale che ha attraversato il periodo tra gli anni '60 e gli anni '90, passando per la rinascita del Friuli dopo il terremoto del 1976, all'inizio degli anni Duemila si è giunti alla constatazione che le prospettive di un progressivo declino dello spirito imprenditoriale sono effettive ed evidenti. La diminuzione del tasso d'impresе attive rispetto alle cessazioni e il ritmo accelerato del loro turn-over richiedono un pronto e consistente intervento. Tali fenomeni costituiscono, infatti, un grave pericolo per la tenuta del tessuto economico regionale con evidenti conseguenze sul piano occupazionale e sociale.

Tutto e subito non è possibile. Non è pensabile invertire la rotta in poco tempo quando, peraltro, la ben nota crisi economico-finanziaria internazionale ha aggravato la situazione. Perciò, l'Amministrazione regionale, riscoprendo il programma, ha deciso di investire nel 2010 più di 2 milioni di euro per dare avvio alla terza edizione di Imprenderò⁴⁶. Ne affida la gestione ad un partenariato qualificato di soggetti regionali appartenenti al mondo della formazione, della ricerca, dell'università, dell'innovazione e della rappresentanza delle imprese⁴⁷. Tale edizione è partita nei

⁴⁶ Su www.imprendero.it si trova ampia documentazione del progetto.

⁴⁷ CReS – Centro Regionale Servizi per la piccola e media industria S.r.l. (capofila), Azienda Speciale Ricerca & Formazione – CCIAA di Udine, Consorzio Friuli Formazione, Consorzio Friuli Innovazione – Centro di Ricerca e di Trasferimento Tecnologico, Consorzio per l'AREA di ricerca scientifica e tecnologica di Trieste, En.A.I.P. Friuli Venezia Giulia, I.A.L.

primi mesi del 2011 e si è conclusa nel mese di ottobre del 2012. Gli obiettivi-chiave che hanno innervato le cinque funzioni d'intervento sono stati i seguenti:

- promuovere e sostenere il passaggio generazione d'impresa nei contesti intra-familiari;
- promuovere e sostenere la trasmissione d'impresa tra soggetti esterni al nucleo familiare;
- promuovere e sostenere lo spin-off d'impresa accademico e aziendale;
- promuovere e creare nuove attività d'impresa;
- promuovere attività di formazione/aggiornamento per imprenditori e manager delle PMI.

Investire sul passaggio generazionale è decisivo. Infatti, se per tutti i Paesi dell'Unione Europea è una questione strategica, per il Friuli Venezia Giulia, lo è con maggiore radicalità, perché il 40% delle imprese interessate dal passaggio del testimone sono, per oltre il 95%, di piccola, piccolissima dimensione e per lo più a conduzione familiare. Senza un intervento continuativo e capillare volto a preparare i titolari d'impresa ad un passaggio ragionato e per tempo delle proprie attività, il rischio che troppe chiudano senza una successione, o senza una successione che abbia successo, diventa molto alto.

Negli stessi termini, anche perché, per vari aspetti, il primo intervento è assimilabile al secondo, si pone il problema di far incontrare la domanda (richiesta di acquisizione d'impresa) e l'offerta (cessione d'impresa) attraverso un processo di trasmissione d'impresa in cui l'acquirente e il cedente abbiano la possibilità di essere supportati nella valutazione dell'operazione e accompagnati nel costruire un progetto di valorizzazione, rilancio e innovazione dell'attività imprenditoriale pre-esistente.

Il terzo filone d'intervento costituisce un'opzione importante sul versante dell'avvio di nuove attività d'impresa perché il processo per "gemmazione" da imprese già esistenti (spin-off aziendale) è stata anche in passato un buon viatico per la nascita e la crescita delle imprese locali. In particolare, vista l'alta e qualificata presenza di enti di ricerca e d'istituti universitari in regione, vale la pena favorire gli spin-off accademici ad alto tasso di conoscenza e di innovazione, peraltro non solo di tipo tecnologico. Lo spin-off accademico consente di imprenditorializzare le buone idee che nascono dalla ricerca trasformandole in business dalle importanti ricadute occupazionali.

La creazione di nuova impresa è una priorità. Soprattutto è prioritario prevenire gli insuccessi dovuti molto spesso all'improvvisazione dei neo-imprenditori, alla scarsa valutazione preliminare delle condizioni di fattibilità di una idea; alla mancanza di un metodo che consenta di analizzare il mercato di riferimento e di sbocco, di definire i processi organizzativi della produzione e commercializzazione dei beni e servizi che si vogliono immettere sul mercato e di stimare, costi, ricavi, investimenti in un *business plan* coerente.

A tutto ciò si aggiunge l'azione di formazione breve e mirata per stimolare gli imprenditori e i loro più stretti collaboratori ad aggiornare le proprie conoscenze e ad acquisire metodi e strumenti efficaci per saper affrontare la crisi finanziaria, aprirsi a nuovi mercati, innovare prodotti e processi, commercializzare meglio i prodotti/servizi e saper controllare/gestire le aziende con più alti livelli di managerialità, vero tallone d'Achille delle piccole imprese locali.

3.2.1 I servizi di formazione e consulenza per l'imprenditorialità

Innovazione Apprendimento Lavoro Friuli Venezia Giulia, I.R.E.S. Istituto di Ricerche Economiche e Sociali del Friuli Venezia Giulia, M.I.B. School of Management, Polo Tecnologico di Pordenone, Università degli Studi di Trieste, Università degli Studi di Udine.

Il programma **Imprenderò**, nel quadro delle finalità e degli obiettivi sopra descritti, si è rivolto ai destinatari residenti o domiciliati in regione Friuli Venezia Giulia, dai 18 ai 65 anni non compiuti, offrendo una serie di servizi integrati che sono riassumibili nelle seguenti quattro tipologie:

- attività di orientamento e screening individuale: per far precedere ogni azione successiva da una fase di ascolto delle motivazioni, delle richieste e dei problemi manifestati dai beneficiari agli operatori dei servizi d'informazione/accoglienza e agli orientatori esperti. In questo modo si sono potute verificare in un processo dialogico le caratteristiche, i vincoli, le intenzioni e le potenzialità delle persone, la fattibilità delle loro idee in vista degli obiettivi da raggiungere;
- attività formative brevi (seminari da 4 ore l'uno) per offrire spunti di prima sensibilizzazione sui temi-chiave e successivi seminari di approfondimento (8 ore l'uno) per acquisire, via via, competenze specifiche sia per il passaggio generazionale, che per la trasmissione d'impresa, per l'avvio di spin-off che per l'innovazione e il cambiamento delle PMI già operanti sul mercato;
- attività formative più strutturate (corsi di 80 ore) sono state riservate a coloro i quali, dopo la fase di orientamento/screening, intendevano sviluppare l'idea di business iniziale per giungere, attraverso un percorso "laboratoriale" di teoria e applicazione/contestualizzazione pratica dei contenuti necessari alla creazione d'impresa, alla elaborazione di un business plan specifico. La stesura del Business plan diventa il documento di riferimento dinamico per la fase di start-up delle nuove attività d'impresa;
- attività di consulenza individualizzata condotte da consulenti esperti nel passaggio generazionale, nella trasmissione, nello spin-off e nella creazione di nuova impresa così da poter entrare a stretto contatto con le singole specificità dei beneficiari e, attraverso un confronto/accompagnamento dialogico, riuscire ad analizzare i singoli problemi, individuare le soluzioni più adatte, focalizzare le singole voci del business plan, pianificare le azioni necessarie al raggiungimento operativo degli obiettivi concordati, supportare le decisioni e verificare i primi effetti delle decisioni assunte. Un tipo di consulenza che non si sostituisce, bensì accompagna e sostiene i beneficiari nell'apprendimento delle competenze imprenditoriali e nella loro messa in opera secondo l'approccio del *learning by doing*.

I volumi di attività realizzati si possono sintetizzare nella seguente sequenza:

Passaggio generazionale: 84 seminari con 1.236 partecipanti, 185 ore di orientamento a 58 beneficiari, 1.010 ore di consulenza erogate a 60 beneficiari e 44 business plan elaborati;

Trasmissione d'impresa: 142 seminari con 2.005 partecipanti, 455 ore di orientamento a 137 beneficiari, 1.540 ore di consulenza erogate a 93 beneficiari e 70 progetti elaborati;

Spin-off: 87 seminari con 1.423 partecipanti, 264 ore di orientamento a 177 beneficiari, 1.120 ore di consulenza erogate a 182 beneficiari e 44 business plan elaborati;

Creazione di nuova impresa: 22 corsi di formazione (1.760 ore) con 341 partecipanti, 651 ore di orientamento a 503 beneficiari, 1.501 ore di consulenza erogate a 237 beneficiari e 216 business plan elaborati;

Formazione per imprenditori: 6 seminari di sensibilizzazione con 217 partecipanti, 87 ore di orientamento a 68 beneficiari, 85 seminari tematici (8 ore l'uno) con 1.444 partecipanti.

3.2.2 Una prima lettura dei risultati di Imprenderò nel contesto provinciale di Trieste

La recente conclusione di Imprenderò non consente di esprimere delle valutazioni puntuali e compiute sui risultati conseguiti in ogni specifico intervento e sul programma nel suo complesso. L'elaborazione dei dati quantitativi e qualitativi di tutte le attività svolte è ancora in corso. Comunque, da una prima analisi dei dati a disposizione, è possibile offrire un quadro

sufficientemente interessante prendendo a riferimento il numero e il profilo dei beneficiari, i servizi offerti e i risultati imprenditoriali più significativi conseguiti. In questa sede l'attenzione è focalizzata a fornire esclusivamente una lettura dei dati riguardanti l'impatto prodotto sul territorio provinciale di Trieste.

Innanzitutto un dato: il numero complessivo dei beneficiari che hanno avuto accesso ai servizi Imprenderò nell'area triestina sono stati 670. Sul totale dei partecipanti, costituito su scala regionale da 5.220 unità, i triestini costituiscono il 12,8%. Il numero, apparentemente esiguo, non è trascurabile tenendo conto che i valori delle precedenti due edizioni sono stati inferiori (nell'ordine del 15%). Dei 670 partecipanti provenienti dal territorio triestino, il 54,2% sono state donne. Come si evince dalla tabella (Tabella 27), quasi la metà di tutti i beneficiari sono compresi nella fascia di età tra i 31 e i 45 anni. Ciò dimostra che l'iniziativa imprenditoriale matura in quella fase di vita in cui più forte è la spinta all'autorealizzazione personale e alla propria crescita professionale, anche rischiando in proprio.

La percentuale della fascia d'età 18-30 è elevata. In prevalenza si tratta di giovani figli di titolari di piccole attività coinvolti dai padri (il 90% della fascia 56-64 anni) nelle attività relative al passaggio generazionale d'impresa. Questo dato è da evidenziare perché svela come una proposta specificatamente orientata a preparare il passaggio "da padre in figlio" è avvertita dai diretti interessati come un'utile risposta ad una domanda che risulta ancora poco tematizzata e spesso latente.

Tabella 27 – Partecipanti a Imprenderò nella provincia di Trieste per genere ed età

Fasce di età	Maschi	Femmine	Totale	(%)
18-30	82	94	176	26,3
31-45	133	172	305	45,5
46-55	68	70	138	20,6
56-64	24	27	51	7,6
	307	363	670	100,0

Guardando, poi, i dati sullo stato occupazionale dei partecipanti (Tabella 28), balza subito agli occhi che la netta prevalenza è costituita da occupati (67,9%). Il dato in sé non dice molto se non si distinguono i partecipanti della funzione 5 da quelli che hanno partecipato alle attività più direttamente incentrate sul "fare impresa" (nuova o da spin-off) o sulla realizzazione di passaggi generazionali e trasmissioni d'impresa. Ebbene dei 455 occupati il 51,4% ha svolto attività di formazione/aggiornamento imprenditoriale e solo il 15,4% ha frequentato l'attività formativa direttamente finalizzata alla creazione di nuova impresa. La trasmissione d'impresa ha coinvolto l'11% degli occupati, il passaggio generazionale il 7,7% lo spin-off il 14,5%.

Focalizzando l'attenzione sul numero di occupati che si sono cimentati nella "Creazione di nuova impresa" (Funzione 4), si scopre che dei complessivi 72 beneficiari (di cui 7 'quadri direttivi' tutti a tempo indeterminato), 39 appartengono alla sottocategoria degli 'impiegati o intermedi'. Di questi ultimi il 35,9% è a tempo indeterminato. Se prendiamo tutti insieme i dipendenti a posto fisso, a fronte di un lavoro sicuro, vediamo che le persone che hanno deciso di mettersi in gioco per dar forma ad una loro ambizione imprenditoriale, sono state 46. Questo significa che la situazione di crisi non inibisce il desiderio e la volontà di scommettere su se stessi e di mettersi in proprio, soprattutto quando si pensa di avere una buona idea, delle competenze professionali da spendere, magari un po' di soldi accantonati negli anni da investire e dei servizi dedicati per realizzare il proprio sogno imprenditoriale.

Andando poi a considerare, aldilà del livello, tutti quelli che non hanno un contratto stabile, cioè impiegati a tempo determinato (13), lavoratori a progetto (8), apprendisti (1), operai (2) e

cooperatori a tempo (2), gli occupati in varia forma 'precari' sono 26. Ciò vuol dire che il 36% degli occupati a termine con tipologia d'impiego di medio-basso livello, ha cercato di darsi una nuova prospettiva lavorativa più continuativa puntando sull'alternativa dell'auto-impiego o sulla creazione d'impresa associata.

Rimanendo sempre nell'ambito della 'Creazione di nuova impresa' all'interno della categoria dei disoccupati (90) in 54 (età media 25 anni) hanno scelto di formarsi per diventare imprenditori. Gli inattivi sono 3 e con un'età media di 50 anni. I disoccupati in cerca di prima occupazione interessati a mettersi in proprio sono 5 con un'età media di 25 anni. Infine, comprendendo tra i non occupati anche la categoria degli studenti, emerge che sono 6 gli universitari che hanno pensato di frequentare il corso di formazione imprenditoriale per darsi un futuro come lavoratore autonomo ancor prima di terminare il ciclo di studi.

Tabella 28 – Partecipanti a Imprenderò nella provincia di Trieste per status occupazionale

Stato occupazionale		(%)
Disoccupati	90	13,4
In cerca di prima occupazione	13	1,9
Inattivi non studenti	17	2,5
Iscritti liste mobilità	10	1,5
Occupati	455	67,9
Studenti	85	12,7
	670	100,0

Dall'analisi del profilo dei beneficiari emergono altri aspetti degni di nota. Guardando ai titoli di studio (Tabella 29), è di tutta evidenza l'alta percentuale dei laureati che ha usufruito dei servizi di Imprenderò: rappresentano giusto la metà di tutti i partecipanti.

Tabella 29 – Partecipanti a Imprenderò nella provincia di Trieste per titolo di studio

Titolo di studio		(%)
Nessun titolo	1	0,1
Licenza media	55	8,2
Diploma	232	34,6
Laurea	335	50,0
Dottorato di ricerca	47	7,0
	670	100,0

Ai molti laureati si aggiungono, in numero considerevole, quelli che hanno conseguito il dottorato di ricerca o che sono ricercatori incaricati presso l'università di Trieste, occupati nei centri di ricerca presenti in provincia di Trieste o nelle aziende dove si fa trasferimento d'innovazione da ricerca. Questi utenti per il 40% hanno iniziato a sviluppare -spesso in gruppo- un piano d'impresa preliminare per dare concretezza ad idee di spin-off accademici o aziendali. C'è poi un 22% di dottori di ricerca che hanno prodotto business plan di massima per avviare nuove attività d'impresa a contenuto tecnologico o innovativo. La parte restante dei 'ricercatori' ha partecipato ad eventi sulla trasmissione d'impresa (8,5%), il passaggio generazionale (6,3%) e la formazione imprenditoriale/manageriale (23,2%).

Il dato dice chiaramente che nel contesto triestino l'interesse per l'impresa vede ormai soltanto una minima parte di persone con bassa scolarizzazione (8,3%) e che addirittura il 57% è in possesso di una laurea o di un titolo superiore. Almeno teoricamente, il livello di comprensione dei problemi, l'acquisizione delle informazioni e la loro elaborazione finalizzata a valutare con razionalità le scelte/decisioni imprenditoriali da assumere e le conseguenti azioni da compiere, è sicuramente elevato. Questo però - è bene dirlo - non garantisce che un neo-imprenditore altamente scolarizzato

saprà automaticamente tradurre in un successo imprenditoriale il suo business plan ben confezionato. Gli ingredienti necessari per avere successo sono l'attitudine al rischio e lo spirito imprenditoriale. Se il soggetto ne è sprovvisto o li avverte debolmente dentro di sé, ben poco potrà fare la formazione per quanto dedicata.

Che la formazione in tutte le sue forme (orientamento, seminari, corsi, consulenza individualizzata) non abbia in sé un potere taumaturgico lo dimostra anche la successiva tabella (Tabella 30) dalla quale si evince come il rapporto tra numero dei beneficiari, ai quali è stato erogato un servizio formativo, e l'esito finale, misurato in numero di piani d'impresa sviluppati per essere effettivamente realizzati, è basso.

Tabella 30 – Partecipanti a Imprenderò nella provincia di Trieste per funzioni del programma

Tipologia funzioni del programma	N. beneficiari TS	Business Plan per lo Start-up
F1 - Passaggio generazionale	82	1
F2 - Trasmissione d'impresa	67	4
F3 – Spin off aziendale e accademico	82	5
F4 - Creazione nuova impresa	168	34
F5 - Formazione per imprenditori e manager Pmi	246	//
Altro (prime informazioni)	25	//

Ad ogni buon conto il fatto che siano stati relativamente pochi i business plan già pronti per essere tradotti operativamente in attività d'impresa non indica necessariamente un basso livello di rendimento dei partecipanti. I business plan "cantierati" sono molti di più dei 44 giunti a completamento. In diversi casi c'è bisogno di un tempo di elaborazione più lungo per giungere allo stato di maturità necessario affinché si generino delle vere e proprie start up d'impresa. Anche per questo il partenariato confida che la Regione rifinanzi il progetto per una successiva edizione.

Tabella 31 – Partecipanti a Imprenderò nella provincia di Trieste per settore e funzione del programma

	FUNZIONE 1	FUNZIONE 2	FUNZIONE 3	FUNZIONE 4	FUNZIONE 5
Alimentare/Ristorazione		2	1	5	
Medicina/Sanitaria			1	1	
Commercio		1		7	
Servizi per le imprese	1		1	5	
Informatica e Telecomunicazioni				5	
Arredamento/Restauro				2	
Servizi alla persona				4	
Impiantistica				2	
Arte e Cultura				1	
Attività ricettive e turistiche				2	
Finanza e credito		1			
Stampa/Editoria			1		
Industria del freddo			1		
TOTALE	1	4	5	34	0

Per un quadro sommariamente descrittivo dei settori di attività delle imprese in fase di start up la tabella (Tabella 31) pone in evidenza come il maggior numero delle imprese gravita nel settore commercio (8), Alimentare/Ristorazione (8) e Servizi alle imprese (7). E' significativo il dato delle imprese del settore Informatica e Telecomunicazioni (5) che sommato all'Impiantistica (2) e all'industria della refrigerazione (1) mettono in luce una buona capacità nella provincia di Trieste di

sviluppare imprese aperte alle nuove tecnologie. Sempre in termini di settori aperti all'innovazione, sono da segnalare le due imprese legate al nuovo distretto biomedicale.

3.2.3 Alcune riflessioni conclusive

Imprenderò, e in generale qualsiasi programma di cultura e formazione imprenditoriale, per produrre i risultati attesi chiede un tempo che sporge ben oltre il crono-programma pianificato a tavolino. La definizione di una propria idea d'impresa (fase creativa), la verifica della sua fattibilità attraverso l'elaborazione/ponderazione dei dati raccolti sul campo e/o tramite la consultazione di varie banche dati, sulle condizioni di produzione e commercializzazione di un prodotto, l'apprendimento di nozioni teoriche intimamente legate all'assunzione di un metodo per progettare/pianificare in modo efficace le proprie azioni imprenditoriali e per elaborare un piano economico finanziario triennale, richiede un tempo spesso superiore a quanto immaginato a monte del processo. E' un fenomeno che investe insieme sia l'attore protagonista del progetto d'impresa sia l'organizzazione a rete che si pone al suo servizio.

In diversi casi a provocare la dilatazione dei tempi di avvio è la ricerca di un primo finanziamento per lo start-up: è il ben noto problema del credito, sia privato (restrizione e condizioni molto onerose) che pubblico (alta burocratizzazione) che investe il mondo delle imprese. Possono emergere dei ripensamenti (a volte temporanei, a volte definitivi) sull'opportunità di procedere nell'apertura dell'impresa dettati dal timore di sbagliare, dalla necessità di allargare la cerchia dei soci, di ridefinire i rapporti all'interno del proprio nucleo familiare, ecc. Può capitare che alcune condizioni chiave per la riuscita dell'impresa mutino completamente nel corso dell'elaborazione del business plan (molto spesso nella trasmissione d'impresa), indipendentemente dalla propria volontà.

Queste criticità, a Trieste come altrove, sono e saranno fisiologiche. Occuparsi di avvio e sviluppo d'impresa significa accompagnare nell'intero processo, con servizi integrati e continuativi, i neo-imprenditori, giovani o meno giovani che siano. Per non vanificare l'investimento iniziale di risorse e competenze dedicate, servono momenti di follow-up successivi per almeno un biennio. Monitorare e dare supporto consulenziale per anticipare e/o affrontare tempestivamente le situazioni critiche (che comunque si presenteranno) significa prevenire fallimenti evitabili e far crescere le capacità imprenditoriali dei neofiti.

3.3 L'offerta consulenziale dell'Università degli Studi di Trieste

Anche l'Università degli Studi di Trieste ha tra i suoi obiettivi l'avvicinamento della propria offerta formativa al mondo dell'impresa. In particolare dal 2007 presso la sede centrale di Piazzale Europa è stato attivato lo Sportello lavoro. Esso si rivolge prevalentemente a due tipologie di utenti:

- -studenti che stanno concludendo gli studi o neolaureati, interessati ai servizi di rafforzamento degli strumenti di ricerca attiva del lavoro;
- esponenti del mercato del lavoro (enti, aziende, imprese, agenzie, associazioni di categoria) che ricercano nuove figure da inserire in organico.

I servizi erogati agli studenti riguardano essenzialmente l'accompagnamento finalizzato al rafforzamento delle competenze basilari necessarie per approcciarsi al mondo del lavoro e la segnalazione di opportunità di tirocini e/o esperienze lavorative.

In particolare, l'accompagnamento formativo viene realizzato attraverso esperienze di *coaching on site*, nel corso del quale viene fornita agli studenti una panoramica sulle modalità di selezione

maggiormente utilizzate in Italia, sulla stesura del proprio curriculum vitae, sulla preparazione/gestione di un colloquio di lavoro, su strategie per una ricerca efficace di un impiego. Inoltre, vengono organizzati specifici eventi nell'ambito dei quali gli studenti hanno la possibilità di incontrare le aziende e i relativi selezionatori: a tal proposito annualmente viene organizzato il Career Day⁴⁸. Inoltre, un'ulteriore importante funzione dello Sportello Lavoro è la segnalazione di opportunità di tirocini e di lavoro, nonché l'orientamento dello studente rispetto alle possibilità presenti in quel momento sul mercato. La Tabella 32 evidenzia i principali indicatori dello sportello lavoro. Si nota una consistente attività informativa, che comprende anche gli accessi via web. Per quanto riguarda, invece, i tirocini si evidenzia come circa un terzo di essi si trasformi in un effettivo inserimento lavorativo.

Sul fronte delle aziende, invece, si sottolinea come nel 2011 le convenzioni stipulate per attività di tirocinio erano 788, di cui 600 con privati (imprese, studi professionali, ecc.) e 188 con istituzioni (enti di ricerca, enti locali, aziende sanitarie e ospedaliere, ecc.).

Tabella 32 - Indicatori sportello lavoro

	2009	2010	2011
Tirocini inserimento lavorativo extracurricolari in Enti pubblici e privati (303 con progr. FlxO)	197	141	176
Tirocini inserimento lavorativo extracurricolari in Enti pubblici e privati (Paesi UE)	29	25	40
Tirocini inserimento lavorativo extracurricolari in Enti pubblici e privati (Paesi extra-UE)	24	21	20
Inserimenti lavorativi tramite tirocini (Italia) (80 con progr. FlxO)	47	21	36
Utenti (contatto tramite web, e-mail, telefono e front office)	2000ca	2000ca	2000ca
Convenzioni per Tirocini	n.d.	n.d.	788

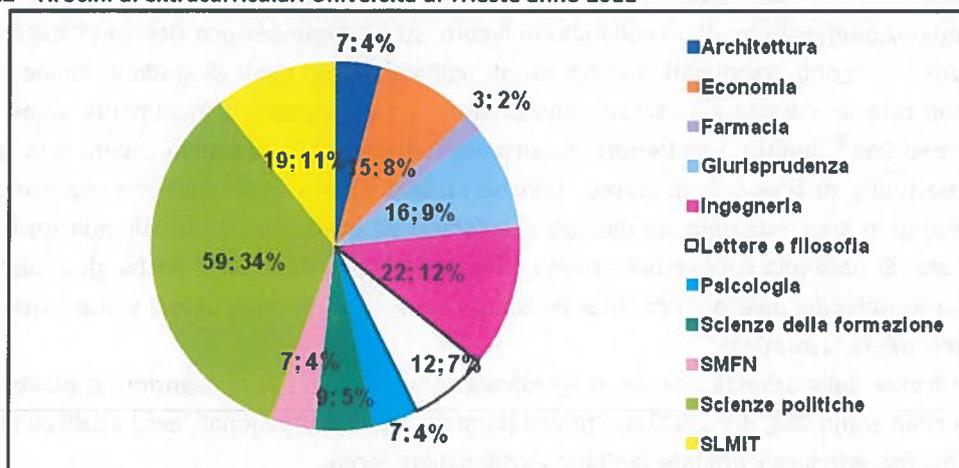
Fonte: Relazione istituzionale del Rettore anno 2011

Osservando le provenienze degli utenti dello sportello lavoro (Figura 22), si nota come molti tirocini siano stati realizzati da studenti/laureati in Scienze politiche; tuttavia questo dato è poco indicativo in quanto su 59, 30 sono stati realizzati all'estero e provengono prevalentemente dal corso di studi in Scienze intenzionali e diplomatiche⁴⁹. Al contrario, rispetto al numero totale di tirocini attivati si rileva che la maggior parte degli stessi avviene sul territorio regionale (ad eccezione, delle Facoltà di Scienze Politiche e Scuola Superiore di Lingue Moderne per Interpreti e Traduttori). Inoltre, i corsi di laurea da cui proviene la maggioranza dei tirocinanti, con esclusione delle specificità sopra indicate, sono quelli di architettura, di ambito economico e ingegneristico. Tuttavia, come evidenziato dalla viva voce del responsabile dello Sportello Lavoro, le maggiori esigenze di avvicinamento al mercato del lavoro sono individuabili in quegli studenti provenienti da corsi che tradizionalmente vengono considerati come meno spendibili sul mercato (tipicamente lettere e filosofia) e che, anche per quanto riguarda le possibili offerte di tirocinio, trovano più difficilmente un riscontro positivo presso le imprese.

⁴⁸ Il Career Day organizzato dall'Università di Trieste, prende il nome di Job@UniTS e nel 2011 ha visto la partecipazione di circa 1000 studenti e di una cinquantina di imprese ed enti del territorio locale e nazionale.

⁴⁹ Il numero di tirocini espresso in questo paragrafo tiene conto anche dei tirocini attivati dall'Ufficio in convenzione con la CRUI e con il Senato della Repubblica. La maggior parte dei tirocinanti che partecipano a tali progetti di cui sopra provengono da facoltà quali Scienze Politiche (in particolare Scienze Diplomatiche Internazionali) e Scuola Superiore di Lingue Moderne per Interpreti e Traduttori.

Figura 22 - Tirocini di extracurricolari Università di Trieste anno 2011



Fonte: Relazione istituzionale del Rettore anno 2011

3.4 La formazione per le imprese ad alto potenziale di innovazione

L'offerta di formazione imprenditoriale legata a un elevato livello di tecnologia e di innovazione nella provincia di Trieste è strettamente connessa, tra le altre, a due soggetti presenti sul territorio: Università e AREA Science Park.

Da sempre l'Università come istituzione ha come obiettivo quello di fornire ai propri studenti una solida e sempre aggiornata formazione. Negli ultimi decenni, a questo obiettivo, le università italiane affiancano anche l'impegno attivo nell'offrire ai propri laureati più ampie opportunità di formazione e di inserimento professionale dopo il conseguimento del titolo di studio. Così come accade a livello nazionale, anche l'Università di Trieste mette a disposizione dei propri studenti e laureati servizi di accompagnamento *post-laurea* (quale per esempio il già citato servizio tirocini), che contribuiscono a creare connessioni fruttuose e vitali con il territorio e con le sue esigenze economico-produttive.

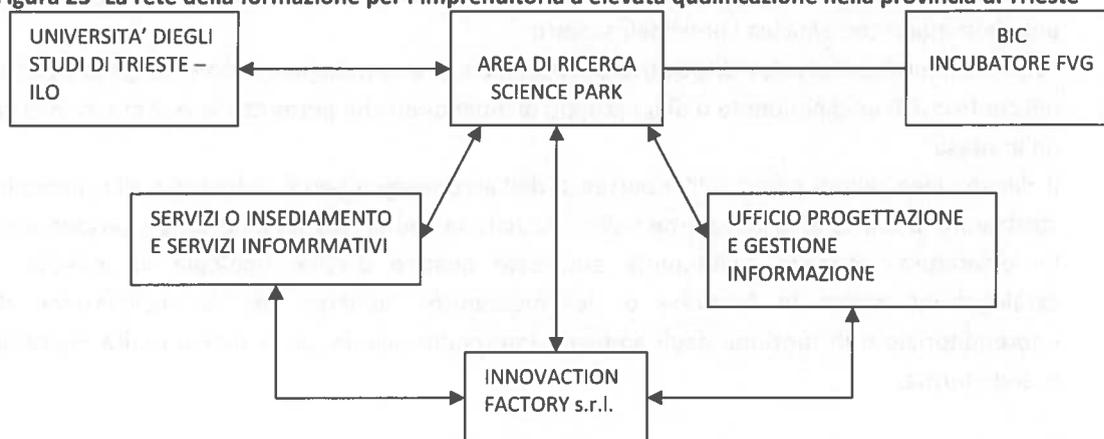
Accanto all'Università un altro attore rilevante nel panorama locale per la formazione all'imprenditorialità è costituito da AREA di Ricerca Science Park che, come evidenziato in precedenza, negli ultimi anni ha inserito tra le sue attività anche dei percorsi di accompagnamento e formazione per chi desidera avviare un business imprenditoriale. In particolare, nell'organico del Parco Scientifico è significativa la presenza di Innovation Factory, incubatore di primo miglio di AREA che accoglie futuri imprenditori interessati a realizzare un proprio progetto di impresa, accompagnandoli nelle fasi necessarie per la messa a punto dell'idea imprenditoriale.

Nel contesto locale, inoltre, è rilevante l'attività svolta da BIC Incubatori FVG, che si occupa di sostenere l'imprenditoria con meccanismi di supporto e incubazione che senz'altro agevolano le aziende nella loro crescita e nel loro sviluppo.

Insieme, questi enti, ognuno secondo le proprie caratteristiche e la propria specifica vocazione, rappresentano i principali nodi della rete di formazione e sostegno all'imprenditoria a elevata innovazione presente nel territorio della provincia di Trieste. È importante, altresì, rilevare che questo sistema insiste principalmente sul territorio locale; tuttavia al tempo stesso esso non manca di sviluppare collegamenti e opportunità a livello regionale e nazionale, accogliendo richieste di collaborazione e sviluppando contatti che rendono più completa e stabile la rete dei servizi e di opportunità offerte all'utenza.

Di seguito, verranno tratte le principali caratteristiche e funzioni degli Enti che compongono questa rete di formazione, accompagnamento e sviluppo della cultura imprenditoriale sul territorio locale.

Figura 23- La rete della formazione per l'imprenditoria a elevata qualificazione nella provincia di Trieste



L'ILO è un ufficio di staff della Direzione Amministrativa dell'Università degli Studi di Trieste il cui scopo è principalmente quello di supportare la "popolazione universitaria" nelle attività di tutela e valorizzazione della proprietà intellettuale (servizi di trasferimento tecnologico, brevetti, disclosures etc.,), sostegno e promozione di spin-off, attività di supporto alla creazione di impresa e, infine, attività orientate alla promozione della cultura imprenditoriale. Tipicamente, si rivolgono ad ILO docenti, giovani ricercatori, dottorandi e dottori di ricerca⁵⁰; non è però indifferente la presenza della componente studentesca, principalmente universitari frequentanti gli ultimi anni dei corsi di laurea specialistica (24-26 anni). In questo senso, il supporto e l'accompagnamento fornito per lo sviluppo di spin-off, nonché la promozione di iniziative di diffusione della cultura imprenditoriale quali Start Cup, rendono ILO un punto di riferimento all'interno del contesto accademico triestino per chi desidera intraprendere un percorso imprenditoriale, avvantaggiandosi di meccanismi di formazione, supporto e consulenza aggiornati ed in sintonia con il territorio locale.

3.4.1 L'Università degli Studi di Trieste

Con il termine spin-off si indica la creazione di una nuova realtà economico/imprenditoriale ad opera di alcuni soggetti che abbandonano una precedente attività svolta nell'impresa o in un'altra istituzione già esistente⁵¹. La formula dello spin-off si differenzia da altre forme di start-up imprenditoriali principalmente per due ordini di fattori:

⁵⁰ Secondo quanto indicato dal responsabile dell'ufficio ILO, i dottori di ricerca e dottorandi rappresentano la figura tipica di chi si rivolge allo sportello ILO. Si tratta, in genere, di giovani under 35 che hanno portato a compimento il percorso di formazione post-laurea (dottori di ricerca) o sono in procinto di concluderlo (dottorandi). Essendo già coinvolti in percorsi attivi di ricerca sul campo che prevedono contatti attivi con aziende del territorio (specie per quanto riguarda le materie tecnico-scientifiche) ed avvertendo la concreta necessità di ritagliarsi uno spazio lavorativo proprio oltre la seppur qualificante, esperienza accademica, queste figure rappresentano gli interlocutori privilegiati con i quali ILO si relaziona più di frequente.

⁵¹ MARCO ZAIA [2008], *I progetti di spin off in Friuli Venezia Giulia: volano per la natalità imprenditoriale e lo sviluppo innovativo - l'esperienza del Progetto Imprenderò* in AGENZIA REGIONALE DEL LAVORO E DELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE FVG, *Il mercato del lavoro in Friuli Venezia Giulia - Rapporto 2008*, Franco Angeli editore

- i titolari/creatori di spin-off beneficiano di una qualche forma di sostegno proveniente non solo esclusivamente dall'impresa di origine;
- la nascita dello spin-off beneficia di un percorso di accompagnamento pianificato, volontario e mai casuale.

Il primo rapporto ufficiale sullo spin-off –Rapporto Bertherat- , pubblicato in Francia nel 1990, ne dà una definizione che enuclea i principali aspetti:

“Viene definito spin-off ogni dispositivo di appoggio e di accompagnamento sviluppato da un'impresa nei confronti di un dipendente o di un gruppo di dipendenti che permette loro di creare o di acquisire un'impresa”

Il rilievo viene quindi posto sull'importanza dell'accompagnamento volontario alla nuova impresa, strutturato in funzione di garantirne nell'immediato la buona riuscita e nel lungo periodo la stabilità. In letteratura, vengono solitamente enucleate quattro diverse tipologie di spin-off, la cui catalogazione nasce in funzione o dei meccanismi utilizzati per la realizzazione dell'idea imprenditoriale o in funzione degli ambienti imprenditoriali, in cui la nuova realtà imprenditoriale prende forma.

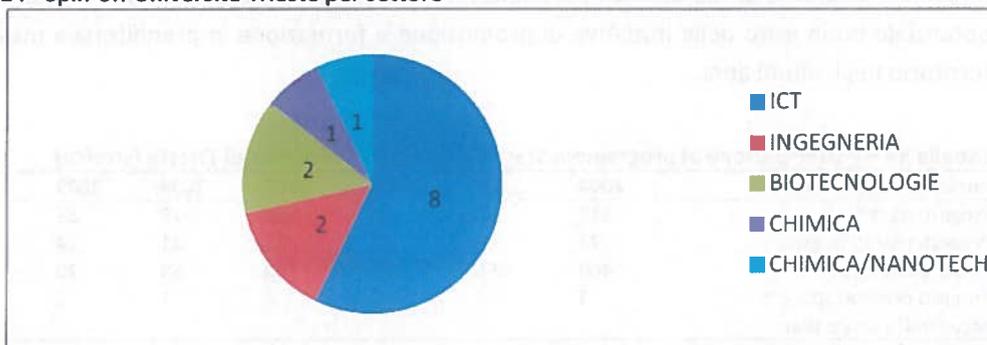
Tabella 33 – Tipologie di Spin off⁵²

Spin-off			
Spontaneo	Programmato	Da ricerca o accademico	Aziendale
Autonomia dell'iniziativa imprenditoriale. Nasce in ambienti con specifiche condizioni economico-produttive (es. Silicon Valley)	Frutto di specifiche politiche/azioni di sviluppo economico del territorio condotte dalla PA o da Enti (ex. Modello Faenza). Accompagnamento procedurale definito (partnership locale, pianificazione preliminare, formazione didattica dell'imprenditore, predisposizione servizi supporto start-up)	Nasce per sostenere un'idea particolarmente innovativa sviluppatasi nei dipartimenti di ricerca universitari. Valore aggiunto: mantenimento di contatti con l'Università	Nasce all'interno dell'azienda madre coinvolgendone imprenditori e dipendenti e/o soci.

Tra le tipologie sopra elencate, sia a livello nazionale che regionale, a prevalere è la formula degli *spin-off* accademici o universitari, il cui fine ultimo è quello di realizzare un bene o un servizio commerciabile e con una collocazione sul mercato, valorizzando nel contempo il complesso della ricerca accademica. Il mantenimento di un contatto attivo con l'università -in seno alla quale lo *spin-off* nasce- dovrebbe essere garanzia di un futuro di crescita per l'impresa stessa che facilmente può reperire nuovi brevetti o nuovi *know-how*, nell'ottica di una maggiore stabilità e competitività. Attualmente (al 16/10/2012), presso l'Università di Trieste, sono attive 14 *spin-off*: tutte sono seguite da ILO e contano al loro interno personale *under35*. Il settore di provenienza è l'ambito tecnico scientifico.

⁵² MARCO ZAIA [2008], *I progetti di spin off in Friuli Venezia Giulia: volano per la natalità imprenditoriale e lo sviluppo innovativo - l'esperienza del Progetto Imprenderò* in AGENZIA REGIONALE DEL LAVORO E DELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE FVG, *Il mercato del lavoro in Friuli Venezia Giulia - Rapporto 2008*, Franco Angeli editore

Figura 24 - Spin-off Università Trieste per settore*



Dati al 16/10/2012

Fonte: Relazione Istituzionale del Rettore anno 2011

Per essere definito tale uno *spin-off* universitario, ai sensi della L.297/1999⁵³, deve avere determinate caratteristiche tra cui l'entità del proponente, che deve essere un dipendente (un docente, per esempio) dell'organizzazione madre (università appunto). La compagine sociale, invece, può essere più eterogenea ovvero essere formata da diverse figure sempre connesse con l'apparato universitario (dottoranti, assegnisti di ricerca etc.) e prevedere il coinvolgimento di soggetti terzi, in qualità di finanziatori e/o partners industriali. Gli *spin-off* possono essere di due tipi:

- universitari, in cui è prevista la partecipazione al capitale sociale dell'Università stessa;
- accademici, in cui tra i soci non è prevista l'Università, la quale si limita a dare un *imprimatur* all'iniziativa e mette a disposizione spazi e risorse per la sua realizzazione.

Ad oggi, dei 14 *spin-off* attivi presso l'Università degli Studi di Trieste, 2 sono universitari e i restanti 12 accademici. I due *spin-off* universitari sono Genefinity srl⁵⁴ e O3 Enterprise srl⁵⁵ e costituiscono le due realtà più vicine ad una potenziale immissione nel mercato.

Come evidenziato in precedenza, accanto al sostegno e accompagnamento per gli *spin-off*, tra i suoi obiettivi, ILO ha il compito di promuovere nel contesto universitario la cultura dell'imprenditoria. Diverse sono le attività attraverso le quali gli studenti vengono stimolati su questo argomento. Tra tutte, è rilevante il Premio per l'Innovazione *Start Cup, business plan competition* a carattere biennale che l'Università di Trieste propone in collaborazione con diversi enti del territorio. La competizione tra le idee imprenditoriali *Start Cup* si inserisce in un circuito nazionale e, in particolare, l'iniziativa triestina fa parte della *Start Cup FVG*, organizzata in collaborazione con l'Università degli Studi di Udine e la SiSSA. *Start Cup FVG* prevede la simulazione di condizioni tipiche del mercato e l'assegnazione di premi ai migliori progetti di impresa. Il concorso si articola in due fasi: una nazionale e una locale. Nello specifico, nel corso della fase locale vengono organizzati corsi di approfondimento sui temi della pianificazione strategica, del marketing e della finanza, che consentiranno ai partecipanti di redigere un articolato business plan della loro idea d'impresa.

Nelle provincie di Trieste e Gorizia nel 2011, su 58 partecipanti, *Start Cup* ha generato 24 idee di impresa che, a loro volta, hanno portato a 16 business plan completi. Come evidenzia la tabella sottostante, dal 2004 (prima edizione *Start Cup Trieste*) al 2011 il numero in valori assoluti dei partecipanti è notevolmente diminuito. In proporzione invece, il numero di progetti iscritti e quelli entrati in gara (business plan) non solo rimane pressoché costante ma, se posto in relazione al numero dei partecipanti dell'anno, può far dedurre una maggiore qualità dei progetti proposti e,

⁵³ Decreto Legislativo 297/1999 Riordino della disciplina e snellimento delle procedure per il sostegno della ricerca scientifica e tecnologica, per la diffusione delle tecnologie, per la mobilità dei ricercatori.

⁵⁴ <http://www.genefinity.com>

⁵⁵ <http://www.o3enterprise.eu>

forse, una maggiore preparazione imprenditoriale di base dei soggetti proponenti segno questo di un potenziale buon esito delle iniziative di promozione e formazione imprenditoriale messe in atto sul territorio negli ultimi anni.

Tabella 34 – Partecipazione al programma Start Cup presso l'Università di Trieste (storico)

Anni di competizione	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2011	Tot.
Progetti iscritti	119	80	65	44	29	33	24	396
Progetti entrati in gara	73	39	32	24	21	24	16	229
Totale partecipanti	400	250	200	200	58	76	58	1242
Progetti divenuti spin-off accademici/universitari	3	1	1	2	1	1	-	9

Fonte: Relazione Istituzionale del Rettore anno 2011

3.4.2 Incubatori sul territorio

Come precedentemente evidenziato, l'attività di formazione per l'imprenditoria nella provincia di Trieste si avvantaggia di una rete composta da soggetti altamente qualificati in grado di rispondere in modo diversificato alle esigenze di formazione del territorio anche rispetto alle attività di incubazione e pre incubazione di aziende (già create e in divenire). Nodi fondamentali di questa rete sono il Sistema AREA di Ricerca Science Park e il Bic Incubatori FVG.

Tabella 35 – Incubatori presenti sul territorio della Provincia di Trieste

	Incubatori di primo miglio	Incubatori
	Innovation Factory s.r.l.	Servizio Insediamenti e Servizi Informativi presso AREA Science Park BIC Incubatori FVG
Utenza	ASPIRANTI IMPRENDITORI	IMPRENDITORI

Nel dettaglio, AREA Science Park, accanto al classico incubatore di impresa (cfr. Servizio Insediamenti e Servizi Informativi), si è fatto promotore di un sistema innovativo rappresentato da Innovation Factory srl. Innovation Factory⁵⁶ è una società *in-house* di AREA che costituisce l'incubatore di primo miglio di AREA Science Park, la cui principale *mission* è quella di accogliere futuri nuovi imprenditori intenzionati a sviluppare un business. Innovation Factory fornisce loro un percorso di formazione ed accompagnamento (messa a punto e verifica tecnologica, commerciale, legale ed economica dell'idea imprenditoriale) finalizzato alla nascita e alla crescita della nuova impresa. Il target di riferimento di Innovation Factory è duplice:

- ricercatori (specie appartenenti al settore scientifico, biomedicale ed ingegneristico);
- imprenditori, ex-imprenditori, persone provenienti dai più diversi ambiti formativi/lavorati che, complice la complessa congiuntura socio-economica che evidenzia una crescente mancanza di posti di lavoro, decidono di rimettersi in gioco, rispolverando magari un sogno imprenditoriale negli anni accantonato.

Anche l'età dei proponenti ha subito delle evoluzioni: in principio il target più frequentemente oscillava tra i 25 e i 35 anni. Oggi invece, a seguito delle già citate difficoltà occupazionali tale *range* si è notevolmente diversificato segno che, per mettersi in gioco nel mondo imprenditoriale, l'età non è un fattore discriminante.

⁵⁶ Da un punto di vista finanziario, l'attività di supporto alla creazione di nuove imprese di Innovation Factory si avvale del finanziamento del Ministero dello Sviluppo Economico, su bando del 27 gennaio 2005 per la selezione di progetti per "interventi di promozione e assistenza tecnica per l'avvio di imprese innovative operanti in comparti di attività ad elevato impatto tecnologico" al quale il Consorzio per l'Area, nel 2007 ha partecipato concorrendo con il progetto SPIN-Area. Operativamente dal 2008, la società consortile Innovation Factory è il soggetto incaricato a realizzare tale progetto.

In sintesi, la maggior parte degli utenti proviene dal mondo delle aziende e si caratterizza per titoli di studio medio alti (laurea e/o dottorato di ricerca o scuola di specializzazione); il settore di provenienza è, principalmente quello tecnico-scientifico. Negli anni è stata registrata la presenza di qualche laureato in materie umanistiche (in particolare proveniente da studi di tipo psicologico).

La collaborazione tra proponente e IF si sviluppa su tre livelli e con le seguenti modalità:

- valutazione dell'idea imprenditoriale;
- pre-incubazione (accoglimento della proposta, formalizzazione di una convenzione che prevede l'avvio di un gruppo di sviluppo della futura impresa; in particolare, inoltre, IF mette a disposizione del proponente spazi e attrezzature equipaggiati per il corretto svolgimento delle attività progettate. IF accompagna costantemente il futuro imprenditore nel percorso, supportandolo nelle sue esigenze con la finalità di condurlo alla creazione di una nuova impresa);
- costituzione dell'impresa (una volta valutata l'autonomia operativa ed economica della proposta, IF e il proponente concordano la creazione della nuova impresa. IF partecipa a questo processo con una quota di minoranza e decide, in accordo con il proponente, i meccanismi di *way-out* più consoni).

Il percorso, a partire dalla pre-incubazione, dura al massimo 3 anni; in questo periodo un *coach di impresa* coadiuva il futuro imprenditore aiutandolo a sviluppare il suo personale percorso di sviluppo. Il fine ultimo è il raggiungimento del *milestone* finale: la creazione di un'impresa di successo, che sappia autosostenersi.

Rispetto al target specifico dei giovani, dai dati evidenziati nella tabella sottostante, si evince che tra il 2006 e il giugno 2012 le proposte imprenditoriali pervenute a IF da under 40 della provincia di Trieste sono 88 su un totale di 388 proponenti. Il numero risulta generalmente in costante incremento; tuttavia, nel complesso, le proposte provenienti da residenti sul territorio triestino sono meno di un quarto del totale; ancor meno quelle che hanno costituito un'azienda all'interno dell'incubatore. Di questi 88 proponenti, infatti, 4 hanno effettivamente costituito una nuova impresa 3 delle quali con IF. Al contempo, si evidenzia come il bacino di utenza di IF si sia progressivamente esteso anche a livello nazionale (con ricercatori proponenti provenienti da Veneto, Emilia Romagna e Lombardia).

Tabella 36 - Numero di proponenti under 40 dalla provincia di Trieste (2006-giugno 2012)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Tot.	Totale proponenti
n. under 40 nella Provincia di Trieste	8	8	15	8	16	18	15	88*	388 persone

* (di cui 4 hanno formato una nuova impresa; 3 con Innovation Factory)

Contestualmente ad IF, nel complesso delle sue attività multi settore, AREA attraverso il *Servizio Insempiamenti e Servizi Informativi* offre l'opportunità ad imprese, enti di ricerca pubblici e privati di insediarsi nel complesso del Parco scientifico, collocando al suo interno un laboratorio, un centro di ricerca/sviluppo o l'intera sede della propria azienda. Ciò si traduce in una serie di opportunità in termini di strutture e strumenti tecnologicamente all'avanguardia, di formazione costante e aggiornata, di promozione e di contatti con realtà di rilievo nazionale ed internazionale. Dopo una valutazione economica-finanziaria e una disamina tecnico-scientifica sulla natura e l'originalità del progetto, l'insediamento avviene sulla base di una convenzione di durata variabile (da 1 a 3 anni), rinnovata previa periodiche verifiche e valutazioni che assicurino che, le attività svolte, procedano in armonia e in conformità con il programma di crescita e sviluppo sostenuto dall'intera struttura scientifica. Il Servizio Insempiamenti e Servizi Informativi di AREA Science Park nasce insieme al Parco e

con esso, negli anni, si è evoluto assecondandone esigenze e modalità di crescita. Ad oggi esso accoglie una buona percentuale di idee imprenditoriali pre-incubate da Innovation Factory e frequente è anche l'accoglimento di spin-off universitari. Al 30/09/2012 le imprese insediate in Area erano 84.

Sia l'incubatore di primo miglio Innovation Factory, sia il Servizio Insediamenti e Servizi Informativi si avvantaggiano della presenza in AREA dell'Ufficio Progettazione e gestione progetti di formazione che si occupa di rispondere alle esigenze formative delle aziende insediate nel Parco. La presente attività è rivolta sia alle aziende insediate in AREA che a quelle esterne presenti sul territorio e offre attività didattiche finanziate e attività a catalogo, per coprire tutti gli ambiti di intervento nei quali le imprese manifestano esigenze formative. Le attività di formazione vengono realizzate in sinergia con Innovation Factory, specie per quanto riguarda la formazione orientata a colmare il gap formativo per quanto riguarda le competenze relative al management. Gli utenti finali del servizio sono per lo più imprese per le quali, su richiesta, vengono composti specifici corsi di formazione a utenti singoli che partecipano sia per conto di imprese, sia su iniziativa personale. Gli utenti provengono da una formazione prevalentemente tecnico-scientifica ed economico-giuridica. L'età media oscilla tra i 30 e i 45 anni e quasi tutti hanno alle spalle una pregressa esperienza lavorativa e/o di ricerca. In questi anni, al crescente numero di corsi ed attività di formazione organizzate dall'Ufficio Formazione, è seguito un incremento significativo del numero di partecipanti, fino a giungere con riferimento all'utenza esterna al Parco nel 2011 a 1276 persone formate /anno e 2.755 ore formazione/anno (Bilancio Sociale Area Science Park 2011).

Altra realtà presente sul territorio nel contesto degli incubatori di impresa è BIC Incubatori FVG S.p.A. che, dall'inizio delle sue attività nel 1987, ha contribuito ad avviare oltre 200 imprese: essa offre l'opportunità di entrare in contatto con un sistema formazione manageriale (piani di *coaching*, *tutoring* etc.) utile per orientarsi nella gestione complessiva dello sviluppo della propria idea di business. BIC fa parte del gruppo Friulia che facilita le imprese ospitate nel beneficiare di servizi finanziari completi e nel garantire loro accesso. L'attività di incubazione si integra, pertanto, con i servizi di facilitazione per l'accesso al *venture capital*, al trasferimento tecnologico, al networking, come testimoniano i recenti insediamenti di *Sprin Technologies* e *Sphera*. Al 30 giugno 2012, le imprese ospitate nell'incubatore di Trieste erano 30.

La presenza di un numero consistente di società incubate tra le due realtà descritte evidenzia una buona dinamicità delle attività svolte da questi enti a fronte di una difficile congiuntura economica, che certo non favorisce la nascita e lo sviluppo di nuove realtà imprenditoriali.

Il sistema fino a qui illustrato delinea i tratti di una rete presente stabilmente su tutto il territorio della provinciale che, nel complesso dell'autonomia di ogni singolo Ente, offre un quadro articolato di opportunità per lo sviluppo di nuove attività imprenditoriali, specie per i giovani per i quali viene da più parti evidenziato la difficoltà di inserimento nel mondo del lavoro. A conferma di un dialogo crescente e fruttuoso tra i diversi enti citati, viene citata di seguito a titolo esemplificativo un'iniziativa attualmente in fase di realizzazione ovvero *Campus di Impresa*. Nata da una virtuosa sinergia tra Università di Trieste, Area Science Park e Innovation Factory, Campus di Impresa propone una formazione composta da un ciclo di seminari arricchiti da un percorso attivo di consulenza relativo ai temi della gestione di impresa, della tutela della proprietà intellettuale, delle convalide tecnologiche e prestazionali e, infine, delle analisi e verifiche di mercato. Essa rappresenta una concreta opportunità per chi⁵⁷ è già in possesso di una idea imprenditoriale o, in assenza di questa,

⁵⁷ In particolare, l'iniziativa si rivolge a ricercatori, dipendenti, laureati con all'attivo almeno 9 mesi di ricerca, allievi di corsi post doc e post laurea, dottorandi e dottori di ricerca.

desideri offrire le proprie *skills* allo scopo di creare una nuova impresa. Da un punto di vista puramente simbolico inoltre, Campus di Impresa rappresenta l'esito di una felice sinergia operativa tra gli enti del territorio della provincia di Trieste che manifestano così, l'interesse a fare rete in funzione della crescita del territorio locale attraverso l'investimento sulla promozione e la formazione di suoi potenziali giovani talenti imprenditoriali.

3.5 La formazione imprenditoriale nella provincia di Trieste: punti di forza e debolezza

Il quadro fino a questo momento esposto, ha avuto come principale scopo quello di delineare i nodi, le principali attività e le connessioni del sistema per la formazione all'imprenditoria che il territorio della provincia di Trieste disegna in favore dei suoi utenti. Contestualmente è stato tratteggiato il rapporto intrapreso dalle scuole e l'università con le aziende del territorio allo scopo di favorire l'alternanza scuola-lavoro e un avvicinamento al mondo del lavoro e alle dinamiche che esso comporta. Conducendo un'analisi del servizio attraverso i bisogni e le necessità dei suoi utenti è possibile delineare una serie di punti di forza e di debolezza degli stessi, posti in relazione con le esigenze e le necessità dei rispettivi fruitori.

Trasversalmente, attraverso l'interlocuzione con i rappresentanti dei servizi sopra indicati, è emerso che, al fine di agevolare l'entrata dei giovani nel mondo del lavoro e il loro avvicinamento alle tematiche inerenti all'imprenditorialità, è fondamentale la valorizzazione di una rinnovata e aggiornata informazione e formazione sui temi e sugli strumenti relativi al mondo dell'imprenditoria. Tale attività ha necessariamente caratteristiche trasversali e coinvolge i giovani sin dagli ultimi anni delle scuole superiori al fine di creare in essi la curiosità necessaria per essere pronti a rispondere alle sfide che l'odierno mercato del lavoro pone loro.

Insegnare ai giovani a pensare al mercato del lavoro come un luogo in cui le opportunità possono essere cercate ma anche create, rappresenta uno strumento fondamentale dal quale, nel tempo, potrebbe discendere una generazione formata da persone più attente, più consapevoli dei mezzi che le istituzioni (nazionali, regionali e comunitarie) mettono loro a disposizione per realizzare il proprio desiderio di autonomia. Informare per conoscere appare, dunque, lo slogan di partenza, sul quale innestare una serie di attività, più o meno specifiche, che portino i giovani del territorio ad ampliare i propri orizzonti formativi e di possibilità, specie a fronte di un momento così complesso per l'economia globale. In questo senso, ciò che spesso le istituzioni e gli organi competenti in materia evidenziano, in riferimento alla difficile congiuntura economica in corso, è che tale crisi può effettivamente trasformarsi in un'opportunità di crescita. La sfida colta dagli enti interpellati è quindi quella di trasformare l'odierna crisi in un'opportunità diffondendo una rinnovata cultura del lavoro e valorizzando i percorsi lavorativi orientati all'imprenditoria. A tal proposito, sono stati citati da un lato le scuole, con il progetto di alternanza scuola-lavoro che avvicinano i giovanissimi sulle opportunità lavorative offerte dalle aziende del territorio; dall'altro l'università con il servizio di *job placement* offerto dallo Sportello Lavoro che mette a contatto l'Ateneo e i suoi studenti con il mondo produttivo. Sono queste due diverse modalità di promozione e diffusione di strumenti che facilitano l'accesso al mondo del lavoro e sviluppano elementi importanti propri di una conoscenza orientata all'apprendimento delle dinamiche lavorative e imprenditoriali.

Accanto a ciò, appare fondamentale la diffusione e la valorizzazione della cultura dell'imprenditoria. Anche in questo caso, gli enti intercettati reputano fondamentale riportare l'attenzione sui temi specifici legati ai processi imprenditoriali ma non solo: basilare, infatti, è trasformare la mentalità dei

singoli ancora legata a dinamiche e processi produttivi, che l'attuale sistema non riesce più a sostenere. Orientare questi ultimi, e le loro idee imprenditoriali, verso l'innovazione tecnologica (a livello di prodotto, di processo e di modello di business) rappresenta una sfida che il territorio porta avanti attraverso le sue *expertise*, quali il complesso delle attività svolte da AREA Science Park. Diffusione di una cultura dell'imprenditoria significa quindi essere in grado di formare una rete di conoscenze e servizi sul territorio attraverso la quale mettere in collegamento diverse competenze e abilità che, insieme, possano contribuire alla formazione di una buona impresa, capace di rendersi attenta alle richieste del territorio.

Condividendo quanto affermato dal già citato Brockhaus, fermo restando la presenza di una serie di attitudini e abilità professionali, è possibile affermare che si può insegnare a qualcuno a essere un buon imprenditore trasmettendogli gli elementi tecnici fondamentali per la costituzione di un'impresa. È stato tuttavia evidenziato a più voci dai soggetti del territorio intercettati che, questo a volte, può voler dire anche insegnare a realizzare una buona organizzazione del lavoro, suddividendo al meglio le competenze. Gli esperti del settore, infatti, hanno posto in evidenza l'importanza, per i futuri imprenditori, di riconoscere le abilità di cui il progetto aziendale necessita e saperle reperire e suddividere tra i vari componenti del team. Al tempo stesso essi hanno sottolineato come spesso accada, specie per quanto riguarda le idee provenienti dall'ambito scientifico, che la preparazione del proponente da un punto di vista puramente tecnico sia ottima, così come l'idea progettuale; tuttavia, altrettanto spesso accade che l'idea o i proponenti siano carenti in ciò che riguarda l'orientamento al mercato e la gestione dell'impresa. Questo indebolisce notevolmente l'idea progettuale stessa che, pur interessante, potrebbe avere difficoltà a trovare sbocchi nel momento in cui verrà immessa nel mercato sotto forma di impresa. A questa mancanza può sopperire la formazione, alla quale, tuttavia, si rileva come può essere utile affiancare persone le cui competenze siano meno tecniche e più gestionali. Sarebbe auspicabile, dunque, favorire una maggiore sinergia tra talenti con una diversa formazione: infatti, un collegamento attivo tra discipline umanistiche/socio-economiche e scientifiche, se innestata su talenti motivati, potrebbe produrre un ottimo riscontro e un equilibrio esperienziale di cui il progetto imprenditoriale non potrebbe che beneficiare.

Altro elemento che gli operatori del settore ritengono rilevante per chi è orientato a fare impresa è il rafforzamento delle capacità comunicative: questa *soft skill* è fondamentale, specie nel momento in cui il futuro imprenditore si confronta con l'ambiente esterno all'azienda (per reperire finanziamenti per esempio, o anche solo per diffondere il suo prodotto). Saper comunicare efficacemente con quest'ultimo e stabilire delle connessioni virtuose rappresentano un elemento vitale per l'impresa stessa. A tal fine, ad esempio, l'Ufficio progettazione e gestione progetti di formazione per le imprese di AREA organizza, anche in collaborazione con Innovation Factory, specifici moduli formativi sull'*elevator pitch*⁵⁸: la finalità di queste attività è quella di allenare il futuro imprenditore a convincere potenziali investitori della bontà della sua idea progettuale in un tempo molto breve (ipoteticamente nell'arco di tempo che questi spenderebbero chiusi in un ascensore).

La necessità di sviluppare delle abilità comunicative -e in genere quelle che vengono definite competenze trasversali- è un elemento evidenziato da molti attori. Tra questi, anche lo Sportello Lavoro dell'Università di Trieste, offre una formazione sulle modalità di costruzione del curriculum vitae e di conduzione di un colloquio di lavoro. Nei momenti d'incontro con le aziende, inoltre, viene

⁵⁸ L'*elevator pitch* è un discorso che un imprenditore, nell'ipotetico tempo di 5 minuti, dovrebbe essere in grado di proporre ad un futuro investitore, incontrato per caso in ascensore, convincendolo ad investire nella propria azienda. L'abilità è quella di riuscire, dando un peso ad ogni singola parola, a comunicare efficacemente in qualsiasi momento con il contesto esterno, al fine di creare un vantaggio per se stessi e la propria attività.

offerta l'opportunità di simulazioni di colloquio attraverso le quali mettersi alla prova ed esercitare quanto appreso in precedenza.

Da più parti, inoltre, è emerso che una delle criticità evidenziate nei *draft* progettuali di chi vuole fare impresa, è la mancanza di visione circa l'orientamento di mercato su cui innestare e sviluppare l'idea progettuale. Lo sviluppo di una capacità di analisi del mercato appare, dunque, elemento fondamentale per i neo-imprenditori, specie per quelli giovani sui quali pesa la mancanza di precedenti esperienze lavorative che possano, in qualche modo, fungere da parametro di riferimento e da bagaglio esperienziale sul quale far poggiare i presupposti della nuova attività. Accanto a ciò, altro elemento su cui il sistema di formazione e promozione dell'imprenditoria insiste, accogliendo per altro un'esigenza concreta, è quello della costruzione di un solido e coerente *business plan* sul quale impostare la costruzione del progetto aziendale. In quest'ottica, particolarmente significativa è la difficoltà che gli operatori evidenziano rispetto alla carenza nelle idee imprenditoriali di un'analisi realistica dei potenziali futuri clienti. Nello specifico, lo sviluppo qualitativo di questo aspetto rappresenta uno dei principali *play-off* evidenziati da Innovation Factory e dall'ILO. Essi evidenziano come sia importante comprendere che è possibile costituire un'impresa che abbia successo e potenzialità concrete di immergersi sul mercato di riferimento solo se questa ha un mercato tangibile al quale rivolgersi. In questo senso, risultano rilevanti non solo l'innovazione di prodotto, ma anche di processo e di modello di business a cui spesso si cerca di orientare le future imprese. L'aver un'idea precisa del mercato di riferimento, costituisce quindi per il futuro imprenditore la discriminante positiva che può garantire uno sbocco reale nel lungo periodo. Avere una visione più ampia possibile del mercato e potenziare la capacità comunicativa e di vendita dei proponenti rappresentano, alla luce di quanto detto, alcuni dei principali punti di debolezza sui quali la rete di servizi e opportunità per l'imprenditoria della provincia di Trieste ad oggi si concentra al fine di convertirli in evidenti punti di forza sui quali fondare lo sviluppo dell'idea imprenditoriale.

Accanto a questi aspetti legati alle competenze personali, i soggetti intervistati mettono in luce anche alcuni elementi di contesto. In particolare, l'accesso al credito e l'identificazione di possibili finanziamenti costituiscono alcune delle principali difficoltà per i nuovi imprenditori. In questo senso, l'attività formativa è disegnata pensando a un supporto e ad un orientamento nella ricerca delle più appropriate linee di finanziamento e modalità sulle quali investire per ottenere il supporto economico necessario.

Nel complesso, la formazione integrata sui temi sopra descritti rappresenta dunque uno degli elementi da cui partire per investire su se stessi e sulle proprie potenzialità. Un buon futuro (giovane) imprenditore, dunque, oltre ad una buona e solida istruzione (specie per i proponenti nel campo tecnico-scientifico) deve anche possedere (costruendole o potenziandole) solide conoscenze nell'area business. Valori aggiunti, inoltre, sono rappresentati dalle capacità relazionali rivolte alla creazione di possibili reti di collaborazione e all'ascolto del territorio, locale, nazionale e internazionale per avere l'opportunità di cogliere *chances* (economiche ma anche di sviluppo e di innovazione) che da essi derivano. Tuttavia, gli operatori del settore intervistati sottolineano come alla base di qualsiasi impresa ci sia sempre il sogno imprenditoriale, che costituisce la principale motivazione del soggetto proponente: tanto più questi desidera investire in termini di tempo, energie e passione, tanto più elevate saranno le potenzialità di un buon esito del progetto.

Quello che sul territorio della provincia di Trieste, invece, è possibile rafforzare per incrementare e promuovere ulteriormente il settore dell'imprenditoria e, nello specifico quella rivolta ai giovani, è il continuo sviluppo di una cultura rivolta a questo tema, a partire dalle scuole superiori, spiegando ai ragazzi che cosa significa, nel concreto, fare impresa, articolando i problemi ma anche le opportunità e le soddisfazioni che una scelta di questo tipo può comportare.

Parallelamente viene evidenziata anche un'eccessiva parcellizzazione delle informazioni ripartite tra gli enti che gestiscono l'erogazione dei fondi, nonché una frammentazione dei contributi e dei criteri in base ai quali vengono definiti i beneficiari dei diversi contributi. In particolare, talvolta questo sembra mettere in secondo piano la qualità dell'idea imprenditoriale o il suo grado di innovatività. Si sottolinea, infine, come gli operatori del settore abbiano evidenziato la necessità di incrementare ulteriormente il coordinamento tra gli enti che si occupano a vario titolo di formazione e supporto all'imprenditoria, al fine di ridurre le criticità fin qui esposte. In particolare, risulta rilevante diffondere una cultura dell'innovazione attraverso tutti gli enti preposti: infatti, molto spesso negli imprenditori persiste una scarsa attenzione verso questo tema, spesso messo in secondo piano da problematiche contingenti. Tuttavia, nell'attuale contesto economico, l'innovazione di prodotto, di processo o di modello business costituisce un elemento discriminante per tutte realtà imprenditoriali, ed quindi a maggior ragione per le nuove.

4. Azioni per la promozione dell'imprenditorialità giovanile

Dal complesso della ricerca emerge a più riprese l'esigenza di dare adeguata informazione nei riguardi delle normative cui bisogna sottostare all'atto dell'avvio dell'impresa e nelle fasi successive; del complesso delle agevolazioni normative e fiscali previste per i giovani imprenditori; delle varie forme di contributi e incentivi previsti a fronte delle spese di investimento sostenute dall'impresa. Si è ritenuto che una disamina delle agevolazioni nazionali e regionali in materia, con un'evidenziazione specifica delle agevolazioni previste per i giovani, possa costituire un primo nucleo attorno al quale predisporre gli strumenti informativi più opportuni ai fini della diffusione tra i giovani delle conoscenze di base essenziali per l'apertura di attività imprenditoriali.

4.1 Agevolazioni nazionali

Il legislatore nazionale ha previsto alcune agevolazioni, specificatamente rivolte alle persone di età inferiore ai 35 anni di età.

La *prima è di ordine civilistico*: l'articolo 3 del D.L. 1/2012 convertito con L. 27/2012 ha introdotto una nuova tipologia societaria, la "*società a responsabilità limitata semplificata*", rivolta ai soggetti, persone fisiche, che alla data della costituzione della società non abbiano compiuto 35 anni di età. Queste società possono essere costituite con capitale inferiore a 10.000 Euro, senza limite minimo, e la sua costituzione è esente da oneri notarili.

La ratio della norma è quella di favorire la costituzione di società tra giovani di età inferiore ai 35 anni, riducendone gli oneri di apertura, sia dal punto di vista della spesa da sostenere (nessun onere notarile, esenzione da diritti di iscrizione camerali e bolli) che dal punto di vista di dotazione iniziale del capitale, che può essere anche pari ad 1 euro.

A fianco a tale misura il D.L. 83/2012 prevede all'articolo 44 comma 4 bis la stipula di un accordo tra Ministero dell'Economia e delle Finanze e Associazione Bancaria Italiana di un accordo per fornire credito a condizioni agevolate ai giovani under 35 che intraprendono attività imprenditoriale mediante la costituzione di srl a capitale ridotto.

È evidente che tale tipologia di società può rappresentare un incentivo ai giovani per la costituzione della società, ma rappresenta un limite per l'accesso al credito in quanto il sistema bancario normalmente richiede delle garanzie da parte del socio per affidare un'impresa, garanzie rappresentate in parte dal capitale sociale. Inoltre il capitale sociale rappresenta la provvista iniziale necessaria all'avvio dell'attività.

La *seconda agevolazione è di natura fiscale*; infatti è stata introdotta un'agevolazione che prevede la tassazione attraverso un'imposta sostitutiva del 5% del reddito. L'articolo 27 del D.L. norma, a partire dal 1 gennaio 2012, prevede il regime di cui all'articolo 1, commi da 96 a 117, della legge 24 dicembre 2007, n. 244, che si applica, per il periodo d'imposta in cui l'attività è iniziata e per i quattro successivi, esclusivamente alle persone fisiche:

che intraprendono un'attività d'impresa, arte o professione;

che l'hanno intrapresa successivamente al 31 dicembre 2007.

L'imposta sostitutiva dell'imposta sui redditi e delle addizionali regionali e comunali prevista dal comma 105 dell'articolo 1 della legge n. 244 del 24 dicembre 2007 è ridotta al 5 per cento.

Il beneficio di cui al comma 1 è riconosciuto a condizione che:

- a) il contribuente non abbia esercitato, nei tre anni precedenti l'inizio dell'attività di cui al comma 1, attività artistica, professionale ovvero d'impresa, anche in forma associata o familiare;
- b) l'attività da esercitare non costituisca, in nessun modo, mera prosecuzione di altra attività precedentemente svolta sotto forma di lavoro dipendente o autonomo, escluso il caso in cui l'attività precedentemente svolta consista nel periodo di pratica obbligatoria ai fini dell'esercizio di arti o professioni;
- c) qualora venga proseguita un'attività d'impresa svolta in precedenza da altro soggetto, l'ammontare dei relativi ricavi, realizzati nel periodo d'imposta precedente quello di riconoscimento del predetto beneficio, non sia superiore a 30.000 euro.
- d) I soggetti di età inferiore ai 35 anni possono adottare tale regime anche per un periodo superiore a 5 anni, fino al compimento del 35° anno di età.

Il regime contabile prevede non solo un'agevolazione nella tassazione del reddito, ma anche una semplificazione negli adempimenti contabili e una non soggezione ad IVA dei ricavi: tali soggetti infatti emettono la fattura senza addebito di IVA. Per quanto riguarda gli adempimenti contabili l'adozione di questo regime non richiede la tenuta di scritture contabili, ma solo la conservazione dei documenti, quali le fatture emesse, le fatture ricevute o altri documenti giustificativi dei costi, e la compilazione del quadro CM nella dichiarazione dei redditi, abbattendo i costi di gestione amministrativa. D'altra parte è evidente che essendoci un limite dei ricavi pari a euro 30.000, tale regime agevolato potrà essere adottato solo da coloro che svolgono attività residuali, ovvero artigiani o piccoli professionisti, ovvero spesso rappresenta un'alternativa all'attività di lavoro subordinato, soprattutto per il minore costo a carico del datore di lavoro.

Ovviamente i giovani potranno accedere a tutte le altre agevolazioni già presenti nel panorama legislativo italiano, di cui si produce un breve sunto in modo esemplificativo e non esaustivo.

4.1.1 Agevolazione ACE

L'art. 1 D.L. n. 201/2011, c.d. "Salva Italia", ha introdotto un incentivo alla capitalizzazione delle imprese, c.d. ACE, decorrente dal periodo d'imposta in corso al 31.12.2011, ovvero una misura di incentivazione del capitale proprio immesso nell'impresa per le imprese assoggettate a IRES e per quelle assoggettate a IRPEF, in relazione agli incrementi del loro patrimonio netto. Il beneficio consiste nel riconoscimento di una deduzione dal reddito complessivo netto dichiarato di un importo pari al "rendimento nozionale" della variazione in aumento del capitale proprio rispetto a quello esistente alla chiusura dell'esercizio in corso al 31.12.2010. Il rendimento nozionale è individuato applicando all'incremento del capitale proprio l'aliquota percentuale, stabilita con un apposito Decreto entro il 31.1 dell'anno successivo a quello di riferimento (per il 2011, 2012 e 2013 è fissato nel 3%), mentre l'incremento del capitale proprio è dato dall'accantonamento a riserve degli utili generati nell'esercizio o da apporti di capitale, al netto della distribuzione di riserve o di perdite d'esercizio.

4.1.2 Start up innovative e incubatori Certificati

Il D.L. n.179 del 18 ottobre 2012 – c.d. *secondo Decreto Crescita* - in vigore dal giorno 20 ottobre, proseguendo nel programma di stimolo alla crescita e ripresa del paese, introduce la figura delle *start up* innovative. Le *start up* innovative sono particolari società di capitali che, tuttavia, a differenza delle società a responsabilità limitata semplificate o a capitale ridotto, non si discostano dalle forme giuridiche tradizionali, ma si connotano per l'elevato contenuto tecnologico dell'attività esercitata.

L'essere *start up* innovative consente di accedere a un insieme di benefici, alcuni dei quali potrebbero essere piuttosto incisivi, per periodi di tempo tutto sommato non brevi. Il Decreto Crescita introduce due figure imprenditoriali: le *start up* innovative e gli incubatori certificati.

Le *start up* innovative possono costituirsi in forma di società di capitali, quindi Spa, Srl o cooperative, con il vincolo che le azioni o quote rappresentative del capitale non devono essere negoziate su mercati regolamentati. È poi indicato il seguente insieme di requisiti, che devono essere tutti posseduti contemporaneamente:

- a) la maggioranza delle quote o azioni rappresentative del Capitale sociale e dei diritti di voto nell'assemblea ordinaria dei soci deve essere detenuta da persone fisiche; quindi possono partecipare a una *start up* innovativa anche soggetti diversi dalle persone fisiche, con il vincolo peraltro di detenere quote di minoranza;
- b) la società è costituita e svolge attività d'impresa da non più di quarantotto mesi; questo requisito consente di far entrare nella categoria delle *start up* innovative anche soggetti già esistenti alla data di entrata in vigore del D.L. n.179/12;
- c) la società ha la sede principale dei propri affari e interessi in Italia;
- d) a partire dal secondo anno di attività della *start up* innovativa, il totale del valore della produzione annua non deve essere superiore a 5 milioni di euro; il dato si deve ricavare volta per volta dall'ultimo bilancio approvato;
- e) la società non distribuisce, e non ha distribuito, utili;
- f) la società ha, quale oggetto sociale esclusivo, lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico;
- g) la società non è stata costituita da una fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda; dunque è necessario che si tratti di un'attività nuova, da cui appunto *start up* (innovative).

Oltre ai descritti requisiti che, come detto, devono essere tutti posseduti dalla società per essere considerata *start up* innovativa, è richiesto il possesso di almeno uno tra gli ulteriori requisiti di seguito indicati:

- a) devono essere effettuati investimenti significativi in attività di ricerca e sviluppo; è richiesto infatti che il totale di queste spese sia pari al 30% del maggiore tra uno dei due seguenti valori: valore della produzione o costo della produzione;
- b) almeno 1/3 dei dipendenti e collaboratori deve avere titoli di studio particolarmente qualificanti (dottorato di ricerca conseguito o in corso di conseguimento), ovvero essere in possesso di laurea e avere svolto attività presso istituti di ricerca;
- c) la società deve essere titolare o licenziataria di almeno una privativa industriale – sostanzialmente un brevetto - relativa a una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale direttamente afferenti all'oggetto sociale e all'attività d'impresa.

Avendone i requisiti, anche le società già esistenti possono assumere la qualifica di *start up* innovative. A tal fine devono depositare presso il Registro delle imprese un'attestazione rilasciata dal rappresentante legale che indica il possesso dei requisiti necessari. L'accesso ai benefici può essere mantenuto, computando il termine dal 20 ottobre 2012, per quattro, tre o due anni, rispettivamente se la società è stata costituita entro i due, tre o quattro anni precedenti la predetta data.

L'incubatore certificato è ancora una società di capitali, il cui compito è quello di offrire strutture e servizi alle *start up* innovative per incentivarne la nascita e sostenerne lo sviluppo. In pratica una società che funge da *tutor* alle *start up* innovative.

Sia le *start up* innovative che gli incubatori certificati saranno iscritti presso una sezione speciale del Registro delle imprese. Tale iscrizione condiziona l'accesso ai benefici

Le principali agevolazioni concesse alle *start up* innovative riguardano:

- l'applicazione meno rigorosa di alcune disposizioni del codice civile, in particolare per quanto riguarda le procedure di copertura delle perdite;
- incentivi per l'assunzione di lavoratori subordinati;
- detassazioni dal reddito per i soggetti che investono in *start up* innovative.

Il primo gruppo di agevolazioni riguarda tra l'altro la concessione di tempi più ampi per coprire le perdite che intaccano il Capitale sociale. In particolare, quando questo si riduce al di sotto del minimo legale, è concessa la possibilità di rinviare le azioni del caso fino al termine del secondo esercizio successivo a quello in cui la perdita si è manifestata. Se le *start up* innovative sono costituite in forma di Srl, viene ampliata la possibilità di creare quote di partecipazione di categorie diverse, ovvero dotate di particolari diritti in termini di voto. Inoltre, non è vietato l'acquisto di proprie quote se questa operazione è funzionale al varo di piani di partecipazione al capitale delle *start up* innovative da parte di dipendenti, collaboratori, amministratori, prestatori d'opera o servizi anche professionali. Questa previsione ammette sostanzialmente l'adozione di piani vicini a quelli definiti di *stock option*, concedendo altresì delle agevolazioni fiscali ai destinatari degli strumenti finanziari emessi in loro esecuzione.

Il secondo gruppo di agevolazioni riguarda una più ampia possibilità di stipulare contratti di lavoro dipendente a tempo determinato; questi possono avere una durata da un minimo di sei a un massimo di trentasei mesi; il rinnovo dei contatti a tempo determinato non innesca automaticamente la loro trasformazione in contratti a tempo indeterminato. Questo regime agevolato può durare per un periodo massimo di quattro anni dalla costituzione delle *start up* innovative, ovvero per il minor periodo se la *start up* è già costituita alla data del 20 ottobre 2012.

Il terzo gruppo di agevolazioni prevede degli incentivi fiscali a favore dei soggetti che partecipano al capitale delle *start up* innovative, potendo beneficiarne sia persone fisiche che società di capitali, ed essendo esclusi, almeno secondo il testo normativo, i casi in cui la partecipazione nelle *start up* innovative è detenuta da una società di persone. Per le persone fisiche è prevista una detrazione d'imposta pari al 19% della somma investita nella *start up* innovativa, con un tetto di € 500.000 per periodo d'imposta, e, spettando il beneficio, per gli anni 2013, 2014 e 2015. Analoga agevolazione è concessa alle società di capitali, per le quali il beneficio è pari al 20% dell'investimento, con un massimo di € 1.800.000 per periodo d'imposta, per gli anni 2013, 2014 e 2015.

La partecipazione deve essere detenuta per almeno due anni. La dismissione prima del termine comporta la restituzione del beneficio utilizzato con applicazione degli interessi legali, ma non anche l'irrogazione di sanzioni.

4.2 Agevolazioni regionali

La Regione Friuli Venezia Giulia ha emanato la legge n. 5 del 22 marzo 2012 (legge per l'autonomia dei giovani e sul Fondo di garanzia per le loro opportunità) al fine di sostenere la capacità progettuale e creativa dei giovani, favorire la partecipazione all'elaborazione di politiche condivise a loro destinate e incentivare l'assunzione di responsabilità personali e collettive (art. 1). L'obiettivo della legge è molto vasto, tocca tutti gli ambiti dalla vita del giovane, dalla famiglia, alla formazione, alla cultura e alla socialità. I soggetti attuatori di tali politiche sono individuati negli organismi pubblici e privati il cui centro dell'attività è il giovane (enti locali, organizzazioni sindacali, collegi e

ordini professionali, istituzioni scolastiche e universitarie, ecc.). La legge prevede che la Regione, per il raggiungimento degli obiettivi della legge, adotti il "Piano regionale giovani", di durata triennale, attraverso cui vengono individuate le linee strategiche e di indirizzo, in collaborazione con le Province, i Comuni, le Università e le Istituzioni scolastiche, le Associazioni imprenditoriali, le Organizzazioni sindacali, i Collegi e Ordini professionali. Al fine di favorire tali politiche giovanili attraverso l'intervento degli interessati è prevista la costituzione della Consulta regionale dei giovani di cui si norma costituzione e funzioni. Sono previsti inoltre altri momenti di coinvolgimento dei giovani nelle politiche giovanili, quali le Assemblee provinciali e la Conferenza regionale dei giovani. Si prevedono degli interventi al fine di favorire la partecipazione politica dei giovani, l'associazionismo, l'autonomia abitativa, la formazione e le politiche del lavoro.

L'articolo 20 è dedicato agli interventi a favore dell'imprenditorialità giovanile. In tale ambito si prevede che la Regione:

- a) favorisce la propensione all'imprenditorialità dei giovani nell'ambito dei programmi del sistema formativo regionale,
- b) promuove e sostiene progetti diretti ad avvicinare i giovani al mondo dell'imprenditoria attraverso la valorizzazione delle capacità creative nella realizzazione della propria attività;
- c) promuove e sostiene progetti per l'avvio di nuove imprese nei diversi settori economici, con particolare riguardo alle iniziative dirette al mantenimento dei mestieri tradizionali dell'artigianato e alle iniziative finalizzate all'innovazione tecnologica di processo e di prodotto;
- d) promuove e sostiene azioni volte a favorire il passaggio generazionale nel sistema delle imprese del Friuli Venezia Giulia, anche attraverso la predisposizione di servizi informativi e di consulenza;
- e) favorisce l'implementazione di strumenti, quali gli incubatori e gli acceleratori di impresa, specificamente rivolti ai giovani imprenditori, con l'obiettivo prioritario di cogliere le esigenze di innovazione del tessuto produttivo del Friuli Venezia Giulia;
- f) promuove progetti in collaborazione con le università, le istituzioni scolastiche e gli enti di formazione, al fine di migliorare l'integrazione tra mondo della scuola e del lavoro, con particolare riguardo alla nascita di nuove imprese;
- g) promuove nell'ambito dei progetti di coabitazione, già previsti all'articolo 14 comma 1 di questa legge, la realizzazione di progetti di condivisione dell'ufficio, da attuarsi attraverso la messa a disposizione di postazioni di lavoro attrezzate e sale riunioni comuni.

L'Amministrazione regionale, anche tramite delega alla Unione Regionale delle Camere di Commercio del Friuli Venezia Giulia (Unioncamere FVG), è autorizzata a concedere contributi in conto capitale a sostegno di progetti di imprenditoria giovanile, a parziale copertura dei costi per la realizzazione dei pertinenti investimenti nonché delle spese di costituzione e primo impianto. Gli interventi contributivi valorizzano in particolare lo sviluppo di sinergie con altre iniziative di promozione di nuove idee imprenditoriali realizzate da enti pubblici e privati. Per la parte dei costi non coperti dai contributi di cui sopra, i progetti possono beneficiare di altri ausili pubblici e agevolazioni finanziarie. I criteri e le modalità di concessione dei contributi, nel rispetto della normativa comunitaria concernente gli aiuti di Stato, devono essere indicati con apposito regolamento, emanato con decreto del Presidente della Regione, su proposta dell'Assessore alle attività produttive e dell'Assessore competente alle risorse rurali, agroalimentari e forestali, sentito il Tavolo di coordinamento politico e istituzionale previsto nella legge. L'entità massima dei contributi è pari al 50 per cento della spesa ammissibile, mentre l'importo del contributo è compreso tra 2.500 euro e

20.000 euro, nel caso di società con almeno tre soci tale importo è compreso tra 5.000 euro e 40.000 euro.

Sempre secondo l'articolo 20, tenuto conto delle esigenze connesse alla programmazione finanziaria regionale, la legge finanziaria può determinare, a decorrere dal periodo d'imposta in corso all'1 gennaio 2013, riduzioni dell'aliquota dell'imposta regionale sulle attività produttive (IRAP) a favore delle nuove imprese costituite da giovani.

È previsto inoltre che la Regione predisponga annualmente un foglio informativo sull'insieme delle misure a sostegno delle attività autonome e imprenditoriali. Il foglio informativo è reso disponibile presso gli sportelli Informagiovani e a mezzo degli strumenti telematici della Regione. La Regione, nell'ambito del *Portale regionale giovani*, attiva una specifica sezione interattiva dedicata all'imprenditorialità giovanile, alle opportunità offerte dallo Stato, dalla Regione, dagli enti locali, dagli enti camerali e dalle organizzazioni imprenditoriali e di categoria. Il sito internet, oltre alla divulgazione dei materiali informativi, attiva un servizio di consulenza on-line rivolto ai giovani residenti in Friuli Venezia Giulia.

L'articolo 28 invece prevede un intervento a favore dell'accesso al credito, mediante la costituzione di un Fondo di rotazione per iniziative economiche nel Friuli Venezia Giulia (FRIE), di cui alla legge 18 dicembre 1955, n. 908 (Incentivi per il rilancio dell'economia delle province di Trieste e Gorizia), ovvero il Fondo di garanzia per le opportunità dei giovani. Tra gli altri sono oggetto di garanzia i finanziamenti per l'avvio e lo sviluppo di progetti e iniziative di carattere imprenditoriale dirette alla costituzione di aziende, ivi compreso l'acquisto dei locali, delle attrezzature e dei beni strumentali e tecnologici; l'avvio e sviluppo di studi professionali, con priorità per i progetti finalizzati alla condivisione dell'ufficio, per gli studi organizzati tra giovani professionisti in modo associato o intersettoriale e per quelli che si caratterizzano per l'innovazione nell'organizzazione e nello svolgimento dell'attività; l'acquisizione di strumenti informatici, la partecipazione a convegni e corsi di formazione e aggiornamento professionale, l'abbonamento a pubblicazioni specializzate e banche dati, l'acquisto di testi pertinenti all'attività esercitata e ogni altra spesa necessaria per l'esercizio della pratica o tirocinio professionale stabilita con regolamento. Le cogaranzie e garanzie sono deliberate dal Comitato di gestione del FRIE, che provvede altresì alla gestione di tutte le attività connesse al rilascio delle stesse. Le garanzie e le cogaranzie del Fondo sono rilasciate nel rispetto della normativa comunitaria in materia di aiuti di Stato a fronte di operazioni di finanziamento di importo massimo pari a 40.000 euro ovvero pari a 60.000 euro.

Al fine di attuare gli interventi previsti dalla presente legge, è istituito un apposito fondo denominato Fondo regionale per i giovani, ai sensi dell' articolo 21, comma 1, della legge regionale 8 agosto 2007, n. 21 (Norme in materia di programmazione finanziaria e di contabilità regionale), suddiviso tra spese correnti e spese in conto capitale. La Giunta regionale provvede annualmente, ai sensi dell' articolo 21, comma 2, della legge regionale 21/2007, a individuare le quote del Fondo da destinare ai singoli comparti di intervento e le strutture regionali o i soggetti attuatori competenti nella gestione delle quote medesime, e a disporre il prelevamento delle somme dal Fondo e la loro iscrizione nelle relative unità di bilancio e nei capitoli di pertinenza.

Ai primi di dicembre 2012 è stato pubblicato il *Regolamento* concernente criteri e modalità per la concessione di contributi ai sensi dell'articolo 20, commi 3 e 4, della suddetta legge regionale 22 marzo 2012, n. 5 a sostegno di progetti di imprenditoria giovanile (decreto del presidente della Regione n. 0242/Pres. del 26/11/2012 pubblicato sul BUR 5/12/2012 n. 49, che prevede la concessione di contributi a fondo perduto nel rispetto della regola *de minimi*.

Sono finanziabili i progetti di imprenditoria giovanile che prevedono un importo minimo di spesa ammissibile non inferiore a 5.000 euro oppure a 10.000 euro nel caso di società con almeno tre soci. L'intensità massima di contributo concedibile è pari al 50% della spesa ammissibile, mentre l'importo del contributo è compreso tra 2.500 euro e 20.000 euro, nel caso di società con almeno tre soci tale importo è compreso tra 5.000 euro e 40.000 euro.

Sono ammissibili le spese strettamente finalizzate alla realizzazione dei progetti di imprenditoria giovanile nel territorio regionale, sostenute successivamente alla data di presentazione della domanda in relazione a iniziative avviate dopo tale data. Le spese ammissibili sono al netto di IVA e possono comprendere eventuali dazi doganali e costi per trasporto, imballo e montaggio relativi al bene acquistato, con esclusione di qualsiasi ricarico per spese generali. Le tipologie di spese ammesse sono:

- spese per investimenti relativi all'acquisto e alla locazione finanziaria dei seguenti beni mobili strettamente funzionali all'esercizio dell'attività economica;
- spese per la costituzione dell'impresa;
- spese di primo impianto per adeguamento o ristrutturazione dei locali adibiti o da adibire all'esercizio dell'attività economica tramite opere edili, realizzazione o adeguamento di impiantistica generale e relative spese di progettazione, direzione e collaudo; per la realizzazione o ampliamento del sito internet; per la locazione dei locali adibiti ad esercizio dell'attività d'impresa; per l'avvio dell'attività di *franchising* limitatamente al diritto di ingresso corrisposto al *franchisor*.

Sono altresì ammesse a contributo le spese connesse all'attività di certificazione della spesa da rendicontare.

Unioncamere approva il bando per la presentazione delle domande di contributo, in relazione alle risorse disponibili, e pubblica il bando sul proprio sito ufficiale entro il 1° marzo di ogni anno. In sede di prima applicazione il bando è pubblicato entro il 31 dicembre 2012. Al bando è allegato lo schema per la presentazione della domanda di contributo, unitamente alla scheda di valutazione in relazione alle risorse disponibili. La Giunta regionale può disporre un numero massimo di progetti istruibili, raggiunto il quale viene disposta la chiusura del termine per presentare le domande.

Come già riferito per le agevolazioni nazionali, anche le agevolazioni previste dalla normativa regionale per la generalità dei soggetti possono essere usufruite dal giovane imprenditore.

Tra queste ricordiamo le agevolazioni IRAP. La Regione Friuli Venezia Giulia prevede degli sconti sull'aliquota IRAP ordinaria, oggi pari al 3,9%; elenchiamo i casi di maggior rilievo per la figura del giovane imprenditore.

La L.R. 30 dicembre 2008, n. 17, all'articolo 2 introduce, a partire dal periodo d'imposta in corso all'1 gennaio 2009, una riduzione dell'aliquota dell'imposta regionale sulle attività produttive (IRAP) applicabile al valore della produzione netta realizzato nel territorio regionale dai soggetti passivi di cui al comma 1, lettere a) e b), in possesso dei requisiti indicati. L'agevolazione opera nei limiti della regola "de minimis" di cui al Regolamento (CE) 15 dicembre 2006 n. 1998/2006, relativo all'applicazione degli articoli 87 e 88 del trattato CE agli aiuti d'importanza minore "de minimis". La disposizione stabilisce che i soggetti passivi in possesso dei requisiti per accedere all'agevolazione applicano l'aliquota dell'Irap nella misura del 2,98 per cento.

L'aliquota agevolata si applica ai soggetti che, alla data di chiusura del periodo d'imposta di riferimento, abbiano alle proprie dipendenze almeno uno, ma non più di cinque lavoratori. Sotto il profilo soggettivo, sono ammessi ad applicare l'aliquota ridotta del 2,98 per cento i soggetti, residenti nel territorio dello Stato, costituiti come società di capitali, enti pubblici e privati diversi

dalle società che hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali, società in nome collettivo e in accomandita semplice e quelle ad esse equiparate a norma dell'articolo 5, comma 3, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, e persone fisiche esercenti attività commerciali di cui all'articolo 55 del medesimo testo unico. Sotto, inoltre, ammessi ad applicare l'aliquota ridotta i soggetti, residenti nel territorio dello Stato, costituiti come persone fisiche, società semplici e quelle ad esse equiparate a norma dell'articolo 5, comma 3, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917 esercenti arti e professioni di cui all'articolo 53, comma 1, del predetto testo unico. L'aliquota agevolata si applica ai suddetti ultimi soggetti che, alla data di chiusura del periodo d'imposta di riferimento, abbiano alle proprie dipendenze almeno un lavoratore, anche a tempo parziale, e realizzino un volume d'affari non superiore a 120 mila Euro.

Con l'articolo 1, commi 13, 14, 15, 16 e 17, della L.R. 1/2004 e successive modifiche è stata introdotta, a partire dal periodo di imposta in corso alla data dell' 1 gennaio 2004, una riduzione dell'aliquota ordinaria dell'IRAP a favore delle nuove imprese artigiane che si iscrivono nell'Albo delle Imprese Artigiane (A.I.A.) pari, rispettivamente:

- all'1 per cento rispetto all'aliquota ordinaria per le imprese insediate nelle zone omogenee di vantaggio socio-economico del territorio montano
- allo 0,8 per cento rispetto all'aliquota ordinaria per le imprese insediate nelle aree del territorio regionale non incluse nelle zone omogenee di svantaggio socio-economico del territorio montano .
- Tali agevolazioni operano entro i limiti stabiliti dalla regola "de minimis".

Possono beneficiare dell'agevolazione:

- a) le imprese iscritte all'A.I.A., di cui all'articolo 13, L.R. 12/2002;
- b) i consorzi e le società consortili, di cui ai commi 1, 2 e 3, dell'articolo 12, L.R. 12/2002, iscritti nella separata sezione dell'Albo stesso, e cioè:
 1. i consorzi e le società consortili, anche in forma cooperativa, costituiti fra imprese artigiane (articolo 12, comma 1);
 2. i consorzi e le società consortili, anche in forma cooperativa, cui partecipano, oltre che imprese artigiane, anche piccole imprese, purché in numero non superiore ad un terzo, nonché enti pubblici o privati di ricerca e di assistenza tecnica e finanziaria, a condizione che le imprese artigiane detengano la maggioranza negli organi deliberanti (articolo 12, comma 2);
 3. i consorzi e le società consortili, anche in forma cooperativa, costituiti tra i consorzi e le società consortili di cui all'articolo 12, commi 1 e 2 (articolo 12, comma 3).

Con l'art. 2, comma 2, della Legge (regionale) finanziaria per il 2006 (L.R. 2/2006) si riduce di un punto percentuale l'aliquota dell'IRAP applicabile alle imprese c.d. "virtuose" - o, più propriamente, che incrementano sia il valore della produzione, sia il costo del personale dipendente, rispetto alla media del triennio precedente. L'aliquota IRAP ridotta si applica al valore della produzione netta realizzato nel territorio regionale dai soggetti passivi che, alla chiusura del singolo periodo d'imposta, presentino congiuntamente, su base nazionale, i seguenti requisiti:

- a) un incremento del valore della produzione netta - aumentato degli ammortamenti e diminuito dei contributi pubblici (entrambi) rilevanti ai fini IRAP - di almeno il 5% (cinque per cento) rispetto alla media del triennio precedente;

- b) un incremento dei costi relativi al personale, riconducibili fra quelli di cui all'articolo 2425, primo comma, lettera B), numero 9), del codice civile, diminuiti degli oneri deducibili ai fini IRAP, di almeno il 5% (cinque per cento) rispetto alla media del triennio precedente.

L'aliquota ridotta si applica a partire dal periodo di imposta in corso al 1° gennaio 2006 ed ha carattere permanente (vale a dire "a regime", come confermato nelle istruzioni alla compilazione del modello UNICO 2007 predisposto - su base nazionale - dall'Agenzia delle Entrate).

Sotto il profilo soggettivo, sono ammessi ad applicare l'aliquota ridotta tutte le categorie di soggetti passivi IRAP, ad eccezione:

- delle amministrazioni pubbliche relativamente al valore prodotto nell'esercizio di attività istituzionale;
- degli imprenditori agricoli di cui all'art. 45, comma 1, del D.Lgs. 446/1997;
- degli esercenti arti e professioni, sia in forma individuale che associata.

Occorre sottolineare che detta riduzione di aliquota IRAP potrebbe sovrapporsi alle disposizioni regionali che - esse pure - stabiliscono riduzioni della medesima aliquota, e sopra riportate, nel caso in cui il contribuente risulti in possesso dei requisiti per fruire anche delle predette agevolazioni: in tal caso il contribuente può liberamente scegliere il trattamento di maggior favore.

4.3 Contributi ed incentivi

Nel panorama nazionale e regionale sono previsti tutta una serie di contributi ed incentivi usufruibili da chi fa impresa: essi vanno dal contributo a fondo perduto per acquisti di beni e servizi, al contributo per l'assunzione di personale da erogarsi come incentivo a tantum o con sgravio contributivo, ad altri interventi sul fronte del credito. I soggetti beneficiari non sono esclusivamente i giovani imprenditori, ma tutti gli imprenditori che rientrano nei requisiti previsti dalla normativa, che di volta in volta può essere rivolta ad un solo settore produttivo (ad esempio interventi a favore dell'artigianato), o ad una sola tipologia di attività (partecipazione a mostre o fiere, esposizioni manifestazioni commerciali nazionali ed estere).

Gli interventi sono previsti dalla normativa regionale, nazionale o europea; i fondi europei vengono gestiti generalmente dalla Regione. La normativa è piuttosto vasta e soprattutto frammentaria, tuttavia si portano alcuni esempi.

La Regione Friuli Venezia Giulia ha predisposto una brochure in cui sono riportati i contributi ed i finanziamenti previsti dalla normativa regionale e gli Enti erogatori. Sono suddivisi tra interventi di accesso al credito delle imprese, contributi in conto capitale, partecipazione nel capitale sociale.

Per i primi riportiamo, a titolo esemplificativo, i contributi in conto interessi su finanziamenti per esigenze di credito a breve termine previsto dalla L.R. 12/2002, art. 51, erogato da Mediocredito del Friuli Venezia Giulia, i cui beneficiari sono le piccole medie imprese artigiane; sono agevolate le iniziative riguardanti l'acquisto di scorte, servizi, pagamento di salari e stipendi, manutenzione di impianti e macchinari o altri costi d'esercizio. Tale intervento consiste nell'erogazione di un finanziamento fino a € 50.000 per la durata massima di 18 mesi.

Per i contributi in conto capitale riportiamo, a titolo esemplificativo, il contributo previsto dall'art. 100 della L.R. 29/2005, a cui sono delegati i CAT (CAT Servizi al Commercio Trieste S.r.l., Terziaria Trieste S.r.l., Terziaria CAT Gorizia S.r.l., Ascom Servizi CAF Monfalcone S.r.l., ecc.). I soggetti beneficiari sono le PMI commerciali, turistiche e di servizi per iniziative relative a

- a) Investimenti in hardware e software per la creazione di siti web orientati al commercio elettronico;

- b) Investimenti per l'acquisto di hardware per la creazione di un servizio di providing o hosting a supporto del commercio elettronico;
- c) Investimenti in hardware e tecnologie rivolti al miglioramento dei sistemi di sicurezza della connessione alla rete Internet;
- d) Investimenti per la costituzione di Secure Payment System attraverso convenzioni con istituti bancari o gestori di carte di credito o di debito;
- e) Investimenti per la promozione del sito di commercio elettronico (shop-site);
- f) Investimenti per corsi di formazione, al netto delle eventuali spese di trasferta, del personale destinato alla gestione, manutenzione, controllo dei siti orientati al commercio elettronico;
- g) Investimenti per la creazione di software prodotti interamente sul territorio regionale e finalizzati alla gestione del commercio elettronico;
- h) Interventi relativi all'introduzione dell'HACP e alle procedure di rintracciabilità nelle aziende alimentari e di somministrazione di alimenti e bevande;
- i) Introduzione dei sistemi di qualità;
- j) Collegamento con i sistemi regionali di teleinformazione e teleprenotazione regionali;
- j bis) Interventi di ammodernamento e adeguamento di immobili aziendali alle vigenti normative in materia di sicurezza;
- k) Acquisto di beni mobili, quali automezzi, macchine per la movimentazione delle merci, attrezzature, macchine d'ufficio e arredi;
- l) Introduzione di sistemi di sicurezza per contrastare gli atti criminosi, quali impianti di allarme, blindature, porte e rafforzamento serrature, installazione di telecamere antirapina e sistemi antifurto e antitaccheggio, vetri antisfondamento e antiproiettile, acquisto casseforti, nonché interventi similari.

L'importo erogabile del contributo arriva fino a € 26.000 per gli interventi di cui alla lettera a) – k) e fino a € 1.500 per quelli previsti alla lettera l).

La terza categoria di interventi riguardano interventi partecipativi del capitale; soggetti beneficiari sono le società di capitali esistenti o da costituirsi con organizzazione operativa nel territorio della Regione o localizzate al di fuori della Regione purché l'intervento finanziario favorisca lo sviluppo di iniziative economiche nel territorio regionale. Attuano investimenti nella crescita e nello sviluppo aziendale, sulla base di progetti industriali, che producano un interesse economico per la Regione. Gli interventi finanziari possono intervenire in tutto il ciclo di vita dell'impresa: dal suo avvio (seed, start up) alle attività di consolidamento, alle operazioni di management buy-out e management buy-in, ai progetti d'internazionalizzazione fino al passaggio generazionale. Il soggetto referente è FRIULIA.

La tipologia di intervento riguarda l'assunzione di partecipazioni di minoranza (max 35%) nel capitale sociale, accompagnata anche da attività di assistenza e consulenza. Friulia tende a lasciare la gestione ordinaria all'imprenditore ed a intervenire solo nella straordinaria, fornendo un controllo continuo del raggiungimento degli obiettivi prefissati nel business plan, riservandosi il diritto di intervento mediante adeguati patti parasociali. Al termine del previsto periodo di intervento, Friulia cede la partecipazione nei tempi e modi pattuiti. Trattasi di finanziamenti d'accompagnamento parametrati all'investimento in capitale di rischio.

Da ultimo ricordiamo che nel panorama nazionale esistono i CONFIDI e CONGAFI, i quali svolgono una serie di attività a supporto del credito fornendo all'imprenditore le opportune garanzie ad integrazione delle proprie.

5. Conclusioni

L'indagine sull'imprenditoria giovanile descritta in queste pagine traccia un ampio quadro dei molteplici aspetti connessi al "fare impresa" dei giovani della provincia di Trieste; è un lavoro che fa riferimento al presente e al recente passato, ma volge lo sguardo al futuro, ai ruoli che i giovani in questa provincia dovranno assumere, alle sfide che dovranno affrontare. Incentivare l'imprenditorialità dei giovani, traendo ispirazione anche da quanto emerge da questa ricerca, può essere, pertanto, un contributo rilevante per assicurare un futuro dei giovani stessi e più estesamente alla comunità di riferimento. E' da questa consapevolezza che possono derivare adeguate risposte da parte dei decisori pubblici (e non solo) alle aspettative di quei giovani che vogliono affrontare il futuro mettendosi in gioco, con l'energia, le potenzialità, le aspettative caratteristiche dell'età giovanile.

L'articolazione della ricerca, suddivisa in quattro filoni distinti e complementari, ha contribuito a tracciare un quadro di riferimento, quantitativo e qualitativo, della situazione di fatto dell'imprenditoria giovanile e delle sue prospettive sul territorio provinciale, enucleando gli elementi di debolezza o le manifeste criticità, ma anche i punti su cui puntare per far fronte alle nuove sfide dettate dalla situazione nazionale e dai mercati esteri.

Sarebbe impossibile riproporre nelle conclusioni tutte le analisi realizzate sia a livello quantitativo, sia qualitativo. Verranno perciò richiamati i punti più rilevanti dei quattro capitoli in cui è articolato il report.

Prima di iniziare tale disamina, è da rilevare che le analisi sul credito alle imprese e sulle nuove regole per la sua erogazione sono state integrate con i dati della Banca d'Italia sull'ammontare della disponibilità di credito per le aziende della provincia e sui suoi utilizzi. Un altro risultato cui prestare particolare attenzione è l'analisi e caratterizzazione dei flussi delle iscrizioni e cancellazioni di giovani al Registro Imprese negli ultimi anni che, pur tra luci e ombre, presenta un quadro positivo.

1. IL DIFFICILE RAPPORTO TRA BANCHE E IMPRESE.

Le trasformazioni in atto nel mondo del credito a seguito della perdurante crisi dei mercati finanziari internazionali e dell'applicazione progressiva delle nuove regole di "Basilea I,II,III" (che impongono alle banche sia vincoli sullo stato patrimoniale, sia maggiori restrizioni nella gestione del rischio credito), hanno cambiato in modo radicale i rapporti tra imprese e istituti bancari. In sintesi si evidenziano: *diminuzione della domanda; maggiore selettività dell'offerta; aumento dei prezzi (tassi)*. In particolare:

- la concessione di finanziamenti è soggetta a criteri oggettivi; pertanto si richiede alle imprese una attenta pianificazione economico-finanziaria. Questo elemento può diventare penalizzante per le giovani imprese che devono affrontare le difficoltà legate all'ingresso in un mercato, estremamente competitivo. Si è determinata una maggiore selettività nella erogazione del credito in funzione della classe di rischio dell'impresa;
- da parte degli istituti di credito si richiede una copertura parziale dei costi di investimento con capitale proprio, elemento che penalizza le nuove imprese giovani;
- la crisi del sistema del credito ha comportato un significativo aumento dei costi per le diverse forme di finanziamento richieste dalle imprese, costi che talvolta possono scoraggiare la stessa richiesta di credito.

A questi cambiamenti intervenuti all'interno del sistema del credito ha fatto riscontro una fase economica che non incoraggia nuovi investimenti e determina quindi un utilizzo limitato delle linee di credito concesse, come appare con evidenza dai dati della Banca d'Italia sulle erogazioni e sul loro utilizzo da parte delle imprese della provincia.

Sulla base delle interviste agli operatori degli istituti di credito e a imprenditori locali si è avuta conferma di una autolimitazione degli operatori economici nelle richieste di credito a seguito dei costi elevati che scoraggiano i nuovi investimenti. Anche nella nostra indagine tra i giovani imprenditori, gli intervistati hanno confermato di aver ottenuto sì in buona misura finanziamenti a suo tempo richiesti, ma con tassi via via crescenti.

Dagli operatori bancari si evidenzia una certa difficoltà da parte delle imprese nel gestire le dinamiche finanziarie aziendali in un periodo di recessione economica, dinamiche che oggi sono fondamentali e che dovrebbero far parte della cultura d'impresa. In tal senso, aggiungono, è importante, anche a livello istituzionale, comunicare e trasmettere le mutate "regole del gioco": per la concessione di un prestito le banche vogliono trovarsi di fronte ad un progetto articolato e ad una patrimonializzazione conseguente. Relativamente all'imprenditoria giovanile, gli istituti dichiarano che in questa provincia vi sono attualmente pochissime iniziative imprenditoriali di un qualche rilievo. Questi scenari vengono confermati nelle interviste e ai tre rappresentanti dei Confidi provinciali che, per conto delle associazioni di categoria, fanno da tramite e da garanzia per l'erogazione dei finanziamenti. Si ha conferma che le nuove realtà imprenditoriali gestite da giovani sono percentualmente davvero di dimensioni ridotte (spesso di derivazione familiare) a riprova del basso tasso di imprenditorialità giovanile presente in provincia. Questa visione, pur con qualche specificità, è confermata nell'intervista ad un rappresentante dell'Unione Regionale Economica Slovena.

Nelle interviste ai giovani imprenditori si ha conferma della centralità della motivazione personale nella scelta di intraprendere, mentre un ruolo minore è dato dal complesso delle influenze parentali-amicali. Un certo peso sembra averlo anche la mancanza di prospettive occupazionali. Si confermano le difficoltà a reperire informazioni sul complesso delle procedure necessarie all'apertura dell'impresa e ancor più sulle possibili agevolazioni e contribuzioni. Manca, suggeriscono i giovani imprenditori, un riferimento qualificato e ben individuato che permetta di ottenere l'insieme delle informazioni utili a chiunque voglia aprire un'impresa e godere delle agevolazioni previste per i diversi settori di attività.

2. GLI EQUILIBRI/SQUILIBRI TRA DOMANDA E OFFERTA DI LAVORO NELL'IMPRENDITORIALITÀ GIOVANILE

Fin dall'inizio dell'indagine si è rilevato un giudizio di scarsa rilevanza per numero e dimensione della imprenditorialità giovanile, determinata non tanto dalle attuali congiunture economiche, ma da un insieme di fattori complessi che vanno dalla scarsa diffusione della cultura d'impresa, alla percezione tra i giovani delle difficoltà insite nell'attivazione e gestione della stessa.

L'*offerta di imprenditorialità* è stata calcolata attraverso le registrazioni di giovani di età fino ai 40 anni al Registro Imprese della Camera di Commercio relative agli ultimi cinque anni e da estrazioni dal data-base dei soggetti che si rivolgono all'Area Creazione e Sviluppo d'Impresa della stessa Camera che fornisce informazioni di base per l'apertura delle attività imprenditoriali. Dai dati reperiti si sono ricavate informazioni rilevanti, e per tanti aspetti originali, sulle potenzialità del mondo delle imprese gestite dai giovani, ma anche tendenzialmente sulle potenzialità imprenditoriali inesprese dai giovani della provincia.

Dalle elaborazioni sui dati del Registro Imprese emerge una prevalenza di imprese minimali, generalmente composte dal solo titolare, che operano con maggior frequenza nelle imprese edili, nell'artigianato, nel commercio, nei servizi. Dalla ricostruzione dei flussi degli iscritti e dei cancellati degli ultimi cinque anni, si evidenzia una notevole dinamicità del settore, con un crescente numero di iscrizioni (+104% dal 2007 al 2011) e di cancellazioni. Nel complesso il saldo tra iscrizioni e cancellazioni nell'ultimo quinquennio è nettamente positivo (circa 700 unità), anche se trattasi in maggioranza di "ditte individuali". Questi dati, che individuano nell'impresa giovanile una realtà che fa riferimento al solo titolare, dà il senso della difficoltà e della solitudine del fare impresa per un giovane, se per impresa si intende, come dovrebbe essere, *un'azione, un'attività, un'iniziativa di una certa difficoltà e importanza che si presenta di esito dubbio*⁵⁹.

Questa dinamicità trova conferma anche nel numero di accessi allo sportello dell'Area di Creazione e Sviluppo d'Imprese della Camera di Commercio per le primarie informazioni sull'apertura di una nuova impresa; si tratta di soggetti con motivazioni e idee imprenditoriali molto diverse che in percentuale ridotta intraprendono un'effettiva iniziativa economica. Tuttavia essi stanno a indicare un interesse ampio nei confronti delle attività di impresa. Spesso sono le comunicazioni a mezzo stampa o altri media sulle agevolazioni per diverse tipologie di imprenditori a stimolare il ricorso a tale servizio che, assieme ad altri, svolge un ruolo rilevante nella diffusione delle informazioni sulle agevolazioni alle nuove imprese. In tal senso lo sportello aperto presso la Provincia per la gestione degli incentivi per le nuove iniziative imprenditoriali previsti da diverse norme regionali (D.P.Reg 237/2007 e seguenti) svolge una preziosa opera di informazione non solo sulle modalità di partecipazione ai bandi, ma più diffusamente sui tanti aspetti normativi di interesse per l'utenza.

Dal lato della *domanda di imprenditorialità* vi sono seri ostacoli metodologici nella stima dell'entità e dei settori in cui vi è una domanda di nuove attività economiche, specie in un periodo di congiuntura negativa. Generalmente la domanda di nuova imprenditorialità dipende da un insieme di fattori, quali l'incidenza del numero di giovani nella popolazione e le potenzialità tecnico-scientifiche dell'area considerata. Se per il primo punto il territorio provinciale non è certamente avvantaggiato, si ritiene che la presenza di numerosi enti di ricerca possa favorire, se adeguatamente stimolata, la ricaduta imprenditoriale delle attività di ricerca. Tuttavia, questi fattori di per sé non sono quantificabili e non possono contribuire alla definizione dei livelli di domanda di imprenditorialità provenienti dal territorio provinciale. Si è deciso pertanto, sulla base del progetto presentato, di effettuare una valutazione indiretta utilizzando i dati dell'*Indagine Excelsior* che definisce trimestre per trimestre i bisogni occupazionali e formativi per le diverse attività produttive. Dalle analisi delle previsioni di assunzioni del 2012 emerge un quadro complessivamente critico con un saldo previsionale negativo tra entrate e uscite dal mondo del lavoro. Note positive, invece, si rilevano per quanto riguarda le tipologie e i profili professionali che le imprese prevedono di assumere. Nella provincia, in concordanza con la prevalenza di attività economiche legate ai servizi, vi è una previsione di assunzione di personale con qualifiche professionali e con scolarità elevate in percentuale maggiore rispetto a quanto si riscontra mediamente a livello regionale e nazionale. Permangono, inoltre, buone previsioni di assunzioni di soggetti per attività legate al commercio e al turismo, con qualifiche professionali più basse. Il quadro che si desume è coerente con la diminuzione delle attività economiche che si è accentuata nel corso del 2012 e che permane, in base agli ultimissimi dati, anche nell'ultimo trimestre.

⁵⁹ Favretto F. Sartori R. *Le età dell'impresa – giovani imprenditori e lavoratori esperti*. Franco Angeli 2007, pag. 8

3) RAPPORTO TRA ISTITUTI DI EDUCAZIONE/FORMAZIONE E IMPRESE

La diffusione della cultura d'impresa, come è stato da più parti sottolineato, risulta essenziale in un contesto territoriale che per diverse ragioni ha visto privilegiare nel passato il lavoro dipendente. A tal fine ruoli importanti sono svolti dalla Camera di Commercio, dalle Associazioni di categoria, dagli istituti scolastici e universitari e in misura più diretta dai progetti di formazione specifici gestiti da scuole, enti di formazione, Università e Area di ricerca. Nella presente indagine si sono considerate inizialmente le esperienze di alternanza scuola-lavoro (progetto POLARIS) che nel 2012 ha coinvolto 20 istituti superiori. Un raccordo diretto tra formazione professionale e imprenditorialità si esprime al meglio nel *Progetto Imprenderò* che nell'ultima edizione da poco conclusa ha coinvolto oltre 700 giovani e ha portato ad oltre 100 iniziative imprenditoriali.

Le potenzialità del mondo dell'Università si evidenziano sia nel settore della formazione anche se non indirizzata direttamente all'imprenditorialità, sia nelle ricadute dirette della ricerca che si concretizzano nell'avvio di nuove imprese (spin off), come si evince dalle interviste ai responsabili dello Sportello Lavoro e dell'ILO (Industrial Liaison Office) che si occupa dei trasferimenti alle imprese delle innovazioni tecnologiche.

Un riferimento importante per iniziative imprenditoriali generalmente con contenuti tecnico scientifici elevati è certamente dato dall'Area di ricerca, nelle sue diverse funzioni e articolazioni. In particolare, all'interno di Area, Innovation Factory cura l'insediamento di nuove imprese sul territorio provinciale, ma nel contempo supporta anche iniziative di soggetti che operano a livello regionale e nazionale. Facendo riferimento agli ultimi cinque anni sono stati presentati in media 12 progetti da parte di residenti nella provincia con età fino ai 35 anni che rappresentano circa il 20% del totale dei progetti presentati e seguiti dal Centro.

4) L'INFORMAZIONE PER LA NUOVA IMPRENDITORIALITÀ GIOVANILE

Constatata l'esigenza di una maggiore diffusione di informazioni sulle agevolazioni fiscali e normative a favore dei soggetti che intendono aprire un'iniziativa imprenditoriale, nonché sui contributi monetari a favore dell'imprenditoria, si è ritenuto opportuno sintetizzare i contenuti più rilevanti delle norme scelte in funzione dell'utilità informativa. Si sono prese in considerazione sia le leggi nazionali che quelle regionali, in modo da ottenere un primo nucleo di informazioni utili ai giovani che si accostano per la prima volta al mondo dell'impresa, giovani che, in base alle interviste, ritengono che non vi siano strumenti di legge adeguati alle esigenze della nuova imprenditorialità.

Dal complesso delle analisi dei dati e delle interviste emergono alcuni punti di rilievo per indirizzare le attività dell'ente pubblico. Il punto focale sembra essere il coordinamento (e possibilmente l'accentramento) delle attività di erogazione delle informazioni sugli adempimenti finalizzati all'apertura di nuove imprese, la semplificazione delle pratiche burocratiche e la chiarezza nelle norme per la agevolazione delle attività per le imprese giovani. A tale proposito si sottolinea diffusamente l'esigenza di continuità delle agevolazioni che non dovrebbero essere soggette alla mutevolezza di bandi con durata limitata o a condizioni spesso difficili da realizzare. Si esprime, al contrario, l'esigenza di un accompagnamento alle attività iniziali dell'impresa, di cui le agevolazioni dovrebbero far parte integrante, assieme al controllo sulle erogazioni concesse. Un ruolo di accompagnamento rilevante viene assegnato alle associazioni di categoria.

Si ritiene che questi siano gli elementi più rilevanti per far crescere fattivamente la cultura d'impresa in un territorio caratterizzato da bassa imprenditorialità, imprenditorialità che talvolta si manifesta e si perpetua all'interno di limitate cerchie familiari e parentali.

Nonostante il quadro economico e imprenditoriale certamente non positivo emerge dalle interviste un diffuso interesse per il mondo dell'impresa, come attestato anche dal crescente saldo positivo nelle iscrizioni al Registro Imprese e al successo del Progetto Imprenderò. Si tratta di una realtà di imprese, generalmente minimali, spesso "di sopravvivenza", che necessitano certamente di un adeguato accompagnamento alla crescita per raggiungere livelli di capitalizzazione accettabili per accedere più facilmente al credito, che viene oggi erogato a condizioni diverse rispetto al passato. Si ritiene prioritaria, inoltre, una presa di coscienza degli attori più rilevanti del settore pubblico e privato della provincia sulla essenzialità dello sbocco imprenditoriale per i giovani in una provincia che presenta un declino demografico della popolazione attiva. In tale contesto adeguate azioni volte a promuovere le iniziative imprenditoriali dei giovani, come quelle suggerite diffusamente nelle analisi presentate in questo lavoro, possono portare ad una riduzione della disoccupazione giovanile, alla creazione di nuovi posti di lavoro, al rafforzamento del *capitale personale* dei giovani con conseguenti positivi effetti per la comunità di riferimento. A tal fine è importante dare continuità alle azioni per l'imprenditorialità giovanile e creare riferimenti certi e supporti efficaci per i giovani del territorio, azioni queste che potrebbero concretizzarsi nel coordinamento applicativo da parte dell'Ente Provincia delle recenti norme nazionali e regionali sull'imprenditoria giovanile, in risposta ai bisogni di sviluppo del territorio provinciale.

Bibliografia

- A.B.I. ASSOCIAZIONE BANCARIA ITALIANA [2010], *Conoscere il Rating – Come viene valutata l'affidabilità delle imprese con l'Accordo di Basilea*, Bancaria Editrice.
- AGENZIA REGIONALE DEL LAVORO – REGIONE FRIULI VENEZIA GIULIA [2012], *Le politiche del lavoro in Friuli Venezia Giulia, Vademecum bimestrale di informazione sugli interventi a favore dell'occupazione*, ed. Novembre 2012
- AGENZIA REGIONALE DEL LAVORO E DELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE FVG [2008], *Il mercato del lavoro in Friuli Venezia Giulia - Rapporto 2008*, Franco Angeli editore
- ALBERTI. F. [1999], *La formazione imprenditoriale: teoria e prospettive di ricerca* in Liuc Papers n. 65, Serie Piccola e Media Impresa 3, pp. 1-23.
- AREA SCIENCE PARK [2012], *Bilancio di Capitale intellettuale 2011 Knowledge is a network* in <http://www.area.trieste.it>
- AREA SCIENCE PARK [2012], *Bilancio sociale 2011 Knowledge is a network* in <http://www.area.trieste.it>
- BANCA D'ITALIA – SEDE DI TRIESTE [2012], *L'economia del Friuli Venezia Giulia. Rapporto annuale*, in *Economie Regionali* n. 8.
- BROCKHAUS R. (1994), *Entrepreneurship Education and Research Outside North America*, in Hoy F., Monroy T. G., Reichert J. (a cura di), *The State of the Art of Entrepreneurship*, Pins-Kent Publishing Company
- CONFINDUSTRIA FRIULI VENEZIA GIULIA [2012], *Indagine Congiunturale Trimestrale – Il Trimestre 2012*, n° 86.
- EXCELSIOR INFORMA, I programmi occupazionali delle imprese rilevati da Unioncamere III trimestre 2012
- FAVRETTO F. SARTORI R. [2007], *Le età dell'impresa – giovani imprenditori e lavoratori esperti*, Franco Angeli, Milano
- LIBELLI M., *L'Italia non aiuta le start up*, in *Il Sole 24ORE*, 1 aprile 2012 (<http://www.ilssole24ore.com>).
- MARCO ZAIA (2008), *I progetti di spin off in Friuli Venezia Giulia: volano per la natalità imprenditoriale e lo sviluppo innovativo - l'esperienza del Progetto Imprenderò* in AGENZIA REGIONALE DEL LAVORO E DELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE FVG (2008), *Il mercato del lavoro in Friuli Venezia Giulia - Rapporto 2008*, Franco Angeli editore
- MARINI D., OLIVA S. a cura di [2010], *Nord Est 2010–Rapporto sulla società e l'economia*, Ricerche Marsilio/Fondazione Nord Est, pag. 212.
- MARINI D., TOSCHI G. a cura di [2012], *Banche e imprese: un nuovo credit crunch? Ricerca promossa da FriulAdria Crédit Agricole*, Quaderni FNE - Collana Panel, n. 28 .
- MASSARO R., OLIVA S., SANSEVERINATI S. a cura di [2012], *Pmi e condizioni di accesso al credito. Ricerca promossa da Confindustria Padova*, Quaderni FNE - Collana Osservatori, n. 153.
- MAURIZIO FANNI (2008), *Start Cup Trieste: Land of Opportunity*, in AGENZIA REGIONALE DEL LAVORO E DELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE FVG (2008), *Il mercato del lavoro in Friuli Venezia Giulia - Rapporto 2008*, Franco Angeli editore
- Oliva S. a cura di [2011], *Gli orientamenti degli imprenditori del nord est-Rapporto Banca-Imprese. Ricerca promossa da Veneto Banca*, Quaderni FNE - Collana Panel, n. 25.
- PROVINCIA DI TRIESTE - Osservatorio Politiche sociali: *Linee guida per la promozione dell'imprenditoria giovanile*, settembre 2011.
- SISTEMA INFORMATIVO EXCELSIOR – 2011. *Il monitoraggio dei fabbisogni professionali dell'industria e dei servizi per favorire l'occupabilità*. Unioncamere
- SISTEMA INFORMATIVO EXCELSIOR – 2012. *I movimenti occupazionali previsti dalle imprese per il 2012*. Tabelle statistiche. Unioncamere
- UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TRIESTE (2011), *Relazione 2010 del Magnifico Rettore concernente i risultati delle attività di formazione e servizi agli studenti, ricerca scientifica e trasferimento di conoscenza*, EUT Edizioni Università di Trieste
- UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TRIESTE (2012), *Relazione 2011 del Magnifico Rettore concernente i risultati delle attività di formazione e servizi agli studenti, ricerca scientifica e trasferimento di conoscenza*, EUT Edizioni Università di Trieste

Sitografia

<http://excelsior.unioncamere.net>
www.area.trieste.it
www.area.trieste.it/opencms/opencms/area/it/campusdimpresa/index.html
www.aries.ts.camcom.it
<http://www.cervedgroup.com/>
www.confiditrieste.it
www.congafiarts.it
www.congafitrieste.com
www.imprendero.it
www.incubatori.fvg.it
<http://www.istat.it/it/archivio/archivio+asia>
www.mib.edu
www.polaris.unioncamere.it
www.regione.fvg.it
www.regione.fvg.it/rafvfg/cms/RAFVG/formazione-lavoro/agenzia-regionale-lavoro/
www.retecivica.trieste.it/informagiovani
www.ts.camcom.it
<http://excelsior.unioncamere.net/>

ALLEGATI: tracce per le interviste effettuate durante la ricerca

ALLEGATO 1 -DOMANDE AGLI OPERATORI BANCARI

Considerazioni generali.

- 1) Qual è stata l'evoluzione della domanda e dell'erogazione di credito negli ultimi 5 anni, in provincia?
- 2) Nel 2012 qual è la situazione delle richieste di credito da parte delle imprese; in diminuzione, stabile, in aumento.
- 3) Com'è l'andamento delle erogazioni. Com'è variato il rapporto erogazioni/richieste negli ultimi 5 anni; com'è ora 2012?
- 4) Le imprese lamentano elevati costi bancari (tassi, commissioni, ecc.). Qual è stata l'evoluzione dei costi?
- 5) Qual è l'andamento delle sofferenze in provincia di Trieste; quali settori e quali dimensioni aziendali sono maggiormente coinvolti?
- 6) Quali sono stati gli effetti delle nuove normative europee sul credito? Di cosa si tratta concretamente? Gli imprenditori sono al corrente delle nuove disposizioni?
- 7) Qual è il suo giudizio sulle nuove imprese e in particolare su quelle giovani sorte in provincia?

Parliamo ora nello specifico delle aziende condotte da giovani:

- 8) In quali fasi i giovani che vogliono costituire un'impresa si accostano al mondo del credito?
- 9) Quali le linee di credito più richieste? Sono coerenti con le situazioni economico-finanziarie delle imprese? quali specificità, quali differenze rispetto a imprese mature?
- 10) Quali sono i settori economici prevalenti dei giovani imprenditori che hanno richiesto finanziamenti alla banca? (tradizionali, innovativi...)
- 11) Quali sono gli aspetti più critici che determinano il rifiuto o la riduzione/variazione delle richieste di affidamento per i giovani? (es. business plan, mancanza di garanzie ecc.)
- 12) Quali sono, invece, gli elementi fondamentali che determinano l'esito positivo delle richieste?
- 13) Qual è stato l'andamento delle richieste e delle erogazioni (e del loro rapporto) nell'ultimo periodo (ultimi due anni) da parte di giovani imprenditori?
- 14) Esistono prodotti specifici studiati per i giovani imprenditori ed in particolare per le imprese start-up gestite da giovani imprenditori?
- 15) Quali sono le critiche che maggiormente ricevete dai giovani imprenditori rispetto ai servizi bancari ed a quelli del credito in particolare?
- 16) Chi non trova credito in banca si rivolge in momenti di difficoltà ad altre fonti. Qual è la sua percezione circa i finanziamenti extra bancari? (finanziarie, finanziamenti in odore di usura ecc.) Ne ha sentito parlare?
- 17) Quanto contribuisce la mancanza di credito al mancato decollo, alle difficoltà o al precoce fallimento di una giovane impresa?
- 18) Quali sono i consigli ed i suggerimenti che Lei si sente di rivolgere ad un giovane imprenditore per migliorare il suo rapporto con la banca e per poter ottenere i finanziamenti necessari per la sua attività?

ALLEGATO 2 - QUESTIONARIO AI RAPPRESENTANTI DEI CONFIDI, CON.GA.FI E U.R.E.S.

- 1) Può delineare brevemente l'attività della vostra associazione (quanti sono i soci, quali sono i settori di attività prevalenti, quali le caratteristiche prevalenti per età, % donne, quali le attività dell'associazione a favore dei soci...);
- 2) In riferimento alla provincia di Trieste, qual è stato l'andamento del vostro settore economico negli ultimi anni? Quali sono gli indicatori più significativi per descrivere l'andamento? (Se il settore non è omogeneo, può distinguere i vari ambiti?). Quali sono gli aspetti maggiormente negativi che impediscono/rallentano la crescita nel vostro settore? Quali sono quelli che potrebbero agevolare la crescita?
- 3) Qual è la sua/vostra percezione sul futuro della vostra categoria economica in questa provincia? Qual è l'atteggiamento prevalente dei vostri iscritti di fronte all'attuale congiuntura?

Domande specifiche sull'imprenditoria giovanile

- 4) Qual è la realtà della giovane imprenditoria (fino ai 35-40 anni) nel vostro settore (ci sono dati in proposito sui vostri nuovi associati)? Quali le caratteristiche dei giovani imprenditori (nuove iniziative, continuazione di attività di famiglia, ecc.)?
- 5) Quali sono le azioni che la vostra associazione svolge (ha in previsione di attivare) nei confronti dei giovani imprenditori (attività formative, di supporto, quali le agevolazioni, ecc.). Ci sono specifiche proposte per i giovani che si iscrivono alla vs. associazione?

Nel dettaglio ...

- 6) Ci sono figure (tutor, esperti ...) o altri riferimenti che generalmente vagliano (supportano) le nuove idee imprenditoriali?
- 7) Vi è un accompagnamento per la fase di avvio dell'attività imprenditoriale dei giovani? Business plan, pratiche burocratiche e fiscali, apertura linee di credito ecc.
- 8) Quali sono le carenze o le difficoltà (istituzionali, di sistema, ecc.) più evidenti che non agevolano o frenano le iniziative imprenditoriali dei giovani?
- 9) Quanto è adeguata la formazione dei giovani imprenditori rispetto al compito che devono affrontare?
- 10) Come valuta la propensione dei giovani del territorio di Trieste ad intraprendere nel vostro settore?
- 11) Chi sono i giovani che si rivolgono a voi? (giovani con altre esperienze imprenditoriali alle spalle, giovani figli di imprenditori, giovani neolaureati o diplomati, giovani con esperienze di lavoro dipendente...).
- 12) In quali nuovi settori i giovani della provincia potrebbero avere buone opportunità?
- 13) Quale ruolo hanno i rapporti con realtà economiche al di fuori della provincia e all'estero per le attività degli associati?
- 14) Quali sono i vostri rapporti con il sistema bancario, come si sono evoluti negli ultimi tre anni?, in particolare:
 - a. Quali linee di credito sono maggiormente richieste? Quali sono attualmente i tempi medi delle risposte del sistema bancario alle richieste di affidamento?
 - b. Qual è l'andamento degli affidamenti? Le banche rispondono alle esigenze dei vostri iscritti?
 - c. Quali le motivazioni prevalenti in caso rifiuto o riduzione dell'affidamento?
 - d. In generale, come evolve il rapporto dei giovani imprenditori con le banche?
 - e. Quali sono le critiche più importanti che muovete al settore bancario?

In sintesi

- 15) Vi sono specifiche strategie della vs. associazione nei confronti dell'imprenditoria giovanile? Se sì quali?
- 16) Quali sono le richieste più frequenti che vi vengono rivolte dai giovani imprenditori?
- 17) Qual è il ruolo dell'innovazione tecnologica (di prodotto e di processo) nelle nuove iniziative di imprenditoria giovanile?
- 18) Come valuta il livello di conoscenze/competenze imprenditoriali possedute dai vostri iscritti? (da 1 a 10); E dai giovani imprenditori?(da 1 a 10).
- 19) Cosa può fare, a vostro parere, l'Amministrazione Provinciale per migliorare/agevolare/aiutare le iniziative di giovani imprenditori? e/o il Comune e la Regione?

ALLEGATO 3 - INTERVISTE A GIOVANI IMPRENDITORI CHE HANNO INIZIATO L'ATTIVITÀ NEGLI ULTIMI 5 ANNI

Nel ringraziarla per la collaborazione Le ricordo che le valutazioni che vorrà esprimere il colloquio saranno soggette a tutela ai sensi e per gli effetti dell'art. 13 del D. Lgs. n° 196 del 30/06/2003, e successive integrazioni e modificazioni, e verranno trattate in forma strettamente anonima e riservata.

→ PERCORSO DI ARRIVO ALL'IMPRESA

1. Prima di entrare nel vivo della sua esperienza imprenditoriale, mi parli brevemente della sua attività.
(Di cosa si occupa, qual è il suo ruolo, qual è la sua clientela, quali le motivazioni che l'hanno portata alla decisione di avviare una sua impresa)

2. Fatto 100 il complesso delle motivazioni all'impresa, qual è stato, in percentuale, il peso delle motivazioni personali, dell'ambiente familiare, delle circostanze o altro.

Motivazioni personali	Ambiente familiare	Mancanza di altre alternative occupazionali (disoccupazione)	Altro (specif...)
%	%	%	%

3. E' stato sviluppato un progetto specifico per avviare l'attività, un **business plan** (piano di sviluppo dell'attività)?

- *No*
- *Si*

3.1. Se sì, quanta importanza ha avuto il business plan nell'avvio dell'attività (*Rapporti con banche, istituzioni ecc.*)?

- *Molto*
- *Abbastanza*
- *Poco*
- *Pper niente*

4. Nell'aprire l'attività imprenditoriale vi sono state rilevanti difficoltà di tipo amministrativo/burocratico/fiscale?

- *No*
- *Si*

4.1. Se sì quali? *Elencare le prime tre per importanza*

- a).....
- b).....
- c).....

5. Quali sono state le fonti di informazione più importanti ai fini dell'apertura della sua attività (*associazioni di categoria, CamCom, ...altrienti pubblici, privati, banche, commercialista, ecc.*) (elenco per ordine di importanza)?

- a).....
- b).....
- c).....

→ FINANZIAMENTI E RAPPORTI CON LE BANCHE

6. Qual era l'entità delle risorse economiche necessarie per iniziare la sua attività?

1. *fino a € 10.00,00*
2. *da € 10.00,00 a € 30.00,00*
3. *da € 30. 00,00 a € 50. 00,00*
4. *da € 50.00,00 a € 100.00,00*
5. *più di € 100.00,00.*

6.1 Come le ha reperite?

1. *mezzi propri*
2. *familiari, soci.*
3. *finanziamenti bancari*
4. *contributi pubblici*
5. *altro*

6.2. Fatto 100 il totale dei finanziamenti iniziali, quanto hanno inciso in percentuale le singole voci?

1. *mezzi propri*
2. *familiari, soci*
3. *finanziamenti bancari*
4. *contributi pubblici*
5. *altro*

6.3. Se ha avuto contributi pubblici, quali sono stati i più rilevanti? (elencare le prime 3 agevolazioni/contribuzioni in base all'importanza)

- a).....
- b).....
- c).....

6.4. Quale il loro ammontare totale?..€.....

7. Ha richiesto finanziamenti agli istituti di credito (banche)?

- *No*
- *Si*

7.1. Quanta difficoltà ha riscontrato nell'ottenere i finanziamenti da parte degli istituti di credito?

- *Molta*
- *Abbastanza*
- *Poca*
- *Per niente*

8. Qual è stato l'ammontare iniziale complessivo delle sue richieste di finanziamento alle banche? €.....

8.1. Qual è stata l'erogazione effettiva globale in rapporto alla somma richiesta inizialmente (%)?.....%

8.2. Le sono state richieste garanzie dirette? No Si Se sì, quali?.....

8.3. La banca ha fatto ricorso alle associazioni di categoria (Congafi, Confidi....) a garanzia del finanziamento?

- *No*
- *Si*

8.4. Quali sono stati complessivamente i tempi per l'ottenimento del finanziamento (*da inizio richieste a liquidazione importo*)?

1. < 1 mese	2. 2-3 mesi	3. 4-6 mesi	4. 7-12 mesi	5. Più di 1 anno
-------------	-------------	-------------	--------------	------------------

8.5. Quali sono stati i costi del finanziamento? (*tasso effettivo*).....%

8.6. Quanti istituti di credito ha contattato prima di ottenere una risposta positiva?.....

8.7. In sintesi qual è stata la disponibilità degli operatori bancari?

- *Molta*
- *Abbastanza*
- *Poca*
- *Per niente*

9. Attualmente quante banche utilizza per la sua attività imprenditoriale?.....

9.1. Per quali operazioni utilizza maggiormente le banche? (**Finanziamenti:** fido per assa, fido per anticipo salvo buon fine, fido anticipo fatture, anticipo scorte, mutui. **Pagamenti e incassi:** Ri.Ba. Mav, RID, bonifici, domiciliazione utenze ecc.)

- 1.....
- 2.....
- 3.....

10. Quali linee di credito utilizza attualmente?

- 1.....
- 2.....
- 3.....

11. In base alla sua esperienza diretta (*non in base a quanto si legge*) i rapporti con il sistema del credito negli ultimi anni sono:

- *Migliorati perché?*.....
- *Peggiorati perché?*.....

12. Negli ultimi tempi ha fatto ricorso a finanziamenti extra bancari?

- *No*
- *Si*

13. Ha fatto ricorso a prestiti da privati?

- *No*
- *Si*

14. Tra le sue conoscenze ci sono imprenditori che, in momenti di difficoltà, hanno fatto ricorso a usurai?

- *No*
- *Si*

15. Quali potrebbero essere, a livello locale, le azioni a supporto della sua attività che l'amministrazione provinciale potrebbe mettere in atto?

16. A conclusione dell'intervista potrebbe fare una valutazione del livello di soddisfazione della sua esperienza come imprenditore, in riferimento alle motivazioni personali iniziali? *scala da 1 a 10, dove 1 sta per "per nulla soddisfatto" e 10 per "pienamente soddisfatto"*

16.1. Come valuterebbe i risultati della sua attività d'impresa sulla base dei risultati economici, tenuto conto delle prospettive iniziali del suo progetto imprenditoriale? *scala da 1 a 10, dove 1 sta per "per nulla soddisfatto" e 10 per "pienamente soddisfatto"*

16.2. Rifarebbe l'esperienza imprenditoriale? No perché?

16.3. Se sì, quali strategie cambierebbe, quali errori eviterebbe?

→ DATI FISSI

17. Quante persone svolgono l'attività nell'impresa? (Soci, dipendenti, collaboratori.)

18. Qual è stato l'ammontare del fatturato annuo nel primo anno di attività dell'impresa? €.....

19. Qual è ora (2011)? €.....

20. In caso di cessazione dell'attività chiedere le motivazioni che lo hanno spinto a chiudere l'attività.

Grazie per la collaborazione

ALLEGATO 4 - INTERVISTE AREA DI RICERCA SCIENZE PARK

1. UFFICIO FORMAZIONE

- 20) Che ruolo ha il vostro servizio nel complesso delle attività di Area Scienze Park? Da quando è attivo?
- 21) Come realizzate, in particolare, le seguenti funzioni: Formazione per l'innovazione e il sostegno alle imprese (analisi del fabbisogno formativo delle aziende); Percorsi formativi per sviluppo e diffusione della cultura imprenditoriale/processi di start up; Coordinazione della scuola Innovation Campus
- 22) È possibile tracciare un profilo del vostro utente medio (azienda, persone singole, età, formazione, settore di attività...) Tale numero è aumentato o diminuito nel corso degli ultimi 3 anni?
- 23) Mediamente all'anno, quanti utenti sono seguiti nelle attività di formazione la neo-imprenditoria?
- 24) Quali sono i principali bisogni formativi dei nuovi imprenditori a cui tipicamente date risposta (orientamento finanziari, coordinamento dei soggetti, gestione dei candidati...)? Quali sono le principali attività per cui i nuovi imprenditori chiedono maggiormente il vostro supporto?
- 25) Seguite le aziende/i soggetti che si rivolgono a voi anche a seguito della conclusione del percorso formativo presso le vostre sedi (accompagnamento post-corso)? Se sì, per quanto tempo e con quale frequenza e modalità? Questo accompagnamento è per tutti o in particolare per chi vuole intraprendere una nuova impresa?
- 26) Punti di forza/debolezza del vostro servizio: quali sono le aspettative più comuni che gli utenti hanno nei confronti dei vostri servizi? Quali sono le principali criticità che evidenziate?
- 27) Partendo dai punti di debolezza evidenziati che margini di miglioramento identificate per i vostri servizi?
- 28) Vi è una verifica dei livelli di soddisfazione degli utenti nei confronti dei servizi? (questionari e simili...)
- 29) Che tipo di rete (con chi, con quali modalità) avete sviluppato per la formazione dei nuovi imprenditori?
- 30) Identificate specifiche linee di finanziamento, in particolare per la neo imprenditoria, per le attività interessate? Se sì di che tipo? Quali?
- 31) Cosa bisognerebbe fare in questa provincia, per aumentare la cultura imprenditoriale?

2. SERVIZIO INSEDIAMENTI E SERVIZI INFORMATIVI

- 1) Da quanto è attivo, nel complesso di AREA Science Park, il vostro servizio e in che cosa consiste?
- 2) Potrebbe darci una descrizione del vostro utente medio (età, formazione, etc.)?
- 3) A voi si rivolgono anche imprese che devono ancora costituirsi: quali sono le informazioni che da queste vengono tipicamente richieste? Quante, tra queste proposte pervengono da un giovane imprenditore sotto i 40 anni? Tale numero è aumentato o diminuito nel corso degli ultimi 3 anni?
- 4) Rispetto alle domande che analizzate, qual è la % delle aziende che si insediano effettivamente nel complesso del parco scientifico e tecnologico? Tra queste, qual è la % di aziende insediate proposte e/o guidate da un giovane imprenditore sotto i 40 anni? Tale numero è aumentato o diminuito nel corso degli ultimi 3 anni? Attivate, in questo percorso, specifiche misure di accompagnamento per la neo-imprenditoria?
- 5) Tipicamente, quali sono i punti di forza/debolezza più frequenti che evidenziate durante il processo di selezione? È possibile isolare i punti di forza/debolezza delle proposte progettuali di insediamento dei giovani imprenditori al di sotto dei 40 anni?
- 6) Una volta superato il processo di valutazione e selezione, fornite anche un servizio di messa a punto della proposta progettuale? Se sì, in che cosa consiste? In genere, quali sono gli elementi delle proposte progettuali che, seppur valide, necessitano di un vostro intervento? Cosa accade alla scadenza della convenzione di insediamento (potenzialmente allo scadere dei 3 anni)?
- 7) AREA Science Park mette a disposizione dei suoi insediati spazi e laboratori adattabili alle loro specifiche esigenze più una serie di servizi pratici e funzionali all'insediamento: esistono dei servizi specifici dedicati /pensati per la neo imprenditoria?
- 8) Identificate, altresì, delle specifiche linee di finanziamento per la neo imprenditoria?
- 9) Cosa bisognerebbe fare in questa provincia, per aumentare la cultura imprenditoriale?

3. INNOVATION FACTORY

- 10) All'interno del sistema AREA Science Park, da quanto è attivo il vostro servizio e in che cosa consiste?
- 11) Innovation Factory si rivolge, principalmente, a tre categorie di utenti (ricercatori, giovani e imprenditori): potrebbe darci una breve descrizione del vostro "utente medio" per ognuna di queste categorie (età, formazione, precedenti esperienze...)?
- 12) Rispetto alle domande che analizzate, qual'è la % di progetti che accogliete e che prende effettivamente parte al processo di incubazione di IF per la creazione di impresa? In che cosa consiste la SELEZIONE INIZIALE superata la quale parte il processo di creazione di impresa?
- 13) Quante sono le idee imprenditoriali da voi seguite nel corso degli anni? Quante di giovani under 40 e quante provenienti da residenti sul territorio della provincia di Trieste?
- 14) Quali sono i principali ostacoli incontrati da chi desidera fare impresa (idea non buona, non si riesce a trasformare l'idea in impresa, mancanza di progettualità, carenza di fondi, etc.)?
- 15) Quali sono invece, i principali bisogni formativi dei nuovi imprenditori a cui tipicamente date risposta? Ne identificate di specifici per i giovani under 40? Se sì, quali?
- 16) Prendendo in considerazione le proposte giunte da giovani imprenditori/ricercatori under 40: è possibile isolare i punti di forza/debolezza delle proposte progettuali di questi ultimi?
- 17) Seguite le aziende/soggetti anche a seguito del percorso di Innovation Factory (accompagnamento post-incubazione)? Se sì, per quanto tempo e con quali modalità?

- 18) Punti di forza/debolezza del vostro servizio: quali sono le aspettative più comuni che gli utenti hanno nei confronti del vostro servizio? Vi è una verifica dei livelli di soddisfazione degli utenti nei confronti del vostro servizio (questionari e simili)?
- 19) Identificate delle precise linee di finanziamento per la neo-imprenditoria? Se sì, quali?
- 20) Cosa bisognerebbe fare in questa provincia, per aumentare e promuovere la cultura dell'imprenditoria?

ALLEGATO 5 - INTERVISTE UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TRIESTE

1. INTERVISTA UFFICIO SPORTELLO LAVORO

Servizi per gli studenti (Offerta di Lavoro)

- 1) Da quando è attivo il vostro servizio; come si esplica? In sintesi, quale accompagnamento fornite allo studente/laureato che si rivolge a voi?
- 2) Concretamente, con quali modalità il vs. servizio svolge: funzioni informative, funzioni di orientamento, funzioni di accompagnamento ai tirocini, job placement.
- 3) Il supporto da voi fornito si dispiega anche in più incontri (n. medio di incontri per utente)?
- 4) Per ogni tipo di servizio vengono adottati specifici protocolli o specifici percorsi?
- 5) In generale, tra tutti i servizi offerti, quanti utenti sono seguiti mediamente all'anno? Che dinamica hanno avuto nel tempo (sono cresciuti, diminuiti)? Rispetto ai servizi da voi offerti, riuscite a quantificare gli utenti nel corso degli utili tre anni per corso di studio?
- 6) Quali sono gli utenti che si rivolgono al vostro servizio? Che tipologia di utenti si rivolge al vostro servizio (studenti, anno di corso, laureati, materie umanistiche, scientifiche economiche in % ecc.)? In che fase della carriera? Tipicamente cosa/qual è la principale richiesta dei vostri utenti?
- 7) Quale servizio è maggiormente apprezzato? Quali sono le aspettative che un utente ha nei confronti dei servizi da voi erogati? Ci sono aspettative non soddisfatte? Come migliorare tali aspetti? Vi è una verifica dei livelli di soddisfazione mediante indagini, compilazione di questionari...
- 8) Vi è una rilevazione della soddisfazione dello studente e dell'impresa per lo stage in azienda? Se sì quali i risultati? SE no, qual è in media la disponibilità delle imprese ad accogliere e supportare la formazione dei giovani studenti/laureati? Qual è invece l'atteggiamento dei giovani nei confronti dei metodi e delle logiche aziendali?
- 9) Nello svolgere le attività sopra descritte, quali sono le maggiori problematiche individuate (ad es. gli utenti sono poco reattivi, mancanza di una rete di servizi, mancanza di collaborazione con le aziende)?

Servizi per le imprese (Domanda di lavoro)

- 10) Come si esplica il servizio rivolto alle aziende? Quali fasi, quali modalità?
- 11) Attraverso quali canali avviene la raccolta di vacancy da parte delle aziende (vacancy segnalate/reperate direttamente in azienda, vacancy segnalate da enti di formazione/CPI, vacancy reperite attraverso mailing list ecc.)?
- 12) Quali tipologie di aziende si rivolgono direttamente a voi, quali sono le principali caratteristiche (dimensione, settore ecc.).
- 13) Con quali e quante aziende avete operato negli anni? Quanti sono mediamente i contatti con le aziende? Che tipo di contatto? Media annuale?
- 14) Prestate attenzione nella selezione delle aziende alle politiche interne di gestione delle RU?
- 15) Vi sono aziende che ricercano specificatamente laureati presso l'università di Trieste e se sì in che facoltà e con quali competenze/cv?
- 16) Tipicamente, raccogliete dei feedback/valutazioni dalle aziende? Sono positivi/negativi? Perché?

Servizi trasversali per lo sviluppo della "rete" del lavoro

- 17) Nello sviluppo del servizio vi è una collaborazione con altri soggetti che offrono servizi per l'impiego (enti di formazione, centri di orientamento, CPI, agenzie per il lavoro)? Sia a livello locale sia nazionale? Nel caso siano in essere, sono collaborazioni formalizzate?
- 18) Partecipate a particolari progetti per l'inserimento lavorativo (es. Fixo, altri progetti Italia Lavoro)? Potete descriverli brevemente? Come vengono recepite dai vostri utenti?
- 19) Il Career day Job Units è tipicamente un momento anche per creare rete sia per chi cerca lavoro sia tra gli operatori. Che affluenza ha avuto nel corso degli anni (sia potenziali lavoratori, sia aziende ed enti)? Le aziende e gli studenti partecipanti, che valutazione hanno fornito rispetto all'evento? Quali tratti principali emergono? È possibile avere una quantificazione delle ricadute in termini occupazionali?
- 20) Vi relazionate con lo sportello del CPI di Trieste presente presso l'Erdisu? Se sì, in che modo?

2. INTERVISTA UFFICIO ILO

- 1) Da quando è stato attivato il vostro servizio?
- 2) Tra le varie finalità, il vostro servizio svolge funzioni di accompagnamento allo spin-off. Tipicamente, chi si rivolge al vostro servizio (qual è l'utente medio per età, formazione ecc.)
- 3) Che tipo di informazioni vengono prevalentemente richieste da chi si rivolge ai vostri uffici (giuridica, ottenimento finanziamenti, relative al business plan ecc.)? che tipo di accompagnamento fornite?
- 4) Come sono composti gli spin-off presenti presso l'università di Trieste? Partendo dal presupposto che devono essere proposte da personale interno, tra i soci vi sono anche imprese esterne? Se c'è chiedere un registro della composizione delle spin-off e dei relativi soci, altrimenti chiedere degli esempi.
- 5) Che % di creazione di impresa vi è rispetto a tutte le richieste che vi vengono fatte? Che tempo di gestazione hanno?
- 6) Quali sono i principali ostacoli incontrati da chi desidera fare impresa (l'idea non è buona, non si riesce a trasformare l'idea in impresa – manca progettualità, mancano finanziamenti, ecc.)?
- 7) Quante spin-off sono state create negli ultimi tre anni? Quante hanno coinvolto giovani imprenditori o quante hanno al loro interno giovani (35-40 anni)?
- 8) Di quali fonti di finanziamento, di quali agevolazioni normative e fiscali godono queste iniziative imprenditoriali?
- 9) Seguite lo spin-off anche a seguito della fase di implementazione? Se sì, per quanto tempo? E quali sono gli aspetti più significativi che rilevate?



WELFARE & COOPERAZIONE

