

# **RIQUALIFICAZIONE PRODUTTIVA, FABBISOGNI DI CAPITALE UMANO IMPRENDITORIALE E POLITICA INDUSTRIALE**

*Francesco Ferrante\* e Daniela Federici\**

**Gennaio 2006**

## **Abstract**

Il dibattito sulla frammentazione e fragilità del sistema imprenditoriale italiano di fronte alle sfide dell'economia della conoscenza e dell'internazionalizzazione si intreccia con quello relativo al funzionamento dei meccanismi di generazione e di allocazione del capitale umano. Tale connessione è raramente investigata nei suoi aspetti più profondi e nelle sue implicazioni di politica industriale. L'ipotesi avanzata in questo lavoro è che l'insoddisfacente dotazione di capitale umano dell'economia italiana si proietti, amplificata da alcune distorsioni e patologie istituzionali, anche sulla componente imprenditoriale e, per questa via, concorra a determinare sia l'endemico nanismo aziendale riscontrato sia la debole performance nei settori ad elevata intensità di conoscenza. Dall'analisi svolta, due temi risultano centrali rispetto all'individuazione degli obiettivi e degli strumenti di riqualificazione del tessuto imprenditoriale. In primo luogo, quello degli effetti sfavorevoli degli attuali assetti istituzionali sui meccanismi di generazione e di allocazione del capitale umano imprenditoriale. Il riferimento è sia ai fattori che determinano la selezione all'entrata nelle attività imprenditoriali sia al ruolo effettivamente giocato dalla dotazione di capitale umano nell'ambito dei processi di selezione imprenditoriale che si realizzano nel mercato. In secondo luogo, quello degli strumenti di politica industriale più idonei a governare il processo di riqualificazione imprenditoriale e a contenerne gli inevitabili costi sociali.

---

\* Università di Cassino, Facoltà di Economia, Via S. Angelo, Cassino (FR). Tel. 07762994707. [f.ferrante@caspur.it](mailto:f.ferrante@caspur.it); [d.federici@unicas.it](mailto:d.federici@unicas.it).

## 1. Introduzione

La qualità della risorsa imprenditoriale costituisce il perno di una moderna economia di mercato nonché uno dei principali fattori che condizionano le prospettive di sviluppo delle economie in ritardo. La funzione propulsiva della piccola impresa nell'ambito dei sistemi tecnologici<sup>1</sup> ed il suo ruolo come strumento di creazione di nuova occupazione è stato in passato investigato dalla letteratura economica ed enfatizzato, più recentemente, in alcuni contributi che hanno evidenziato l'importanza dei processi di sperimentazione e selezione concorrenziale connessi al turn-over imprenditoriale (Baumol, 2004; Scarpetta et al., 2002).

Traiettorie sostenibili di crescita richiedono il continuo adattamento dell'offerta di imprenditorialità rispetto alla domanda, la quale si modifica nel tempo in seguito all'evoluzione della tecnologia, dell'ambiente competitivo e dell'assetto istituzionale.

Negli ultimi anni, in seguito alla diffusione delle ICT, alla progressiva deregolamentazione dei mercati, allo sviluppo di nuovi strumenti finanziari e al rafforzarsi dei processi di integrazione economica internazionale, gli scenari competitivi sono profondamente mutati. Gli effetti più evidenti di tali trasformazioni sono stati rispettivamente la compressione del ciclo di vita delle tecnologie e una maggiore turbolenza e instabilità dei mercati che, congiuntamente, hanno reso più complessi i processi decisionali d'impresa.

Quelli che in precedenza, a ragione o a torto, erano ritenuti punti di forza del sistema imprenditoriale italiano, sono divenuti vincoli stringenti alla sua riqualificazione ed alla crescita. I limiti di un modello imprenditoriale frammentato, specializzato nello sviluppo incrementale di innovazioni, soprattutto di processo, condizionato da meccanismi concorrenziali distorti, si sono palesati in tutta la loro drammaticità ed in tempi relativamente brevi. Non si tratta, evidentemente, di un deficit di natura quantitativa – i dati mostrano che l'offerta potenziale di imprenditorialità, misurata attraverso la quota di lavoro autonomo e il numero di imprese attive, è sensibilmente più elevata in Italia rispetto agli altri paesi OCSE – ma di tipo qualitativo. Esso riguarda le piccole e, soprattutto, micro imprese specializzate in attività di subfornitura, che assorbono una quota di occupazione sensibilmente più elevata di quella dei nostri concorrenti, e che costituiscono, in taluni settori di specializzazione per l'economia italiana, l'ossatura del sistema produttivo e tecnologico.

Dall'analisi qui svolta, due temi risultano centrali rispetto all'individuazione degli obiettivi e degli strumenti di riqualificazione del tessuto imprenditoriale. In primo luogo, quello degli effetti sfavorevoli degli attuali assetti istituzionali, nei rispettivi ambiti interessati, sui meccanismi di generazione e di allocazione del capitale umano imprenditoriale. Il riferimento è sia alla dotazione di capitale umano dei soggetti che scelgono di svolgere attività imprenditoriali sia al ruolo effettivamente giocato da tale dotazione come fattore di selezione imprenditoriale nel mercato. In secondo luogo, quello degli strumenti di politica industriale più idonei a governare il processo di riqualificazione imprenditoriale e a contenerne gli inevitabili costi sociali.

---

<sup>1</sup> Un'enfasi giustificata dal numero di invenzioni e dalla quota di brevetti riconducibili alle piccole imprese che va opportunamente valutata, nei raffronti con l'Italia, in considerazione del fatto che tra queste ultime vengono incluse le aziende con meno di 500 addetti.

Sul piano degli strumenti di intervento, considerando che un'inadeguata cultura imprenditoriale si riflette anche sulla capacità dell'azienda nel suo complesso di rispondere agli stimoli esterni, si sottolinea la parziale inefficacia degli strumenti tradizionali di politica industriale.

Su questa base si discute l'opportunità di adottare misure che, modificando il rendimento atteso dell'investimento in capitale umano imprenditoriale e in comportamenti concorrenziali virtuosi, inneschino processi di entrata e di selezione imprenditoriale altrettanto virtuosi. In quest'ambito ricadono sia gli interventi di sostegno alla formazione imprenditoriale e alla nuova imprenditoria sia le misure volte a ridurre le rendite presenti in attività ad elevata intensità di capitale umano, concorrenti con quelle imprenditoriali, nonché quelle di lotta al sommerso e a forme di concorrenza sleale.

Infine, si rileva come interventi indirizzati ad orientare i processi di integrazione e di riduzione dell'attuale frammentazione produttiva e ad accompagnare il passaggio generazionale nelle PMI, possano costituire importanti occasioni per promuovere ed accelerare processi di riqualificazione imprenditoriale e manageriale centrati sul ruolo delle risorse umane.

Il lavoro si articola in cinque paragrafi. Il secondo paragrafo illustra i principali fatti stilizzati relativi alla struttura imprenditoriale italiana e alla sua collocazione nell'area internazionale. Il terzo paragrafo individua gli elementi del dibattito sul *talento* imprenditoriale che appaiono rilevanti per le tematiche trattate nel presente contributo. Il quarto paragrafo analizza gli effetti delle trasformazioni di carattere tecnologico ed istituzionale, associate alla globalizzazione e alla diffusione delle ICT, sulla domanda di capitale umano imprenditoriale. Il quinto paragrafo delinea, senza alcuna presunzione di esaustività e completezza, alcune misure ed indirizzi di politica economica di sostegno ai processi di riqualificazione del tessuto imprenditoriale italiano.

## **2. Alcuni fatti stilizzati**

La carenza di risorse imprenditoriali qualificate si colloca all'interno del deficit complessivo di capitale umano che l'Italia fa tuttora registrare a confronto con i maggiori concorrenti tecnologici e ne spiega, almeno in parte, così come si cercherà di argomentare in questo lavoro, l'origine. E' noto che sia il livello medio di istruzione della forza lavoro che la quota di occupati con istruzione di livello terziario (ISCED 5 e 6) collocano il nostro paese ai margini delle classifiche OCSE (tab. 1).

Posto che il possesso di attitudini individuali innate e di un adeguato background familiare costituisce solo una pre-condizione favorevole allo svolgimento con successo di tale attività, risulta ancora più eclatante, anche se meno noto, il dato relativo al gap tra il livello di istruzione dei lavoratori dipendenti rispetto a quello di chi svolge attività imprenditoriali e concorre, in maniera significativa, a governare i processi di allocazione delle risorse (tab. 2).

Fonte di preoccupazione sono anche i dati sul rapporto tra dimensione d'impresa e domanda di laureati. Essi confermano il basso profilo della domanda di capitale umano del sistema imprenditoriale nel suo complesso e, soprattutto, delle micro imprese (Indagine Excelsior, 2005, fig. 1).

Tabella 1. Quota di popolazione con istruzione terziaria, 2001 (ISCED 5/6)

Fonte: OECD, Educational Attainment database, May 2003.

	Quota
Canada	41.6
United States	37.3
Ireland	35.6
Japan	33.8
Finland	32.3
Sweden	31.4
Norway	29.8
Australia	29.0
New Zealand	28.2
Belgium	27.6
Denmark	26.4
<b>OECD</b>	<b>26.1</b>
United Kingdom	25.9
Switzerland	25.3
Iceland	24.6
Korea	24.2
Spain	23.6
Netherlands	23.2
France	23.0
Germany	22.2
<b>EU</b>	<b>21.2</b>
Greece	17.7
Luxembourg	17.7
Mexico	15.0
Austria	14.1
Hungary	14.1
Poland	11.9
Czech Republic	11.1
Slovak Republic	10.9
<b>Italy</b>	<b>10.0</b>
Portugal	9.0
Turkey	8.9

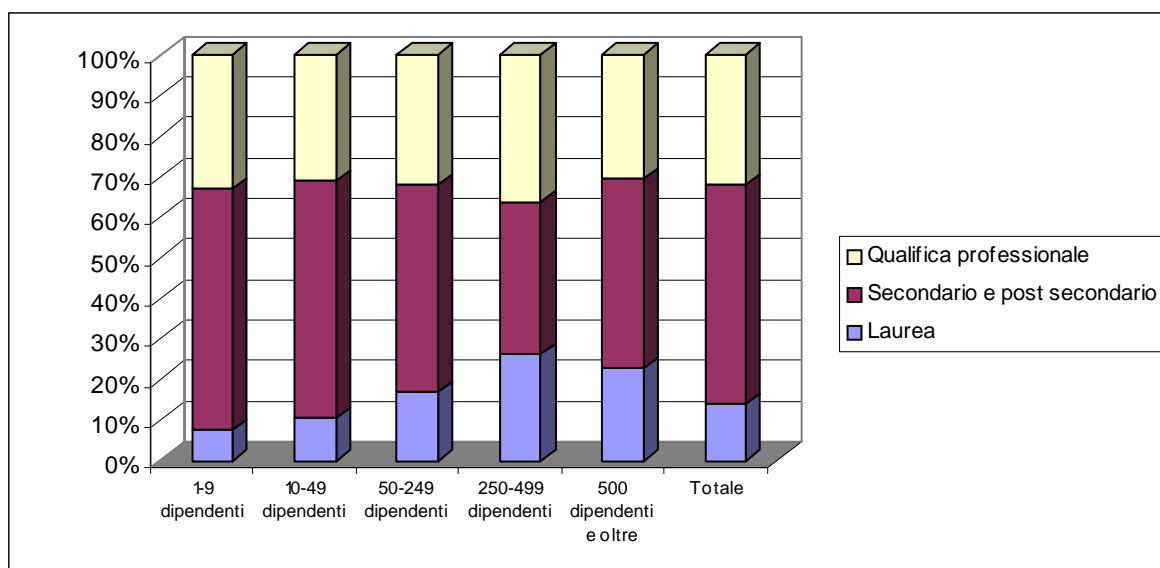
Il successo registrato in passato dalle piccole imprese italiane a gestione familiare nelle produzioni di nicchia era legato ad un ambiente competitivo relativamente poco turbolento, meno sofisticato di quello attuale, nel quale le caratteristiche individuali dell'imprenditore in termini di esperienza, intuito personale, *alertness*, capacità di adattamento interstiziale, prevalevano sul possesso di solide competenze tecniche e culturali in campo manageriale<sup>2</sup>. All'interno dei distretti, tali doti individuali, insieme alla possibilità di accedere ad una ricca dotazione di capitale sociale, consentivano di compensare i divari di natura tecnologica, organizzativa ed infrastrutturale sistematicamente rilevati dalle ricerche sul campo. A questo successo, che legittimava i sostenitori di *small is beautiful*, faceva riscontro la sostanziale debolezza della grande impresa, spesso incapace di confrontarsi ad armi pari, nell'arena internazionale.

<sup>2</sup> L'articolato dibattito sul rapporto tra dimensione d'impresa e performance innovativa offre indicazioni utili ad analizzare le specificità ed i limiti del tessuto imprenditoriale italiano (ISAE, 2004).

Tabella 2. Livelli di istruzione e occupazione  
 Fonte: Nostre elaborazioni su dati della Banca d'Italia, Indagine sui bilanci delle famiglie, 2002.

TITOLO DI STUDIO	Operaio o posizione similare	Impiegato	Insegnante	Impiegato direttivo/quadro	Dirigente, alto funzionario, docente universitario ecc.	Libero professionista	Imprenditore individuale	Lavoratore autonomo/artigiano	Titolare o coadiuvante di impresa familiare	Socio gestore	Collaboratore coordinato e continuativo
nessuno	1.8%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	1.8%
licenza elementare	17.1%	1.5%	0.4%	2.2%	0.0%	1.1%	12.1%	19.3%	20.5%	6.7%	10.7%
licenza media inferiore	52.7%	18.0%	0.2%	8.9%	0.7%	9.7%	40.3%	42.9%	34.0%	35.3%	16.1%
diploma professionale (3 anni)	11.6%	8.3%	2.5%	3.2%	2.9%	3.4%	7.3%	9.2%	11.1%	7.3%	7.1%
diploma media superiore	16.4%	60.8%	41.7%	48.7%	33.3%	40.5%	33.9%	25.6%	29.5%	44.7%	37.5%
diploma universitario/laurea breve	0.1%	1.8%	3.8%	2.2%	0.7%	1.1%	0.0%	0.9%	0.4%	0.7%	1.8%
Laurea	0.4%	9.3%	51.2%	34.2%	60.1%	42.1%	6.5%	1.5%	4.1%	5.3%	25.0%
specializzazione post-laurea	0.0%	0.2%	0.2%	0.6%	2.2%	2.1%	0.0%	0.1%	0.4%	0.0%	0.0%
Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Figura 1. Le previsioni di assunzioni delle imprese per titolo di studio  
 Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2005



Il posizionamento tecnologico scaturito da questa matrice imprenditoriale si caratterizza tuttora per strategie di inseguimento tecnologico alimentate da processi innovativi originatisi quasi sempre all'estero, per un ridotto grado di proiezione produttiva internazionale e per un'accentuata volatilità delle presenze delle imprese sui mercati esteri. Dunque, un paese di imitatori-inseguitori, la cui pur insoddisfacente collocazione nell'arena tecnologica internazionale rispondeva al grado di sviluppo

tecnologico e alla dotazione effettiva di capitale umano del paese a confronto con quella dei maggiori concorrenti.

Le motivazioni principali che inducevano numerosi osservatori a ritenere sostenibile, nel lungo periodo, il modello imprenditoriale così schematicamente rappresentato erano, oltre alla dimensione distrettuale dei processi organizzativi, la presenza di tempi di maturazione delle tecnologie e dei prodotti sufficientemente lunghi da consentirne, così, una tempestiva valorizzazione da parte degli inseguitori, e di efficaci valvole di compensazione, costituite dalla svalutazione del tasso di cambio e dal ricorso al sommerso.

I dati di performance fatti registrare in questi ultimi anni, anche se in parte condizionati dalla fase critica della congiuntura internazionale, segnalano un significativo deterioramento della posizione dell'imprenditoria italiana nel contesto internazionale sia in termini di quote di export che per contenuto tecnologico delle esportazioni. Ciò si è verificato malgrado le diverse riforme realizzate, soprattutto nel mercato del lavoro, avrebbero dovuto rendere più favorevole l'ambiente operativo rispetto al passato. I dati sull'occupazione e sull'andamento della produttività sembrano indicare che gli spazi operativi guadagnati grazie alle riforme, anziché essere utilizzati per affrontare i processi di riqualificazione tecnologica ed organizzativa richiesti dalle circostanze, siano serviti soprattutto a ridurre l'incidenza del costo del lavoro: l'assenza dei benefici del cambio è stata parzialmente ammortizzata dalla compressione del costo del lavoro, con evidenti esiti sfavorevoli sul piano dell'efficienza dinamica.

L'anomalia italiana è quella di un paese avanzato sul piano del reddito pro-capite e nettamente in ritardo su quello della sua dotazione di capitale umano, in particolare di quello imprenditoriale. Un ritardo i cui tempi di recupero non sono compatibili, in assenza di interventi di accelerazione, con quelli della competizione globale.

Il dibattito sulle cause del declino del sistema produttivo italiano sembra non avere registrato questi elementi di fatto e continua, invece, a porre un'eccessiva enfasi sul ruolo giocato, in negativo, da alcuni fattori di contesto quali, il deficit infrastrutturale, la qualità dei servizi pubblici, il peso fiscale e contributivo e la regolamentazione del mercato del lavoro e del prodotto, sulla competitività delle imprese. Infatti, esso ha toccato solo marginalmente le questioni inerenti l'adeguatezza della struttura imprenditoriale di fronte alle nuove sfide dell'economia della conoscenza e alla necessità di ridefinire la collocazione italiana nella divisione internazionale del lavoro in presenza di nuovi *players*. Un atteggiamento che presuppone una forte fiducia nelle capacità endogene del sistema imprenditoriale di aggiustarsi, una volta "sciolti" i nodi strutturali e deregolamentati i mercati.

Il perdurare di questo atteggiamento appare rischioso in quanto esso sopravvaluta l'efficacia e la velocità di questi meccanismi di aggiustamento e induce a sottovalutare la centralità delle risorse imprenditoriali nel governare, su base diffusa, i meccanismi allocativi nell'economia, nel facilitare od ostacolare i processi di cambiamento e nel ridurre i costi sociali di questi ultimi. Non si tratta, naturalmente, di minimizzare gli interventi sul fronte dei fattori di contesto, della deregolamentazione e ri-regolamentazione ma di accompagnare tali misure con azioni che riconoscano la funzione essenziale della risorsa imprenditoriale all'interno di tali processi.

### 3. Capitale umano, struttura imprenditoriale e specializzazione tecnologica

L'analisi del talento o *cultura imprenditoriale*, in coerenza con l'idea che essa rappresenti un dato sostanzialmente innato, è stata ricondotta alla sfera psicologica e sociologica; questo approccio ha avuto poca fortuna, sino a qualche tempo fa, tra gli economisti, anche per le difficoltà di misurazione del fenomeno e, quindi, di realizzazione di indagini empiriche.

Il peso attribuito in passato alle abilità ed attitudini innate, come elemento del talento imprenditoriale (un'implicita visione dell'imprenditore quale "soggetto predestinato"), rispetto alle competenze tecniche acquisite, è in parte da ricondurre alla minore complessità sia dell'ambiente tecnologico sia di quello istituzionale, ed ai fattori di selezione concorrenziale. Il progressivo peso assunto dal contenuto scientifico dei processi innovativi e produttivi, lo sviluppo della grande impresa e il crescente ruolo della finanza hanno nel tempo ridotto l'importanza di tali fattori innati a favore dell'istruzione, soprattutto di quella tecnica, rendendo più "trattabile" dall'economista l'analisi del capitale umano imprenditoriale.

Il capitale umano imprenditoriale è dato dalla combinazione di diverse componenti: abilità individuali innate; abilità e conoscenze individuali, di tipo codificato, acquisite attraverso l'istruzione e la formazione; abilità e conoscenze individuali non codificate acquisite attraverso l'esperienza o all'interno del nucleo familiare; abilità e conoscenze contestuali assorbite attraverso processi relazionali e di *networking*. Il peso specificamente assunto dalle componenti elencate come fattori di selezione concorrenziale dipende dalla natura delle opportunità di mercato, cioè dal tipo di competenze ed abilità richieste per scoprire e sfruttare al meglio queste ultime (Davidsson e Honig, 2003). Le caratteristiche settoriali, in termini di domanda finale e di tecnologie, sono elementi fondamentali che concorrono a determinare queste competenze ed abilità.

Il quadro istituzionale, interno ed internazionale<sup>3</sup> (grado di regolamentazione dei diversi mercati, grado di effettività delle norme, ecc.) concorre a determinare la natura dei vantaggi competitivi di cui deve godere l'imprenditore di successo. Ad esempio, in un sistema altamente regolamentato, costituirà una dote positiva, quantomeno dal punto di vista privato, la capacità di muoversi tra le maglie strette della normativa.

Il ruolo delle diverse componenti del capitale umano nel favorire od ostacolare le decisioni di entrata riguarda due aspetti separati. Il primo concerne aspetti cognitivi, in altre parole gli effetti del capitale umano sulla percezione soggettiva del rischio imprenditoriale. Il secondo, il contributo del capitale alla scoperta e valorizzazione delle opportunità di mercato.

Temi di indagine dell'economista sono soprattutto le abilità e le conoscenze codificate acquisite attraverso l'istruzione e la formazione e le abilità acquisite attraverso l'esperienza o mutate dal sistema di relazioni familiari ed ambientali. Vi è da supporre, infatti, che le abilità innate siano distribuite in maniera sostanzialmente omogenea tra diverse popolazioni e che, in ogni caso, la loro dotazione si modifichi nel lungo periodo a seguito di trasformazioni culturali e demografiche, della cui analisi non si occupa, in prima istanza, l'economista<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> E' evidente che il peso relativo dei due dipende dal grado di proiezione internazionale dell'impresa.

<sup>4</sup> Mentre si può presumere che all'interno di economie di dimensioni ampie la distribuzione del talento imprenditoriale innato sia sostanzialmente omogenea, ciò non vale per la quantità media e la composizione del capitale umano in possesso dei potenziali imprenditori, che variano nel tempo, e tra paesi caratterizzati da diverse istituzioni e da un diverso stadio di sviluppo socio-economico.

La letteratura economica sull'imprenditorialità ha indagato, sul piano teorico ed empirico, i fattori che determinano sia l'offerta di lavoro autonomo e la decisione di divenire imprenditori sia la performance imprenditoriale (Lucas, 1978; Kanbur, 1979; Kihlstrom and Laffont, 1979, Oi, 1983; Otani, 1996; Evans and Jovanovic, 1989; van Praag e Cramer, 2001). Un filone più recente si è occupato del rapporto tra offerta di imprenditorialità e crescita economica (Murphy, Shleifer and Vishny, 1991; Iyigun and Owen, 1999; Baumol, 1990; Schultz, 1990).

Vi è ormai un'ampia letteratura empirica sui fattori che determinano la decisione di divenire imprenditori e il successo imprenditoriale variamente misurato. Escludendo le variabili demografiche, i fattori considerati nella letteratura sono, rispettivamente, la propensione al rischio (ad esempio, van Praag e Cramer 2001; per l'Italia, Guiso e Schivardi 2005), il potenziale cognitivo misurato attraverso tests di intelligenza, il background familiare, il livello e il tipo di istruzione conseguiti e l'appartenenza a *network* (capitale sociale). La lettura complessiva e comparativa dell'evidenza empirica disponibile suggerisce che il ruolo giocato dai vari fattori esaminati nel determinare i comportamenti e la performance imprenditoriale, muti sensibilmente da settore a settore anche in funzione del contesto competitivo ed istituzionale di riferimento. Quindi, anche in relazione alla fase di sviluppo economico in cui si trova un dato paese.

In termini generali, se si misura la conoscenza legata alla dotazione di capitale umano in funzione del suo grado di idiosincronicità, vi è da supporre che il peso relativo delle conoscenze codificate di tipo generale rispetto a quelle tacite specialistiche aumenti col grado di sviluppo economico, con l'intensità tecnologica delle attività di produzione di beni e servizi e con la complessità ambientale.

I contributi sul legame tra crescita economica e livelli di scolarizzazione e sul rendimento di questa ultima è stata recentemente integrata da alcuni studi rivolti ad analizzare il ruolo specifico dell'istruzione nell'ambito delle attività imprenditoriali. Le questioni affrontate riguardano l'effetto del grado di scolarizzazione sia sulla decisione di divenire imprenditore sia sulla performance imprenditoriale. Inoltre, sono stati stimati i tassi di rendimento dell'istruzione di coloro che svolgono attività imprenditoriali a confronto con quelli dei lavoratori dipendenti. L'evidenza disponibile elaborata in un contributo di van der Sluis e van Praag attraverso una meta-analisi (2004) basata su circa 90 studi, suggerisce che il grado di scolarizzazione non svolge un ruolo significativo nella decisione di divenire imprenditore e che abbia, al contrario, un impatto significativo sulla performance (reddito dell'imprenditore<sup>5</sup>). Per ciò che concerne il rendimento dell'istruzione, i risultati mostrano che rende di più investire in istruzione da imprenditori negli USA rispetto all'Europa e che, mentre in Europa l'istruzione ha un rendimento più elevato per i lavoratori dipendenti, ciò non si evince per gli USA<sup>6</sup>.

L'evidenza empirica relativa al tessuto imprenditoriale italiano ne conferma le specificità anche in quest'ambito. La scelta di svolgere un'attività imprenditoriale appare correlata negativamente col livello di istruzione degli individui (tabella 2). Ciò è statisticamente confermato quantomeno nel caso dei distretti (De Blasio e di Addario, 2003; Barca e Cannari, 1997).

Al di là del peso giocato dai diversi fattori considerati, costituisce una conclusione condivisa dalla letteratura teorica l'idea che la dimensione delle imprese cresca col *talento* degli imprenditori nel

---

<sup>5</sup> Sempre per ciò che concerne gli effetti dell'istruzione sulla performance, Storey (1994) segnala diversi studi dai quali risulta una relazione positiva tra livello di istruzione e crescita dell'impresa.

<sup>6</sup> Il tasso stimato per gli USA di un anno aggiuntivo di istruzione per un imprenditore è del 6.1%.



coordinare le risorse e governare i processi allocativi e che dunque, la presenza di una struttura imprenditoriale caratterizzata da ridotte dimensioni medie delle imprese, sia il segnale di una carenza "in media" di talento. O, in alternativa, in contesti caratterizzati da razionamento del credito, del fatto che vi sono potenziali imprenditori di talento che però soffrono di vincoli di liquidità molto stringenti. La terza spiegazione, concorrente con le precedenti, richiama il ruolo della regolamentazione, soprattutto del mercato del lavoro, nel disincentivare la crescita dimensionale delle imprese.

E' un dato ampiamente noto che l'Italia si caratterizzi per una quota di lavoro autonomo e, quindi, di offerta potenziale di imprenditorialità, sostanzialmente più elevata rispetto a quella degli altri paesi avanzati (tabella 3). A ciò fa riscontro una struttura imprenditoriale estremamente frammentata, caratterizzata da una quota di piccole imprese, soprattutto di micro imprese, maggiore rispetto agli altri paesi europei. Ad esempio, la quota di imprese con meno di 100 addetti era in Italia nel 1996 del 68,6% contro il 30,3% della Francia, il 27% del Regno Unito (1994), il 19,7% della Germania (1990) e il 19,7% degli Stati Uniti (1992)<sup>7</sup>.

Tabella 3. Il lavoro autonomo in alcuni paesi industriali  
(in % sull'occupazione non agricola), 2003.

Paese	Quota
Australia	13.4
Austria	12.8
Belgio	16.9
Canada	9.7
Danimarca	8.8
Francia	8.8
Germania	11.4
Grecia	39.8
Irlanda	17.5
Italia	27.5
Olanda	11.6
Norvegia	7.3
Spagna	18.6
Svezia	9.6
Regno Unito	12.7
USA	7.6

Fonte: OCSE, 2005

La presenza di un elevato numero di imprese, soprattutto ove collegata alla dimensione distrettuale dei processi organizzativi d'impresa, è stata interpretata in passato, in positivo, quale indizio di un dinamismo e di un'elevata propensione imprenditoriale e, in negativo, quale segnale della presenza dei vincoli strutturali prima richiamati (razionamento del credito, effetti della regolamentazione del mercato del lavoro) che avrebbero condizionato la crescita dimensionale. La tendenza a ricondurre la mancata crescita dimensionale unicamente a fattori istituzionali trova una prima smentita nel fatto che, in ambito europeo, paesi con gradi di regolamentazione simili al nostro presentano gradi di

<sup>7</sup> Fonte: Banca d'Italia (2001) su dati Centro Studi Confindustria.

frammentazione imprenditoriale significativamente inferiori. Inoltre, il ridotto grado di adesione alla regolamentazione (dovuto a vari fattori che incidono sul valore atteso delle sanzioni) induce a ritenere che il suo effetto si espliciti soprattutto attraverso gli effetti prodotti sulla selezione all'entrata delle imprese e, solo in misura minore, limitandone la crescita successiva.

La fedele trasposizione delle indicazioni della teoria economica sopra citata induce a concludere che la piccola dimensione, al di là degli effetti prodotti dai vincoli strutturali e di liquidità, sia il sintomo di carenze imprenditoriali tradottesi in una bassa capacità di coordinamento (di tipo gerarchico), delle risorse all'interno delle imprese. In coerenza con questa interpretazione, il modello dei distretti, così come si è sviluppato nell'esperienza italiana, costituirebbe una soluzione organizzativa alternativa in grado di minimizzare i costi di coordinamento tra imprese e, quindi, di compensare, almeno parzialmente tale deficienza attraverso la valorizzazione delle abilità di *networking* (Guiso, Sapienza, Zingales, 2005).

In effetti, non è tanto l'elevata presenza di piccole imprese a costituire motivo di preoccupazione, quanto il loro permanere tali, vale a dire la ridotta probabilità di crescita che ne caratterizza la presenza sui mercati, indipendentemente dalla fase del ciclo economico (Scarpetta et al., 2002). Unito alla minore produttività fatta segnare dalle micro imprese, pari al 50% del sistema nel suo complesso, questo scarso dinamismo appare il sintomo evidente di una condizione patologica<sup>8</sup> ancora più preoccupante a causa dei cambiamenti registrati sul fronte tecnologico e su quello del grado di apertura dei mercati. Tali cambiamenti hanno, infatti, determinato un ulteriore aumento della domanda delle competenze e delle abilità imprenditoriali richieste per identificare e cogliere le opportunità offerte dai mercati e, soprattutto, per governare i processi decisionali legati alla loro valorizzazione.

E' dunque opportuno chiedersi se il modello dei distretti, basato sul ruolo della micro impresa, nella sua attuale configurazione, sia ancora sostenibile come soluzione organizzativa alternativa alla media e grande impresa. La tendenza emersa in alcuni sistemi locali di subfornitura a riorganizzare i processi allocativi attorno ad un'impresa leader di medie e grandi dimensioni e a delocalizzarsi, costituisce sicuramente un tentativo di superare i vincoli e le limitazioni derivanti dalla piccola dimensione. L'esito di questi processi è incerto in quanto sembrano dettati, quasi unicamente, da obiettivi di decentramento produttivo, volti a minimizzare i costi delle lavorazioni o ad aggirare vincoli normativi più che a realizzare strategie ad ampio respiro di riqualificazione tecnologica ed organizzativa, di rafforzamento della presenza internazionale e partecipazione a reti globali.

L'evidenza prodotta indica, infatti, che i processi di riorganizzazione osservati non hanno prodotto effetti positivi sistematici né sulla performance tecnologica né sulla internazionalizzazione produttiva (Mariotti, Mutinelli, Piscitello 2004).

### **3.1. Cambiamento tecnologico-organizzativo ed istituzionale e domanda di capitale umano imprenditoriale.**

E' una conclusione oramai acquisita che sviluppo e crescita economica siano generati dal miglioramento dello stato della conoscenza, correlato ai livelli medi di istruzione, e che la crescita produca a sua volta una nuova domanda di istruzione e formazione che investe anche la compagine

---

<sup>8</sup> Tale ridotta produttività non è confinata alla fase di entrata ma permane anche in quella successiva (Scarpetta, et al. 2002).

imprenditoriale. Le analisi della relazione tra istruzione e sviluppo economico, soprattutto ad opera di Sen (1992), hanno ampiamente evidenziato come l'acquisizione e diffusione di capacità minimali di lettura, scrittura e calcolo costituisca la condizione necessaria a promuovere il miglioramento delle condizioni economiche ed il superamento del sottosviluppo<sup>9</sup>. Più in generale, nell'ambito della letteratura sullo sviluppo, è stato evidenziato come, nel corso del tempo, il concetto di *capacità minimali* si sia modificato in funzione dei processi di innovazione tecnologica e di crescita socio-economica e che ciò si sia accompagnato ad un aumento dei tassi di scolarizzazione. Nel corso della crescita si è dunque modificata la quantità minima di capitale umano necessaria a sostenere questa ultima.

Il ruolo dello stock e della composizione del capitale umano e, specificamente, dell'istruzione come fattore di crescita e di convergenza delle economie più avanzate sono stati enfatizzati, a partire da diversi approcci analitici e dai contributi<sup>10</sup> di Nelson e Phelps<sup>11</sup> (1966), di Lucas (1988), e più recentemente da Vandebussche, Aghion, Meghir (2005), anche nell'ambito della letteratura sulla crescita endogena ed ha trovato ampio sostegno nella ricca evidenza empirica accumulatasi nel corso degli anni '90. Questa ultima ha messo in luce alcune conclusioni rilevanti in questa sede. In primo luogo, seguendo l'approccio di Lucas, Barro e Sala-i-Martin (1995) hanno rilevato che solo il tasso di scolarizzazione secondaria spiega i differenziali internazionali di crescita, mentre quello di scolarizzazione primaria non ha un ruolo statisticamente significativo. Su di un diverso versante, la letteratura empirica che trae spunto dall'approccio neo-schumpeteriano di Nelson e Phelps, ha evidenziato che il tasso di scolarizzazione secondaria spiega i differenziali di crescita solo se introdotto come variabile esplicativa del tasso di innovazione e di diffusione delle innovazioni (Mankiw, Romer and Weil, 1992). Molto ricca risulta, inoltre, l'evidenza empirica sull'aumento della domanda di qualificazione degli imprenditori nel settore agricolo, in risposta all'introduzione di innovazioni tecnologiche (Schultz, 1990, p. 92).

La domanda di capitale umano ed il peso relativo delle sue componenti variano nel tempo in funzione soprattutto della complessità tecnologica ed organizzativa, le quali incidono sulle competenze e conoscenze richieste per adottare decisioni economiche. Ciò si riflette anche sulle caratteristiche del capitale umano richiesto a chi svolge attività di tipo imprenditoriale e manageriale nelle varie fasi dello sviluppo economico. E' noto che le economie arretrate ed in via di sviluppo necessitano soprattutto di miglioramenti nei livelli di istruzione primaria e nelle condizioni sanitarie: dal punto di vista delle abilità imprenditoriali, la domanda di esperienza non codificata tende a prevalere su quella di conoscenze codificate: "*The comparative advantage of schooling rises relative to that of learning from experience as technology becomes more complex and as a consequence of increases in specialization*" (Schultz, 1990, p. 98).

Alle stesse conclusioni appaiono approdare i contributi (tra i quali Vandebussche, Aghion, Meghir, 2005) che, nel tentativo di spiegare l'apparente rottura del legame tra capitale umano e crescita

---

<sup>9</sup> Su questo punto Checchi, 1999, pp. 33 - 44.

<sup>10</sup> In particolare, l'approccio di Lucas si distingue da quello di Nelson e Phelps in quanto suppone che il capitale umano e la sua accumulazione entri direttamente quale fattore produttivo nella funzione di produzione aggregata mentre, nell'approccio proposto da Nelson e Phelps, il capitale umano contribuisce ad aumentare la produttività dell'attività innovativa ed il tasso di adozione delle innovazioni.

<sup>11</sup> "... *We suggest that, in a technologically progressive or dynamic economy, production management is a function requiring adaptation to change and that the more educated manager is, the quicker will he be to introduce new techniques of production, To put the hypothesis simply, educated people make good innovators, so that education speeds the process of technological diffusion*" (Nelson and Phelps, 1966, p. 70)

nei paesi OCSE, evidenziano come il ruolo effettivo dell'istruzione dipende dalla distanza di un dato sistema produttivo dalla frontiera tecnologica e che più vicini ci si trovi alla frontiera maggiore è il peso assunto dall'istruzione di livello terziario rispetto a quella di livello secondario. E, sia nei modelli nei quali il progresso tecnico si manifesta attraverso l'espansione del numero di prodotti orizzontalmente differenziati, sia in quelli in cui esso assume la forma di un continuo miglioramento qualitativo dei beni capitali esistenti, nel lungo periodo, il tasso di crescita risulta funzione crescente dello stock e della composizione del capitale umano. Il capitale umano è l'elemento cruciale, quindi, che permette tanto di spostare verso l'alto la frontiera tecnologica quanto di imitare, applicare e adattare all'interno tecnologie importate dall'esterno<sup>12</sup>.

Il processo di imitazione della tecnologia esistente, la capacità di innovazione di ciascun paese e "l'impegno" destinato allo sfruttamento della tecnologia esistente sono i fattori dai quali dipende il tasso di crescita di un paese (Fageberg, 1987, 1988). L'accelerazione o il rallentamento della crescita, quindi, non sono solo dovuti alla capacità di imitare, come prevedono le teorie del *catching up*, quanto dall'esistenza di un sistema innovativo nazionale capace di produrre innovazioni e attività di apprendimento. Le differenze nella dotazione di capitale umano, nel sistema finanziario e nel sistema manageriale che caratterizzano i sistemi innovativi nazionali, incidono sul processo di accumulazione tecnologica dei paesi e quindi sull'ampliarsi del divario tecnologico relativo (Patel e Pavitt, 1994).

A questo riguardo la letteratura mette in luce la centralità dello spazio cognitivo e tecnologico per comprendere la complessità dei processi di produzione, innovazione e trasmissione della conoscenza. Inoltre, nel caso di prodotti o processi produttivi molto complessi, le imprese hanno l'esigenza di mantenere il controllo tecnologico su tutte le componenti della *supply chain*, anche quando ricorrono a scelte di *outsourcing* tecnologico. Al fine di assimilare, assorbire, coordinare e controllare i processi di cambiamento esse devono dotarsi di una adeguata capacità di assorbimento, la quale implica, a sua volta, un aumento delle attività di R&S svolta al di fuori della propria specializzazione.

E' centrale, quindi, il duplice ruolo giocato dall'attività in R&S all'interno dell'impresa: da un lato input per l'attività innovativa, dall'altro elemento centrale dell'*absorptive capacity*, cioè la capacità delle imprese di individuare ed acquisire la conoscenza disponibile nell'ambiente esterno (Cohen e Levinthal, 1989 e 1990). D'altra parte, la competitività internazionale dipende sia dai processi di creazione e diffusione delle innovazioni che dal carattere cumulativo delle conoscenze tecnologiche.

Queste indicazioni sul ruolo crescente delle conoscenze codificate appaiono valide anche per spiegare quanto è avvenuto nel corso degli anni '80 e '90 in seguito alle nuove ondate di innovazione, al procedere della globalizzazione dei mercati e alla loro regolamentazione. Infatti, se fino alla fine degli anni '60' ed i primi anni '70, i contenuti formativi della scuola dell'obbligo potevano risultare idonei a dotare imprenditori e managers degli strumenti necessari a decodificare la realtà operativa, a partire dagli anni '80, la crescente complessità dei fenomeni gestionali e dei processi di valorizzazione delle opportunità offerte dalle ICT e dai mercati ha richiesto competenze sempre più sofisticate, acquisibili

---

<sup>12</sup> Occorre distinguere, comunque, tra meccanismi di crescita (*pushing back*) e meccanismi di convergenza (*catching up*). Per fare ciò è necessario analizzare l'evoluzione nel tempo di tre fattori determinanti per la crescita (Quah, 1993):

- cambiamenti tecnologici (variazioni nella frontiera di produzione mondiale, fattore che riflette le potenzialità della tecnologia trasferibile);
- catch up tecnologico (riflette i movimenti verso la frontiera);
- accumulazione del capitale (riflette i movimenti lungo la frontiera).

solo attraverso adeguati percorsi di scolarizzazione di livello terziario e, solo parzialmente, di formazione *on the job*. Questa evoluzione ha riguardato, in particolare, la gestione dei processi innovativi e di internazionalizzazione produttiva, rispetto ai quali la debolezza del sistema imprenditoriale italiano è particolarmente evidente e non riguarda solo le piccole imprese.

L'argomentazione secondo la quale solide competenze tecniche e culturali costituiscono un bagaglio utile all'imprenditore, si scontra spesso con l'obiezione che a questo ultimo non sono richieste tali competenze perché facilmente acquisibili sul mercato attraverso l'assunzione di managers o il ricorso a consulenze esterne. Entrambe le soluzioni trovano un limite nel fatto che sia la delega di funzioni sia l'utilizzo di consulenze presuppone, in ogni caso, il possesso di capacità minime, rispettivamente, di supervisione e controllo delle procedure e gli atti posti in essere dal delegato e di valutazione delle soluzioni mutate dall'esterno. La predisposizione di buoni documenti contabili, di sofisticate analisi finanziarie o di mercato non è sufficiente a generare buoni processi decisionali se l'utilizzatore di questi strumenti non è in grado di apprezzare pienamente il valore e l'affidabilità delle informazioni così prodotte<sup>13</sup>.

Ciò contribuisce a spiegare anche la ridotta domanda di capitale umano espressa in Italia dalle PMI (fig. 1), spesso e solo in parte giustificata dalla presunta inadeguatezza dei processi formativi rispetto alle esigenze delle imprese e del mercato. Bassi livelli di scolarizzazione si traducono, generalmente e inesorabilmente, in una ridotta domanda di risorse umane qualificate e di formazione<sup>14</sup>, indipendentemente dalla qualità effettiva dei processi formativi. Ciò avviene per due ragioni: perché un imprenditore poco istruito tende a sottovalutare il ruolo della formazione o non è in grado di apprezzarne a pieno il contributo potenziale all'impresa; perché la produttività della formazione degli imprenditori e dei lavoratori dipende positivamente dal loro livello di istruzione (Brunello, 2004).

Quindi, oltre che sulla base dei dati sulla dotazione di capitale umano della forza lavoro, la collocazione del sistema produttivo italiano nella divisione internazionale del lavoro<sup>15</sup>, andrebbe valutata guardando alla dotazione effettiva di capitale umano imprenditoriale.

### **3.2. ICT e domanda di capitale umano imprenditoriale**

La diffusione delle ICT ha generato numerosi mutamenti nello scenario competitivo e nelle modalità di gestione dei processi produttivi che non possono essere singolarmente analizzati in questa sede. Nel complesso, tali cambiamenti si sono concretizzati in un sensibile accorciamento dei tempi di produzione, elaborazione e diffusione delle informazioni rilevanti nelle attività d'impresa (produzione di idee e loro traduzione in beni e servizi) ed in una maggiore disponibilità di informazioni per unità di

---

<sup>13</sup> Non occorre qui riferirsi ai risultati dell'ampia letteratura disponibile sull'impatto delle asimmetrie di informazione sull'organizzazione e sull'efficienza dell'impresa.

<sup>14</sup> Vi è ampia evidenza empirica sull'esistenza di una relazione positiva tra livelli di scolarizzazione e investimenti in formazione (Brunello, 2004).

<sup>15</sup> A sostegno di questa conclusione, nel corso di una indagine sui subfornitori del tessile – abbigliamento (Ferrante, 2005), è emerso che il livello di scolarizzazione incideva significativamente e positivamente sui fabbisogni di figure professionali più innovative. Il vincolo maggiore risiedeva nel fatto che il titolare di impresa rappresentava quasi sempre lo snodo di tutti i processi di cambiamento e di riqualificazione, non solo sul piano decisionale ma anche su quello della formazione e dell'apprendimento in azienda.

La conseguenza che ne derivava è che la capacità di innovazione risultava limitata dalla capacità del titolare di recepire gli stimoli, di acquisire le conoscenze necessarie a realizzare i cambiamenti e di utilizzare al meglio le opportunità tecnologiche e di mercato presenti. Inoltre, la struttura organizzativa, fortemente accentrata e personalizzata, tendeva a generare una gerarchia nella gestione delle informazioni che non risultava funzionale ad una agile ed efficace implementazione dei cambiamenti.

tempo. Dal punto di vista dei processi decisionali che vedono coinvolti gli imprenditori, ciò si è tradotto in una maggiore complessità dei processi di valutazione e selezione delle opportunità di mercato, riconducibile al volume delle informazioni da elaborare e filtrare da una parte, e in una necessità di tempi di risposta e reazione, compatibili con il contesto concorrenziale, sempre più brevi dall'altra. Risultano, così, essersi accorciati sia il ciclo di vita dei prodotti sia quello delle industrie. Le analisi disponibili confermano che, storicamente, l'avanzamento scientifico e tecnologico, al quale si è accompagnato l'innalzamento dei livelli medi di istruzione della popolazione, è stato caratterizzato da una progressiva riduzione dei tempi di diffusione delle tecnologie<sup>16</sup> e del loro ciclo di vita. Tale andamento si è rafforzato con l'introduzione delle ICT che, data la loro natura fortemente pervasiva, ha innescato meccanismi moltiplicativi delle opportunità di innovazione di processo e di prodotto, in parte non conosciuti nella storia, e solo parzialmente rivelati dai tassi di crescita della produttività (Jorgenson, 2005).

Questi cambiamenti, nei termini dell'analisi *schumpeteriana*, possono essere interpretati come un repentino aumento, trasversale ai diversi settori, del tasso al quale avanza il processo di *distruzione-creazione* e della complessità dell'innovazione non solo in senso verticale (ricerca di base – ricerca applicata – diffusione) ma anche in senso orizzontale, rispetto alle funzioni della singola impresa (R&S, progettazione, approvvigionamenti, produzione, marketing). Fenomeni che implicano un maggiore fabbisogno di capacità imprenditoriali e un innalzamento dello stock di conoscenze codificate minime richieste per interpretare la realtà e tradurre le informazioni così ottenute in inputs utili nei processi decisionali. Quindi, sia di conoscenze codificate di tipo generalistico dalle quali dipendono le capacità creative e di scoperta, sia di competenze di tipo specialistico, anche se con forte valenza interdisciplinare (in materia giuridica, economico-gestionale, tecnologica).

Questa interpretazione appare coerente, oltre che con l'evidenza empirica disponibile, anche con le indicazioni di Nelson e Phelps (1966), secondo i quali, dato il tasso esogeno di introduzione di nuove tecnologie, il livello di istruzione degli imprenditori e dei managers incide positivamente sul tasso di adozione di queste ultime. Se ne deduce che il rendimento dell'istruzione risulta crescente con il tasso di introduzione di innovazioni<sup>17</sup>.

### **3.3. Globalizzazione e domanda di capitale umano imprenditoriale**

La pressione competitiva internazionale e il processo di aggiustamento strutturale che coinvolge l'Europa e, soprattutto, l'Italia, rendono necessario un ripensamento del rapporto tra dimensione locale e dimensione globale, nodo cruciale dell'evoluzione del sistema dei distretti e cioè il rapporto tra conoscenza tacita e conoscenza codificata, che permetta di uscire dallo spazio angusto del sistema locale e consenta di accedere alle reti globali e di utilizzarne i linguaggi. La semplice prossimità geografica e la specializzazione per fasi che caratterizzano i distretti italiani non sono più condizioni

---

<sup>16</sup> Ad esempio, mentre ci sono voluti circa 46 anni dalla sua introduzione affinché l'elettricità raggiungesse il 25% della popolazione, ne sono bastati 7 ad internet per raggiungere lo stesso grado di penetrazione (Cooley and Yorukoglu, 2003).

<sup>17</sup> Indicazioni coerenti con queste conclusioni, sul legame tra istruzione degli imprenditori, stili e performances imprenditoriali, si ricavano, con riferimento ad un ambito molto specifico, quello delle piccole imprese subfornitrici del tessile - abbigliamento, da due indagini sul campo svolte nella provincia di Frosinone (Ferrante, 2005; Federici e Ferrante, 2005). Dalle interviste realizzate tramite questionari si evince che stili gestionali proattivi e innovativi e migliori performances si correlano con più elevati livelli medi di istruzione degli imprenditori e che la dotazione di capitale umano dell'imprenditore costituisce il maggiore vincolo ai processi di riqualificazione tecnologica e organizzativa delle imprese del comparto.

sufficienti per competere. Certamente, l'acquisizione e l'adozione di conoscenze esterne hanno svolto un ruolo importante nell'evoluzione e nella crescita dei distretti ma è fuor di dubbio che tali sistemi abbiano fondato il loro vantaggio competitivo su processi cognitivi interni al contesto locale. La condizione locale dell'ambiente di riferimento ha spesso spinto, attraverso meccanismi di emulazione, ad una omologazione delle scelte strategiche riguardanti prodotti, strutture organizzative, modelli di comportamento.

Il contesto competitivo di riferimento è cambiato provocando una progressiva estensione su scala mondiale della base su cui si dispiegano i processi di produzione, circolazione e utilizzo delle conoscenze rilevanti per strategie competitive adeguate.

L'evoluzione del contesto competitivo internazionale impone strategie di internazionalizzazione sempre più complesse che comportano il superamento della dicotomia "esportazioni-investimento diretto" alla luce della valenza strategica delle scelte di internazionalizzazione delle imprese. Dimensioni aziendali ridotte, se da un lato conferiscono una flessibilità maggiore al sistema produttivo italiano, condizionano però la natura e le modalità di internazionalizzazione delle imprese. Gli approcci teorici all'internazionalizzazione individuano un processo di tipo incrementale/evolutivo che coinvolge in modo crescente l'impresa. Si tratta di un'evoluzione internazionale che procede per stadi sequenziali (dall'esportazione occasionale all'investimento diretto) ognuno dei quali è caratterizzato da specifici assetti organizzativi i quali implicano un continuo processo di innovazione gestionale, ne consegue, quindi, che i processi di internazionalizzazione comportano sempre di più nuovi *organisational pattern* (Mariotti 1998). La letteratura pone l'accento, inoltre, sul profondo legame tra strategie di innovazione tecnologica e strategie di internazionalizzazione (Vaccà e Rullani 1983, Clark e Juma, 1987). Tale scenario richiede l'identificazione e lo sviluppo di capacità e competenze manageriali nuove, specifiche al percorso di internazionalizzazione intrapreso e risulta quindi connesso con l'innalzamento del profilo qualitativo del capitale umano.

#### **4. Alcune implicazioni di politica economica per l'impresa**

Il dibattito sulla fragilità del sistema imprenditoriale italiano e sulla sua ridotta capacità di aggiustamento endogeno ruota attorno a due questioni tra loro connesse. La prima riguarda il modello di specializzazione, del quale si evidenzia lo sbilanciamento a sfavore dei settori ad alta tecnologia; la seconda concerne la presenza di una struttura industriale frammentata, caratterizzata dalla prevalenza di piccole e micro imprese.

L'ampia condivisione della diagnosi non si estende, però, all'identificazione dei nessi di causalità e delle cure da adottare. In generale, prevale la tendenza ad imputare il nanismo e l'insoddisfacente performance tecnologica a fattori esterni alle imprese (vincoli finanziari, inadeguatezza del quadro normativo ed eccesso di regolamentazione, deficit infrastrutturali, elevati prelievi fiscali e contributivi), mentre minoritaria appare la posizione di coloro che guardano all'interno della *scatola nera*. A corredo di tale propensione, le ricette suggerite tendono a privilegiare interventi che incidono sui vincoli esterni.

Nelle ipotesi più estreme, in considerazione dei numerosi fallimenti passati della politica industriale, la proposta è quella di cancellarla dal vocabolario e di sostituirla con una riduzione fiscale e contributiva generalizzata che punti a compensare la cessazione del flusso dei sussidi così prodotta.

Questa soluzione non appare percorribile perché sottovaluta il forte ritardo strutturale italiano a confronto con i concorrenti, l'impatto dei fallimenti del mercato sulla capacità endogene di aggiustamento e la sostenibilità politico-sociale di tale processo di aggiustamento.

D'altro canto, il fallimento degli interventi realizzati in passato è da ricondurre al fatto che essi sono stati spesso piegati a finalità diverse da quelle specifiche della politica per l'impresa (ammortizzatori sociali, forme di sostegno al reddito delle categorie coinvolte, sostegno allo sviluppo locale scarsamente qualificato nei suoi connotati), di respiro corto, talvolta in conflitto con gli obiettivi di politica industriale esplicitati sulla carta. Peraltro, la complessità istituzionale prodotta dalla concorrenza di più competenze e dalla compresenza, attorno ai tavoli di contrattazione, di un numero elevato di attori, non ha prodotto un utilizzo coerente e trasparente dei vari strumenti.

Per quanto riguarda la tendenza a ricondurre la mancata crescita dimensionale unicamente a fattori istituzionali, che si accompagna normalmente all'idea che non via siano spazi per la politica industriale, essa trova una smentita nel fatto che, in ambito europeo, paesi con gradi di regolamentazione simili al nostro presentano gradi di frammentazione imprenditoriale significativamente inferiori (Conway et al. 2005). Inoltre, il ridotto grado di adesione alla regolamentazione (dovuto a diversi fattori che incidono sul valore atteso delle sanzioni) induce a ritenere che il suo effetto si espliciti soprattutto attraverso gli effetti prodotti sulla selezione all'entrata delle imprese e, solo in misura minore, limitandone la crescita successiva.

In una moderna economia di mercato, l'obiettivo prioritario della politica per l'impresa dovrebbe essere quello di generare, a partire dal riconoscimento di alcuni significativi fallimenti del mercato, assetti istituzionali favorevoli alla realizzazione di processi virtuosi di entrata e di selezione imprenditoriale. Si tratta dei fallimenti che riguardano il mercato del credito e del capitale umano e che si alimentano a vicenda, producendo esiti che persistono e si amplificano nel tempo.

In subordine ma contestualmente, la politica economica dovrebbe puntare a correggere quei fallimenti che comprimono il potenziale di crescita e di cambiamento qualitativo del sistema imprenditoriale nel suo assetto virtuoso sopra identificato. In questo caso, si tratta prevalentemente di interventi volti a generare esternalità positive nel settore della R&S, dell'istruzione e della formazione, ad innescare processi di coordinamento e a dotare il territorio delle infrastrutture necessarie a sviluppare le attività di produzione di beni e servizi.

Alla creazione di un assetto istituzionale virtuoso possono contribuire sia gli interventi in materia di credito, finanza, istruzione e formazione che la predisposizione di un quadro normativo certo e semplificato e di meccanismi sanzionatori in grado di colpire i comportamenti lesivi della concorrenza. Sia quelli di competenza delle autorità antitrust, sia i comportamenti che, indirettamente, distorcono il corretto dispiegarsi della concorrenza quali, ad esempio, l'evasione fiscale e contributiva, il mancato rispetto delle norme in materia ambientale e sanitaria.

Indubbiamente, si tratta di un'ampia gamma di misure in grado di generare meccanismi virtuosi di entrata e di selezione imprenditoriale e di interventi volti, contestualmente, a ridurre i costi sociali associati al processo di uscita e adeguamento della struttura imprenditoriale. A differenza che nel passato, scelte orientate a favorire il cambiamento, e non a conservare lo status quo.

L'orientamento della politica economica, rivelato dall'effettiva allocazione e gestione operativa delle risorse, non appare aderire a questo schema né allo scenario interpretativo prima tracciato, in



quanto sembra lasciare ai margini proprio le politiche indirizzate, direttamente o indirettamente, a riqualificare il tessuto imprenditoriale. Con riferimento specifico all'erogazione di incentivi reali e finanziari alla nuova imprenditoria, uno dei principali difetti evidenziatisi attiene alla scarsa qualità dei processi di valutazione e selezione delle candidature.

All'interno di questo scenario di politica industriale, la riqualificazione e valorizzazione delle risorse umane è un passaggio ineludibile del processo di riorganizzazione e sviluppo delle imprese, funzionale al loro riposizionamento competitivo nel contesto internazionale. Un pur lento allineamento rispetto alla dotazione di capitale umano dei principali paesi OCSE (si veda la tabella 1), funzionale al processo di *up-grading* tecnologico<sup>18</sup>, richiederebbe un più elevato assorbimento di imprenditori, managers e ricercatori con istruzione terziaria da parte del tessuto produttivo. A fronte di questa evidenza, secondo le già citate risultanze dell'indagine Excelsior, nel 2005 le imprese italiane hanno previsto di assorbire, 8.8 laureati ogni 100 assunti e le micro imprese solamente 4.4.

Il dibattito italiano sul rapporto tra istruzione e mercato del lavoro è stato sino ad ora centrato sulla presunta inadeguatezza dell'offerta di istruzione rispetto alla domanda espressa dalle imprese. Dai confronti internazionali, oltre ad alcune evidenti debolezze del sistema formativo nazionale (si vedano, ad esempio, i risultati dell'indagine PISA), emerge un limite altrettanto preoccupante dal lato della domanda di capitale umano da parte delle imprese. Sussiste il concreto rischio che le politiche pubbliche, orientate da questa visione distorta, puntino unicamente ad allineare l'offerta rispetto alla domanda, e non viceversa.

Di seguito sono riportati schematicamente alcuni dei possibili ambiti di intervento, connessi sia alla fase della selezione in entrata dei nuovi imprenditori che alla selezione concorrenziale nel mercato.

#### 1. Erogazione di incentivi reali e finanziari all'autoimpiego e all'imprenditorialità

Il primo ambito di intervento riguarda le misure volte a promuovere processi virtuosi di selezione all'entrata nell'attività imprenditoriale. Si tratta, in primo luogo, di rafforzare gli interventi di sostegno dell'autoimpiego e all'imprenditorialità, re-indirizzandoli e prevedendo procedure di valutazione più selettive. Inoltre, occorre stabilire un più forte nesso tra concessione di incentivi ed interventi formativi.

Allo stato attuale, sussiste un'elevata sovrapposizione normativa che rende poco trasparente il sistema degli incentivi all'autoimpiego. In aggiunta, appare poco soddisfacente l'efficacia dei meccanismi di valutazione dei progetti, talché una quota elevata di risorse è nei fatti destinata a finanziare l'apertura di attività di tipo tradizionale, con scarse prospettive di crescita e la cui presenza genera notevoli effetti di spiazzamento, configurando, talvolta, vere e proprie forme di concorrenza sleale ai danni degli operatori già attivi.

Nella prospettiva evidenziata, i meccanismi di valutazione delle richieste di finanziamento dovrebbero attribuire un peso adeguato alla "credibilità" dei progetti imprenditoriali, con particolare riferimento alla qualità delle risorse umane imprenditoriali impiegate nel progetto, secondo criteri di *human capital accountability*. Non si tratta di valutare la bontà delle idee imprenditoriali, e di sostituirsi in ciò al mercato nel selezionare le idee vincenti (*picking the winners*), ma di puntare a verificare sia la qualità dei processi attraverso i quali l'aspirante imprenditore è giunto alla definizione del progetto e alla

---

<sup>18</sup> Risultato dell'entrata nei processi formativi delle nuove generazioni e del naturale *turn-over* generazionale.

costruzione delle ipotesi economico-finanziarie, sia l'adeguatezza delle risorse umane imprenditoriali e manageriali coinvolte.

Tenuto conto della scarsa disponibilità di risorse qualificate, la ri-definizione degli interventi in questa materia potrebbe essere realizzata privilegiando una più attiva partecipazione delle università, la cui presenza sul territorio è ormai diffusa, nel quadro di un potenziamento delle attività istituzionali degli atenei in tema di rapporti con le imprese e di trasferimento tecnologico. Tale partecipazione dovrebbe riguardare sia la fase della valutazione del merito imprenditoriale dei progetti sia gli aspetti connessi allo sviluppo e alla realizzazione dei progetti (preparazione del business plan, progettazione ed erogazione della formazione imprenditoriale, sostegno al trasferimento tecnologico, monitoraggio in itinere dei progetti). In questa prospettiva, di particolare efficacia appaiono gli interventi di promozione degli *spin-off* accademici e il sostegno ai progetti imprenditoriali dei laureandi e dei laureati.

## 2. La riduzione degli effetti di spiazzamento del capitale umano imprenditoriale

Le scelte occupazionali e quelle che ne conseguono in tema di percorsi formativi dipendono, a parità di altri fattori, dai profili di rischio-rendimento delle diverse attività di lavoro autonomo e dipendente alle quali ci si può dedicare. Per i soggetti dotati di livelli più elevati di istruzione, la scelta riguarda tipicamente il confronto tra le libere professioni, attività manageriali nella sfera pubblica e privata o, in alternativa, attività di tipo imprenditoriale.

Il legame tra crescita economica ed allocazione del talento è stato recentemente oggetto di indagine in alcuni contributi, i quali evidenziano, come società nelle quali la struttura degli incentivi e le preferenze individuali privilegiano le libere professioni - rispetto alle attività imprenditoriali - presentino tassi di crescita inferiori [Iyigun and Owen (1999); Banerjee and Newman (1993); Murphy, Shleifer, Vishny, 1991]. Questo esito è ricondotto a due motivazioni principali, rispettivamente al fatto che le attività professionali sono legate alla presenza di elevate rendite di posizione, garantite dall'assenza di condizioni concorrenziali sui mercati, e al fatto che l'acquisizione di competenze nei settori legati alla formazione imprenditoriale (tipicamente la formazione scientifica) aumenti le risorse disponibili per la realizzazione di attività di innovazione tecnologica e organizzativa funzionali alla crescita.

Secondo queste indicazioni, la quantità effettiva di capitale umano disponibile per le attività imprenditoriali non dipende solamente dal potenziale di offerta di lavoro autonomo e dalla sua qualità ma anche dalla struttura degli incentivi propria dei diversi sistemi distributivi. Società caratterizzate da elevate rendite nelle attività professionali, sperimenteranno un parziale spiazzamento del settore imprenditoriale, anche per ciò che concerne le scelte formative. Per molti versi, questo appare il caso italiano e, in particolare, quello del Mezzogiorno d'Italia, ove le scelte di svolgere attività imprenditoriali appare di natura residuale. Il ridotto assorbimento da parte delle imprese di personale caratterizzato da elevati livelli di istruzione, nella forma di capitale umano sia imprenditoriale sia manageriale, non è dunque solo una questione che riguarda la domanda ma anche l'offerta. Dalla figura 1 risulta che, nell'ambito del lavoro autonomo, vi è un consistente gap tra livello di istruzione dei liberi professionisti e di coloro che si occupano di gestione d'impresa. Inoltre, tale gap appare amplificarsi nel Mezzogiorno.

Gli effetti negativi prodotti dalla presenza di rendite nelle attività in concorrenza con quella imprenditoriale sono legate alla eventualità che le prime, oltre a ridurre la produttività delle risorse

impiegate in attività imprenditoriali, generino delle esternalità negative nell'economia, ad esempio, innalzando i costi di transazione (Acemoglu, 1996).

La riduzione delle distorsioni che spiazzano le scelte formative e l'allocazione del *capitale umano* a sfavore delle attività imprenditoriali rappresenta dunque un importante settore di intervento. La riforma degli ordini professionali e, più in generale, la riduzione delle barriere all'entrata nelle attività che richiedono elevati investimenti in capitale umano, altrimenti fungibile in attività imprenditoriali, costituiscono in questa prospettiva, un obiettivo desiderabile.

### 3. Misure volte a favorire processi virtuosi di accorpamento aziendale e di passaggio generazionale

Si tratta di temi ampiamente dibattuti ma che non hanno trovato ancora sufficiente considerazione da parte del legislatore. La piccola dimensione non è di per sé un limite, lo diventa quando, anziché rappresentare una fase transitoria, costituisce una condizione endemica di presenza delle imprese legata a fattori di debolezza e fragilità strutturale. Una consolidata letteratura sull'imprenditorialità concorda sulla tendenziale resistenza della piccola impresa alla crescita dimensionale. Tale propensione viene ricondotta a motivazioni familiari, gestionali - finanziarie ma soprattutto ad un basso livello di interazione con l'ambiente "esterno", al consolidamento di "*routines*" e di minimizzazione del rischio. Comportamenti strategici a cui corrispondono diversi profili di "imprenditore".

Misure atte a promuovere processi di concentrazione aziendale sono dunque opportune ove indirizzate a favorire strategie di crescita esterna governate da imprenditori dotati non solo di risorse finanziarie ma anche di risorse umane, capacità e competenze adeguate.

Tenuto conto, in quest'ambito specifico, del ruolo centrale giocato dal sistema finanziario le misure di politica economica non possono che interessare congiuntamente sia gli interventi diretti, quali ad esempio, gli incentivi fiscali, sia quelle misure destinate a ridisegnare gli spazi di azione dei diversi attori.

Per quanto detto, l'eventuale concessione di incentivi di natura fiscale dovrebbe essere condizionata alla presentazione di progetti industriali credibili e dotati di respiro strategico. Inoltre, la valutazione della attendibilità dei progetti dovrebbe essere effettuata a partire non solo delle risorse finanziarie attivabili ma soprattutto di quelle umane disponibili, secondo gli stessi criteri di *human capital accountability* utilizzati nel caso delle sostegno fornito ai nuovi imprenditori.

Indubbiamente, l'attuazione di queste indicazioni trova un limite nella carenza, rispettivamente, di una cultura della valutazione del merito imprenditoriale all'interno del sistema finanziario italiano e di attori specializzati in grado di sostenere finanziariamente le strategie di crescita esterna delle imprese. Gli strumenti finanziari partecipativi e *bonds* di distretto, introdotti recentemente, offrono interessanti opportunità innovative in quest'ambito, il cui sfruttamento richiede, tuttavia, una certa dose di originalità da parte degli operatori.

L'accesso ed il ricorso a tali nuovi strumenti di ingegneria finanziaria rappresentano un rilevatore dei differenziali di dotazione di capitale umano imprenditoriale e un'occasione per favorire un processo virtuoso di selezione concorrenziale. A condizione che la valutazione del merito

imprenditoriale poggi su criteri appropriati e non faccia rientrare dalla finestra il ruolo delle garanzie reali.

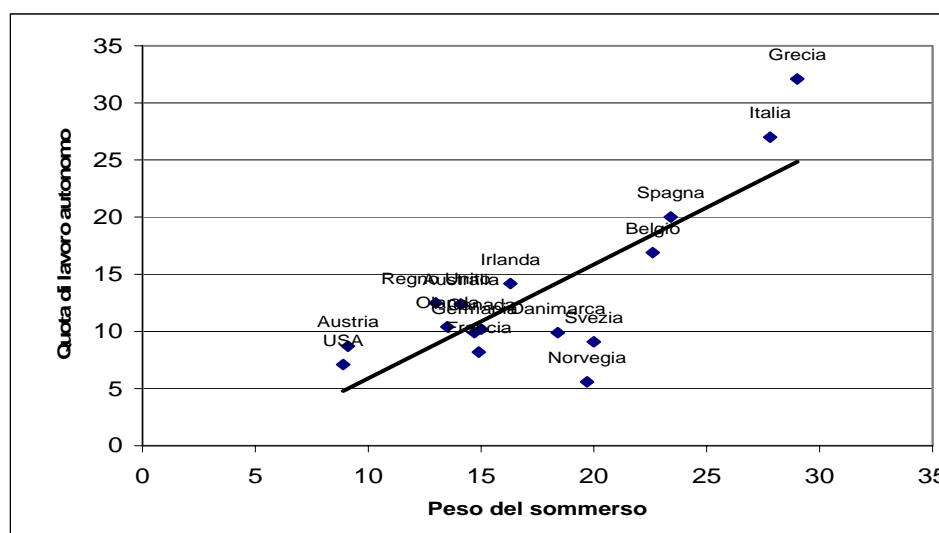
Gli interventi di *venture capital*, peraltro marginali, e di *private equity*, vedono tuttora fortemente sfavorite proprio le nuove iniziative imprenditoriali innovative e la piccola impresa. Sussiste il rischio fondato che la finanza innovativa, anziché contribuire a valorizzare e promuovere iniziative imprenditoriali meritevoli, si limiti a partecipare alla distribuzione degli utili di quelle già di successo.

#### 4. Lotta al sommerso e alle altre forme di concorrenza sleale

La lotta ai comportamenti sleali costituisce una strategia essenziale per favorire processi virtuosi di selezione concorrenziale. Per quanto non vi sia evidenza statistica sistematica e stringente su questo punto, i paesi caratterizzati da una quota più elevata di lavoro autonomo e di micro imprese risultano essere quelli in cui il peso dell'economia sommersa è più elevato (figura 2).

Figura 2. Peso del sommerso e quota di lavoro autonomo.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Djankov et al. (2002) e Scarpetta et al. (2002)



Dunque, un assetto complessivo di regolamentazione leggero, associato ad una maggiore efficacia sanzionatoria, costituiscono condizioni favorevoli alla realizzazione di processi virtuosi di selezione imprenditoriale.

Evidentemente, lo spazio per comportamenti lesivi della concorrenza si amplifica al crescere della complessità della regolamentazione e al ridursi dal grado di effettività delle norme. La presenza congiunta di una regolamentazione pervasiva e di una ridotta efficacia sanzionatoria produce effetti di spiazzamento, nell'ambito dei processi di selezione imprenditoriale, dei soggetti che basano il proprio talento su risorse diverse dalla capacità di adattamento a tale contesto. Il ridotto valore atteso delle sanzioni erogate nel caso di comportamenti che superino la soglia della legalità li rende paganti, salvo che non siano presenti incentivi intrinseci al rispetto delle norme.

Questa conclusione è in linea con l'evidenza empirica emersa in alcuni studi (Djankov et al. 2002) secondo la quale elevati livelli di regolamentazione del mercato del prodotto, nei paesi caratterizzati da ridotti livelli di *enforcement*, non producono una minore entrata nelle attività

imprenditoriali ma più collusione tra regolante e regolato. Questa indicazione, unitamente al dato relativo alla correlazione tra dimensione media d'impresa e grado di regolamentazione, costituisce un grave indizio a favore della conclusione che la regolamentazione, insieme a ridotti gradi di *enforcement*, produce una selezione imprenditoriale che fa perno su fattori spuri quali la maggiore propensione ed abilità a sfruttare i vantaggi del *networking* e ad eludere la normativa. Sembra dunque emergere un rapporto di sostituibilità tra capitale sociale e capitale umano imprenditoriale, filtrato dall'impatto congiunto del grado di regolamentazione e di *enforcement*.

#### 5. Ammortizzatori sociali per governare i processi di riqualificazione imprenditoriale

La fase di transizione verso una struttura imprenditoriale più adeguata alle nuove sfide e il processo di ridefinizione della specializzazione produttiva che ne consegue, comportano inevitabili costi sociali sopportati sia dai lavoratori sia dagli imprenditori meno qualificati/più deboli. Si tratta di processi che devono essere governati, da un lato per ridistribuirne i costi all'interno delle collettività dall'altra per rendere politicamente accettabili le strategie di riqualificazione messe in campo.

Vi è ancora molto da fare in questo settore in quanto l'utilizzo degli ammortizzatori sociali costituisce, tuttora, un settore di intervento debole nell'ambito delle misure di protezione sociale. L'ampia esperienza maturata a livello internazionale è, in ogni caso, d'aiuto nel disegnare schemi di sostegno in grado di minimizzare i potenziali effetti distorsivi sul mercato del lavoro.

Del tutto nuovo sarebbe, invece, l'eventuale ricorso ad ammortizzatori sociali a favore dei titolari di micro e piccole imprese. In effetti, una parte significativa del processo di aggiustamento riguarderà micro aziende di subfornitura caratterizzate da rapporti di forte dipendenza economica dalla committenza. Tali rapporti configurano, spesso e al di là della fattispecie astratta, relazioni di lavoro di tipo parasubordinato, in quanto tali meritevoli di tutela da parte del legislatore. Si tratta, evidentemente, di una materia delicata, ma sulla quale occorrerà intervenire per fornire tutele adeguate anche ai lavoratori atipici.

#### **5. Conclusioni**

Il dibattito sulla fragilità e la frammentazione del sistema imprenditoriale italiano di fronte alle sfide dell'innovazione e dell'internazionalizzazione produttiva si intreccia in maniera inscindibile con quello relativo al supposto cattivo funzionamento dei meccanismi di generazione ed allocazione del capitale umano. Nei fatti, tale connessione è raramente investigata nei suoi aspetti più profondi e nelle sue implicazioni. Ciò appare miope in quanto i ridotti investimenti in istruzione e formazione fatti registrare dall'Italia a confronto con i maggiori concorrenti si proiettano anche sulla componente imprenditoriale.

L'impatto di tale carenza non si distribuisce in maniera simmetrica tra le varie componenti del mercato del lavoro. Un inadeguato bagaglio di conoscenze risulta particolarmente critico nel caso di soggetti le cui decisioni hanno un peso elevato nel governare e orientare i processi di allocazione delle risorse nell'economia. Gli effetti distorsivi ed il costo di decisioni inadeguate o segnate dalla *tirannia del presente* aumentano, infatti, con la quantità di risorse governate dal decisore. Gli effetti negativi di tali decisioni possono perdurare nel tempo – ad esempio, nel caso di decisioni di investimento a lungo

termine - e interessare una platea molto estesa di soggetti (creditori, subfornitori) esterni alla compagine aziendale, producendo significativi costi sociali oltre che privati.

Inoltre, carenze di capitale umano imprenditoriale possono innescare un pericoloso circolo vizioso, in quanto ridotti livelli di qualificazione di chi ha responsabilità di governo dell'impresa si traducono, inevitabilmente, in un basso profilo della domanda di capitale umano, che a sua volta genera ridotti rendimenti dell'istruzione e, quindi, minori incentivi ad investire in capitale umano.

Gli attuali orientamenti della politica economica, oltre che palesare una preoccupante mancanza di visione strategica degli obiettivi a lungo termine, non sembrano indirizzati ad affrontare in maniera convincente questi nodi sottostanti la riqualificazione del tessuto imprenditoriale.

#### **RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

Acemoglu, D. (1996), "A Microfoundation for Social Increasing Returns in Human Capital Accumulation" *Quarterly Journal of Economics* 111(3), 779-804.

Allen, R.C. and Stone J. H. (1988), "Managerial Productivity and Firm Size: A Comment on Oi's Managerial Time Allocation Model", *Economic Inquiry* 26(1), 171-173.

Banca d'Italia, (2001), Relazione annuale 2000.

Banerjee, A.V. and Newman A.F. (1993), "Occupational Choice and the Process of Development", *Journal of Political Economy* 101(2), 274-298.

Barca F. e Cannari L. (1997), "Imprenditori ed investitori: ruolo dell'istruzione", in N. Rossi (a cura di), *L'istruzione in Italia solo un pezzo di carta?*, Il Mulino, Bologna.

Barro, R. J. and Sala-i-Martin, X. (1995), *Economic Growth*, New York, McGraw Hill.

Bates, T. (1990), "Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity", *Review of Economics and Statistics*, 72(4), 551-559.

Baumol W.J. (1968), "Entrepreneurship in Economic Theory", *American Economic Review*, vol. 58(2), 64-71.

Baumol W.J. (1990), "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", *Journal of Political Economy*, vol. 98(5), 893-921.

Baumol W..J. (2004), "Education for innovation: entrepreneurial breakthrough vs. incremental corporate innovation", NBER WP n.10578.

Beckman M.J. (1979), "Management Production Functions and the Theory of the Firm", *Journal of Economic Theory* 14, 1-18.

Benhabib J. and Spiegel M.M. (1994), "The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data", *Journal of Monetary Economics*, 34(2), 143-173.

Rapporto MET 2005 (2006), "Le politiche per la competitività delle imprese: internazionalizzazione e politiche regionali", a cura di R. Brancati.

Brunello G. (2004), "On the Complementarity between Education and Training in Europe", in Checchi D. and Lucifora C. (eds.), *Education, Training and Labor Market Policies in Europe*, Palgrave, 2004.

Checchi D. (1999), *Istruzione e mercato del lavoro*, Il Mulino, Bologna.

Clark N. and Juma C. (1987), *Long Run Economics – An Evolutionary Approach to Economic Growth*, Pinter Publishers, London.

Cohen W.M. and Levinthal D.A. (1989), Innovation and Learning: the Two Faces of R&D, *The Economic Journal* 99, 569-96.

Cohen W.M. and Levinthal D.A. (1990), Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation, *Administrative Science Quarterly* 35, 128-152.

Commissione delle Comunità Europee (2003), Il dibattito pubblico sul Libro Verde "L'imprenditorialità in Europa", ottobre.

Conway P., Janod V. and Nicoletti G. (2005), *Product Market Regulation in OECD Countries, 1998 to 2003*, OECD Economics Department W.P. n. 419.

Cooley Thomas F. and Yorukoglu M. (2003), Innovation and Imitation in a Information Age, *Journal of the European Economic Association* 1 (2), 406-418.

Davidsson P. and Honig B. (2003), The Role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs, *Journal of Business Venturing* 18(3), 3001-331.

De Blasio G. e Di Addario S. (2003), Salari, imprenditorialità e mobilità nei distretti industriali italiani, in Banca d'Italia, *Economie Locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale. Nuove ricerche della Banca d'Italia sullo sviluppo territoriale*.

Djankov S., La Porta R., Lopez-De-Silanes F. and Shleifer A. (2002), The Regulation of Entry, *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 117(1), 1-37.

Evans D.S. and Jovanovic B.. (1989), An Estimated Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraint, *Journal of Political Economy*, 97(4), 808-827.

Fagerberg J. (1987), A Technology Gap Approach to Why Growth Rates Differ, *Research Policy* 16.

Fagerberg J. (1988), Why Growth Rates Differ, in Dosi G. (eds.) *Technical Change and Economic Theory*, London, Pinter, 432-457.

Ferrante F. (2005), Revealing Entrepreneurial Talent, *Small Business Economics* 6, September 159-174.

Federici D. e Ferrante F. (2005), Qualità del sistema imprenditoriale e riposizionamento competitivo dei distretti del tessile-abbigliamento, in Rapporto ICE 2005.

Guiso L. and Schivardi F. (2005), Learning to Be an Entrepreneur, CEPR Discussion Paper n. 5290.

Guiso L., Sapienza P. and Zingales L. (2004), The Role of Social Capital and Financial Development, forthcoming on *American Economic Review*.

ISAE (2004), *Dimensione aziendale, attività di R&S e innovazione in Italia*, Rapporto aprile 2004.

Iyigun, M.F. and Owen A.L. (1998), Risk, Entrepreneurship and Human-Capital Accumulation, *American Economic Review* 88(2), 454-457.

Iyigun, M.F. and Owen A.L. (1999), Entrepreneurs, Professionals, and Growth, *Journal of Economic Growth* 4, June, 213-232.

Jorgerson D. (2005), Accounting for Growth in the Information Age, in Aghion P. and Durlauf S. *Handbook of Economic Growth*, Volume 1A, Amsterdam North Holland, 743-815.

Kanbur S.M. (1979), Of Risk Taking and the Personal Distribution of Income, *Journal of Political Economy*, 87(4), 769-797.

- Kihlstrom R.E. and Laffont J.J. (1979), A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion, *Journal of Political Economy*, 87(4), 719-748.
- Kirzner, I.M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.
- Knight, F. H. (1965), *Risk, Uncertainty and Profits*, New York, Harper and Row.
- Lucas, R.E. (1978), On the Size Distribution of Business Firms” *Bell Journal of Economics* 9, Autumn, 508-523.
- Lucas, R.E. (1988), On the Mechanics of Economic Development” *Journal of Monetary Economics* 22(1), 3-42.
- Mankiw, N.G., Romer, D. and Weil D.N. (1992) A Contribution to the Empirics of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics* 107(2), 407-37.
- Marimon, R. (2003), Science, Technology and Business Innovation as Factors of Growth”, relazione presentata in occasione del convegno *University Research, Business and Local Development*, LUISS, dicembre 2003.
- Mariotti S. (1998), Teorie dell’impresa: l’approccio contrattualista e l’approccio basato sulle competenze, *mimeo*.
- Mariotti S., Mutinelli M. e Piscitello L. (2004), *L’internazionalizzazione produttiva dei distretti industriali. Un’analisi degli ostacoli e dei fattori abilitanti*, Paper presentato alla riunione del gruppo di studio CNR su “Economia Internazionale e dello Sviluppo”, Milano 5-6 novembre 2004.
- Murphy, K.M., Shleifer A. and Vishny R. (1991), “he Allocation of Talent: Implications for Growth, *Quarterly Journal of Economics* 106(2), 503-530.
- Nelson, R., and Phelps, E. (1966), Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth, *American Economic Review* 61, 69-75.
- Oi, W.Y. (1983), Heterogeneous Firms and the Organization of Production” *Economic Inquiry*, XXI, 147-171.
- Otani, K. (1996), A Human Capital Approach to Entrepreneurial Capacity, *Economica*, 63, 273-289.
- Patel P. and K. Pavitt (1994), *The Nature and Economic Importance of National Innovation Systems*, STI Review 14, OECD, Paris.
- Quah D. (1993), Galton’s Fallacy and Tests to Convergence Hypothesis, *The Scandinavian Journal of Economics*, 95(4), 427-443.
- Redding, S. (1996), Low-Skill, Low-Quality Trap: Strategic Complementarities between Human Capital and R&D, *Economic Journal* 106, 458-470.
- Scarpetta, S., Hemmings P., Tressel T. and Woo J. (2002), The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data, OECD W.P. n. 329.
- Schiller, B.R. and Crewson, P. (1997), Entrepreneurial Origins: a Longitudinal Inquiry, *Economic Inquiry* XXXV, 523-531.
- Schumpeter, J.A. (1936), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Mass.
- Schultz, T.W. (1990), *Restoring Economic Equilibrium: Human Capital in the Modernizing Economy*, Basil Blackwell, Cambridge, Mass.
- Sen A. (1992), *Inequality Reexamined*, Oxford University Press, Oxford, trad. (1994) *La diseguaglianza*, Il Mulino, Bologna.



Storey D.J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*, London: Routledge.

Vaccà S. and E. Rullani (1983), Oltre il modello classico di impresa multinazionale, *Finanza, Marketing e Produzione* 2.

Val Praag C.M. and Cramer J.S. (2001), The Roots of Entrepreneurial and Labour Demand: Individual Ability and Low Risk Aversion, *Economica*, February, 45-62.

Van der Sluis J. and Van Praag C. Mirjam (2004), "Economic Returns to Education for Entrepreneurs: The Development of a Neglected Child in the Family of Economics of Education", WP presentato in occasione della conferenza "Self-employment and Entrepreneurship", Stoccolma.

Vandenbussche J., Aghion P. and Meghir C. (2005), *Growth, Distance to Frontier and Composition of Human Capital*, CEPR W.P. 4860.