



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
DI MILANO

*Dipartimento di Studi Sociali e Politici*



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO

# **Recessione e micro-imprenditoria nel terziario milanese. Difficoltà, adattamenti, nuove opportunità**

di

Maurizio Ambrosini, Gabriele Ballarino e  
Nazareno Panichella

**gennaio 2012**

La ricerca è stata concepita da Maurizio Ambrosini e diretta da Maurizio Ambrosini e Gabriele Ballarino. Le elaborazioni e le analisi dei dati sono state curate da Nazareno Panichella, che ha anche svolto le interviste. Il presente rapporto è stato redatto da Nazareno Panichella, con la supervisione di Maurizio Ambrosini e Gabriele Ballarino, che ne ha curato l'editing finale. La ricerca non sarebbe stato possibile senza il contributo di numerose persone e istituzioni, cui vanno i sentiti ringraziamenti degli autori. In particolar modo, la collaborazione del Servizio studi della Camera di commercio di Milano, e in particolare delle dr.sse Vittoria Di Franco, Lidia Mezza e Aurora Caiazzo e dei loro collaboratori e collaboratrici, è stata essenziale per la riuscita della ricerca. Gli autori sono grati a Franco Coppo, dell'Unione Commercianti di Milano, ad Andrea Ardizzone, Segretario Generale di Assintel e a Giuliano Pennati, segretario di Federmoda Milano, per avere fornito una serie di contatti utili per le interviste. Un ringraziamento particolare va a Giamprima Stabilini, segretario amministrativo del Dipartimento, e a Concetta Antronaco per il coordinamento amministrativo della ricerca, e, *last but not least*, a tutte le persone che si sono rese disponibili per le interviste.

<b>Presentazione. Crisi e microimpresa a Milano .....</b>	<b>7</b>
<b>Capitolo 1 - Obiettivi e metodologia della ricerca .....</b>	<b>10</b>
1. L'oggetto di studio: chi è un microimprenditore?.....	10
2. La selezione del campione.....	14
3. La tecnica di rilevazione.....	16
4. Le analisi statistiche .....	17
Appendice A: i nuovi imprenditori intervistati.....	19
Appendice B: gli imprenditori che hanno chiuso l'attività .....	20
Appendice C: Il gruppo di controllo e i testimoni privilegiati intervistati .....	21
Appendice D: traccia di intervista ai nuovi e vecchi imprenditori .....	22
<b>Capitolo 2 - Microimpresa e mobilità sociale .....</b>	<b>24</b>
1. Microimpresa, lavoro autonomo e struttura occupazionale nel lungo periodo.....	25
1.1 <i>Il processo di "salarizzazione" della forza lavoro.....</i>	25
1.2 <i>Le trasformazioni della microimpresa .....</i>	28
2. Microimpresa e lavoro autonomo in Italia.....	33
2.1 <i>Dalla grande industria fordista ai distretti industriali.....</i>	33
2.2 <i>La diffusione della microimpresa in Italia .....</i>	36
2.3 <i>I limiti e i punti di forza della piccola dimensione.....</i>	38
3. Chi sono i lavoratori che decidono di dare vita a una microimpresa? .....	42
3.1 <i>La microimpresa come alternativa alla disoccupazione .....</i>	42
3.2 <i>La microimpresa come strategia di mobilità sociale .....</i>	44
3.3 <i>Migrazione e microimpresa .....</i>	45
4. La creazione della microimpresa: un'analisi empirica.....	46
4.1 <i>Le determinanti del lavoro autonomo: disoccupazione o promozione sociale?....</i>	52
5. Crisi e microimprese: alcune ipotesi di ricerca.....	58
<b>Capitolo 3 - La crisi e l'economia milanese .....</b>	<b>62</b>
1. Sviluppo e dimensioni della crisi globale .....	62
2. L'impatto della crisi sull'economia milanese .....	71
3. Chi sono i lavoratori più penalizzati dalla crisi? .....	76
4. Quali sono i settori economici più penalizzati?.....	78
5. Conclusioni.....	86

<b>Capitolo 4 - I nuovi imprenditori .....</b>	<b>88</b>
<b>1. L'origine sociale degli imprenditori .....</b>	<b>88</b>
<b>2. Le carriere lavorative dei neoimprenditori .....</b>	<b>97</b>
<i>2.1 Mettersi in proprio come unica chance occupazionale: i giovani imprenditori.....</i>	<i>97</i>
<i>2.2 Mettersi in proprio come unica chance occupazionale: i lavoratori espulsi dal             ciclo produttivo.....</i>	<i>105</i>
<i>2.2 Da lavoratore a imprenditore .....</i>	<i>109</i>
<b>Capitolo 5 - Le microimprese che chiudono .....</b>	<b>115</b>
1. Il ricambio delle microimprese .....	117
2. La monocommittenza e il lavoro autonomo non tradizionale .....	124
3. Crisi e “selezione naturale” delle microimprese.....	128
<i>3.1 Il cambiamento del contesto competitivo .....</i>	<i>129</i>
<i>3.3 Individuare una nicchia di mercato .....</i>	<i>140</i>
<i>3.3 Le strategie di internazionalizzazione .....</i>	<i>149</i>
Appendice A.....	153
<b>Capitolo 6 - Conclusioni.....</b>	<b>154</b>
1. Le nuove imprese e la crisi economica: una tipologia di neo-imprenditori.....	154
2. Difficoltà e adattamenti delle microimprese.....	159
3. I fattori che favoriscono le strategie vincenti .....	161
<b>Bibliografia .....</b>	<b>163</b>

## Indice delle figure e delle tabelle

Tab. 1.1 Tipologia sociologica dei micro-imprenditori.....	12
Tabella A.1 – I nuovi imprenditori intervistati.....	19
Tabella B.1 – Imprenditori che hanno chiuso l’attività .....	20
Tabella C.1– Gli imprenditori del gruppo di controllo intervistati.....	21
Tabella C.2– Testimoni privilegiati intervistati.....	21
Tabella D.1 – traccia di intervista seguita durante le interviste ai nuovi imprenditori.....	22
Tabella D.2 – traccia di intervista seguita durante le interviste agli imprenditori che hanno chiuso l’attività .....	23
Grafico 2.1 - Occupati per settore di attività economica, posizione nella professione e ripartizione geografica in Italia- Anni 1977-2010.....	27
Grafico 2.2 - Tassi di lavoro autonomo in otto paesi sviluppati (percentuali sul totale degli occupati, esclusi i lavoratori agricoli) .....	30
Grafico 2.3 - Rapporto tra il numero di unità di lavoro indipendenti e dipendenti per ripartizione geografica (1980-2009) .....	31
Grafico 2.4 – percentuale di lavoratori autonomi sul totale della forza lavoro per genere e classe sociale. 1960-97.....	34
Grafico 2.5 – Percentuale di lavoratori autonomi uomini sul totale della forza lavoro.....	37
Tabella 2.1 – Variabili utilizzate nei modelli statistici.....	47
Grafico 2.6 – probabilità predette di essere stati almeno una volta lavoratori autonomi (con meno di 5 dipendenti. Modello di regressione logistica binaria. Variabili di controllo: genere, classe sociale di origine, macro regione di nascita, stato civile, numero di figli, numero di episodi di disoccupazione, titolo di studio.....	48
Grafico 2.7 – probabilità predette di essere stati almeno una volta lavoratori autonomi (con meno di 5 dipendenti per genere (effetto di interazione). Modello di regressione logistica binaria. Variabili di controllo: genere, classe sociale di origine, macro regione di nascita, stato civile, numero di figli, numero di episodi di disoccupazione, titolo di studio.....	49
Grafico 2.8 – Origine sociale dei lavoratori indipendenti .....	50
Grafico 2.9 – probabilità predette di essere stati almeno una volta lavoratori autonomi (con meno di 5 dipendenti per area geografica di nascita (effetto di interazione). Modello di regressione logistica binaria.....	52
Tabella 2.2 - velocità di transizione al primo episodio di lavoro autonomo (con meno di 5 dipendenti, sono escluse le libere professioni). Uomini 15-45 anni. Modelli cox: hazard ratio. Categoria di riferimento tra le parentesi quadre.....	54
Tabella 2.3 - velocità di transizione al primo episodio di lavoro autonomo (con meno di 5 dipendenti, sono escluse le libere professioni). Donne 15-45 anni. Modelli cox: hazard ratio. Categoria di riferimento tra le parentesi quadre.....	56
Tabella 2.4- Accesso alla microimpresa: le ipotesi di ricerca .....	61
Grafico 3.1 : andamento del pil in diversi paesi europei (2000-2010). Percentuale di variazione rispetto al 2000.....	63
Tabella 3.1- Crescita economica, bilancio pubblico e occupazione nelle maggiori economie europee, Uem, Ue, Stati Uniti e Giappone - Anni 2007-2010 (a) (variazioni percentuali) .....	64
Grafico 3.2: Flussi in uscita dalla disoccupazione degli ex occupati - Primo trimestre 2007- primo trimestre 2009 (composizioni percentuali) .....	65
Grafico 3.3 - Occupati per ripartizione geografica – variazioni percentuali rispetto alla prima rilevazione (posta uguale a 100) .....	66
Tabella 3.2 - Occupati autonomi standard per sesso e posizione lavorativa - Anni 2008- 2009 (valori assoluti in migliaia, composizioni percentuali, variazioni tendenziali assolute.....	67

Grafico 3.4 – andamento del tasso di disoccupazione per titolo di studio (differenza con la prima rilevazione) .....	68
Grafico 3.5 – andamento del tasso di disoccupazione per genere (differenza con la prima rilevazione) .....	69
Grafico 3.6 – andamento del tasso di disoccupazione per fasce di età (differenza con la prima rilevazione) .....	70
Grafico 3.7: andamento del PIL ai prezzi per abitante della Lombardia e del resto delle regioni italiane.....	74
Grafico 3.8: tasso di disoccupazione nelle diverse ripartizioni territoriali (2004-2010)....	74
Grafico 3.9: quota di lavoratori autonomi a Milano e nel resto del paese(2004-2010) .....	75
Grafico 3.10: tasso di attività per genere nella provincia di Milano (2004-2010) .....	76
Grafico 3.11: tasso di disoccupazione per genere nella provincia di Milano (2004-2010).77	
Grafico 3.12: tasso di disoccupazione per fasce di età nella provincia di Milano (2004-2010) .....	78
Grafico 3.13 – rapporto per settore tra il numero di addetti nelle diverse rilevazioni con il numero di addetti della rilevazione del primo trimestre del 2006 (posta uguale a 1).....	79
Grafico 3.14 – rapporto per settore tra il numero lavoratori <i>dipendenti</i> nelle diverse rilevazioni con il numero di addetti della rilevazione del primo trimestre del 2006 (posta uguale a 1).....	80
Grafico 3.15 – rapporto per settore tra il numero lavoratori <i>indipendenti</i> nelle diverse rilevazioni con il numero di addetti della rilevazione del primo trimestre del 2006 (posta uguale a 1).....	80
Grafico 3.16 – rapporto per settore tra il numero lavoratori uomini <i>dipendenti</i> nelle diverse rilevazioni con il numero di addetti della rilevazione del primo trimestre del 2006 (posta uguale a 1).....	81
Grafico 3.17 – rapporto per settore tra il numero lavoratori donne <i>dipendenti</i> nelle diverse rilevazioni con il numero di addetti della rilevazione del primo trimestre del 2006 (posta uguale a 1).....	82
Tabella 3.18 – rapporto per settore tra il numero lavoratori uomini <i>indipendenti</i> nelle diverse rilevazioni con il numero di addetti della rilevazione del primo trimestre del 2006 (posta uguale a 1).....	82
Grafico 3.19 – rapporto per settore tra il numero di lavoratrici donne <i>indipendenti</i> nelle diverse rilevazioni con il numero di addetti della rilevazione del primo trimestre del 2006 (posta uguale a 1).....	83
Grafico 3.20 – rapporto tra imprese avviate e imprese cessate (2000-2009) per forma giuridica .....	84
Grafico 3.21 – rapporto tra imprese avviate e imprese cessate (2000-2009) per settore...84	
Tabella 3.3 – rapporto tra il numero di imprese avviate e cessate non ufficio nel settore del commercio a Milano (2009-2010) .....	85
Grafico 5.1- Chiusura di una microimpresa. Survival function per genere, titolo di studio, area geografica di residenza e classe sociale di origine. Stime ottenute con il modello non parametrico Kaplan-Meier. Finestra osservativa 15-45 anni.....	116
Tabella A.1 - velocità di transizione al primo episodio di uscita dal lavoro autonomo (meno di 5 dipendenti). Uomini e Donne 15-45 anni. Modelli cox: hazard ratio. Categoria di riferimento tra le parentesi quadre.....	153
Tabella 6.1 – Tipologia dei neoimprenditori: motivazione, risorse e strategie per far fronte alla crisi .....	155
Tabella 6.2 Le imprese che chiudono .....	159

## **Presentazione. Crisi e microimpresa a Milano**

Rispetto ad altre zone d’Italia, l’economia lombarda, e in particolare quella milanese, è caratterizzata da un tessuto produttivo sviluppato, molto articolato e vario, in cui coesistono imprese grandi e piccole, di ogni settore – specie in quelli più dinamici – e in generale con una limitata incidenza delle produzioni standardizzate di massa. Milano e l’area milanese sono state alla guida del boom economico italiano del dopoguerra, consolidando negli anni successivi il ruolo di epicentro industriale e finanziario del paese. Come è noto, Milano faceva parte del cosiddetto triangolo industriale, che comprendeva anche le città di Genova e di Torino, e l’area compresa tra queste tre città è stata rappresentata a lungo nell’immaginario collettivo la “vera” Italia industriale: quella dove emigrava chi voleva lavorare in fabbrica, alla catena di montaggio della Fiat o dell’Alfa Romeo, ma anche negli uffici dell’Olivetti.

Ovviamente, i fattori propulsivi dello sviluppo economico dell’area milanese hanno subito numerose modificazioni nel corso del tempo: il vecchio modello produttivo fondato sulla grande fabbrica e su una specializzazione orientata alla meccanica è in larga parte sparito, mentre si è espanso il settore dei servizi, in termini sia di valore aggiunto che di occupazione. Tuttavia, nonostante questi profondi cambiamenti, su cui si tornerà più avanti, le microimprese hanno continuato ad avere un peso fondamentale all’interno della struttura socio-economia milanese. A Milano, come nel resto dell’Italia, l’incidenza del lavoro autonomo sull’occupazione si è mantenuta relativamente costante nel tempo, malgrado il declino dell’agricoltura e del piccolo commercio di vicinato, un tempo le popolazioni di microimprese più numerose.

La recente crisi economica ha rappresentato uno dei periodi più difficili, a partire dal secondo dopoguerra, per economia milanese. Tuttavia, l’attenzione politica e sociale si è concentrata prevalentemente sulla perdita di occupazione da parte dei lavoratori dipendenti, mentre poco si sa dei percorsi degli ex titolari o collaboratori familiari di attività autonome<sup>1</sup>. Malgrado la recessione, i dati relativi alle cessazioni e alle nuove

---

<sup>1</sup> In tutto questo rapporto si utilizzeranno termini al maschile: parleremo di “imprenditore”, “lavoratore” e così via. Siamo consapevoli del fatto che si tratta di una scelta, per certi versi discutibile, che prendiamo solo per questioni di brevità. Il nesso tra genere e imprenditorialità è un problema importante, più di una

aperture confermano un contesto di affaticamento e di difficile ricambio delle attività indipendenti, sebbene i saldi rimangano moderatamente positivi. Caiazzo (2011) ha mostrato che le nuove iscrizioni nell'anno sono state 24.347, un dato in crescita in termini assoluti di 1.553 unità rispetto al 2009, a cui si è accompagnato un corrispondente incremento del tasso di natalità, passato dal 6,4% al 6,8%. Invece, le cancellazioni (al netto di quelle d'ufficio) sono state invece 16.201 e sono lievemente calate rispetto a quelle del 2009.

Come interpretare questi dati? Che influenza ha avuto la recente crisi economica sulle microimprese a Milano? E' possibile che la crisi abbia interessato in modi differenziati, anche contrastanti, il mondo delle attività indipendenti e dei suoi protagonisti. Per esempio, è possibile pensare che una serie di attività non sia riuscita a rimanere sul mercato, creando quindi problemi relativi all'accompagnamento e alla ricollocazione dei titolari. In altri casi, è possibile che la crisi abbia incentivato il riposizionamento delle imprese e, nei casi migliori, la recessione può essere stata l'occasione per sviluppare nuovi prodotti, servizi, strategie commerciali e altre innovazioni. Le crisi sono anche occasioni in cui si sviluppa la ricerca di nuove strade per l'azione economica e compaiono sulla scena nuovi soggetti imprenditoriali. Le recessioni economiche hanno spesso fatto emergere nuove idee, nuovi protagonisti e a nuove imprese. E' possibile che le microimprese milanesi dimostrino di avere una continua capacità di innovazione, di *design*, di *upgrading* della qualità dei prodotti, che potrebbero averle aiutate ad affrontare le difficoltà della recente crisi economica.

Questa ricerca studia le microimprese, definite come le unità produttive che hanno alle dipendenze da 1 a 5 occupati o collaboratori familiari. Gli obiettivi sono:

- 1) sviluppare un'analisi delle dinamiche di nati-mortalità delle imprese, a partire dai dati ricavabili dal registro delle imprese iscritte
- 2) analizzare il fenomeno della fuoriuscita dalle attività imprenditoriali, dei percorsi e delle difficoltà di reinserimento nel sistema occupazionale;
- 3) esplorare il fenomeno complementare, dei percorsi di ingresso di nuovi operatori economici nella imprenditoria anche in tempi di recessione.

Il rapporto di ricerca è organizzato in 6 capitoli. Il primo capitolo descrive l'oggetto, le procedure di selezione del campione e la metodologia di rilevazione utilizzate nella

---

volta affiorato nelle nostre interviste: tuttavia, tematizzarlo in modo esplicito ci porterebbe lontano dagli obiettivi della ricerca.

ricerca. Nel capitolo successivo (cap. 2), si passerà in rassegna la letteratura che ha analizzato il tema della relazione tra microimpresa – e lavoro autonomo più in generale – e mobilità sociale e si individueranno delle ipotesi di ricerca specifiche. Nel terzo capitolo, invece, saranno analizzate le dinamiche di natalità e di mortalità delle imprese nel contesto socio-economico degli anni della crisi economica. In questo modo sarà possibile raffinare ulteriormente le ipotesi di ricerca perché si individueranno le componenti del mercato del lavoro che sono stati maggiormente colpiti dalla recessione economica e che quindi potrebbero avere avuto maggiori incentivi ad avviare un’attività in proprio.

Infine, negli ultimi tre capitoli sono stati esposti i risultati di ricerca. Più precisamente, nel quarto capitolo sono stati analizzati i percorsi di ingresso di nuovi operatori economici nella imprenditoria anche in tempi di recessione; per cui saranno analizzate le loro caratteristiche individuali, i loro percorsi lavorativi, le loro motivazioni e aspettative e le loro strategie per affrontare le difficoltà della economica. Nel quinto capitolo, invece, si è esplorato il fenomeno complementare, ovvero quello della fuoriuscita dalle attività imprenditoriali, dei percorsi e delle difficoltà di reinserimento nel sistema occupazionale. Il sesto capitolo conclude e propone alcune possibili scelte di *policy* per la microimprenditorialità.

# **Capitolo 1**

## **Obiettivi e metodologia della ricerca**

### **1. L'oggetto di studio: chi è un microimprenditore?**

Come sa chiunque se ne sia occupato, l'universo dei piccoli imprenditori è una realtà eterogenea, nella quale convivono situazioni fra loro radicalmente differenti, dal libero professionista pienamente affermato sul mercato, all'artigiano, al commerciante, fino al lavoratore dipendente che svolge un secondo lavoro in proprio, più o meno legalmente, e ai casi di semplice lavoro subordinato mascherato da auto-imprenditorialità.

Si possono dare per scontate alcune distinzioni di fondo. La prima riguarda la dimensione dell'attività economica. L'Unione Europea suddivide le piccole e medie imprese in questo modo:

- a) medie imprese, le quali occupano meno di 250 dipendenti, hanno un fatturato inferiore a quaranta milioni di euro o hanno un bilancio annuo inferiore a ventisette milioni di euro;
- b) piccole imprese occupano da 10 a 49 dipendenti e hanno un fatturato non inferiore a sette milioni di euro o il loro bilancio non supera i cinque milioni di euro;
- c) micro imprese, ovvero le imprese che occupano meno di 10 dipendenti.

E' di queste ultime che si occuperò questa ricerca. Inoltre, vista la diffusione del fenomeno in Italia, sarà adottata una definizione più restrittiva di microimprese, per cui saranno prese in considerazione solo le attività produttive con meno di cinque dipendenti.

La seconda distinzione di fondo è quella tra lavoratore dipendente e lavoratore indipendente, o autonomo<sup>2</sup>: evidentemente il microimprenditore è qualcosa di molto vicino al lavoratore autonomo, in particolare per una ricerca che ne vuole studiare le

---

<sup>2</sup> O indipendente, o in proprio: consideriamo questi termini come sinonimi.

dimensioni soggettive e sociali più che quelle economiche e finanziarie. La distinzione tra lavoro dipendente e autonomo è importante perché ad essa sono implicitamente associati diversi parametri qualitativi del lavoro (Chiesi 1997). Il lavoro dipendente, sia manuale che non manuale, si caratterizza in primo luogo per la subordinazione gerarchica all'interno dell'azienda, e poi per una progressiva condizione di tutela, che si è andata diffondendo in tutti i paesi industriali parallelamente alla crescita della sindacalizzazione. Questo ha favorito una tendenziale omogeneizzazione delle condizioni normative, retributive e di alcuni parametri della prestazione – come l'orario di lavoro – grazie all'adozione e al rispetto di contratti collettivi di lavoro. Il contesto del lavoro dipendente è quindi caratterizzato dal rapporto negoziale, prevalentemente collettivo, con un'organizzazione guidata da un datore di lavoro.

Il caso del lavoratore autonomo è diverso: la sua prestazione non ha come interlocutore il datore di lavoro, o più in generale un'organizzazione, ma il mercato, nella persona del cliente. Questa dipendenza dal mercato comporta l'adozione di strategie individualistiche, piuttosto che collettive, e la ricerca di una nicchia di differenziazione rispetto alla concorrenza. Nella letteratura sociologica, il lavoratore autonomo è colui che lavora per proprio conto, come indica il termine *self-employed* utilizzato in inglese, e che dovrebbe poter organizzare la propria attività senza nessun vincolo di subordinazione. Non percepisce un salario a ricompensa del proprio lavoro, e quindi deve sopportare il rischio di impresa, oppure stipulare un contratto che ha per oggetto solo il risultato di una prestazione: sono questi i caratteri tradizionali del lavoro indipendente (Loutfi 1991). Hakim (1988) ha individuato tre indicatori essenziali nella definizione dei lavoratori indipendenti: la presenza di un investimento non trascurabile di capitale proprio; un certo grado di autonomia sul mercato, e infine l'eventuale presenza di dipendenti. OECD (1992) indica nella presenza di un capitale di rischio investito, di un certo grado di controllo e di responsabilità le caratteristiche del lavoro indipendente. Reyneri, più recentemente (1996) ha presentato quattro dimensioni definitorie del lavoro autonomo: la presenza di dipendenti, il grado di autonomia nell'organizzazione del proprio processo lavorativo, le condizioni di lavoro e di guadagno, ed infine il grado di stabilità dell'occupazione stessa.

Tra queste dimensioni, quella che oggi sembra centrale è il grado di autonomia del microimprenditore - lavoratore autonomo. Empiricamente, questo punto è traducibile in

termini di ampiezza della committenza, o meglio in termini di differenza fra una vera e propria clientela e forme di committenza ristretta (*sub-contracting*). Nel primo caso il microimprenditore si rapporta con il mercato, nel secondo di fatto è inserito in un'organizzazione, in una posizione che può essere più o meno subordinata. E' noto che non tutti i lavoratori con un'occupazione indipendente sul piano giuridico hanno un'ampia autonomia nell'organizzare il proprio processo lavorativo: questo è vero solo per i professionisti, i commercianti e gli artigiani con una vasta clientela, mentre il grado di autonomia è ridotto per chi lavora solo per un solo committente, quale che sia l'occupazione e il settore di attività del piccolo imprenditore - lavoratore in proprio, oltre che ovviamente per i coadiuvanti familiari. Per indicare queste nuove figure è stata proposto il termine "lavoro autonomo di seconda generazione" (Bologna e Fumagalli 1997), per distinguerle dal lavoro autonomo "tradizionale", nel quale rientrano gli imprenditori, le professioni liberali e la piccola borghesia tradizionale composta da negoziandi e artigiani.

Per quanto riguarda il nostro paese, sulla base della letteratura sociologica sul lavoro autonomo (cfr. Barbieri 1999) è possibile suddividere i microimprenditori, oggetto di questa ricerca, in 4 categorie. Le categorie sono ricavate dall'incrocio di due dimensioni: il grado di qualificazione dei lavoratori (a cui sono in generale riconducibili l'ampiezza della committenza e l'autonomia ad essa associata) e il livello di regolazione dell'occupazione in cui essi sono attivi. La tabella 1.1. mostra le categorie così ricavate.

Tab. 1.1 Tipologia sociologica dei micro-imprenditori

		Grado di qualificazione	
		+	-
Livello di regolazione	+	Professioni tradizionali	Microimpresa tradizionale (artigianato, commercio)
	-	Nuove professioni e microimprese innovative	Lavoro parasubordinato

La prima categoria, nella cella superiore sinistra è quella dei *liberi professionisti*, microimprenditori ad alta qualificazione, con o senza dipendenti, la cui posizione sul mercato è tutelata dagli ordini professionali (medici, avvocati, architetti, commercialisti ecc.), che gestiscono accessi e modalità di esercizio della professione. Di norma hanno

più clienti. La seconda, nella cella superiore destra, comprende gli *artigiani* e i (medio-piccoli) *commercianti*, ovvero la microimpresa tradizionale. Questi microimprenditori hanno di norma un livello di istruzione medio-basso, e possono avere o non avere dipendenti, ma in generale, salvo casi eccezionali, hanno sempre numerosi clienti.

Le due categorie successive corrispondono al “lavoro autonomo di seconda generazione” di cui si è detto sopra. La terza categoria, nella cella inferiore sinistra, include i *microimprenditori svolgenti attività professionali di tipo qualificato ma non regolate da ordini professionali*: essi sono simili ai professionisti per qualificazione, ma più direttamente collegati al mercato perché manca la tutela corporativa. La quarta categoria, infine, in basso a destra, comprende i *pseudo-lavoratori autonomi*, o *parasubordinati*. Si tratta dei lavoratori solo formalmente autonomi, che svolgono a tutti gli effetti un’attività lavorativa alle dipendenze di un committente.

Questa ricerca esclude i professionisti, date le particolarità della loro situazione di mercato e le idiosincrasie organizzative delle varie professioni: per esempio, i medici hanno una lunga formazione universitaria e poi diventano spesso lavoratori formalmente dipendenti (degli ospedali), mentre gli avvocati sono già considerati lavoratori autonomi durante la fase finale della formazione (il tirocinio in studio) e successivamente mescolano elementi di lavoro dipendente (l’organizzazione gerarchica dei grandi studi) e indipendente (l’esercizio della professione è formalmente incompatibile con un rapporto di lavoro subordinato). Essa esclude anche il lavoro parasubordinato, che di fatto non costituisce attività imprenditoriale. Rimangono, quindi, la microimpresa tradizionale, del commercio e dell’artigianato, e quella più innovativa del terziario avanzato, al di fuori degli ordini e degli albi professionali. E’ in questi due ambiti che è stato selezionato il campione di microimprenditori intervistati.

Negli ultimi decenni, l’eterogeneità dei microimprenditori milanesi è aumentata anche a causa della forte crescita dell’imprenditoria immigrata (Kloosterman e Rath 2003; Chiesi e Zucchetti 2003; Ambrosini 1999; 2005). Si tratta di un fenomeno complesso, che raccoglie diverse componenti e discende da svariate motivazioni. Si intreccia anzitutto con le dinamiche di un sistema economico interessato da processi di frammentazione delle imprese e di moltiplicazione delle piccole attività, specialmente nelle economie metropolitane (Logan et al. 2000). L’accesso degli immigrati alla microimprenditorialità metropolitana è agevolato da due meccanismi. Dal lato della

domanda, c'è la cosiddetta *successione ecologica* (Aldrich et al. 1985). Quando i piccoli imprenditori autoctoni invecchiano e decidono di ritirarsi, non sempre trovano in famiglia chi è interessato a proseguirne l'attività. Entrano così nuovi attori, provenienti in passato dalle classi popolari indigene. Oggi, invece, sono sempre più spesso degli immigrati che rilevano le attività degli indigeni che abbandonano, a partire da quelle più faticose e con più basse barriere all'ingresso, come per esempio il commercio ambulante. Il secondo meccanismo è la reazione alla *mobilità bloccata*. Gli immigrati faticano a vedersi riconosciute le credenziali formative e professionali pregresse, e stentano quindi a entrare nelle organizzazioni e a farvi carriera. Mettersi in proprio rappresenta un modo di reagire a tutto questo. Vista l'importanza dell'imprenditoria degli immigrati (Ambrosini 2005), si potrebbe considerare questi ultimi in una categoria separata. Tuttavia questa distinzione è spuria, poiché fa riferimento all'etnicità e non al posizionamento nel mercato del lavoro: gli immigrati rientrano quindi nelle categorie precedenti.

Infine, poiché l'obiettivo dello studio è quello di studiare l'impatto della crisi sui flussi in entrata e uscita del mercato del lavoro indipendente, è necessario definire in maniera più precisa cosa si intende per “periodo di crisi”. A questo riguardo si è scelto di prendere in considerazione solo quei casi in cui è stata aperta o chiusa un'attività economica indipendente dopo il 2008.

## 2. La selezione del campione

Dal momento che non è disponibile la “lista della popolazione” degli imprenditori che hanno deciso di chiudere o di aprire un'attività economica negli anni della crisi, il campione utilizzato in questo studio non permette di fare generalizzazioni all'intera popolazione oggetto di studio perché non è statisticamente rappresentativo<sup>3</sup>. Lo scopo della ricerca, però, non è quello di individuare delle dinamiche generalizzabili che permettano di *spiegare* le determinanti dell'accesso e dell'uscita dal lavoro indipendente

---

<sup>3</sup> Per ottenere un campione statisticamente rappresentativo della popolazione occorre che ciascun caso sia estraibile nel campione con una probabilità nota e diversa da zero. Per poter realizzare tale piano di campionamento, è necessario disporre della *lista della popolazione*, in questo modo è possibile associare a ogni unità N dell'elenco un numero ed estrarre casualmente n numeri tra gli N totali. Si veda a riguardo Corbetta (1999).

durante gli anni della crisi economica. Al contrario, in questo studio si cercherà di *comprendere* i meccanismi che sottostanno a queste dinamiche, e questo comporta anche la necessità di inseguire situazioni atipiche o di studiare aspetti poco generalizzabili (Corbetta 1999). Per questo motivo, alcuni dei microimprenditori da intervistare sono stati scelti non tanto per la frequenza di situazioni simili alle loro nella popolazione, ma per l'interesse teorico che suscitano.

In una prima fase della ricerca sono stati intervistati alcuni “testimoni privilegiati”<sup>4</sup> (allegato C). Questi soggetti sono stati intervistati non in quanto parte del fenomeno studiato, ma in quanto osservatori del fenomeno stesso, del quale hanno una visione diretta e profonda per essere collocati in una posizione privilegiata. Nel caso di questa ricerca, si tratta in larga parte di sindacalisti, studiosi e rappresentanti delle associazioni degli interessi. Oltre a facilitare la selezione e l'individuazione dei casi da intervistare, queste interviste sono particolarmente utili perché permettono di migliorare le ipotesi di ricerca.

I microimprenditori da intervistare, suddivisi nei due gruppi di coloro che hanno appena avviato un'attività e di coloro che l'hanno appena chiusa, sono stati individuati con una procedura di *campionamento a scelta ragionata* (Corbetta 1999), dove le unità campionarie sono scelte non in maniera probabilistica, ma sulla base delle loro caratteristiche rilevanti per l'oggetto dello studio. Questo è un tipo di campionamento che viene utilizzato quando l'ampiezza del campione è limitata, e si vogliono evitare oscillazioni casuali che potrebbero allontanare eccessivamente il campione dalle caratteristiche della popolazione. Questa tecnica di campionamento è stata integrata con la cosiddetta procedura di *campionamento a valanga*, la quale è stata utilizzata soprattutto per selezionare i casi di imprenditori che hanno chiuso un'attività imprenditoriale durante gli anni della crisi economica. Diversi esponenti dell'associazionismo imprenditoriale e professionale, tra cui alcuni dei testimoni privilegiati intervistati, hanno contribuito a questa procedura, che consiste nell'individuare i soggetti da inserire nel campione a partire dagli stessi soggetti intervistati. Si parte da un piccolo numero di individui dai requisiti richiesti, i quali sono utilizzati come informatori per identificare altri individui aventi le medesime caratteristiche. Ovviamente questa tecnica non è esente da limiti: si potrebbero

---

<sup>4</sup> Nella letteratura internazionale questi soggetti vengono chiamati *key informants*.

selezionare le persone più attive socialmente e c'è il rischio che una catena prenda strade troppo specifiche. Per ovviare a questo limite, prima di selezionare i soggetti da intervistare con questa procedura di campionamento sono state stabilite delle "quote" approssimative per maschi e femmine, tipo di attività economica (settore, grandezza, ecc.) e nazionalità<sup>5</sup>.

Saranno poi intervistati alcuni microimprenditori che non hanno chiuso una microimpresa durante gli anni della crisi economica, scelti in modo da essere comparabili con gli intervistati del secondo gruppo, di coloro che hanno da poco chiuso l'attività (allegato C). Si è quindi scelto, seguendo l'esempio degli studi di psicologia sperimentale, di prendere in considerazione nella ricerca empirica un "gruppo di controllo" (Corbetta 1999)<sup>6</sup>. In questo modo è possibile individuare con più precisione i fattori che durante la recente recessione economica hanno portato gli imprenditori a chiudere la propria attività, rispondendo alla seguente domanda: come e perché gli effetti della crisi hanno indotto alcuni microimprenditori a chiudere la propria attività, e altri a ridefinire la propria strategia imprenditoriale o a trovare soluzioni innovative per far fronte alle difficoltà?

### **3. La tecnica di rilevazione**

Per rispondere alle domande di ricerca sono stata utilizzata una particolare tecnica di ricerca qualitativa: l'intervista in profondità. Con questa tecnica, l'intervistatore dispone di una "traccia", che riporta gli argomenti si devono affrontare nel corso dell'intervista. Questo modo di condurre l'intervista concede ampia libertà all'intervistato e intervistatore, garantendo nello stesso tempo che tutti i temi rilevanti siano discussi e che tutte le informazioni necessarie siano raccolte. La traccia di intervista stabilisce un perimetro all'interno del quale l'intervistatore decide non solo l'ordine e la formulazione delle domande, ma anche se e quali tematiche approfondire<sup>7</sup>.

---

<sup>5</sup> L'elenco dei microimprenditori intervistati compare nelle appendici A (gruppo che ha appena avviato l'attività) e B (gruppo che da poco ha cessato l'attività).

<sup>6</sup> In altre parole, con il gruppo di controllo si vuole testare se (e come) la variabile indipendente (X) – ovvero gli effetti della crisi economica – ha portato soltanto alcuni microimprenditori a chiudere la propria attività.

<sup>7</sup> Le tracce delle interviste ai lavoratori che hanno deciso di avviare un'attività, a quelli che invece hanno deciso di chiuderla e agli osservatori privilegiati sono state riportate nell'appendice D.

Nonostante i limiti di rappresentatività dovuti alla tecnica di ricerca utilizzata, lo scopo delle interviste è quello di mettere in luce la varietà delle esperienze imprenditoriali. In generale, le domande dell'intervista hanno riguardato questi temi: a) i percorsi biografici e formativi degli imprenditori che lasciano e di quelli che entrano nel mercato; b) le condizioni di contesto che favoriscono l'ingresso di nuovi imprenditori e quelle che conducono alla cessazione dell'attività; c) le risorse, le opportunità, i fattori contestuali che consentono oppure ostacolano la ricollocazione degli imprenditori e collaboratori che lasciano un'attività; d) le relazioni tra attività indipendenti e legami familiari, nonché le loro trasformazioni in situazioni critiche; e) le diverse configurazioni che tende ad assumere il lavoro indipendente nel contesto attuale, tra sopravvivenza e innovazione; f) le aspettative e gli obiettivi dei nuovi operatori economici, se orientati a una vera e propria carriera imprenditoriale oppure entrati nel mercato per carenza di alternative e orientati a rifluire nel lavoro dipendente.

#### **4. Le analisi statistiche**

I risultati emersi dalla interviste in profondità sono stati affiancati da una serie di analisi statistiche<sup>8</sup>. Nel capitolo 3 si utilizzano diverse fonti statistiche, in particolare i dati dell'indagine sulle forze lavoro, per descrivere lo sviluppo e l'evoluzione della crisi economica e il suo impatto sul mercato del lavoro milanese.

Nei capitoli 4 e 5 vengono stimati alcuni modelli statistici sui dati dell'*Indagine Longitudinale sulle Famiglie Italiane* (Ilfì, cfr. Schizzerotto 2002). I dati Ilfi sono un *panel data* prospettico articolato in cinque rilevazioni in cui sono stati selezionati circa 11.000 individui appartenenti a 4.404 famiglie attraverso una procedura di campionamento a due stadi: la zona geografica (Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Sud e Isole) e il tipo di comune (area metropolitana, comuni limitrofi, altri comuni). Le prime tre rilevazioni sono state effettuate rispettivamente nel 1997, nel 1999 e nel 2001, mentre la quarta e la quinta nel 2003 e nel 2005. Nel corso della prima rilevazione, quella del 1997, sono state raccolte informazioni su tutti gli eventi rilevanti accaduti ai membri del campione nel periodo compreso fra la data della loro nascita e la data

---

<sup>8</sup> Nell'appendice E sono state riportate le procedure di operativizzazione delle variabili dipendenti e indipendenti.

dell'intervista. In ciascuna delle rilevazioni successive tali informazioni sono state aggiornate registrando tutti gli eventi rilevanti accaduti ai membri del campione nel periodo compreso fra la data dell'intervista precedente e la data dell'intervista di volta in volta effettuata.

L'obiettivo di queste analisi è quello di fornire alcuni risultati descrittivi in grado di delineare con più chiarezza il quadro generale all'interno del quale si collocano le scelte imprenditoriali dei lavoratori. Più precisamente, l'utilizzo di questa base dati permette di individuare i fattori che possono aver influenzato la decisione di avviare un'attività lavorativa indipendente. L'obiettivo principale dell'indagine Ilfi, infatti, è quello di ricostruire la "storia di vita" di ciascun membro di ogni famiglia – dal momento della nascita al momento dell'ultima ondata di interviste effettuata nel 2005 – in relazione ai seguenti ambiti: mobilità geografica o residenziale, carriera scolastica e formativa, carriera lavorativa, origini sociali e costituzione di matrimoni o convivenze e nascita o adozione di figli.

## Appendice A: i nuovi imprenditori intervistati

Tabella A.1 – I nuovi imprenditori intervistati

<b>Int.</b>	<b>Descrizione dell'attività</b>	<b>Dip.</b>	<b>Genere ed età</b>	<b>Titolo di studio</b>
A1	Commercio gioielli	1	Femmina, 37 anni	Laurea in economia
A2	Bar/ristorazione	1	Femmina, 23 anni	Diploma di scuola media superiore
A3	Commercio bottoni e stoffe	1	Maschio, 41 anni	Licenza media
A4	Negozio di abbigliamento (in franchising)	1	Femmina, 24 anni	Licenza media
A5	Negozio calzature e abbigliamento	2	Maschio, 23 anni	Diploma di scuola media superiore
A6	Negozio di abbigliamento (franchising)	1	Femmina, 40 anni	Laurea in lingue straniere
A7	Produzione e vendita di gelati artigianali	3	Maschio, 39 anni	Diploma di scuola media superiore
A8	Produzione e vendita di pane	2	Maschio, 44 anni	Licenza media
A9	Ristorante/pizzeria	2	Maschio, 42 anni	Licenza media
A10	Agenzia immobiliare	1	Maschio, 22 anni	Diploma di scuola media superiore
A11	Negozio di abbigliamento	1	Femmina, 29 anni	Diploma di scuola media superiore
A12	Laboratorio informatico (sicurezza informatica)	3	Maschio, 34 anni	Laurea in Scienze Politiche
A13	Software house	3	Maschio, 29 anni	Laurea in Ingegneria
A14	Società di consulenza strategica	3	Femmina, 45 anni	Laurea in economia
A15	Società di creazione siti web 2.0 per aziende	3	Maschio, 28	Laurea in Informatica
A16	Società di marketing e di progettazione di strumenti di promozione e comunicazione	3	Maschio, 29 anni	Laurea in Scienze politiche
A17	Bar e ristorazione	2	Maschio, 47 anni	Licenza media
A18	Pizzeria	1	Maschio, 37 anni	Licenza media
A19	Centro estetico	2	Maschio, 35 anni	Diploma di scuola media superiore
A20	Negozio di abbigliamento	2	Femmina, 37 anni	Licenza media
A21	Agenzia immobiliare	2	Femmina, 24 anni	Diploma scuola media superiore
A22	Centro massaggio e massoterapia	3	Maschio, 28 anni	Diploma scuola media superiore (2 anni di università)
A23	Vendita e noleggio di materiale video	3	Maschio, 41 anni	Diploma scuola media superiore.
A24	Vendita abbigliamento (materiale sportivo, in particolare legato al calcio)	2	Maschio, 26 anni	Diploma scuola media superiore.

## Appendice B: gli imprenditori che hanno chiuso l'attività

Tabella B.1 – Imprenditori che hanno chiuso l'attività

Intervista	Descrizione dell'attività	Dipendenti	Genere ed età dell'imprenditore	Titolo di studio
U1	Phone-center	1	Maschio, 35	Laurea
U2	Gestione sito internet di vendita prodotti on-line	2	Maschio, 27	Diploma scuola media superiore
U3	Produzione e vendita di tappeti artigianali	1	Maschio, 67	Diploma scuola media superiore
U4	Lavoratrice autonoma nel settore farmaceutico	1	Femmina, 34 anni	Laurea
U5	Negozio di abbigliamento	2	Maschio, 68 anni	Licenza media
U6	Bar e ristorante	1	Femmina, 55 anni	Licenza media
U7	Negozio di fumetti	1	Maschio, 35 anni	Diploma scuola media superiore
U8	Artigiano (calzolaio)	1	Maschio, 68 anni	Licenza media
U9	Commerciante (vendita pesce)	3	Maschio, 45 anni	Licenza media
U10	Commerciante (ferramenta)	1	Maschio, 65 anni	Licenza media
U11	Vendita prodotti caccia e pesca	3	Maschio, 62 anni	Licenza media
U12	Commerciante	1	Maschi, 67 anni	-
U13	Centro estetico e massaggi	1	Femmina, 32 anni	Diploma di massoterapista
U14	Parrucchiera	2	Femmina, 23 anni	Scuola di parrucchiera
U15	Grafico pubblicitario	1	Maschio, 27 anni	Laurea in disegno industriale
U16	Commerciante al dettaglio di prodotti tipici meridionali	1	Maschio, 32 anni	Licenza media
U17	Commercio di stampanti e articoli per ufficio	1	Maschio, 37 anni	Diploma
U18	Fornitura di materiali relativi all'automazione domestica e delle tecnologie di automazione (domotica)	1	Maschio, 45 anni	Licenza media

## Appendice C: Il gruppo di controllo e i testimoni privilegiati intervistati

Tabella C.1– Gli imprenditori del gruppo di controllo intervistati

Intervista	Descrizione dell'attività	Dipendenti	Genere ed età dell'imprenditore	Titolo di studio
C1	Edicola	1	Maschio, 54 anni	Licenza media
C2	Bar gelateria	2	Maschio, 45 anni	Licenza media
C3	Parrucchiere per uomini	1	Maschio, 62 anni	Licenza media
C4	Commerciante di vernici	3	Maschio, 65 anni	Licenza media
C5	Calzolaio	1	Maschio, 42 anni	Licenza media
C6	Libreria	2	Maschio, 35 anni	Diploma
C7	Sartoria	1	Femmina, 65 anni	Licenza media
C8	Ristorante	2	Maschio, 43 anni	Diploma
C9	Vendita di giocattoli	1	Maschio, 45 anni	Diploma
C10	Commercio di prodotti vari	1	Maschio, 52 anni	-

Tabella C.2– Testimoni privilegiati intervistati

Intervista	Descrizione
E1	Dirigente sindacale – esperto di lavoro autonomo
E2	Sindacalista – esperto di lavoratori autonomi artigiani
E3	Dirigente associazione del settore della moda e abbigliamento
E4	Dirigente associazione nel settore dell'hi-tech
E5	Professionista esperto in strategie e politiche di sviluppo delle medie e piccole imprese
E6	Professionista esperto di processi di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese
E7	Sindacalista esperto di lavoro autonomo tradizionale e di nuove forme di lavoro autonomo.
E8	Dirigente sindacale, esperta di piccole imprese.

## Appendice D: traccia di intervista ai nuovi e vecchi imprenditori

Qui di seguito è stata riportata la traccia che è stata utilizzata durante le interviste semi-strutturate. Sebbene si tratti di uno schema flessibile, che è stato adattato di volta in volta in base all'interlocutore, esso riassume in maniera piuttosto fedele il modo in cui le interviste sono state condotte.

Tabella D.1 – traccia di intervista seguita durante le interviste ai nuovi imprenditori

<b>Informazioni socio-demografiche</b>	Sesso, età e luogo di nascita; Stato civile e figli; titolo di studio conseguito ed eventuali altre esperienze formative; Background familiare: origine professionale dei genitori; titolo di studi dei genitori origine territoriale, ecc.
<b>Precedenti esperienze lavorative</b>	Durata, tipologia contrattuale, ruolo e mansioni, motivi dell'interruzione del rapporto, ecc.
<b>Attività attuale</b>	Descrizione della microimpresa (numero di dipendenti, settore, ecc.)
<b>La decisione di aprire una microimpresa</b>	Da quando svolge il lavoro? Come è arrivato all'attuale lavoro? E attraverso quali percorsi soggettivi e relazionali (per scelta, per assenza di alternative, ecc.)
<b>Perché ha aperto una microimpresa</b>	Non vorrebbe (tornare) a lavorare alle dipendenze di altri imprenditori? Differenze con il lavoro dipendente; Come viene visto il lavoro dipendente?
<b>Tipo di risorse utilizzate</b>	Risorse personali, risorse della famiglia di origine; prestiti, ecc.
<b>Posizionamento di mercato</b>	Come ha scelto di prodotto da vendere/produrre? Come ha scelto il tipo di cliente dalla sua attività? Ha fatto degli studi specifici a riguardo?
<b>Rapporto con la crisi economica</b>	Nel momento in cui ha deciso di aprire una microimpresa, come si è rapportato alla crisi economica? si è spaventato?
<b>Strategie per far fronte alla crisi</b>	ha idee imprenditoriali per il futuro?

Nelle interviste ai neo imprenditori sono state affrontati nove macro-argomenti. Inizialmente sono state raccolte le informazioni socio-demografiche di base ed è stato chiesto di descrivere le precedenti esperienze lavorative. In un secondo momento, ci si è concentrati sulla descrizione della microimpresa avviata, sul tipo di risorse utilizzate per il suo avviamento e sull'eventuale strategia di posizionamento di mercato adottata. Nell'ultima parte è stato affrontato il tema della crisi, per cui è stato chiesto all'intervistato di descrivere le strategie adottate per far fronte alle difficoltà economiche legate alla recessione.

La prima parte della traccia delle interviste agli imprenditori che hanno chiuso l'attività è simile a quella utilizzata per i nuovi imprenditori. Cambia, ovviamente, la terza parte, dove si è chiesto all'intervistato di descrivere con precisione le difficoltà che ha dovuto affrontare e il ruolo che ha svolto la crisi economica nelle decisione di chiudere la microimpresa. Si è cercato infine di indagare le reazioni degli imprenditori

alle difficoltà della crisi, come l'aver adottato nuove strategie di posizionamento nel mercato.

Tabella D.2 – traccia di intervista seguita durante le interviste agli imprenditori che hanno chiuso l'attività

<b>Informazioni socio-demografiche</b>	Sesso, età e luogo di nascita; Stato civile e figli; titolo di studio conseguito ed eventuali altre esperienze formative; Background familiare: origine professionale dei genitori; titolo di studi dei genitori origine territoriale, ecc.
<b>Precedenti esperienze lavorative</b>	Durata, tipologia contrattuale, ruolo e mansioni, motivi dell'interruzione del rapporto, ecc.
<b>Attività attuale</b>	Descrizione della microimpresa (numero di dipendenti, settore, ecc.)
<b>Descrizione del rendimento della microimpresa</b>	Andamento del fatturato, periodi di crisi, analisi della concorrenza e del tipo di prodotto.
<b>L'effetto della crisi economica</b>	Come si è arrivati alla decisione di chiudere? È stato inevitabile? Che effetto ha avuto la crisi nella decisione di chiudere/cedere l'attività?
<b>Reazioni alle difficoltà</b>	Strategie imprenditoriali adottate per far fronte alle difficoltà (per esempio, internazionalizzazione o cambiamento delle strategie di mercato).

## **Capitolo 2**

### **Microimpresa e mobilità sociale**

La letteratura economica *mainstream* non ha in generale mostrato, almeno in passato, un interesse particolare agli imprenditori (Bagnasco 2006), anche se esistono importanti tentativi di inserire nei modelli interpretativi gli attori principali del gioco economico. È questo il caso di Schumpeter (1912, trad. it. 1971), che ha costruito una teoria dello sviluppo affidando alla figura dell'imprenditore la funzione strategica di innovazione. Secondo Schumpeter, l'imprenditore-innovatore è colui che introduce nuovi beni, nuovi metodi di produzione, l'accesso a nuovi mercati, nuove materie prime, nuovi modelli organizzativi.

Per altri economisti, invece, l'imprenditore è colui che si assume il rischio di impresa (Knight 1921, trad. it. 1960), mentre coloro che non condividono l'impostazione di Schumpeter, e che tuttavia continuano a interrogarsi sulla funzione economica dell'imprenditore, arriveranno all'idea di imprenditore come *decision-maker*, colui, o più precisamente coloro che provvedono ad assumere decisioni relative a tutte le funzioni fondamentali dell'impresa: l'innovazione, la direzione, l'adattamento a condizioni esterne – assicurando un vantaggio competitivo, e quindi di profitto. E questo è particolarmente importante nelle piccole imprese e soprattutto nelle microimprese, dove tendenzialmente una stessa persona ha funzioni di innovazione, assunzione del rischio, *decision-making*.

I contributi teorici ed empirici sulle determinanti della microimpresa possono essere divisi in due gruppi in base al tipo di dati che vengono utilizzati: in un primo filone di studi le unità di analisi sono costituite dalle imprese, per cui appartengono a questo gruppo gli studi econometrici sulla loro natalità e mortalità; nel secondo filone, invece, sono utilizzati i dati individuali o aggregati dei microimprenditori in quanto lavoratori autonomi, con l'obiettivo di valutare la rilevanza delle caratteristiche personali dei lavoratori nella scelta del tipo di lavoro (autonomo o dipendente).

Date le domande di ricerca, questo studio segue quest'ultima impostazione, per cui il processo di formazione, o di fallimento, di una microimpresa non è visto esclusivamente come una conseguenza di alcune condizioni di mercato, ma anche come una scelta determinata da una combinazione di incentivi economici e caratteristiche personali. Infatti, le analisi strutturali a livello macro, in cui si confrontano indicatori aggregati sulla diffusione del lavoro autonomo e in particolare della microimpresa, non riescono a rilevare i comportamenti e le scelte degli individui.

Il capitolo è diviso in 5 paragrafi. Nella prima parte del capitolo si descrive come la struttura occupazionale si sia modificata nel corso del tempo. In particolare, nel primo paragrafo si verifica se, come hanno sostenuto i teorici della modernizzazione, in Italia e altrove i cambiamenti della struttura occupazionale hanno portato a un progressivo declino del lavoro autonomo e a una crescente centralità del lavoro dipendente, svolto spesso in contesti organizzativi di grandi dimensioni. Nel secondo paragrafo ci si focalizza sul caso italiano e sul peso della microimpresa nello sviluppo distrettuale.

Nel terzo paragrafo, invece, si passerà saranno passati in rassegna i principali contributi che hanno studiato i flussi in ingresso nel lavoro autonomo, sia in termini di reazione a scarse opportunità occupazionali (par.3.1), sia come strategie di mobilità sociale ascendente (par.3.2 e par. 3.3). Infine, nel paragrafo 4 saranno analizzati i dati campionari dell'Indagine Longitudinale sulle Famiglie Italiane (Ilf), per cui saranno utilizzate delle tecniche di analisi quantitativa al fine di individuare le variabili che hanno un effetto sulla propensione ad aprire una micro impresa (par. 4.1). Successivamente (par.5), sulla base dei risultati ottenuti saranno individuate alcune ipotesi di ricerca sui possibili meccanismi che stanno alla base delle scelte di dar vita a una microimpresa durante un periodo di crisi economica che verranno testate nei capitoli successivi.

## **1. Microimpresa, lavoro autonomo e struttura occupazionale nel lungo periodo**

### *1.1 Il processo di “salarizzazione” della forza lavoro*

Nella metà anni Settanta nei paesi dell’Occidente sviluppato si è concluso un trentennio di crescita economica senza precedenti e di grandi miglioramenti delle condizioni di

lavoro e di vita (la *golden age*). Nei paesi *first comers* dello sviluppo capitalistico, come Gran Bretagna e Olanda, in questo periodo si è completata la transizione industriale e ha incominciato a decollare quella terziaria. Infatti, in questi paesi l'esodo agricolo è avvenuto prima della seconda guerra mondiale, e proprio durante gli anni Settanta il settore terziario è diventato quello dominante. Altri paesi, come la Germania e la Francia, hanno seguito una dinamica simile, anche se il declino dell'industria è stato più lento, così come l'avvio della terziarizzazione<sup>9</sup>. Nei paesi *late comers* come il nostro i tempi sono stati ritardati, ma la rapidità del mutamento della struttura occupazionale è stata più consistente. In Italia, per esempio, un grande spostamento settoriale si è infatti realizzato in poco più di una generazione, grazie a un profondo ricambio della forza lavoro. Inoltre, le imponenti immigrazioni interne e internazionali hanno provocato un effetto di sostituzione delle donne nel mercato del lavoro, che si sono dedicate in misura maggiore al lavoro familiare. Grazie allo sviluppo dello stato sociale i giovani hanno proseguito di più negli studi, e gli anziani hanno cominciato a godere di un migliore sistema pensionistico (Reyneri 2000). In definitiva, l'occupazione è diminuita, ma l'aumento della produttività ha consentito a tutti, occupati e non, di godere di un grande miglioramento delle condizioni di vita. L'occupazione nelle grandi organizzazioni è aumentata anche per la diffusione dei servizi pubblici (soprattutto sanità e scuola): a fine anni Settanta, nei paesi europei i dipendenti pubblici avevano quasi raddoppiato il loro peso in meno di trent'anni.

Il passaggio dall'agricoltura all'industria fu vissuto favorevolmente perché consentì un netto miglioramento delle condizioni di lavoro e di vita, nonostante i costi psicologici dell'inurbamento o dell'immigrazione. Decisamente traumatico è stato invece il processo di deindustrializzazione e terziarizzazione, soprattutto perché le nuove occasioni di lavoro nei servizi non erano adatte alle caratteristiche personali e alle qualificazioni professionali degli ex-operai industriali. Pertanto, mentre è tornata a crescere l'offerta di lavoro femminile (per via della scolarizzazione delle donne, a sua volta favorita da mutamenti culturali profondi), la disoccupazione ha continuato a dominare la scena dell'Europa occidentale e, soprattutto negli ultimi anni, sono aumentate le occupazioni precarie e instabili. E nell'Europa orientale la transizione

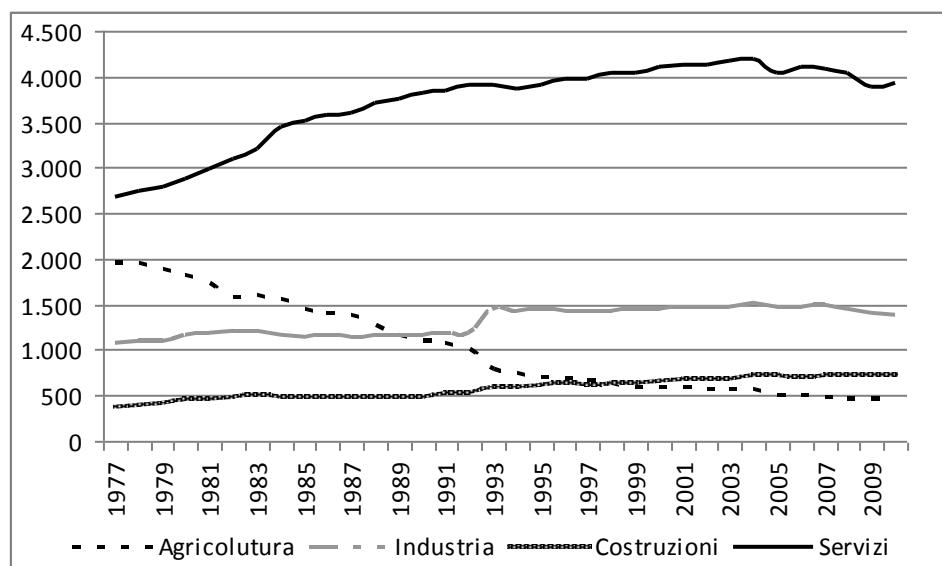
---

<sup>9</sup> La Germania, infatti, è rimasta un paese industriale, il primo in Europa.

all'economia di mercato ha provocato una drammatica esplosione della disoccupazione, con tassi oltre il 15% per parecchi anni.

La percentuale di occupati nelle imprese manifatturiere nei paesi dell'Europa occidentale, che a metà anni Settanta oscillava tra il 25% e il 35%, trenta anni dopo era compresa tra il 13% e il 22%. Ma la contrazione della classe operaia delle grandi fabbriche è stata ancora più rilevante. Per ridurre i costi del lavoro e/o aumentare la flessibilità, le grandi imprese hanno iniziato ad affidare parte del proprio ciclo produttivo a piccole unità, che operano spesso al di fuori del sistema delle garanzie consolidatosi nell'"età dell'oro". Inoltre, nelle poche grandi imprese manifatturiere sfuggite al processo di *downsizing* le funzioni di produzione diretta si riducono a favore di quelle indirette di gestione, innovazione e distribuzione sia per il ricorso a tecnologie *labour saving*, sia per il decentramento in paesi meno sviluppati.

Grafico 2.1 - Occupati per settore di attività economica, posizione nella professione e ripartizione geografica in Italia- Anni 1977-2010



Fonte: Istat, Rilevazione trimestrale sulle forze di lavoro (fino al 2003);  
Rilevazione sulle forze di lavoro (dal 2004)

Dunque, all'inizio del nuovo millennio, la domanda di lavoro si concentra sempre più nel terziario: oltre il 77% in Gran Bretagna, Olanda e paesi scandinavi, poco meno in Francia, mentre la soglia del 70% non è stata raggiunta soltanto in Germania, Italia e Spagna e quella del 60% nell'Europa orientale. In buona parte dell'Europa il divario rispetto agli Stati Uniti, dove l'occupazione terziaria sfiora l'80%, appare ormai quasi colmato. Se la tendenza è comune, tuttavia, i processi di terziarizzazione sono diversi da

un paese all’altro, pur essendo condizionati da un cambiamento tecnologico e una crescita economica simili. Infatti, solo una parte dei lavoratori del terziario fornisce servizi alle imprese (da quelli finanziari a quelli informatici, dalla consulenza alla commercializzazione), perché la componente di gran lunga maggioritaria è quella dei servizi alle persone: dalla sanità all’istruzione, dalla sicurezza al divertimento, dalla distribuzione commerciale alla ristorazione. E volume e composizione dell’occupazione in questi servizi dipendono dai modelli di welfare state e di famiglia di un paese (Esping-Andersen 1999; Ballarino 2000 per il caso milanese).

## *1.2 Le trasformazioni della microimpresa*

In tutti i paesi, tuttavia, queste trasformazioni hanno portato a una diminuzione del peso occupazionale del lavoro autonomo. Solo i liberi professionisti sono aumentati, ma il loro numero è rimasto esiguo rispetto al resto della forza lavoro. Dunque, dal momento che questa diminuzione è avvenuta parallelamente alla crescita della dimensione media delle imprese, i teorici della modernizzazione hanno iniziato a considerare il lavoro autonomo una forma di lavoro tradizionale, sinonimo di arretratezza, poiché esso si basa su un particolare legame tra famiglia e lavoro che è in contrasto con la tendenza “moderna” della separazione tra la sfera lavorativa e quella familiare (“differenziazione istituzionale”). Di conseguenza, la modernizzazione del sistema economico è stata tradizionalmente associata all’espansione delle grandi organizzazioni produttive a spese delle attività indipendenti e delle piccole imprese a conduzione familiare. In questo senso sono state quindi interpretate le alte percentuali di lavoratori indipendenti tipiche dei paesi dell’Europa meridionale (Arum e Müller 2004). In effetti, il lavoro autonomo si è caratterizzato spesso come impresa familiare, fortemente dipendente dal lavoro di una coppia sposata e dei figli, e in tutti i paesi sviluppati si è osservato – almeno fino agli anni Settanta – un declino della quota di lavoratori autonomi sul totale degli occupati.

Il processo di “salarizzazione” dei lavoratori è continuato poco oltre la metà degli anni Settanta (Reyneri 2005), e poi si è arrestato con singolare sincronismo in gran parte dei paesi avanzati. Quindi, contrariamente alla previsione degli studiosi, in molti paesi europei gli occupati non dipendenti hanno iniziato a crescere: in Gran Bretagna la

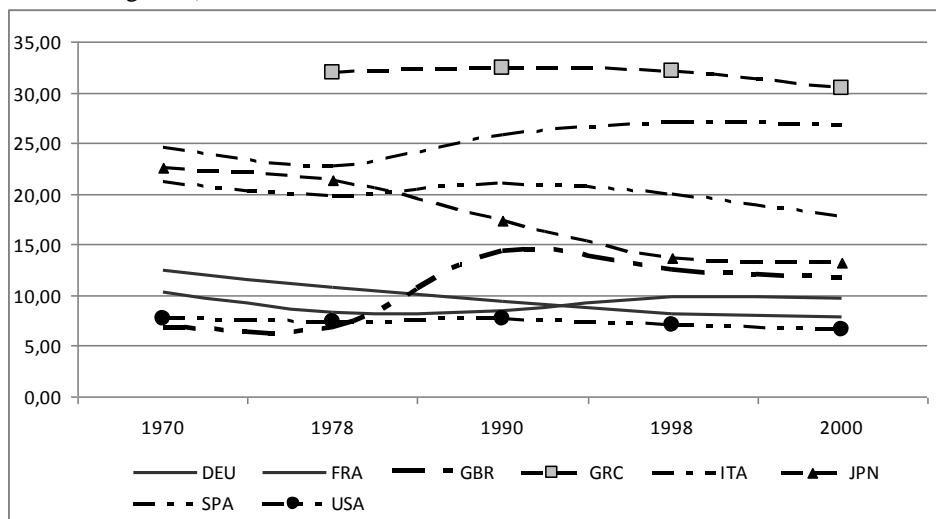
percentuale dei lavoratori autonomi sull'occupazione extra-agricola, che alla fine degli anni Settanta era scesa sotto il 7%, è aumentata fino a sfiorare il 12% dieci anni dopo; in Svezia, da poco più del 4% nel 1986, la quota di lavoratori indipendenti è cresciuta fino a raggiungere il 7% nel 1990. Un simile andamento a U ha caratterizzato anche la Spagna e il Portogallo dove, come in Italia, il lavoro indipendente è rimasto importante, e paesi in posizione intermedia come il Belgio e l'Irlanda, nei quali il lavoro indipendente è cresciuto fino a raggiungere la quota del 13%. Solo in Danimarca e, fuori dall'Europa, in Giappone tale quota ha continuato pur debolmente a diminuire anche negli anni Ottanta (Arum e Müller 2004).

Per quel che riguarda le condizioni la lavoro e i guadagni dei lavoratori, diverse ricerche hanno mostrato come i lavoratori indipendenti siano generalmente impiegati nella propria attività molto più a lungo di quelli dipendenti. In Italia il loro orario medio settimanale nel 2000 è superiore di oltre 7 ore di lavoro, e il divario è andato aumentando. La differenza è simile nei paesi avanzati, dove in media i lavoratori in proprio lavorano 45 ore settimanali e gli imprenditori 52 ore contro 39 ore dei lavoratori dipendenti (Oecd 2000), ma è più forte (almeno 10 ore) in quelli in cui l'occupazione indipendente è poco diffusa. L'orario di lavoro è particolarmente lungo per i maschi: più di 50 ore alla settimana in molti paesi, ma non in Italia, dove ci si avvia a superare solo le 46 ore. Ad un impegno così gravoso, non sempre corrispondono elevati guadagni che lo compensino. Tuttavia, nel contesto italiano il confronto tra guadagni dei lavoratori indipendenti con quelli dei dipendenti ha scarso significato, poiché l'elusione ed evasione fiscale sono comportamenti tipici delle piccole imprese e degli indipendenti in tutti i paesi del mondo (Reyneri 2005).

È però necessario precisare che la distribuzione dei redditi tra gli indipendenti risulta più polarizzata di quelli dei dipendenti (Oecd 2002): tra i lavoratori indipendenti se molti lavorano molto ma hanno alti guadagni, alcuni guadagnano poco pur lavorando molto, poiché ai professionisti, commercianti e artigiani di successo, si affiancano situazioni marginali, con guadagni e orari inferiori a quelli del lavoro dipendente. Gli anni Novanta, però, non sono stati altrettanto favorevoli al lavoro indipendente. Quasi ovunque, dopo un piccolissimo aumento all'inizio del decennio, la quota di occupazioni indipendenti non agricola si è stabilizzata o è diminuita leggermente (Oecd 2000),

cosicché nell'Unione Europea all'inizio del XXI secolo non raggiunge il 14%: un livello inferiore, sia pur di poco, a quello di dieci anni prima.

Grafico 2.2 - Tassi di lavoro autonomo in otto paesi sviluppati (percentuali sul totale degli occupati, esclusi i lavoratori agricoli)



Fonte: Torrini (2002), dati OECD

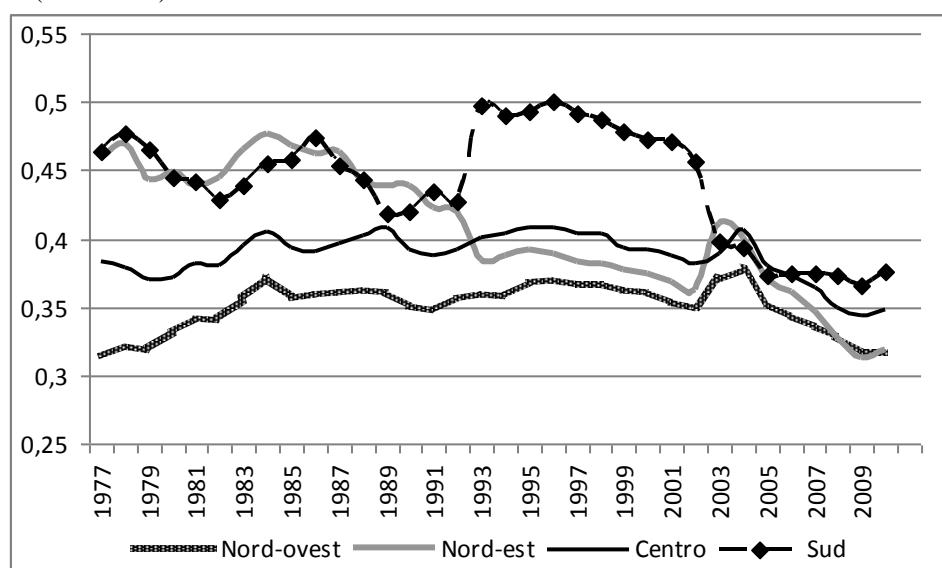
Come si può notare dall'osservazione del grafico 1.2, i tassi di lavoro autonomo – escludendo dall'analisi il settore agricolo – non sono affatto convergenti. Nella maggioranza dei paesi, si registrano trend crescenti nei tassi di lavoro autonomo sul totale della forza occupata, in particolar modo tra la fine degli anni Settanta e l'inizio degli anni Novanta. Quindi, se è vero che i lavoratori autonomi sono ben lungi dallo “sparire” a causa del processo di modernizzazione, è altrettanto vero che non si riscontra una loro espansione costante nel tempo, come invece assumono, spesso implicitamente, gli autori che esaltano la centralità del lavoro autonomo nelle economie contemporanee (Bologna e Fumagalli 1997). Allo stesso tempo, è possibile notare come siano rimaste sostanzialmente immutate le differenze tra i paesi: quelli dell'Europa meridionale (Spagna, Portogallo, Italia e Grecia) e il Giappone sono quelli che registrano i valori più elevati, mentre i paesi dell'Europa settentrionale e continentale sono quelli che hanno la percentuale di lavoratori autonomi inferiore.

Dunque non c'è stata una vera inversione di tendenza, ma la lunga tendenza della diminuzione del lavoro autonomo si è fermata. In Italia, la quota di lavoro indipendente extra-agricolo, che sfiorava ancora il 30% a fine anni Cinquanta, è scesa sino a raggiungere un minimo del 22% nel 1977, quindi è risalita sino a raggiungere il 28% a

fine anni Ottanta, ma poi ha ripreso a diminuire fino a scendere sotto il 26% all'inizio del nuovo secolo.

Per quel che riguarda più in particolare l'Italia, dall'osservazione del grafico 1.3, dove è stato riportato il rapporto tra il numero di unità di lavoro indipendenti e dipendenti nelle diverse ripartizioni territoriali, si può notare come la quota di lavoratori autonomi sia in diminuzione in tutte le aree geografiche, e che questa diminuzione è più marcata dove il lavoro indipendente era più diffuso (Nord-est e Nord-ovest). Di conseguenza, nell'anno dell'ultima rilevazione le differenze territoriali riguardanti la diffusione del lavoro autonomo sembrano essere scomparse.

Grafico 2.3 - Rapporto tra il numero di unità di lavoro indipendenti e dipendenti per ripartizione geografica (1980-2009)<sup>10</sup>



Fonte: Istat, Conti economici nazionali

Un ulteriore cambiamento che ha riguardato il lavoro indipendente riguarda la diffusione di forme di attività formalmente autonome, ma per le quali è difficile cogliere, dal punto di vista del contenuto del lavoro e della sua organizzazione, sostanziali differenze con quelle alle dipendenze: si tratta dei cosiddetti “parasubordinati” di cui si è già detto sopra. Molti lavoratori formalmente indipendenti possono essere legati da contratti di subappalto o consulenza con un solo committente e

<sup>10</sup> Le unità di lavoro sono ottenute dalla somma delle posizioni lavorative a tempo pieno (al netto delle prestazioni lavorative a tempo ridotto dei lavoratori temporaneamente collocati in cassa integrazione guadagni) e dalle posizioni lavorative a tempo parziale (principali e secondarie) trasformate in unità equivalenti a tempo pieno tramite opportuni coefficienti che tengono conto delle ore effettivamente lavorate.

quindi essere soggetti a un controllo gerarchico, come i lavoratori dipendenti, ma senza però avere i diritti e le tutele normalmente associati allo status di dipendente.

La figura del lavoratore parasubordinato o *dependent self-employed* è stata codificata solo in pochi paesi europei (Italia, Austria, Grecia e Portogallo), e secondo modalità non omogenee, ma la sua diffusione di fatto è stata rilevata anche in parecchi altri, sicché una decina di anni fa si è stimato che potessero costituire l'1% dell'occupazione totale (Pedersini 2002). Per l'Italia si giunge al 5%, includendo i lavoratori che sono solo formalmente indipendenti, ovvero coloro che sono pienamente inseriti nell'organizzazione del committente. Le attività più interessate a questo fenomeno sono quelle tradizionalmente coinvolte nel subappalto, ma anche quelle colpite dai processi di esternalizzazione e quelle, in forte crescita, dove è diffuso il lavoro *freelance*. Prevalgono le mansioni intellettuali e tecniche, anche se non mancano quelle manuali non qualificate.

Pur numericamente esigua, la figura del lavoro parasubordinato, comparsa negli Stati Uniti a metà degli anni Novanta, rappresenta un caso estremo di instabilità e flessibilità del lavoro. Anche nell'occupazione indipendente sono cresciute le situazioni lavorative di breve durata (Arum e Muller 2004) perché, mentre per i veri indipendenti il lavoro si interrompe raramente (perché alle riduzioni di attività si fa fronte riducendo i guadagni), per i *dependent self-employed* i contratti hanno una scadenza e i periodi di disoccupazione sono frequenti. Inoltre, rispetto ai tradizionali lavoratori indipendenti, queste figure hanno un minore grado di copertura rispetto al ciclo economico poiché se perdono l'unico committente rimangono senza reddito (Barbieri 1999).

La mancanza di autonomia economica di gran parte di queste situazioni è testimoniata dal fatto che il 90% dei collaboratori e il 70% dei prestatori d'opera occasionali hanno un solo committente e corrono un rischio di cadere nello stato di disoccupazione non dissimile da quello dei lavoratori dipendenti. Inoltre, più della metà dei collaboratori, oltre ad avere un solo committente, lavora nei suoi locali, non decide il proprio orario di lavoro e addirittura non decide autonomamente come eseguire il proprio lavoro (Reyneri 2007).

La distinzione tra lavoro salariato e indipendente è stata indebolita anche dallo sviluppo, soprattutto nella distribuzione commerciale e nella ristorazione, del *franchising*, un rapporto in cui una società proprietaria di un marchio concede di

vendere beni o servizi con questo marchio, e aiuta il neo-imprenditore trasmettendogli, con varie formule commerciali, tutto il *know-how* e le attrezzature necessarie all'attività, e ricavando una percentuale sulle vendite. In questo modo anche giovani lavoratori, senza esperienza ma dotati di un piccolo capitale, possono diventare gestori di un'attività indipendente, allargando di fatto la platea dei nuovi imprenditori. Ne risulta una rete commerciale flessibile e a basso costo per la società concedente, che conserva un potere di controllo commerciale pari a quello che avrebbe su proprie filiali, ma rimane formalmente al di fuori delle filiali stesse, limitando quindi i rischi e gli oneri legati alla gestione diretta dell'attività, in particolare per quanto riguarda la gestione del personale<sup>11</sup>.

Non va inoltre dimenticata un'altra forma – che caratterizza soprattutto il mercato del lavoro italiano – di esternalizzazione dei servizi: il subappalto a cooperativa. Nelle cooperative di lavoro, i soci sono considerati lavoratori indipendenti, sebbene questi facciano parte di un'organizzazione anche più ampia: ciò consente che, in cambio di una partecipazione più o meno reale ai processi decisionali dell'impresa, essi facciano – o siano costretti a fare – un uso molto flessibile delle proprie prestazioni, senza rispettare i contratti collettivi di lavoro. A lungo le cooperative sono state un sostituto funzionale del lavoro interinale, soprattutto per i servizi di pulizia o manutenzione, ma, lungi dall'aver esaurito il proprio ruolo nei processi di destrutturazione del lavoro, i soci della cooperativa superano ancora il 3% dell'occupazione indipendente, dopo aver sfiorato il 5% a fine anni Novanta (Reyneri 2005).

## 2. Microimpresa e lavoro autonomo in Italia

### 2.1 Dalla grande industria fordista ai distretti industriali

La perdita di addetti della grande industria è stata inizialmente interpretata come un grande fenomeno di deindustrializzazione, e poiché contemporaneamente l'occupazione del terziario e dei servizi continuava a crescere, se ne è dedotto un grande movimento

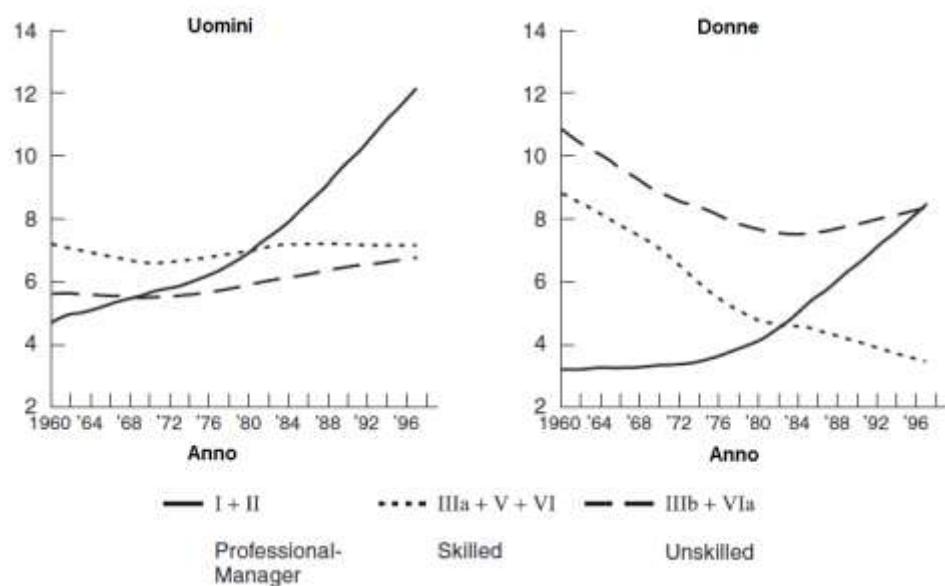
---

<sup>11</sup> In Italia si stima che a metà degli anni Novanta l'occupazione del franchising superasse di poco lo 0,2%, contro l'1,5% in Francia e in Olanda, ma la successiva espansione è stata senza dubbio importante (Reyneri 2005).

verso la società post-industriale. In realtà, al declino numerico dell'operaio massa della grande industria corrispondeva una progressiva espansione dell'occupazione operaia nelle piccole imprese organizzate in distretti industriali, in regioni che fino alla fine degli anni Settanta non avevano ancora mostrato particolari vocazioni per l'industria (Chiesi 1997). Quest'area è stata definita come Terza Italia, per distinguerla dal Nord-ovest, cioè dalle zone di prima industrializzazione e delle grandi imprese, e dal Sud dove il processo di industrializzazione era rimasto fortemente limitato (Bagnasco 1977).

In questo periodo vi sono stati importanti mutamenti anche dal lato dell'offerta di lavoro. I mutamenti demografici hanno causato una contrazione dei flussi giovanili nel mercato del lavoro, mentre è cresciuta la presenza femminile (Reyneri 2005). Inoltre, uno quota sempre crescente di famiglie ha adottato strategie di allungamento dei cicli di formazione scolastici che hanno finito col sottrarre giovani alla componente attiva del mercato del lavoro. Infine, non va dimenticata l'ampia crescita dei flussi migratori da paesi extra-CEE, che ha alimentato una nuova componente della forza lavoro (Ambrosini 2005).

Grafico 2.4 – percentuale di lavoratori autonomi sul totale della forza lavoro per genere e classe sociale. 1960-97.



Fonte: Barbieri e Bison (2004, 318)

Infatti, dall'osservazione del grafico 2.4, dove sono state riportate le percentuali di lavoratori autonomi sul totale della forza lavoro, si può notare come lo sviluppo della piccola impresa sia avvenuto a partire dagli anni Settanta, ovvero da quando sono

avvenute le massicce ristrutturazioni delle grandi industrie fordiste delle regioni del Nord-ovest. È inoltre interessante notare come, così come per tutta la forza lavoro italiana, tra gli occupati indipendenti si sia assistito ad un aumento consistente delle posizioni occupazionali elevate per contenuto professionale (Isco I e II). Sebbene l'aumento della qualificazione media dei lavoratori dipendenti sia decisamente più netto rispetto a quello registrato negli stessi anni per il lavoro dipendente, esso si è accompagnato però (a differenza di quanto accade con il lavoro dipendente) a un moderato aumento delle forme di impiego autonomo a bassa o nulla qualificazione, forse più evidente per le donne, ma comunque presente per entrambi i generi (Barbieri e Bison 2004).

Per spiegare la diffusione della microimpresa e del lavoro autonomo in Italia la ricerca sociologica ha fatto riferimento anche a fattori culturali e politici: l'arretratezza organizzativa delle aziende, la vitalità dei distretti industriali su basi quasi comunitarie, il radicato spirito di iniziativa, la ricerca del consenso tra ceti medi che giunge fino a tollerare l'evasione fiscale, l'eccesso di offerta di lavoro che spinge all'auto-impiego in mancanza di alternative.

Barbieri (1999) ha invece ricordato come la diffusione dell'occupazione indipendente senza salariati nel mercato del lavoro italiano è stata spesso attribuita all'eccessiva protezione del lavoro dipendente, poiché i paesi con i più alti livelli di lavoro autonomo sono anche quelli che, almeno apparentemente, registrano i più alti valori dell'indice di rigidità del mercato del lavoro. Un altro fattore che può aver alimentato la diffusione del lavoro autonomo in Italia è legato ai fenomeni di appiattimento salariale conseguenti alle scelte di relazioni industriali degli anni Settanta. Infatti, nel 1975 – e quindi alle soglie dell'inizio del trend di crescita del lavoro autonomo in Italia – ha preso inizio un processo di compressione salariale particolarmente sfavorevole per i lavoratori più qualificati (Barbieri 1999).

In generale, però, gli studiosi sono concordi nel affermare che la diffusione del lavoro autonomo in Italia è avvenuto all'interno di un determinato contesto strutturale e normativo: la ristrutturazione del sistema produttivo, che ha aumentato la richiesta delle imprese di maggiore flessibilità nell'utilizzo della forza lavoro e di minori costi (soprattutto indiretti) del lavoro; il mutamento del contesto economico e sociale degli anni Ottanta; la presenza di norme fiscali, contributive e previdenziali, che hanno reso

più agevole il lavoro in proprio; infine, la deregolamentazione del mercato del lavoro ha rappresentato un potente fattore di promozione dell'autoimprenditorialità. In un assetto così trasformato, gli individui dotati delle sufficienti risorse economiche, culturali e sociali hanno indirizzato la propria personale capacità innovativa verso una prospettiva di individualizzazione del rapporto con il mondo del lavoro e della produzione dando vita a un'attività lavorativa autonoma.

La piccola dimensione aziendale ha imposto alcune caratteristiche specifiche al lavoro: contatto diretto con il datore di lavoro, da cui si imparava spesso il mestiere mediante affiancamento, scarsa divisione dei compiti, flessibilità e polivalenza. I comportanti sul mercato erano caratterizzati da alti livelli di mobilità ed erano dettata da strategie che Paci (1992) ha definito di “mobilitazione individualistica del mercato”. I livelli di aspirazioni erano influenzati dalle opportunità di passaggio dal lavoro salariato al lavoro autonomo, ed erano alimentati da numerosi esempi di ex operai diventati piccoli imprenditori (Chiesi 1997). Infatti, come si vedrà meglio in seguito, il passaggio al lavoro autonomo ha rappresentato un importante canale di mobilità sociale per le classi popolari.

## *2.2 La diffusione della microimpresa in Italia*

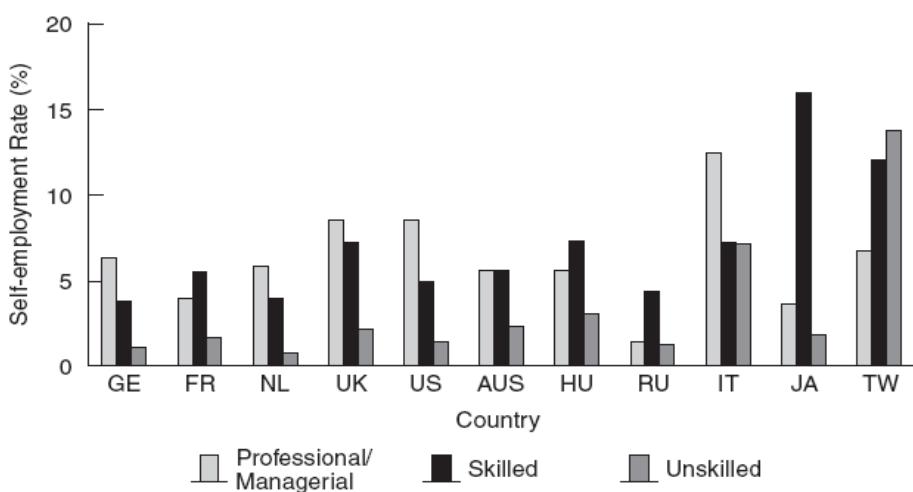
Quindi, fra le tante particolarità che caratterizzano l'Italia a confronto con gli altri paesi industrializzati, occupa un posto di rilievo la struttura del sistema produttivo, che è costituito da una fitta rete di imprese medio-piccole e piccole (Onida 2004, per Milano cfr. Ballarino 2000). Infatti, l'Italia è il paese sviluppato che presenta la quota di occupazione indipendente più alta, e che infrange la regola secondo cui tale quota è minore nei paesi a più elevato reddito pro capite.

Ad oggi, infatti, l'Italia è il paese con la più elevata percentuale di occupazione indipendente extra-agricola dopo Turchia e Grecia, con un livello quasi doppio della media dei paesi Oecd (pari al 14%), ma il primo se si considerano solo gli indipendenti senza salariati. La differenza rispetto ai paesi con un'occupazione più strutturata assume dimensioni enormi: quasi il 25% contro, per esempio, neppure il 4% della Germania e il 5% della Francia nel 1999. Si tratta di un numero di lavoratori che oscilla tra i cinque ed i sette milioni, a seconda delle fonti considerate (RTFL oppure dati di Contabilità

Nazionale, i quali stimano le posizioni lavorative e le unità di lavoro standard invece che gli individui reali). Pur depurando il dato da imprenditori e coadiuvanti nell’impresa familiare, restiamo ad una percentuale di lavoratori autonomi (con o senza dipendenti) che oltrepassa il 20% della forza lavoro totale.

In Italia, a parte l’agricoltura, il lavoro indipendente è più diffuso nel commercio, con quasi il 50% degli occupati, e nel settore dei ristoranti e degli alberghi dove supera il 43%. Seguono i servizi privati alle imprese, l’edilizia e i servizi alle persone, mentre nell’industria manifatturiera e nel settore dei trasporti e delle comunicazioni non si va oltre il 17%. Negli ultimi decenni, però, è diminuita la quota dei coltivatori diretti, e vi è stata una forte riduzione dei piccoli commercianti e degli artigiani. Per contro, è aumentato in misura cospicua il lavoro indipendente in settori ad alta qualificazione: oltre 300 mila indipendenti in più nei servizi alle imprese e 43 mila nel credito e assicurazioni. Quasi altrettanto qualificato, benché meno forte, è l’aumento del lavoro indipendente nei servizi sociali e alla persona: nel complesso oltre 100 mila lavoratori in più, per la metà professionisti, con un incremento di poco inferiore al 20% (Reyneri 2005).

Grafico 2.5 – Percentuale di lavoratori autonomi uomini sul totale della forza lavoro



Fonte: Arum e Muller (2004)

Il caso italiano costituisce un’eccezione anche per quel che riguarda l’impiego di lavoratori salariati nelle piccole imprese. Infatti, nei paesi in cui i lavoratori indipendenti sono più presenti, la percentuale di imprenditori con dipendenti è minore (21% in Spagna e 30% in Portogallo), che non nei paesi dove sono meno presenti (47% in

Francia e 60% in Germania) (Oecd 2002). La percentuale dei lavoratori autonomi con salariati in Italia è molto bassa (la relativa percentuale non raggiunge il 9%), e costituisce un ulteriore indicatore dell'enorme diffusione che hanno sia il lavoro in proprio, sia l'impresa meramente familiare in cui non lavora nessun dipendente.

Bastano questi pochi dati per affermare che la diffusione della microimpresa, prevalentemente familiare, costituisce un aspetto tradizionale della struttura occupazionale e dello sviluppo economico italiani. Essa ha assunto nuovi profili, e si è allargata a diversi settori economici, mostrandosi particolarmente flessibile e adattiva.

### *2.3 I limiti e i punti di forza della piccola dimensione*

La diffusione delle piccole imprese industriali italiane presenta una particolarità evidente: spesso esse sono concentrate in sistemi locali, ovvero in aree urbane di dimensioni ridotte – in genere non superiori ai 100.000 abitanti – fatte di uno o più comuni vicini. Nel corso del tempo, infatti, è stata ridisegnata la mappa del lavoro operaio in Italia: dalla concentrazione nel triangolo industriale si è passati a una distribuzione a macchie di leopardo su gran parte del territorio nazionale, comprese alcune zone del Sud, sempre secondo modalità di concentrazione territoriale. Oggi, infatti, è difficile parlare di microimpresa e di *made in Italy* senza fare riferimento a questa peculiare forma di concentrazione territoriale e di rete di imprese rappresentata dai distretti industriali<sup>12</sup>. Sotto questo profilo l'Italia è pressoché ineguagliata fra gli altri paesi industriali, anche se distretti industriali specializzati sono rintracciabili nella geografia economica dell'intera Europa (e anche fuori dall'Europa), in epoche più o meno recenti.

In questi sistemi locali vi è un mercato del lavoro integrato, e un certo grado di specializzazione settoriale: i settori più presenti sono quelli “tradizionali” (tessile, abbigliamento, calzature, mobili, ecc.), ma non mancano quelli più “moderni” come la meccanica e la produzione di macchinari (Trigilia 1998). In un distretto, dunque, sono localizzate molte imprese di piccola dimensione, ciascuna delle quali si specializza in una particolare fase o nella produzione di una particolare componente del processo

---

<sup>12</sup> Il distretto industriale, o sistema locale manifatturiero di piccola impresa, è costituito da un'area territoriale caratterizzata da una concentrazione di unità locali inferiori ai 250 addetti, specializzate in una particolare branca produttiva.

produttivo. La letteratura socio-economica sui distretti industriali è vasta, e ha chiarito le varianti organizzative, il funzionamento del mercato del lavoro, i meccanismi del coordinamento fra imprese (i bassi costi di transazione, per esempio, la facile circolazione di informazioni, i meccanismi della diffusione dell'innovazione tecnica locale nell'insieme del sistema, e così via). In particolare, si è sviluppata una fiorente letteratura di studi teorici e soprattutto di analisi empiriche mirate a cogliere le caratteristiche, le potenzialità e (più recentemente) i limiti di questo particolare assetto organizzativo-territoriale.

Per quel che riguarda il filone di letteratura che si è concentrata sulle potenzialità del sistema dei distretti industriali e della piccola impresa, in generale gli studi hanno analizzato tre aspetti. Il primo riguarda la capacità dei distretti di rispondere in modo flessibile ai cambiamenti del mercato, poiché le aziende che vi appartengono sono in grado di utilizzare nuove tecnologie e di far leva sui rapporti di collaborazione con altre piccole imprese. Diversi studi hanno infatti mostrato come i distretti si caratterizzino per una forte e dinamica specializzazione produttiva, che consente l'accumulazione di conoscenze e di capacità tecniche in grado di venire incontro a esigenze mutevoli di mercato con una profonda cultura di prodotto e una capacità di cogliere rapidamente le opportunità di innovazioni tecnologiche.

Il secondo aspetto riguarda la capacità dei distretti di innovare e migliorare la qualità dei beni prodotti grazie all'esistenza di economie esterne alle singole aziende ma interne all'area in cui esse sono localizzate. Nei distretti, infatti, nascono efficienti sistemi di relazioni tra le imprese, che si scambiano semilavorati, tecnologie e servizi. Il *know-how* in certi particolari mestieri raggiunge livelli elevatissimi, con la valorizzazione di tradizioni artigiane spesso vecchie di secoli. Le microimprese, dunque, possono godere in questo scenario di un arricchimento di una sorta di sapere contestuale, vale a dire di un insieme di conoscenze non codificate che maturano a livello delle diverse imprese e del loro tessuto di relazioni locali.

Infine, la terza questione riguarda l'alto grado di cooperazione all'interno del distretto industriale, che permette alle singole aziende di utilizzare risorse cognitive che si formano nel tempo e portano a "conoscenze tacite" (Becattini e Rullani 1993), ovvero a un sapere diffuso che consente di adattare agli specifici problemi produttivi il "sapere codificato" delle conoscenze scientifico-tecniche (Trigilia 1998). Inoltre, come ha

osservato Onida (2002), una caratteristica fondamentale dei distretti industriali è quello che riguarda l'accumulazione di “capitale sociale” legata alle dimensioni circoscritte della convivenza, alle strette relazioni familiari e di amicizia. Secondo Bagnasco (2002) l’organizzazione sociale dei distretti industriali sembrerebbe principalmente basarsi su *legami deboli* (Granovetter 1973) tra i piccoli imprenditori, ovvero su una forma di capitale sociale più libera e adattiva in circostanze che cambiano, poiché essi non richiedono particolari risorse fiduciarie personalizzate<sup>13</sup>. Come ricorda l’autore, ovviamente il *free riding* è sempre possibile, ma sufficientemente ridotto dalla reputazione resa visibile e che si trasmette nelle reti.

Inoltre, come hanno sottolineato Brusco e Paba (1997), le imprese dei distretti, i cui imprenditore ha spesso avuto una carriera operaia, ed ha forti legami con il lavoro operaio e con il lavoro familiare rendono più agevole il lavoro operaio. Secondo i due autori, questa abilità deriva probabilmente dal fatto che questi imprenditori sono vicini, culturalmente e per il loro stile di vita, ai bisogni delle famiglie degli operai.

Per tutti gli anni Ottanta, quindi, lo sviluppo delle piccole imprese ha contribuito a compensare le perdite occupazionali della grande industria e ha assicurato flessibilità di risposta alle esigenze di mercato. Tuttavia, allo stesso tempo, hanno iniziato a diffondersi visioni meno ottimistiche del fenomeno. La presunta fragilità del sistema dei distretti si basa su due principali argomentazioni. La prima sottolinea il fatto che si tratta di sistemi specializzati in settori cosiddetti maturi o tradizionali, di scarsa tecnologia, e per di più incalzati dalla formidabile concorrenza dei produttori del Sud-est asiatico. In particolare, si è da più parti sottolineato come il passaggio da una forma di concorrenza statica (nella quale il movimento dei diversi attori del sistema e i cambiamenti conseguenti anche sul piano delle innovazioni sono relativamente controllabili), a una forma di concorrenza dinamica (nella quale viceversa l’alta velocità di circolazione degli impulsi (informativi, di mercato, di innovazione tecnologica, ecc.) abbia disegnato uno scenario competitivo ad elevata turbolenza e imprevedibilità in cui il modello di organizzazione produttiva tipico del distretto è poco competitivo (Carminucci e Casucci 1998).

---

<sup>13</sup> È tuttavia necessario precisare che anche i legami forti, ovvero quelli che si sviluppano all’interno del contesto familiare, hanno un’importanza fondamentale nei distretti. Per esempio, come si vedrà meglio in seguito, la successione intergenerazionale delle piccole imprese è un aspetto caratteristico di questo tipo di organizzazione produttiva.

La seconda indica nella piccola dimensione delle imprese un ostacolo fondamentale che impedisce ai distretti di far fronte alle sfide imposte dalla globalizzazione dei mercati mondiali. Questi processi hanno infatti portato molti studiosi a ritenere che la piccola impresa non possa reggere in confronto internazionale. La grande impresa è stata così di nuovo contrapposta alla piccola, e si è ribadito che le grandi organizzazioni sono necessarie per intraprendere strategie globali, cogliere nuove opportunità di sviluppo ed entrare con successo in una rete di scambi internazionali. Inoltre, altri studiosi (Chiesi e Martinelli 2002) hanno sottolineato come la diffusione della microimpresa abbia eroso l'ambito del lavoro garantito a favore dell'economia informale e dell'evasione fiscale e contributiva.

Secondo l'opinione di diversi osservatori, quindi, il sistema italiano sarebbe affetto da un “nanismo cronico” che si riflette in molte caratteristiche persistenti, tra cui un peculiare modello di terziarizzazione internazionale (settori del “made in Italy” e meccanica strumentale a essi largamente collegata), una bassa propensione alla ricerca per l'innovazione industriale, una declinante capacità di attrarre investimenti produttivi dall'estero, una bassa capitalizzazione di borsa e una eccessiva dipendenza delle imprese dal credito bancario a breve termine.

In questi ultimi decenni vi è inoltre stato un importante processo di riaggiustamento dei distretti industriali, che ha portato molte piccole imprese a espandere la propria attività all'estero oppure a ridefinire la propria strategia imprenditoriale. In diverse imprese distrettuali, infatti, è in atto un processo consistente di delocalizzazione all'estero della produzione. In alcuni casi, soprattutto nel caso dell'industria tessile e dell'abbigliamento, le imprese distrettuali hanno iniziato a rivolgersi a paesi a bassi salari, come quello dell'Est Europa (soprattutto Romania per la realizzazione sia di lavorazioni sia di prodotti finiti), del Nord-Africa (soprattutto Tunisia per semilavorati) e la Cina (prodotti finiti e semifiniti). In altri casi, invece, il processo di internazionalizzazione ha incentivato le piccole imprese a vendere e produrre prodotti di qualità elevata destinanti a una fascia medio-alta di consumatori.

### **3. Chi sono i lavoratori che decidono di dare vita a una microimpresa?**

Per quel che riguarda la spiegazione del fenomeno della microimpresa che si sono concentrate sul versante dell'offerta di lavoro, è possibile individuare una visione pessimista e una più ottimistica del fenomeno. La differenza tra la visione pessimistica della teoria dello *svantaggio* (par. 3.1) e quella più ottimistica della *mobilità bloccata* è molto semplice (par. 3.2). Per la prima la scelta dell'autoimpiego rappresenta un'alternativa estrema alla disoccupazione, perché esso è meno desiderabile dell'occupazione dipendente. C'è quindi una correlazione inversa tra autoimpiego e istruzione. Per la seconda, invece, la scelta di creare un'impresa rappresenta una risposta a una situazione in cui ci sono scarse possibilità di carriera nelle organizzazioni (quale che ne sia il motivo: dimensioni, discriminazione etnica, credenzialismo), per cui essa rappresenta un miglioramento rispetto all'occupazione salariata, e ha una correlazione positiva con l'istruzione e con l'esperienza professionale accumulata.

Oltre a queste due visioni, l'accesso al lavoro autonomo è stato analizzato anche come una possibilità per soddisfare le proprie aspettative lavorative, come il desiderio di indipendenza, maggiore attitudine al rischio, ecc. Nei prossimi paragrafi si descrivono più nel dettaglio i due approcci.

#### *3.1 La microimpresa come alternativa alla disoccupazione*

Il primo filone di studi ha attribuito la diffusione dell'occupazione indipendente senza salariati all'eccessiva protezione del lavoro dipendente, poiché i paesi con i più alti livelli di lavoro autonomo sono anche quelli che, almeno apparentemente, registrano i più alti valori dell'indice di rigidità del mercato del lavoro. Per questo motivo è stata avanzata l'ipotesi che in questi paesi i giovani, non riuscendo a farsi assumere dalle imprese che adottano una politica di assunzioni restrittiva, sono costretti ad "autoimpiegarsi" avviando un'attività in proprio.

Sulla base di questa relazione bivariata tra tasso di disoccupazione e tasso di lavoro autonomo molti economisti hanno sostenuto che la diffusione del lavoro in proprio sia funzione della rigidità del mercato del lavoro. Secondo questa visione, anche il fatto che

la percentuale di lavoro indipendente sia più elevata nei paesi europei in cui minore è la generosità dei sussidi di disoccupazione, lascia supporre che ad alimentare il lavoro indipendente siano proprio i disoccupati che, non riuscendo a mantenersi con le magre indennità, sono costretti a mettersi in proprio.

Questo primo filone di studi, la cui tesi è spesso definita *unemployment push*, vede il ricorso all'autoimpiego nella microimpresa con una reazione alla difficoltà presenti nel mercato del lavoro dipendente e, in particolar modo, alla scarsità di opportunità occupazionali<sup>14</sup>. Questa valutazione negativa del fenomeno interpreta implicitamente l'aumento del lavoro autonomo attraverso il modello *insider-outsider* del mercato del lavoro (Lindbeck e Snower 1988): il lavoro autonomo costituirebbe una scelta di ripiego per i disoccupati e i lavoratori “deboli” (*outsider*), che si rendono conto dell'impossibilità di entrare in un mercato del lavoro che è appannaggio dei lavoratori più tutelati (*insider*)<sup>15</sup>.

In altre parole, in quest'ottica la crescita tanto del lavoro a tempo determinato che del lavoro autonomo sarebbe da interpretarsi, rispettivamente, come una risposta alle necessità di flessibilità per le imprese dopo la fine del fordismo e come una scelta di “second best” di fronte ad un mercato del lavoro eccessivamente rigido in cui un’offerta di lavoro interessata a lavorare è costretta ad “inventarsi” un lavoro autonomo perché l'eccesso di protezione – unitamente all'alto costo – del lavoro dipendente-garantito crea un blocco alle assunzioni da parte delle imprese. Ed è per questo motivo che alcune minoranze svantaggiate per la scarsa padronanza della lingua, un capitale educativo scarso o comunque poco spendibile, tenderebbero a rifugiarsi, in mancanza di meglio, in attività indipendenti che richiedano ridotti investimenti in capitali e tecnologie, e quindi perlopiù marginali e poco remunerative.

---

<sup>14</sup> Storey (1994) ha presentato una ampia rassegna di risultati empirici a sostegno del cosiddetto *unemployment push*, in cui si evidenziano relazioni positive tra disoccupazione e creazione di nuove imprese.

<sup>15</sup> Secondo la teoria di Lindbeck e Snower (1988), gli *insider* sono costituiti dalla forza lavoro regolarmente occupata alle dipendenze, garantita dal punto di vista giuslavoristico e previdenziale. Tale complesso di garanzie, rendendo il lavoro oltremodo oneroso per le imprese, avrebbe l'effetto da un lato di scoraggiare la creazione di nuovi posti di lavoro e dall'altro eserciterebbe una chiusura di fatto dei rapporti d'impiego a sfavore dei non occupati, precludendo loro l'accesso al lavoro dipendente. La rigidità occupazionale produce quindi una situazione di esclusione che tende a cristallizzarsi a danno di specifiche categorie di lavoratori. In Italia, queste “categorie a rischio” sono state ampiamente identificate nelle donne e nei giovani (Reyneri 2005).

### *3.2 La microimpresa come strategia di mobilità sociale*

Una teoria meno pessimistica, che ha messo in discussione la tesi dell'*unemployment-push*, è l'ipotesi della “mobilità bloccata”. Secondo questa prospettiva, le persone decidono di passare al lavoro indipendente perché nel mercato del lavoro dipendente e nelle organizzazioni gerarchiche non riescono ad avanzare in misura corrispondente alle loro credenziali educative, capacità e aspirazioni. A differenza della teoria dello svantaggio, qui l'intraprendenza sarebbe la risposta alla discriminazione incontrata non tanto nell'accesso nell'occupazione salariata, quanto piuttosto negli sviluppi successivi.

Per queste ragioni, se la teoria dello svantaggio esprime una visione negativa e pessimistica del lavoro autonomo, nell'ipotesi della mobilità bloccata si può individuare un cauto ottimismo e in genere anche un atteggiamento simpatetico nei confronti del fenomeno. Come è stato osservato, per esempio, per gli immigrati, “posti di fronte a uno svantaggio, gli immigrati come gruppo sociologico lo convertono in un vantaggio; la mobilità bloccata ironicamente apre ad essi delle opportunità alternative. Impediti di entrare nel mainstream dell'economia capitalistica, rispondono creando il proprio capitalismo. Più grande lo svantaggio, maggiore la frustrazione, più grande diviene anche la motivazione e l'incentivo a cambiare” (Kwok Bun e Jin Hui, 1995, p. 523).

Per quel che riguarda il caso italiano, le analisi condotte da Barbieri (1999; 2001) hanno messo in sera discussione le tesi dell'*unemployment push*. Questo perché, secondo l'autore, se effettivamente il lavoro autonomo corrispondesse ad una scelta di ripiego a fronte dell'impossibilità di ingresso nel mercato del lavoro primario, allora si dovrebbero osservare frequenti transizioni dallo status di disoccupazione al lavoro autonomo. Al contrario, nel contesto italiano la disoccupazione assume forma di disoccupazione di lungo periodo di giovani e donne in cerca di prima occupazione, soprattutto nelle regioni meridionali, che vivono ancora con la propria famiglia di origine. Anche il numero di episodi di disoccupazione non è associato a una maggiore possibilità di diventare un lavoratore indipendente.

In effetti, ad avviare attività indipendenti non sono né i giovani, né i disoccupati, che per diversi motivi non possiedono le risorse economiche e relazionali necessarie, ma lavoratori adulti in precedenza occupati, per lo più in piccole imprese, dove hanno potuto acquisire competenze gestionali e costruirsi una rete di potenziali clienti

(Barbieri 1999). Per questo motivo la prevalenza di imprese di piccole dimensioni, spesso fondate sulla famiglia, può essere letta come segnale di una strutturale mancanza di opportunità di carriera per un gran numero di lavoratori dipendenti, come è stato dimostrato da diverse ricerche sulla mobilità intragenerazionale in Italia (Schizzerotto e Pisati 1999; Schizzerotto 2002; Ballarino e Barbieri 2011).

Insomma, la creazione di microimprese (o, che qui è la stessa cosa, l'ingresso nel lavoro autonomo) in Italia costituisce una strategia razionalmente perseguita dai lavoratori per far fronte alle scarse opportunità di carriera nel mercato del lavoro dipendente. Si tratta di una strategia per migliorare la propria posizione sociale, e non della risposta a scarse possibilità occupazionali, come invece è sostenuto dalla tesi dell'*unemployment-push* (Barbieri e Bison 2004).

### *3.3 Migrazione e microimpresa*

Questo si parla di microimpresa e lavoro autonomo in una grande città come Milano è necessario prendere in considerazione anche i movimenti migratori che si sono succeduti negli ultimi anni. Questo perché, come hanno evidenziato numerose ricerche, gli immigrati hanno spesso utilizzato la creazione di microimprese come una strategia per far fronte alle difficoltà occupazionali presenti nel mercato del lavoro dipendente.

Spesso si sostiene che l'immigrazione in Italia è un fenomeno recente. In realtà, Milano – così come le altre province del triangolo industriale – sono state la destinazione di consistenti flussi migratori provenienti dalle regioni meridionali. La migrazione interna – oltre 3.700.000 persone partirono dal Mezzogiorno verso il Centro-nord tra il 1955 e il 1974 – rimodellò la demografia dell'Italia settentrionale: senza la migrazione meridionale, la popolazione del Nord-ovest nel 2001 sarebbe stata di 10 milioni e 400.000 persone, invece dei 15 milioni effettivamente residenti, e la proporzione di ultrasessantenni sarebbe stata del 33% invece del 27% osservato (Billari e Dalla Zuanna 2008, 18).

La letteratura sociologica che ha analizzato gli spostamenti territoriali interni ha trovato situazioni e logiche di impressionante somiglianza con quelle delle attuali migrazioni internazionali, al di là delle pur evidenti diversità. Questo perché i flussi dal Sud al triangolo industriale presentano caratteristiche tipiche di quelli internazionali:

direzione unilaterale da aree sottosviluppate ad aree economicamente molto sviluppate; provenienza dai settori arretrati delle zone di esodo e inserimento ai livelli più bassi della gerarchia occupazionale in quelle di arrivo; conservazione, almeno nei primi tempi dopo la migrazione, dei tradizionali stili di vita dei luoghi di origine.

Sia nel caso delle “vecchie” migrazioni interne che in quello delle più recenti migrazioni internazionali la decisione di avviare un’attività in proprio può spesso aver quindi rappresentato una reazione a una mobilità sociale bloccata (Kwok Bun e Jin Hui 1995) o a persistenti svantaggi (Newcomer 1961) di inserimento nel mercato del lavoro del Centro-nord. Questo conferma quanto già sostenuto di Arum e Muller (2004), ovvero che i costi-opportunità di utilizzare l’autoimpiego per migliorare la propria posizione sociale sono inferiori per coloro che hanno peggiori opportunità occupazionali. Infatti, sia per gli immigrati interni che per quelli internazionali, diversi autori hanno mostrato come il settore del commercio abbia assorbito una parte consistente della manodopera immigrata, e parecchi figli di immigrati hanno trovato lavoro come camerieri o aiuto-cuochi nei negozi, nei bar e nei ristoranti di proprietà dei genitori. In questo modo, essi hanno avuto la possibilità di far fronte alle scarse possibilità di mobilità sociale che offriva loro il lavoro operaio nelle grandi fabbriche.

Per quel che riguarda questo studio, può essere interessante comparare i “vecchi” imprenditori immigrati interni con quelli provenienti dall’estero in un’ottica di *successione ecologica* (Aldrich e Reiss 1976; Aldrich *et al.* 1985). I meridionali rappresentano il gruppo di più antica immigrazione nel Nord ed essi, grazie ai processi di assimilazione, hanno ampliato le loro possibilità di carriera nel mercato del lavoro settentrionale. Oggi si osserva che le nuove correnti migratorie provenienti dall’estero stanno prendendo il loro posto, anzitutto nelle attività lavorativa più pesanti e rischiose, come il piccolo commercio ambulante e l’edilizia minore (Ambrosini 2005).

#### **4. La creazione della microimpresa: un’analisi empirica**

A questo punto è necessario individuare delle ipotesi di ricerca specifiche che potranno essere discusse in base alle interviste in profondità. Nel far questo, in questo paragrafo saranno esposti alcuni risultati originali sulle determinanti delle scelte imprenditoriali attraverso della analisi statistiche sui dati rappresentativi della popolazione italiana

dell’Indagine Longitudinale sulle Famiglie Italiane (Ilfì). Come è stato accennato nell’introduzione, i dati Ilfi forniscono informazioni dettagliate – contratto di lavoro, tipo di impiego, numero di dipendenti, ecc. – di tutti gli episodi lavorativi dei soggetti inclusi nel campione. Grazie a queste informazioni, l’utilizzo di questi dati permette di individuare e studiare i fattori che facilitano la nascita di una microimpresa, oppure quello che ne favoriscono la chiusura.

Tabella 2.1 – Variabili utilizzate nei modelli statistici

Variabile	Modalità e descrizione	Tipo di variabile
Microimpresa	a) sì (lavoratore autonomo con meno di 5 dipendenti; b) no (altro, quindi disoccupato, lavoratore dipendente o autonomo con più di 5 dipendenti).	Dipendente
Classe sociale di origine	a) borghesia; b) classe media impiegatizia; c) piccola borghesia urbana; d) piccola borghesia agricola; e) classe operaia urbana; f) classe operaia agricola	Indipendente
Titolo di studio	a) elementari o meno; b) licenza media; c) diploma; e) laurea o più	Indipendente
Genere	a) maschio; b)femmina	Indipendente
Coorte di nascita	a) 1932-40; b) 1941-1949; c)1950-1958; d) 1959-1967; e) 1968-1975	Indipendente
Regione geografica di residenza o di nascita	a) Nord-ovest; b) Nord-est; c) Centro; d) Sud e Isole	Indipendente
Numero di episodi di disoccupazione	Misura il numero di volte in cui il soggetto è stato disoccupato nella sua carriera lavorativa. È una variabile <i>time-varying</i> <sup>16</sup>	Indipendente
Stato civile	a) spostato o convivente; b) single; c) divorziato	Indipendente
Numero di figli	Misura il numero di figli. È una variabile <i>time-varying</i> .	Indipendente

Nella tabella 2.1 sono riportate le variabili che sono state utilizzate nelle analisi. Ovviamente la variabile dipendente è una dicotomica relativa all’essere titolari di una microimpresa, ovvero di un’attività autonoma con meno di cinque dipendenti (0=mai avuto un episodio di lavoro autonomo; 1=almeno un episodio di lavoro autonomo). Le variabili indipendenti, invece, solo la classe sociale di origine, il titolo di studio, il genere, la coorte di nascita, la regione di residenza (o di nascita), lo stato civile, il numero di figli e il numero di episodi di disoccupazione.

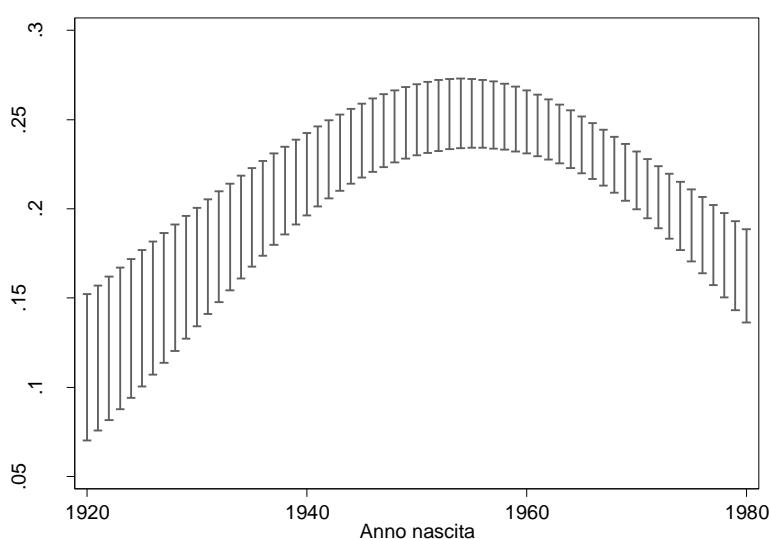
Nel grafico 2.6 sono state riportate le probabilità predette di aver avuto almeno un episodio di lavoro indipendente in una microimpresa – ovvero in un’attività lavorativa

---

<sup>16</sup> Per una descrizione delle variabili *time-varying* si veda Blossfeld *et al.* (1989) e Blossfeld e Rohwer (1995).

con meno di 5 dipendenti – a seconda dell’anno di nascita<sup>17</sup>. Le probabilità predette mostrano come i nati tra gli anni Quaranta e Sessanta siano quelli che hanno avuto le maggiori possibilità di diventare microimprenditori. Questo dato conferma che lo sviluppo delle microimprese, e del lavoro autonomo più in generale, ha avuto il suo picco quando i nati nelle coorti degli anni Quaranta e Cinquanta si sono inseriti nel mercato del lavoro, ovvero negli anni Settanta e Ottanta.

Grafico 2.6 – probabilità predette di essere stati almeno una volta lavoratori autonomi (con meno di 5 dipendenti. Modello di regressione logistica binaria. Variabili di controllo: genere, classe sociale di origine, macro regione di nascita, stato civile, numero di figli, numero di episodi di disoccupazione, titolo di studio.



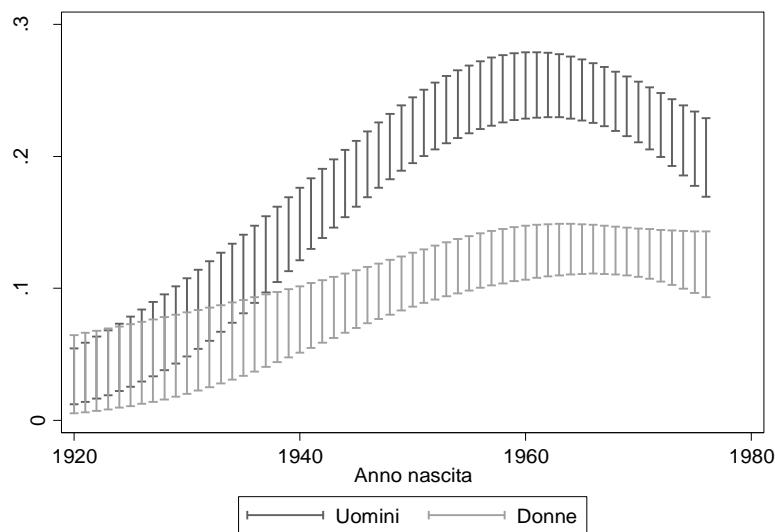
Nel grafico 2.7, invece, sono state riportate le probabilità predette di aver avviato almeno una microimpresa a seconda del genere. In termini più tecnici, sono state stimate le probabilità di aver esperito almeno un episodio di lavoro autonomo stimando un effetto di interazione (Corbetta 1999) tra l’anno di nascita e il genere.

L’andamento delle probabilità predette conferma che esiste una discriminazione di genere all’interno della composizione per qualifica del lavoro autonomo è alquanto pronunciata poiché, nonostante la crescita della presenza femminile anche nelle quote ad alta professionalità, il lavoro autonomo ed in particolare il lavoro autonomo delle fasce a medio-elevata qualificazione resta un universo largamente maschile. Questo risultato confermerebbe che i lavoratori autonomi sono perlopiù uomini, in età adulta,

<sup>17</sup> I risultati delle analisi presentate in questo paragrafo non cambiano prendendo in considerazione la probabilità di avviare un’attività lavorativa autonoma con più di 5 dipendenti.

capifamiglia, con una certa disponibilità di denaro ed esperienze lavorative in piccole imprese (Barbieri 1999).

Grafico 2.7 – probabilità predette di essere stati almeno una volta lavoratori autonomi (con meno di 5 dipendenti per genere (effetto di interazione). Modello di regressione logistica binaria. Variabili di controllo: genere, classe sociale di origine, macro regione di nascita, stato civile, numero di figli, numero di episodi di disoccupazione, titolo di studio.

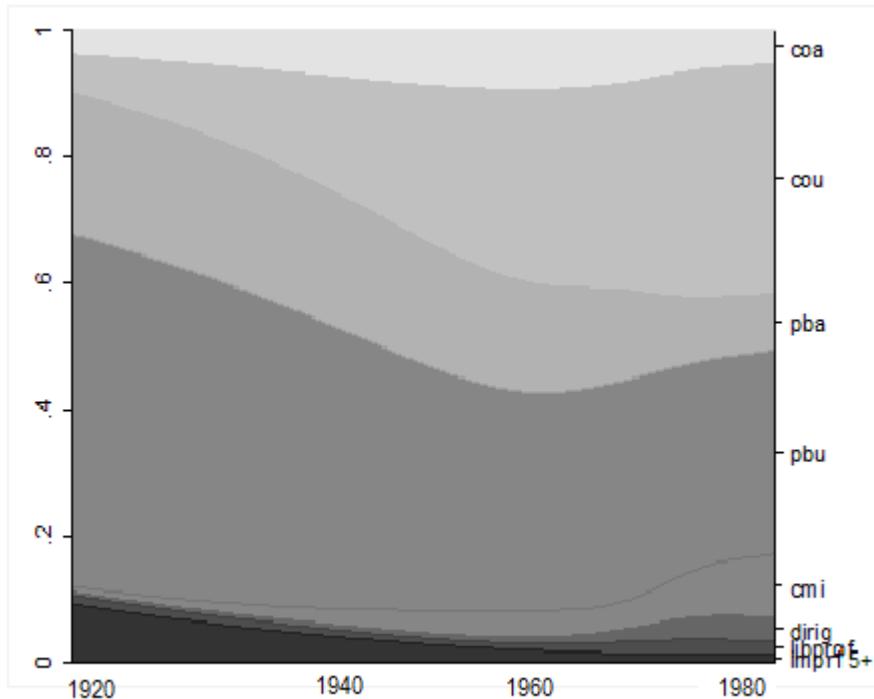


Fonte: Ilfi (1997; 1999; 2001; 2003; 2005)

I lavoratori autonomi si caratterizzano anche per la loro origine sociale. Molti lavoratori indipendenti hanno un'origine piccolo-borghese: a parte chi prosegue l'attività familiare, provenire da una famiglia di lavoratori indipendente aiuta ad entrare in un mondo che è già conosciuto.

Dall'osservazione del grafico 2.8, infatti, si può notare come per tutto il secolo scorso la gran parte dei lavoratori indipendenti provenga dalla piccola borghesia urbana, mentre sono molto pochi coloro che provengono da famiglie in cui il capofamiglia era un lavoratore dipendente. Questo risultato conferma che il rapporto tra famiglie e micro-imprese ha costruito peculiari equilibri gestionali, e si è tradotto in un sistema di ricambio del fattore imprenditoriale, mediante la trasmissione d'impresa dai padri ai figli.

Grafico 2.8 – Origine sociale dei lavoratori indipendenti



Fonte: Ilfi (1997; 1999; 2001; 2003; 2005)

L'alto grado di autoreclutamento nel lavoro indipendente è dovuto non solo alla diretta trasmissione ereditaria delle imprese familiari, ma anche al fatto che avere genitori coinvolti in attività autonome permette spesso l'accesso a reti che riducono i vincoli di liquidità. Altrettanto importante è il fatto che un background familiare di tipo imprenditoriale può fornire una propensione all'autoimprenditorialità attraverso una conoscenza dell'impresa dall'interno e una generale socializzazione alle norme, ai valori e alle capacità tipiche del lavoro indipendente.

Come si vedrà più nel dettaglio nei capitoli successivi, la maggior propensione ad assumersi dei rischi è un tratto caratteristico di molti imprenditori. La relazione tra intraprendenza e imprenditorialità è stata oggetto di diverse analisi empiriche. Van Praag e Van Ophem (1995), per esempio, testato questa ipotesi con dei modelli statistici che prendono in considerazione una serie di caratteristiche personali. I risultati mostrano che le persone che da piccole erano estroverse hanno una probabilità significativamente maggiore di diventare lavoratori autonomi.

L'importanza dei fattori legati alla mentalità imprenditoriale è stata sottolineata anche all'interno degli studi che hanno analizzato il processo di modernizzazione (Martinelli

1998). Mc Clelland (1961), per esempio, ha ipotizzato che lo sviluppo economico sia favorito dalla presenza di personalità caratterizzate da un bisogno di autorealizzazione o autoaffermazione. Sulla base di un'analisi comparativa, l'autore ha correlato indicatori della crescita economica con indicatori del bisogno di autoaffermazione, arrivando alla conclusione che i bambini delle società occidentali industrializzate interiorizzano nel corso della loro infanzia e adolescenza atteggiamenti e simboli che favoriscono tale bisogno assai più di quanto non facciano i loro coetanei dei paesi sottosviluppati.

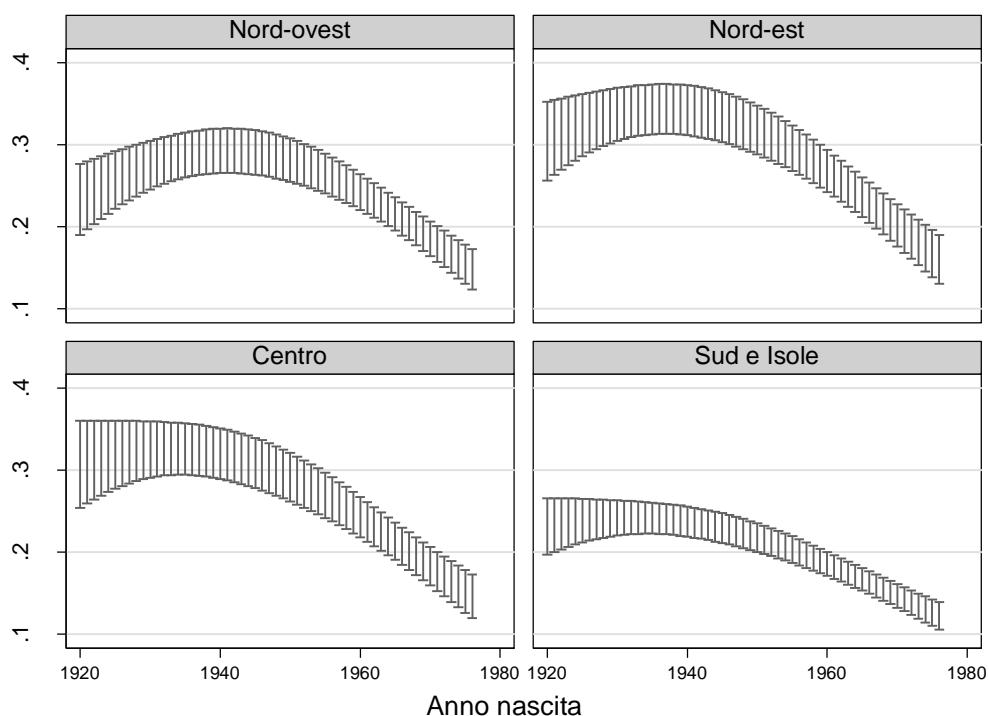
Il grafico 2.8 mostra anche, però, che la quota di microimprenditori originari delle piccola borghesia urbana sul totale è diminuita nel corso del tempo, mentre è aumentata quella relativa agli originari della classe operaia urbana e, in misura minore, della classe media impiegatizia. Questa tendenza potrebbe essere, seguendo la teoria della mobilità bloccata, la conseguenza della diminuzione delle opportunità di carriera nel lavoro dipendente che si riscontra a partire dagli anni 70-80. Tuttavia è necessario interpretare con cautela questo dato perché nell'indagine Ilfi la classe sociale di origine è stata operativizzata chiedendo all'intervistato l'occupazione dei genitori quando aveva quattordici anni: potrebbe quindi darsi che l'aumento dei figli della classe operaia urbana documentata dai dati sia la conseguenza del fatto che molti operai hanno deciso di mettersi in proprio per migliorare la propria posizione sociale dopo il compimento del quattordicesimo anno del loro figlio, e che questo abbia poi scelto di continuare a lavorare nella microimpresa di famiglia. Si tratterebbe quindi di mobilità intragenerazionale, non intergenerazionale.

Per quel che riguarda la diffusione della microimpresa nelle diverse zone geografiche, dall'osservazione del grafico 2.9 è possibile notare come i lavoratori nati nel Nord-est e, in misura leggermente inferiore, nel Centro siano quelli che hanno maggiori possibilità di aver avuto almeno un episodio di lavoro indipendente, mentre le probabilità predette dei lavoratori nati nelle regioni meridionali sono statisticamente inferiori rispetto. Ovviamente, l'andamento delle probabilità predette riportate nel grafico confermano la maggior diffusione della piccola impresa nelle cosiddette regioni della "Terza Italia", ovvero nel Nord-est e in alcune province del Centro.

Questi risultati – che, ricordiamo, riguardano solo i microimprenditori – sono in linea con la letteratura che ha analizzato la distribuzione delle piccole imprese nel territorio nazionale. Balloni (2000) ha mostrato come ci siano stati importanti mutamenti

distribuzione territoriale di tali attività produttive e nelle dimensioni prevalenti (non nelle dimensioni medie) delle imprese. Secondo l'autore, nel 1951 nelle regioni del Nord-Ovest, cioè nelle regioni di antica industrializzazione, si concentrava circa il 58 per cento dei piccoli imprenditori. L'area del Nord-Est-Centro (Triveneto, Trentino Alto Adige, Emilia-Romagna, Toscana, Marche, Umbria) ne occupava meno del 23 per cento; il resto nel Sud (14 per cento). Nel 1996, la quota di del Nord-ovest è scesa al 42%, quella del Nord-est al 42% mentre nelle regioni meridionali si ritrova grossomodo la stessa quota.

Grafico 2.9 – probabilità predette di essere stati almeno una volta lavoratori autonomi (con meno di 5 dipendenti per area geografica di nascita (effetto di interazione). Modello di regressione logistica binaria.



Fonte: Ilfi (1997; 1999; 2001; 2003; 2005)

#### *4.1 Le determinanti del lavoro autonomo: disoccupazione o promozione sociale?*

Dopo aver descritto i cambiamenti della composizione dei imprenditori nel secolo scorso, in questo paragrafo si cercherà di individuare alcuni meccanismi che possono influenzare la decisione di avviare un'attività in proprio attraverso delle analisi multivariate. Per far questo saranno utilizzati dei modelli di *Event History Analysis*,

ovvero dei modelli statistici che permettono di studiare fenomeni di carattere processuale che si sviluppano nel tempo: per esempio, per quel che riguarda specificatamente gli obiettivi teorici di questa ricerca, sarà possibile analizzare i tempi con cui i lavoratori si inseriscono nel mercato del lavoro e decidono di avviare una micro impresa<sup>18</sup>.

Nelle tabelle 2.2 e 2.3 sono stati riportati gli *hazard ratio* relativi alla velocità con cui i soggetti inclusi nel campione transitano dallo status di lavoratore dipendente, di disoccupato o inattivo a quello di micro-imprenditore. In altre parole, i modelli stimano gli effetti di alcune variabili indipendenti sulla velocità con cui i soggetti decidono di avviare un'impresa autonoma con meno di cinque di dipendenti, tenendo sotto controllo anche la possibilità che l'evento non accada. Gli *hazard ratio* si interpretano nella stessa maniera con cui si interpretano i rapporti di probabilità: il valore di 1 indica che il termine o l'evento allo studio si verifica con la stessa probabilità in entrambi i gruppi; un rapporto superiore a 1 indica che la circostanza o l'evento si verifica più velocemente nel primo gruppo; infine, un rapporto inferiore a 1 indica che l'evento si verifica più lentamente per il primo gruppo.

Sono stati stimati, separatamente per gli uomini e per le donne, quattro modelli. Nel primo sono stati stimati gli effetti di alcune variabili socio-demografiche – coorte di nascita, ripartizione territoriale di nascita, classe sociale di origine, titolo di studio, stato civile e numero di figli – sulla velocità con cui apre una microimpresa. Nel secondo modello sono state prese in considerazione due variabili relative ai percorsi lavorativi individuali: il numero di episodi lavorativi e il numero di episodi di disoccupazione che sono stati esperiti durante la carriera lavorativa.

Nel terzo modello sono stati stimati gli effetti controllando per l'effetto delle diverse opportunità economiche inserendo nel modello delle *years dummies*, ovvero delle variabili dicotomiche che controllano l'effetto di qualsiasi fattori, osservabile e non, che è presente in un determinato anno. In altre parole, inserendo queste variabili nel modello è possibile controllare la variazione temporale delle contesto economico<sup>19</sup>. Infine, nel

---

<sup>18</sup> Per una trattazione standard della tecnica si veda Blossfeld *et al.* (1989) e Blossfeld e Rohwer (1995).

<sup>19</sup> Per far questo, si sarebbe potuto seguire l'esempio di Barbieri e Bison (2002) i quali hanno inserito nei modelli le variabili relative al tassi di disoccupazione nazionale e al tasso di disoccupazione nazionale elevato al quadrato. Questa misura, però, oltre a essere una *proxy* del contesto economico, assume che la relazione tra il tasso di disoccupazione e la velocità con cui apre una microimpresa sia curvilinea.

quarto modello è stato inserito un effetto di interazione tra il numero di episodi di disoccupazione e il titolo di studio individuale.

Tabella 2.2 - velocità di transizione al primo episodio di lavoro autonomo (con meno di 5 dipendenti, sono escluse le libere professioni). Uomini 15-45 anni. Modelli cox: hazard ratio. Categoria di riferimento tra le parentesi quadre.

	Modello 1	Modello 2	Modello 3	Modello 4
<i>Regione di nascita</i>				
Nord-ovest [cat.ref]				
Nord-est	1,16**	1,03	1,02	1,02
Centro	1,14	1,24**	1,24**	1,24**
Sud e Isole	0,84**	0,97	0,97	0,97
<i>Coorte di nascita</i>				
1920 [cat.ref]				
1930	0,94	0,92	1,35**	1,33**
1940	0,78**	0,66***	1,03	1,01
1950	1,13	0,88	1,07	1,05
1960	1,48***	1,25	1,19	1,18
1970	1,26**	1,18	0,91	0,92
1980	0,54**	0,58**	0,40	0,41
<i>Classe sociale di origine</i>				
cmi	0,73	0,67**	0,68**	0,67**
pbu	1,74***	1,56***	1,57***	1,54**
pba	1,74***	1,75***	1,73***	1,69***
cou	0,57***	0,49***	0,51***	0,50***
coa	0,54***	0,50***	0,51***	0,49***
Studio	0,18***	0,21***	0,24***	0,25***
<i>Titolo di studio</i>				
Elementari o meno [cat.rif]				
medie	0,73***	0,76***	0,76***	0,76***
MedieXdisocc				1,06
Diploma	0,57***	0,74***	0,71***	0,66***
diplomaXdisocc				1,29**
Laurea	0,16***	0,23***	0,22***	0,18***
LaureaXdisocc				2,08***
<i>Stato civile</i>				
Celibe [cat.rif]				
sposati	1,00	0,77**	0,77**	0,77**
divorziati	1,18	1,14	1,07	1,08
<i>Figli</i>				
No figli [cat.rif]				
figli1	1,01	1,03	0,99	0,99
figli2	1,04	1,08	1,04	1,05
figli3	1,00	1,17	1,24	1,24
Numero di episodi lavorativi	1,57***	1,57***	1,57***	1,57***
Numero di episodi di disoccupazione	0,71***	0,71***	0,63***	
N. failure	1165	1165	1165	1165
N. soggetti	4603	4603	4603	4603
Log-likelihood	-9036,8	-8782,7	-8729,6	-8725,3

Sia per gli uomini che per le donne, i modelli stimati confermano che coloro che sono nati nelle regioni meridionali hanno meno possibilità di dare vita a una micro-impresa durante la loro carriera lavorativa, mentre i nati nelle regioni del Nord-est hanno tempi di transizione inferiori (modelli 1). Tuttavia, quando si controlla per il numero di episodi lavorativi e per il numero di episodi di disoccupazione (modelli 2), i risultati cambiano: gli effetti del Sud e del Nord-est perdono significatività statistica, al contrario dell'*hazard ratio* stimato per il Centro che diventa significativo. Questo risultato sembrerebbe mostrare che i lavoratori nati nel Nord-est hanno tempi di transizione alla microimpresa inferiori – e, quindi, hanno maggiori possibilità di diventare imprenditori – perché hanno carriere lavorative mediamente più continue. Al contrario, l'accesso alla microimpresa nelle regioni meridionali sarebbe ostacolato dal fatto che i lavoratori dipendenti nel Mezzogiorno hanno carriere lavorative con maggiori episodi di disoccupazione.

Per quel che riguarda la classe sociale di origine, tra gli uomini gli originari della piccola borghesia (sia agricola che urbana) hanno maggiori possibilità di avviare una micro impresa. Questo risultato conferma che molti piccoli imprenditori hanno un'origine sociale piccolo-borghese: a parte chi prosegue l'attività familiare, provenire da una famiglia di lavoratori indipendenti aiuta ad entrare in un mondo che è già conosciuto (Reyneri 2005). Per le donne, invece, si trovano risultati leggermente diversi: le originarie della piccola borghesia continuano ad avere maggiori possibilità di aprire una microimpresa rispetto a quelle proveniente dalla classe operaia e dalla classe media impiegatizia, ma le differenze con la borghesia perdono significatività statistica (modelli 2, 3 e 4).

In generale, i modelli confermano che i imprenditori non sono giovani al loro ingresso nel mercato del lavoro, ma uomini adulti dotati di un'adeguata educazione e soprattutto di un buon patrimonio di esperienze lavorative (Barbieri 1998; Reyneri 2005). Infatti, sia per gli uomini che per le donne, l'essere stati precedentemente disoccupati è associato negativamente con l'avere un'occupazione indipendente (Barbieri 1999), a conferma che generalmente si accede al lavoro autonomo per lo più da una precedente occupazione dipendente o semmai da una condizione di inattività per chi eredita del padre uno studio professionale o una bottega artigiana (Barbieri e Bison 2001).

Tabella 2.3 - velocità di transizione al primo episodio di lavoro autonomo (con meno di 5 dipendenti, sono escluse le libere professioni). Donne 15-45 anni. Modelli cox: hazard ratio. CATEGORIA DI RIFERIMENTO TRA LE PARENTESI QUADRE.

	Modello 1	Modello 2	Modello 3	Modello 4
<i>Regione di nascita</i>				
Nord-ovest [cat.ref]				
Nord-est	1,11	1,01	1,02	1,03
Centro	1,20**	1,35***	1,35***	1,34***
Sud e Isole	0,70***	1,01	1,02	1,00
<i>Coorte di nascita</i>				
1920 [cat.ref]				
1930	0,94	0,92	1,05	1,03
1940	1,00	0,76**	0,83	0,82
1950	0,90	0,61***	0,61	0,57
1960	1,23	0,98	0,73	0,69
1970	1,07	0,83	0,48	0,46
1980	0,45**	0,48**	0,27**	0,27**
<i>Classe sociale di origine</i>				
cmi	0,55***	0,46***	0,45***	0,45***
pbu	1,15	1,07	1,06	1,05
pba	1,49**	1,34	1,32	1,30
cou	0,59***	0,48***	0,48***	0,47***
coa	0,60**	0,48***	0,47***	0,48***
Studio	0,12***	0,18***	0,20***	0,20***
<i>Titolo di studio</i>				
Elementari o meno [cat.rif]				
medie	1,06	0,99	1,00	0,93
MedieXdisocc				1,31**
Diploma	1,11	1,05	1,01	0,92
diplomaXdisocc				1,41**
Laurea	0,58**	0,51***	0,49***	0,45***
LaureaXdisocc				1,29
<i>Stato civile</i>				
Nubile [cat.rif]				
sposati	1,40***	1,42***	1,44***	1,44***
divorziati	2,95***	2,34***	2,28***	2,21***
<i>Figli</i>				
No figli [cat.rif]				
figli1	0,57***	0,64***	0,65***	0,66***
figli2	0,71**	0,89	0,89	0,92
figli3	0,54**	0,77	0,83	0,84
<i>Numero di episodi lavorativi</i>				
<i>Numero di episodi disoccupazione</i>				
N. failure	780	780	780	780
N. soggetti	5111	5111	5111	5111
Log-likelihood	-6003,1	-5961,0	-5961,0	-5957,9

In Italia, dunque, non sembra essere confermato il ruolo del lavoro indipendente come rifugio degli *outsider* che non riescono a entrare nel sistema delle garanzie dell'occupazione dipendente e quindi si “inventano” un’attività in proprio. I risultati dei modelli confermano infatti quando già è emerso da altre ricerche (Barbieri e Bison 2004), ovvero che l’ingresso nel lavoro autonomo in Italia costituisca una strategia razionalmente perseguita dagli attori di fronte alle opportunità offerte dal mercato del lavoro. Sulla base di questo risultato, quindi, il lavoro autonomo in Italia dovrebbe essere interpretato, dunque, secondo la teoria dello “*spin-off*”, piuttosto che dell’“*unemployment-push*”: ad avviare una micro-impresa sono soprattutto lavoratori dipendenti con una solida esperienza professionale e adeguate risorse sociali sviluppate in anni di presenza sul mercato del lavoro. Per molti lavoratori, infatti, la scelta di avviare un’attività lavorativa autonoma rappresenta la principale possibilità di mobilità occupazionale ascendente (Pisati e Schizzerotto 1999). Dunque, i risultati emersi dai modelli statistici confermano che, in zone a economia diffusa in cui l’ampiezza delle imprese è estremamente limitata, le chance di mobilità occupazionale degli individui passino in primo luogo attraverso strategie di mobilitazione individualistica (Barbagli e Schizzerotto 1997).

Tuttavia, se si inserisce nel modello un effetto di interazione tra il numero di episodi di disoccupazione e il titolo di studio conseguito (modelli 4), emerge che la disoccupazione influenza la velocità con cui si apre una micro-impresa in maniera diversa a seconda del titolo di studio conseguito<sup>20</sup>. Più precisamente, la disoccupazione incentiva coloro che hanno alti titoli di studio – e in particolare i diplomati e i laureati – ad aprire un’attività economica, mentre diminuisce la velocità per coloro che hanno un titolo di studio basso.

È quindi vero che in Italia la decisione di diventare lavoratore autonomo rappresenti una strategia per migliorare la propria posizione lavorativa e sociale, per cui gli individui che decidono di dare vita a una micro impresa sono quelli pienamente inseriti nel mercato del lavoro e con una consolidata esperienza professionale alle spalle.

---

<sup>20</sup> Con gli effetti di interazione si controllano le cosiddette reazioni condizionati, ovvero quelle in cui la relazione fra due variabili cambia a seconda del valore assunto da una terza variabile. È stato quindi stimato un modello di questo tipo:  $Y = X + ZX + Z$  dove  $Y$  è la velocità con cui si apre una microimpresa,  $X$  è il titolo di studio e  $Z$  sono il numero di episodi di disoccupazione. Per cui, nella quarta colonna delle tabelle (modello 4), i coefficienti relativi al numero di episodi di disoccupazione si riferiscono a coloro che hanno ottenuto la licenza elementare (ovvero quando  $X$  è pari a 0).

Tuttavia, sulla base dei risultati delle analisi esposte in questo paragrafo è altrettanto ragionevole ipotizzare che la scelta dell'autoimpiego possa essere una scelta residuale per i lavoratori altamente qualificati che non dispongono di adeguate opportunità lavorative.

Questa conclusione, però, non è in contrasto con i risultati empirici che non hanno confermato la tesi dell'*unemployment push* (Barbieri 1999; Barbieri e Bison 2004). Infatti, in maniera analoga ai lavoratori dipendenti che dopo aver acquisito le risorse economiche e l'esperienza professionale necessarie decidono di dare vita a un'attività lavorativa autonoma, anche le decisioni dei lavoratori più istruiti sembrano essere guidati da una strategia di mobilità sociale ascendente. Questi, infatti, dopo aver investito in istruzione per ottenere una buona posizione sociale, possono aver deciso utilizzare il capitale umano acquisito – e le risorse economiche della famiglia di origine – nell'avviamento un'attività lavorativa autonoma con un duplice scopo: far fronte alle difficoltà occupazionali e preservare i benefici attesi dell'investimento in istruzione. Un discorso analogo può essere fatto per gli immigrati: come l'investimento in istruzione, anche lo spostamento territoriale rappresenta una strategia per migliorare la propria posizione sociale antecedente all'inserimento nel mercato del lavoro, per cui anche gli immigrati possono ricorrere al lavoro autonomo per far fronte alle difficoltà occupazionali e per preservare le proprie aspettative di mobilità sociale.

## 5. Crisi e microimprese: alcune ipotesi di ricerca

Sulla base di questi risultati è possibile ipotizzare che la scelta di avviare una microimpresa sia funzione, oltre che del contesto di opportunità, delle aspirazioni di mobilità sociale. Più precisamente, è possibile rappresentare attraverso questa formula la scelta di avviare un'attività lavorativa in proprio:

$$U = f(P, I, Bk, R, M)$$

± + + + +

In generale, una volta entrati nel mercato del lavoro, l'obiettivo degli individui è massimizzare la propria utilità ( $U$ ), ovvero ottenere una posizione sociale soddisfacente. Più precisamente, sulla base della *Relative Risk Aversion Theory* (Breen e Goldthorpe 1997), spesso utilizzata in sociologia dell'istruzione, è possibile assumere che

l’obiettivo principale degli individui sia quella di raggiungere una posizione sociale non inferiore a quella dei propri genitori, e quindi di evitare una mobilità sociale discendente. Le possibilità di raggiungere quest’obiettivo sono influenzate dalle opportunità offerte dal mercato del lavoro (P), dai precedenti investimenti volti a raggiungere una posizione sociale soddisfacente (investimenti in istruzione o in formazione professionale, migrazione, ecc.) (I), dal background familiare (Bk), dalle risorse (economiche e non) a disposizione (R) e dall’aver avviato o meno una microimpresa (M). È inoltre possibile assumere che gli investimenti per migliorare le proprie possibilità di ascesa sociale – come l’istruzione (Breen e Goldthorpe 1997) o la migrazione (Panichella 2011) – siano frutto in una scelta antecedente a quella di aprire una microimpresa; una scelta che, ovviamente, comporta dei costi, dei rischi e dei benefici attesi.

I lavoratori dipendenti che decidono di avviare una microimpresa per migliorare la propria posizione sociale devono disporre delle necessarie risorse economiche, professionali e relazionali (R), le quali generalmente si acquisiscono più facilmente all’interno di carriere lavorative articolate, con diversi passaggi da posto a posto ma senza interruzioni e uscite dal mercato del lavoro. Dunque, per questo tipo di lavoratori l’ipotesi dell’*unemployment push* non sembra essere confermata. In particolari situazioni economiche (P), questi lavoratori possono decidere di investire le risorse che hanno acquisito durante la loro carriera lavorativa in un’attività in proprio. Il segno del termine (P) per questi lavoratori può essere duplice, poiché il loro passaggio dal lavoro dipendente a quello autonomo può avvenire sia durante un periodo di recessione – si investono le risorse accumulate nella piccola impresa per far fronte a possibili difficoltà occupazionali<sup>21</sup> – sia in periodi di crescita economica – si approfitta della situazione positiva per ottenere il massimo beneficio dall’apertura di una microimpresa.

Bison (2002, 306), per esempio, ha affermato che la possibilità di uscire dalla classe operaia urbana per diventare artigiano o commerciante è positivamente influenzata da “un contenuto livello di protezione del posto di lavoro e la pratica assenza di possibilità di carriera interna all’azienda da cui si dipende”. Dunque, è possibile che coloro che

---

<sup>21</sup> Infatti, se (almeno per alcuni individui) le prospettive di occupazione peggiorano, potrebbe abbassarsi la soglia reddituale che determina la scelta tra occupazione dipendente e lavoro autonomo, annullando l’effetto della riduzione della redditività. In proposito, diversi studi empirici hanno mostrato una debole correlazione tra tassi di ingresso e cicli economici.

avevano a disposizione sufficienti risorse economiche e relazionali da destinare all'avviamento di un'attività in proprio con la crisi economica abbiano deciso di passare dal lavoro operaio alla piccola borghesia urbana.

È tuttavia possibile che per coloro che hanno attuato un progetto di mobilità sociale prima dell'inserimento nel mercato del lavoro (lavoratori altamente istruiti, emigrati, ecc.) (I), una carriera lavorativa discontinua e costellata da numerosi episodi di disoccupazione possa incentivare la creazione di un'attività lavorativa autonoma. In altre parole, gli individui che sono emigrati o che hanno investito in istruzione hanno dovuto far fronte a dei costi e a dei rischi che gli altri non hanno dovuto affrontare, e questa differenza potrebbe aumentare la loro percezione dei benefici attesi (B) ottenibili con l'apertura di una microimpresa.

Quindi, in un contesto in cui sono presenti buone possibilità occupazionali (P ha segno positivo), questi lavoratori possono essere meno incentivati ad avviare una microimpresa. \*\*\*\*Questo perché, quando la situazione di mercato è favorevole, chi ha effettuato un precedente investimento in mobilità sociale ha la possibilità di ottenere una posizione sociale soddisfacente entrando nel mercato del lavoro dipendente, quindi senza accollarsi i costi e i rischi relativi a un nuovo investimento<sup>22</sup>. Per esempio: per i lavoratori autoctoni che non hanno effettuato altri investimenti in mobilità sociale il fallimento di una piccola attività in proprio comporta la necessità di trovare un altro lavoro, e quindi, probabilmente, ritornare verso la classe operaia. Per gli immigrati, invece, esso ha una valenza diversa e più grave, in quanto mette a rischio tutto il progetto migratorio e tutti i benefici attesi dal trasferimento territoriale. Oppure, per un laureato che ha buone possibilità occupazionali, e che quindi è in grado di massimizzare la propria utilità nel mercato del lavoro dipendente, non è razionale affrontare i costi di un nuovo investimento dando vita a una microimpresa.

Tuttavia, in una situazione di recessione economica, ovvero quando il termine (P) ha segno negativo, questi lavoratori possono avere maggiori incentivi a investire in un'attività lavorativa autonoma. Infatti, in mancanza di buone possibilità occupazionali questi lavoratori rischierebbero di compromettere i benefici attesi dal precedente

---

<sup>22</sup> Questo sembra valere anche nel caso, citato sopra, dei distretti industriali: è vero che in Italia lo sviluppo distrettuale ha avuto luogo in periodi di crescita economica, ma alle sue origini ci sono spesso processi di decentramento industriale causati da specifiche situazioni critiche, come il secondo dopoguerra e la crisi di metà anni 60 (Lazzarato et al. 1993).

investimento in mobilità sociale (I), per cui in situazioni di crisi economica essi possono decidere razionalmente di fare un ulteriore investimento in una microimpresa per ottenere una posizione sociale soddisfacente (U).

È necessaria una precisazione. A differenza dei lavoratori dipendenti che a un certo punto della loro carriera lavorativa decidono di mettersi in proprio, questi soggetti non hanno ancora accumulato le sufficienti risorse economiche e relazionali. Per questo motivo, è possibile che essi utilizzino risorse diverse da destinare all'avviamento di una microimpresa: gli immigrati che decidono di dar vita a un'attività lavorativa autonoma fanno spesso affidamento alla risorse del capitale sociale della rete migratoria (Ambrosini 2005); i laureati, invece, non solo possono utilizzare le risorse del proprio network (e sappiamo che l'ampiezza del network è correlata positivamente con il livello di istruzione), ma sono in grado di far leva sul loro capitale umano e, visto che tendenzialmente hanno un'origine sociale medio-alta (Ballarino e Schadee 2008), sulle risorse economiche della famiglia di origine.

Tabella 2.4– Accesso alla microimpresa: le ipotesi di ricerca

	<b>Precedente investimento in mobilità sociale (istruzione o migrazione)</b>	<b>Nessun investimento in mobilità sociale</b>
<b>Situazione economica positiva</b>	Maggiori incentivi a entrare nel mercato del lavoro dipendente, evitando di accollarsi dei costi e dei rischi che si andrebbero a sommare a quelli del precedente investimento in mobilità sociale (istruzione o migrazione).	Incentivi a investire in un'attività lavorativa indipendente per approfittare della situazione economica positiva.
<b>Situazione economica negativa</b>	Maggiori incentivi a investire in una microimpresa per salvaguardare i benefici attesi del precedente investimento.  <i>Risorse utilizzate:</i> capitale sociale (immigrati); capitale umano e risorse familiari (laureati)	<i>Risorse utilizzate:</i> risorse economiche e relazionali accumulate nel corso della carriera lavorativa (è necessario avere carriere lavorative poco discontinue)

Riassumendo, è possibile ipotizzare che le scarse possibilità occupazionali possano aver spinto i soggetti più istruiti e gli immigrati ad avviare un'attività lavorativa autonoma per salvaguardare le propri aspettative di mobilità sociale. Questo perché, come si è mostrato con i risultati dell'analisi statistica esposti nel paragrafo precedente, durante gli anni della crisi economica questi soggetti possono aver scelto razionalmente di avviare un'attività lavorativa autonoma per far fronte alle difficoltà occupazionali e per preservare i benefici attesi – in termini di migliori possibilità di ascesa sociale – dell'investimento in istruzione.

## **Capitolo 3**

### **La crisi e l'economia milanese**

Obiettivo di questo capitolo è descrivere lo sviluppo e l'evoluzione della crisi economica e il suo impatto sul mercato del lavoro milanese, individuando le componenti del mercato del lavoro più penalizzate dalla recessione. Il secondo obiettivo del capitolo è quello di studiare come la crisi abbia avuto un'influenza diversa a seconda del settore economico che si prende in considerazione. Sarà quindi possibile raffinare ulteriormente le domande di ricerca che sono state formulate nel capitolo precedente (si veda il paragrafo 5 del capitolo precedente), poiché è possibile che le decisioni di chiudere un'attività negli anni della crisi sia stata fortemente influenzata dall'impatto che questa ha avuto sul settore economico in cui la microimpresa operava.

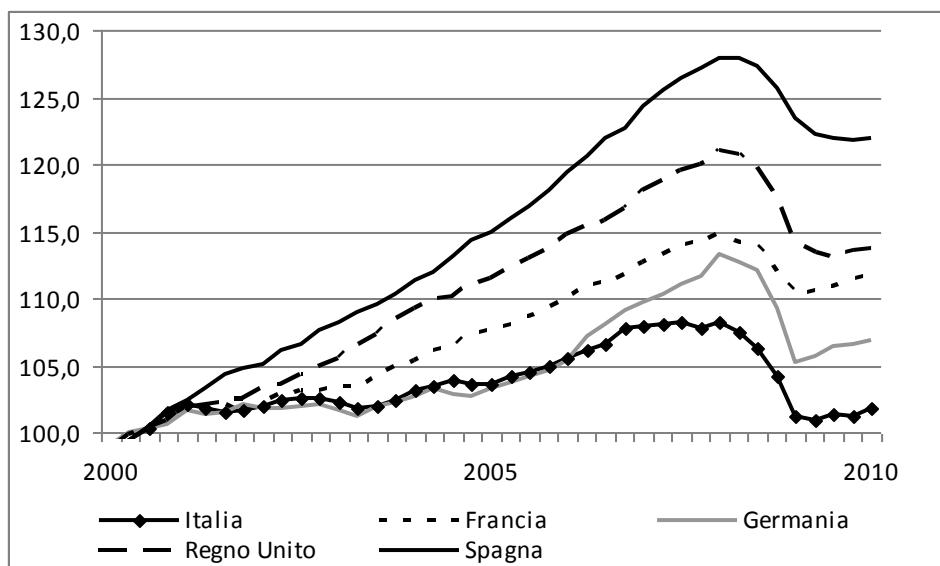
Il capitolo è organizzato così: nel paragrafo 1 saranno descritti lo sviluppo e la dimensione della crisi globale; nel paragrafo successivo (par.2) ci si concentrerà sull'economia milanese, per cui si cercherà di individuare le componenti del mercato del lavoro che sono state maggiormente penalizzate (par. 2.1) e i settori economici che negli ultimi anni hanno perso il maggior numero di imprese (par. 2.2). Infine, nel paragrafo 3 saranno esposte alcune brevi note conclusive.

#### **1. Sviluppo e dimensioni della crisi globale**

Con il termine recessione si intende convenzionalmente un periodo caratterizzato dalla diminuzione dell'attività economica, ovvero quando il prodotto interno reale (PIL) risulta essere in calo per più di due trimestri consecutivi. La recessione è quindi una fase del ciclo economico, il quale è caratterizzato appunto da fasi recessive – quando l'attività economica si riduce dal picco al punto di svolta inferiore – e fasi espansive – quando l'attività economica aumenta. L'Italia, similmente agli altri paesi avanzati, ha risentito del crollo della domanda mondiale in modo intenso e immediato.

Dall'osservazione del grafico 3.1 si può notare come, tra le maggiori economie europee, l'Italia abbia registrato la flessione del Pil più accentuata, pari al 6,3 per cento, contro il 3,8 per cento della Germania, il 3,5 della media Uem e l'1,7 per cento della Francia.

Grafico 3.1 : andamento del pil in diversi paesi europei (2000-2010). Percentuale di variazione rispetto al 2000.



Fonte: elaborazioni su dati istat

Le caratteristiche del sistema produttivo italiano, le sue antiche debolezze e i più recenti e non sempre ben riusciti sforzi di modernizzazione, hanno determinato un cammino peculiare per il nostro Paese. La recente crisi economica ha colpito il sistema di imprese italiano nel mezzo di un processo di ammodernamento e ristrutturazione, avviatosi all'inizio del decennio per far fronte ai notevoli cambiamenti tecnologici e di mercato intervenuti negli ultimi vent'anni.

Un'altra specificità dell'Italia risiede nel più forte impatto provocato dalla crisi sul lavoro autonomo rispetto a quanto avvenuto nell'Ue (nel 2009 -3,5 e -1,5 per cento, rispettivamente). L'area del lavoro autonomo, strutturalmente più ampia in Italia (circa il 25 per cento del totale contro il 16 nell'Ue), risente fortemente della significativa riduzione occupazionale degli artigiani, dei piccoli imprenditori, dei lavoratori parasubordinati. Anche in altri paesi con una elevata quota di autonomi, quali la Spagna e il Portogallo, si registrano ampie riduzioni (Istat 2009).

In generale, però, le performance dell'Italia nel corso dell'attuale crisi economica hanno seguito, come linea di tendenza generale, quelle dell'area euro. La recessione e

durata in Italia cinque trimestri, dal secondo del 2008 al secondo del 2009 incluso, con un punto di svolta inferiore che sarebbe stato toccato a maggio 2009<sup>23</sup>.

Tabella 3.1- Crescita economica, bilancio pubblico e occupazione nelle maggiori economie europee, Uem, Ue, Stati Uniti e Giappone - Anni 2007-2010 (a) (variazioni percentuali)

	Pil				Indebitamento netto PA				Occupazione			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Italia	1,5	-1,3	-5,0	0,8	-1,5	-2,7	-5,3	-5,3	1,0	-0,1	-2,7	-0,7
Francia	2,3	0,4	-2,2	1,3	-2,7	-3,3	-7,5	-8,0	1,5	0,6	-1,3	-0,7
Germania	2,5	1,3	-5,0	1,2	0,2	0,0	-3,3	-5,0	4,5	1,4	0,0	-0,3
Spagna	3,6	0,9	-3,6	-0,4	1,9	-4,1	-11,2	-9,8	2,8	-0,6	-6,7	-2,5
Uem	2,8	0,6	-4,1	0,9	-0,6	-2,0	-6,3	-6,6	1,7	0,6	-2,1	-1,0
Regno Unito	2,6	0,5	-4,9	1,2	-2,8	-4,9	-11,5	-12,0	0,7	0,7	-1,6	-0,3
Ue	2,9	0,7	-4,2	1,0	-0,8	-2,3	-6,8	-7,2	1,7	0,9	-2,0	-0,9
Stati Uniti	2,1	0,4	-2,4	2,8	-2,7	-6,4	-11,0	-10,0	1,1	-0,5	-3,8	-0,4
Giappone	2,4	-1,2	-5,2	2,1	-2,5	-2,0	-6,9	-6,7	0,4	-0,3	-1,6	-1,0

Fonte: Commissione Europea, European Economy n. 2, 2010

(a) 2010: previsioni Commissione europea aggiornate al 5 maggio 2010.

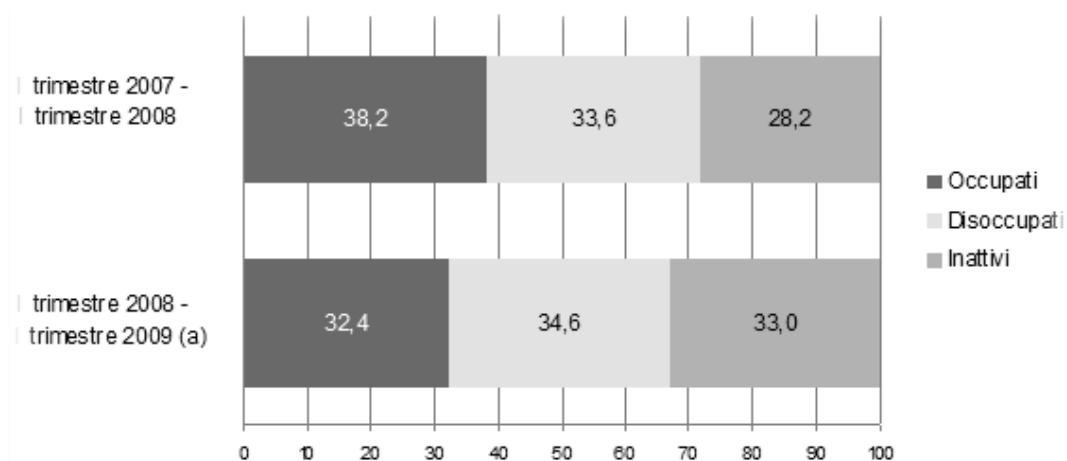
Dall'osservazione della tabella 3.1 si può notare come, oltre a una diminuzione rilevante del PIL, l'Italia abbia subito anche una diminuzione consistente del tasso di occupazione, secca solo a quello registrato in Spagna. La posizione dell'economia italiana deve essere qualificata sulla base delle peculiarità del nostro sistema economico rispetto alle altre economie dell'area euro, che De Filippis e Romano (2010) hanno riassunto in:

- a) una minore competitività del nostro sistema produttivo, caratterizzato dalla piccola dimensione delle imprese e dalla loro scarsa internazionalizzazione;
- b) servizi poco efficienti e insufficiente dotazione di infrastrutture materiali e immateriali;
- c) notevoli squilibri di bilancio, caratterizzati da un debito pubblico esorbitante e *deficit* di bilancio strutturali, come conseguenza di una diffusa evasione ed elusione fiscale;
- d) livelli di disoccupazione e sottoccupazione superiori a quelli degli altri Paesi dell'area euro. Già in condizioni di congiuntura positiva queste condizioni determinano *performance* poco brillanti che si traducono in una maggiore vulnerabilità del sistema economico.

<sup>23</sup> Storicamente, se si escludono i periodi bellici e le loro immediate prossimità, si tratta della recessione più profonda del dopoguerra, di entità analoga a quella registrata negli anni Trenta, mentre la sua durata è seconda solo alla crisi del 1992-93, che durò sei trimestri (Bassanetti *et al.*, 2009).

Ovviamente la crisi economica ha avuto un'influenza sui mercati del lavoro, e in tutta Europa si è interrotto un processo di crescita dell'occupazione durato circa un decennio e trainato dall'espansione degli addetti dei servizi. Dall'osservazione del grafico 3.2, dove è stata riportata la quota di disoccupati, occupati e inattivi nel primo trimestre del 2007 e del 2009, si può notare come sia diminuita la quota di occupati (da 38,2% del 2007 a 32,4% del 2009), mentre sono aumentate le quote dei disoccupati (da 33,6% a 34,6%) e, soprattutto, quella degli inattivi (da 28,2% a 33,0%).

Grafico 3.2: Flussi in uscita dalla disoccupazione degli ex occupati - Primo trimestre 2007-primo trimestre 2009 (composizioni percentuali)

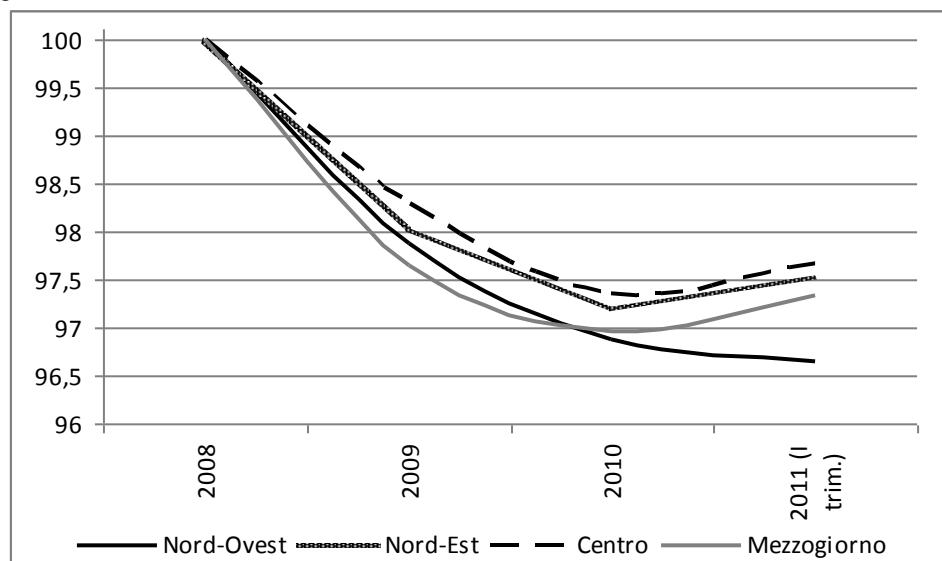


Fonte: elaborazioni su dati Istat

Il grafico, quindi, conferma un contesto di affaticamento nel mercato del lavoro italiano. Oltre all'aumento della disoccupazione, negli anni della crisi economica è cresciuta la quota di persone che è uscita dalla forza lavoro attiva<sup>24</sup>. È quindi possibile che la crisi economica abbia creato effetti di scoraggiamento (Reyneri 2005): è infatti possibile che molti lavoratori abbiano deciso di non cercare più lavoro e di uscire più o meno definitivamente dal mercato del lavoro, così com'è possibile che molte lavoratrici siano state costrette a regredire nella condizione non liberamente scelta di casalinga.

<sup>24</sup> L'aumento della disoccupazione può essere causato dalla crescita della quota dei licenziati o dei dimessi volontari, oppure dall'aumento dei lavoratori (soprattutto giovani) che cercano per la prima volta un'occupazione. Tuttavia, visto la struttura demografica del paese e l'espansione dell'educazione tra le giovani generazioni, è improbabile che il recente aumento della disoccupazione sia dovuta a una maggior quota di giovani che si affacciano per la prima volta nel mercato del lavoro.

Grafico 3.3 - Occupati per ripartizione geografica – variazioni percentuali rispetto alla prima rilevazione (posta uguale a 100)



Fonte: elaborazione dati Istat

Il grafico 3.3 mostra invece come l'occupazione sia generalmente in calo, ma con andamenti diversi a seconda della ripartizione territoriale che si prende in considerazione: la crisi economia ha colpito in particolar modo le economie fortemente terziarizzate delle regioni del Nord-ovest e quella meno sviluppata del Mezzogiorno, mentre sembra aver avuto effetti più lievi nelle regioni del Centro<sup>25</sup>.

Per quel che riguarda l'area del lavoro autonomo tradizionale, il rapporto Istat del 2009 (Istat 2009) ha mostrato come anche gli autonomi a tempo pieno abbiano pagato le conseguenze della crisi economica (tabella 3.2). La flessione ha interessato soprattutto le regioni settentrionali, che in media d'anno assorbono circa i tre quarti della riduzione complessiva. Le maggiori cadute si segnalano nell'industria in senso stretto (-43 mila unità) e nel commercio, alberghi e ristorazione (-59 mila unità).

Dall'osservazione della tabella 3.2 si può notare come diverse posizioni lavorative risultino coinvolte nella caduta: dagli imprenditori ai liberi professionisti, dai lavoratori in proprio ai coadiuvanti familiari. Nel caso degli autonomi, e nonostante il calo in valore assoluto dell'occupazione riguardi nei tre quinti dei casi la componente maschile, in termini relativi la di scesa delle donne risulta quasi doppia di quella degli uomini (-3,3 rispetto a -1,8 per cento). In particolare, tra gli uomini i cali più accentuati riguardano i piccoli imprenditori dell'industria (tipografi, marmisti, fabbri), i gestori di

<sup>25</sup> Si noti che nel grafico non sono stati riportati l'andamento dei tassi di disoccupazioni nel Nord, nel Centro e nel Sud, ma i loro cambiamenti relativi.

pubblici esercizi e taluni liberi professionisti con dipendenti (consulenti del lavoro e finanziari, avvocati, agenti assicurativi).

Tabella 3.2 - Occupati autonomi standard per sesso e posizione lavorativa - Anni 2008-2009 (valori assoluti in migliaia, composizioni percentuali, variazioni tendenziali assolute).

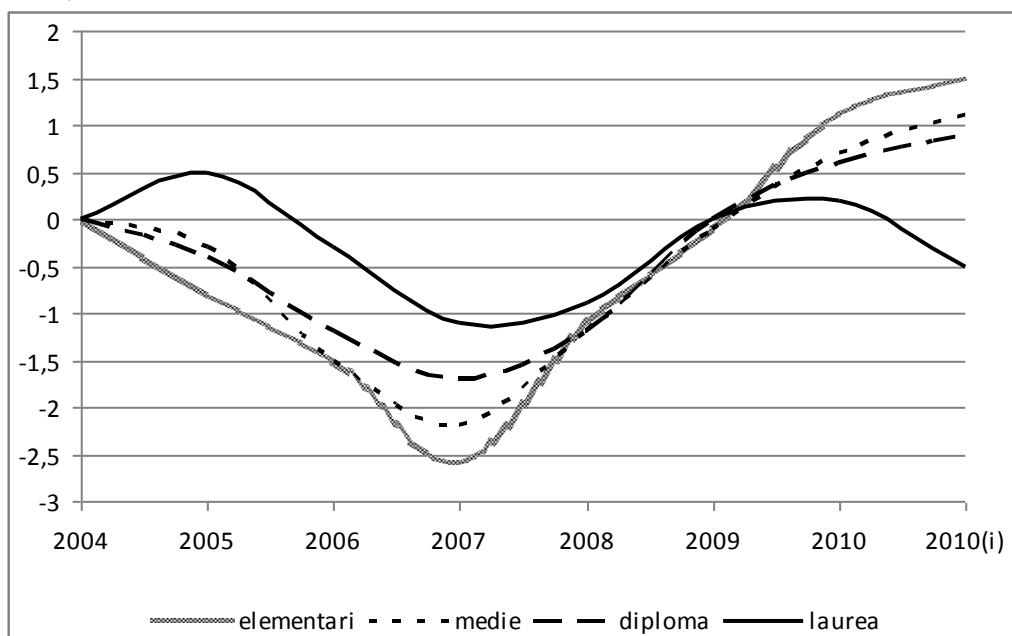
POSIZIONI LAVORATIVE	2008		2009		2009/2008	
	Valori assoluti	Composizioni %	Valori assoluti	Composizioni %	Variazioni assolute	Variazioni %
	MASCHI					
Imprenditore	221	5,9	203	5,5	-17	-7,9
Libero professionista	780	20,9	759	20,7	-21	-2,7
<i>Con dipendenti</i>	167	4,5	148	4,0	-19	-11,4
<i>Senza dipendenti</i>	613	16,4	611	16,6	-2	-0,4
Lavoratore in proprio	2.591	69,3	2.571	70,0	-21	-0,8
<i>Con dipendenti</i>	845	22,6	839	22,9	-6	-0,7
<i>Senza dipendenti</i>	1.747	46,7	1.732	47,2	-15	-0,9
Coadiuvante	146	3,9	138	3,8	-7	-5,2
Totale	3.737	100,0	3.671	100,0	-67	-1,8
FEMMINE						
Imprenditore	50	4,1	44	3,8	-6	-11,5
Libero professionista	247	20,5	241	20,7	-6	-2,3
<i>Con dipendenti</i>	38	3,1	35	3,0	-3	-7,3
<i>Senza dipendenti</i>	209	17,4	206	17,7	-3	-1,4
Lavoratore in proprio	755	62,8	748	64,3	-7	-1,0
<i>Con dipendenti</i>	229	19,0	219	18,9	-9	-4,0
<i>Senza dipendenti</i>	526	43,8	528	45,4	2	0,3
Coadiuvante	151	12,6	130	11,2	-21	-14,0
Totale	1.203	100,0	1.163	100,0	-40	-3,3
TOTALE						
Imprenditore	270	5,5	247	5,1	-23	-8,6
Libero professionista	1.027	20,8	1.000	20,7	-27	-2,6
<i>Con dipendenti</i>	204	4,1	183	3,8	-22	-10,6
<i>Senza dipendenti</i>	822	16,6	817	16,9	-5	-0,6
Lavoratore in proprio	3.346	67,7	3.318	68,7	-28	-0,8
<i>Con dipendenti</i>	1.073	21,7	1.058	21,9	-15	-1,4
<i>Senza dipendenti</i>	2.273	46,0	2.260	46,8	-13	-0,6
Coadiuvante	297	6,0	268	5,5	-29	-9,7
TOTALE	4.940	100,0	4.833	100,0	-107	-2,2

Fonte: Istat, Rilevazione sulle forze di lavoro

Circa la metà della flessione del lavoro autonomo femminile riguarda invece le coadiuvanti familiari, per lo più occupate nel commercio, alberghi e ristorazione e nelle

aziende agricole. Negli altri casi si tratta prevalentemente di donne a capo d'impresa di piccole dimensioni sempre nei comparti del commercio, alberghi e ristorazione.

Grafico 3.4 – andamento del tasso di disoccupazione per titolo di studio (differenza con la prima rilevazione)



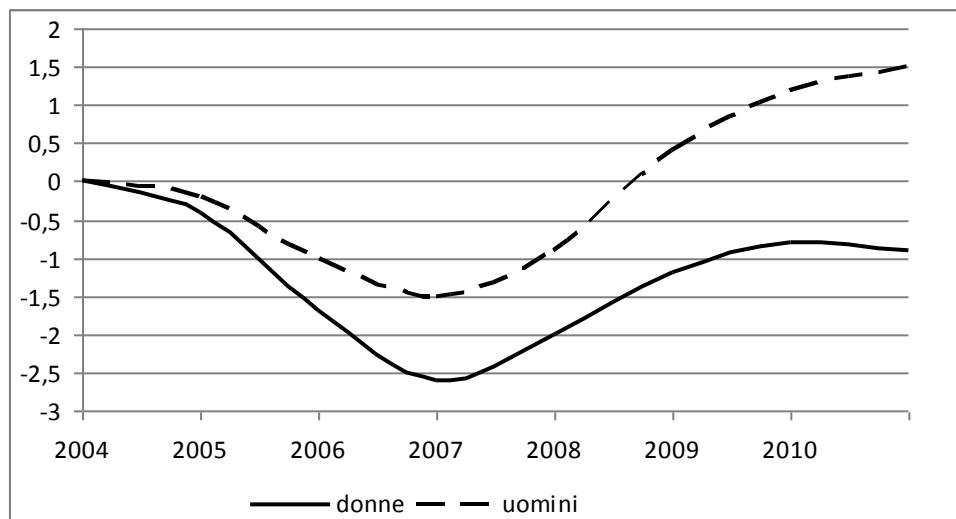
Fonte: Istat - Indagine sulle forze lavoro

La crisi economica sembra aver penalizzato in maniera più consistente le componenti più deboli nel mercato del lavoro. Per esempio, prendendo i considerazione il titolo di studio (grafico 3.5), si può notare come i laureati siano stati quelli il cui tasso di disoccupazione è salito di meno a partire dal 2008, seguiti dai diplomati, da coloro che hanno ottenuto la licenza media e, infine, dai lavoratori con la licenza elementare. È inoltre interessante notare come il tasso di disoccupazione dei laureati dopo un aumento sia abbastanza rapidamente ridisceso ai livelli del 2008. Il titolo di studio, e la dotazione di capitale umano che esso segnala, sembrano quindi tutelare, almeno in una certa misura, dalla crisi.

Per quel che riguarda il genere, invece, si trova un risultato diverso. In questo caso, la disoccupazione non è aumentata in misura maggiore per la componente più debole nel mercato del lavoro: infatti, il tasso di disoccupazione degli uomini è aumentato in maniera più consistente di quello delle donne (grafico 3.5). Questo risultato dipende dal fatto che la crisi occupazionale ha riguardato prevalentemente l'industria non solo in termini assoluti, ma anche in percentuale. La causa principale della convergenza,

dunque, non è il miglioramento della condizione femminile, quanto il deterioramento di quella maschile. Del resto, la risalita del tasso di disoccupazione degli uomini è stata decisamente più marcata di quello delle donne.

Grafico 3.5 – andamento del tasso di disoccupazione per genere (differenza con la prima rilevazione)



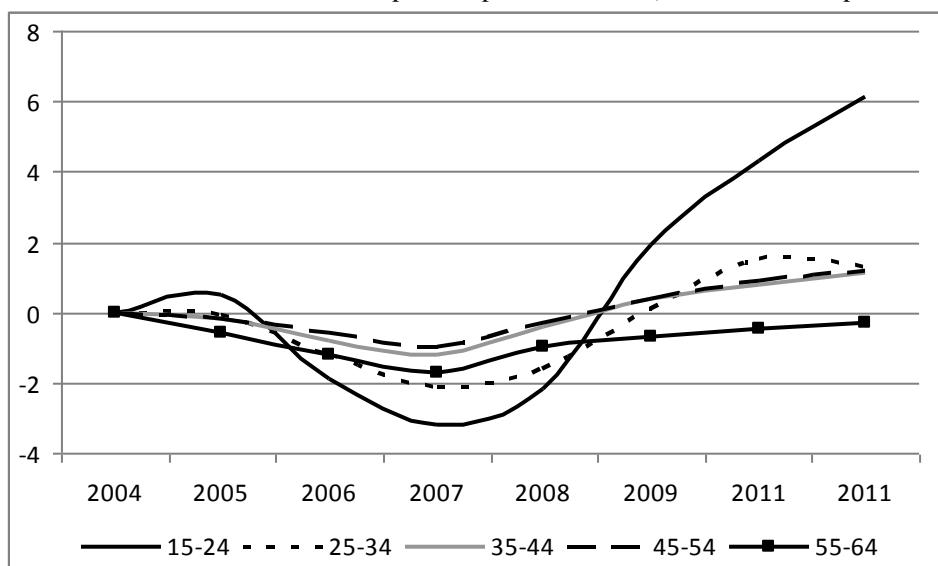
Fonte: Istat - Indagine sulle forze lavoro

Questo dato, ovviamente, non prova che la crisi economica abbia diminuito la discriminazione di genere nel mercato del lavoro. Nel caso delle donne con responsabilità familiari, la recessione economica può aver comportato, nei ceti economicamente più modesti, una sorta di compensazione tra reddito mancante e intensificazione del lavoro familiare. Peraltro, l'intensificazione del lavoro domestico e familiare può divenire una necessità per tutte le donne con responsabilità familiari a prescindere dalla riduzione del reddito da lavoro, nella misura in cui Stato ed enti locali tentano di far fronte alle crisi di bilancio riducendo i servizi – dal tempo pieno a scuola ai nidi d'infanzia, alla assistenza domiciliare per le persone non autosufficienti, ai servizi mensa e così via.

Infine, per quel che riguarda le fasce di età, si può notare come il tasso di disoccupazione sia cresciuto in misura maggiore tra i lavoratori più giovani (15-24 anni). La crisi economica, dunque, non ha fatto altro che aggravare una caratteristica strutturale del mercato del lavoro italiano, tradizionalmente caratterizzato da un alto tasso di disoccupazione giovanile. La tendenza al rialzo dei tassi di disoccupazione giovanili non costituisce una sorpresa: i giovani sono meno protetti rispetto agli occupati adulti, soprattutto perché impiegati in misura maggiore in lavori con contratti a

termine, i primi a non essere rinnovati nei periodi di crisi. Il peggioramento della disoccupazione giovanile interessa in misura più ampia la componente maschile, infatti nel 2009 nell'Ue si osserva un tasso di disoccupazione tra i giovani maschi del 20,8 per cento, contro il 18,2 delle donne; in Italia invece il tasso femminile si mantiene più elevato (28,7 contro il 23,3 per cento degli uomini) (Istat 2009).

Grafico 3.6 – andamento del tasso di disoccupazione per fasce di età (differenza con la prima rilevazione)



Fonte: Istat - Indagine sulle forze lavoro

Questi dati sono in linea con la letteratura sociologica recente, da cui risulta che, rispetto a quasi tutti i paesi europei, in Italia i giovani sono molto più penalizzati rispetto agli adulti in termini di possibilità occupazionali (Schizzerotto 2002). Tuttavia, se si guarda meglio ai confronti internazionali, si scopre che la peculiarità italiana non concerne i giovani poco istruiti, che sono parecchio penalizzati rispetto agli adulti in quasi tutti i paesi europei, ma quelli più istruiti, che solo in Italia sono altrettanto penalizzati dei giovani non istruiti. Reyneri (2005) sostiene che la penalizzazione dei giovani nel mercato del lavoro è in qualche modo legata alla capacità di un paese di creare posti di lavoro: esiste, infatti, una relazione negativa tra l'indice di discriminazione e il tasso di occupazione; inoltre, l'indice di discriminazione è più elevato quando il tasso di disoccupazione è minore.

Sulla base degli studi che hanno analizzato la disoccupazione giovanile in Italia, è possibile ipotizzare che la crisi economica abbia penalizzato i giovani in due modi. Da un lato, essa può infatti aver reso più difficile il loro inserimento nel mercato del lavoro,

e quindi può aver aumentato la cosiddetta “disoccupazione di inserimento”. Dall’altro, è possibile che le imprese abbiano deciso di licenziare i lavoratori giovani neoassunti piuttosto che i lavoratori con maggiore esperienza professionale.

## 2. L’impatto della crisi sull’economia milanese

Per discutere le specificità dell’impatto della crisi sull’economia milanese è necessario individuarne le specificità *tout court*. In generale, gli studiosi sono concordi su alcune caratteristiche specifiche che avrebbero caratterizzato la realtà milanese negli ultimi decenni (Chiesi e Martinelli 1987)<sup>26</sup>. Innanzitutto, Milano ha una matrice produttiva più variegata e complessa rispetto ad altre grandi città italiane, come Torino – che rimane ancora in gran parte una *company town* – o come Roma – che è profondamente plasmata dagli apparati politico-istituzionali. L’economia milanese, inoltre, è profondamente diversificata e si accompagna a una struttura sociale eterogenea e a una densa rete di rapporti sociali complessi, i quali sono in grado di offrire maggiori possibilità di risposta al cambiamento. Infine, fra le città italiane, Milano si caratterizza anche per un carattere eminentemente europeo, per collocazione geografica e importanza dei flussi di interscambio e di comunicazione. Infatti, il processo di terziarizzazione ha portato Milano a inserirsi in una rete economica territorialmente molto estesa: secondo le ricerche in merito, le attività estere nell’area metropolitana sono in aumento dagli anni Novanta. parallela è stata la crescita delle attività estere delle aziende milanesi. È coerente con questo quadro la presenza straniera a Milano, che è in crescita non solo per quanto riguarda l’emigrazione dai paesi in via di sviluppo, ma anche dalla aree più progredite quali l’Unione Europea e il Giappone (Ballarino 2000).

La teoria sociologica ha ampiamente analizzato i processi di terziarizzazione e di globalizzazione socio-economica. Castells (1996) ha mostrato come, per leggere in modo non superficiale i processi di trasformazione economica e sociale del mondo contemporaneo, sia utile superare alcune ingenuità della teoria della trasformazione postindustriale delineata da Bell (1973) e dai suoi seguaci. La teoria di Bell individua tre caratteristiche centrali nel processo di terziarizzazione delle economie avanzate:

---

<sup>26</sup> Per una rassegna dettagliata degli studi che hanno analizzato il processo di terziarizzazione e globalizzazione dell’area milanese, si veda il capitolo 2 di Ballarino (2000).

- a) la fonte di crescita e di produttività sta nella conoscenza, che attraverso le tecnologie dell'informazione viene distribuita agli altri settori di attività economica;
- b) la maggior parte delle attività economiche si sposta dalla produzione di beni a quella di servizi;
- c) le professioni più importanti sono quelle con alti contenuti di informazioni e di conoscenza, per cui le professioni manageriali, professionali e tecniche sono quelle più in crescita.

Secondo Castells (1996) è necessario separare analiticamente la logica strutturale del sistema produttivo, in cui si colloca la trasformazione postindustriale, dalla struttura sociale e istituzionale in cui tale cambiamento strutturale delle produzioni si applica: è così possibile considerare insieme convergenza e divergenza nei processi di terziarizzazione cui vanno incontro le economie avanzate. Più precisamente, secondo l'autore le caratteristiche descritte da Bell sono tratte empiricamente dall'evoluzione dell'economia americana nel corso della prima metà del secolo scorso, fino agli anni Cinquanta. Pertanto, esse devono essere qualificate e ulteriormente discusse per diverse ragioni. In primo luogo, perché la centralità della conoscenza era già tale nell'epoca del massimo sviluppo industriale della prima metà del secolo scorso, mentre quello che si è trasformato è la forma specifica dell'applicazione della conoscenza all'economia, ovvero dallo sviluppo delle tecnologie dell'informazione (*informationalism* anziché *postindustrialism*). In questo processo i sistemi produttivi si organizzano cercando di massimizzare la produzione basata sulla conoscenza, sviluppando le nuove tecnologie e i loro prerequisiti (risorse umane e infrastrutture comunicative).

In secondo luogo, si deve evitare la contrapposizione astratta tra economia industriale ed economia terziaria, visto che buona parte dei servizi sono sempre collegati ad attività manifatturiere. Infine, un ulteriore elemento che mette in discussione la teoria di Bell ha a che fare con il fatto che, oltre alla crescita delle professioni ad alto contenuto di conoscenza, il processo di terziarizzazione porta anche la crescita dell'occupazione terziaria a bassa qualificazione, soprattutto nei settori delle pulizie, dei servizi alla persona o del commercio al dettaglio, con possibili tendenze alla polarizzazione della struttura sociale. Inoltre, le stesse professioni della conoscenza potrebbero essere oggetto di processi di razionalizzazione e di standardizzazione che potrebbero ridurne il

contenuto di competenza richiesto, al di là dell'etichetta della professione e del suo prestigio sociale.

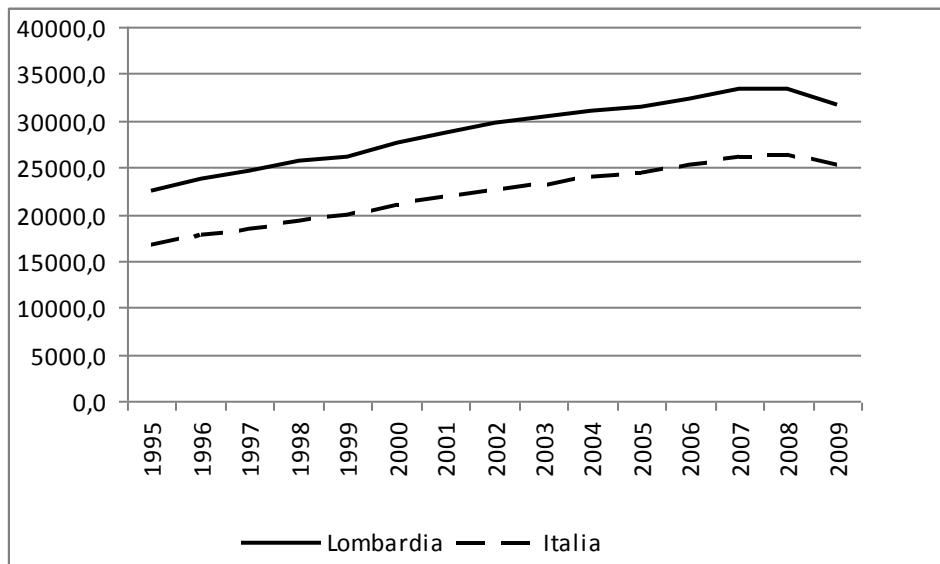
Ballarino (2000), oltre a confermare che negli ultimi decenni l'economia milanese ha conosciuto una rilevante decrescita manifatturiera e, insieme a questa, un forte sviluppo del settore terziario, ha individuato una serie di fenomeni più specifici nell'evoluzione occupazionale e imprenditoriale nel terziario milanese. Negli anni 80 e 90 ha avuto luogo una rilevante ristrutturazione del commercio al dettaglio, con una diminuzione consistente dei piccoli esercizi a conduzione familiare e dei relativi addetti, e una parallela crescita dell'occupazione nella grande distribuzione e nella logistica. Come conseguenza dell'industrializzazione del commercio al dettaglio, si osserva una ristrutturazione interna del commercio all'ingrosso e una sviluppo dell'intermediazione commerciale. Sono inoltre cresciuti, sia in termini occupazionali che imprenditoriali, il comparto delle telecomunicazioni e quello dei servizi alle imprese (consulenze e servizi legali, gestionali, ecc.). Accanto al terziario avanzato, di cui parla molto la retorica postindustriale, si sono sviluppati i servizi alle imprese a lavoro poco qualificato e organizzato in strutture relativamente grandi. Rientrano in questo campo i servizi di sicurezza, le mense, le pulizie, nonché le consegne e i servizi postali privati. Dal punto di vista della domanda, invece, alla crescita delle mense si deve collegare quella dei panettieri e pasticceri, quella dei bar e della ristorazione self-service.

Nonostante queste dinamicità, anche l'economia milanese è stata duramente colpita dalla recente crisi economica. Dall'osservazione del grafico 3.7, dove è stato riportato il confronto tra l'andamento del PIL ai prezzi per abitante della Lombardia con quello medio delle altre regioni italiane, si può innanzitutto notare come entrambe le curve tendano a crescere in maniera molto simile fino al 2008 e come quella relativa alla Lombardia sia costantemente superiore a quella delle altre regioni italiane. Tuttavia, sebbene in entrambi i casi il Pil ai prezzi per abitante abbia subito una brusca diminuzione proprio in concomitanza della crisi economica, la diminuzione del valore del PIL ai prezzi per l'abitante sembra essere leggermente più marcata per la Lombardia<sup>27</sup>. Anche questo risultato, quindi, conferma che la crisi economica ha colpito più duramente le provincie con maggiore attività finanziaria e industriale.

---

<sup>27</sup> Purtroppo i dati forniti dall'Istat non permettono di individuare l'andamento del PIL ai prezzi per abitante relativo alla provincia di Milano.

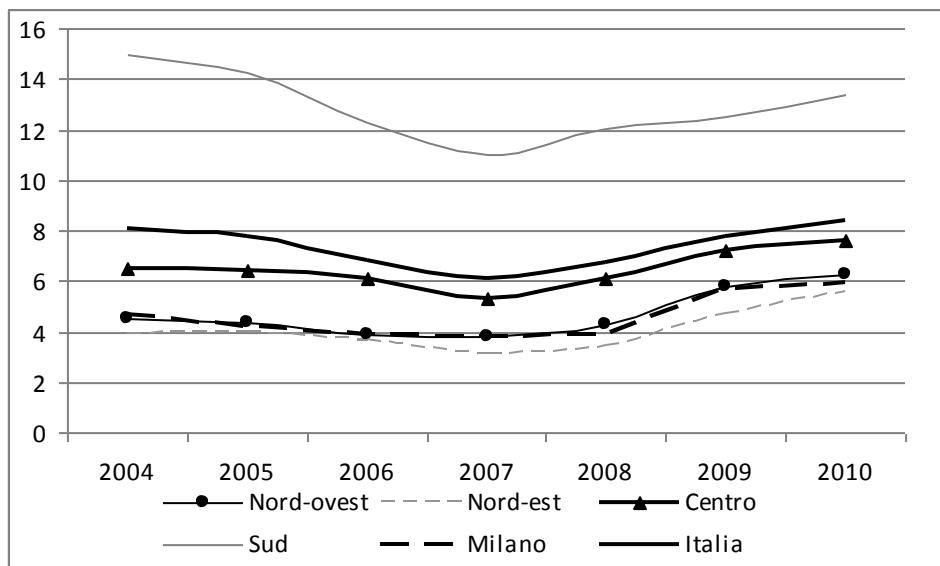
Grafico 3.7: andamento del PIL ai prezzi per abitante della Lombardia e del resto delle regioni italiane.



Fonte: nostre elaborazioni su Istat (indicatori economici regionali)

Anche per quel che riguarda il tasso di disoccupazione troviamo risultati piuttosto simili (grafico 3.8).

Grafico 3.8: tasso di disoccupazione nelle diverse ripartizioni territoriali (2004-2010)

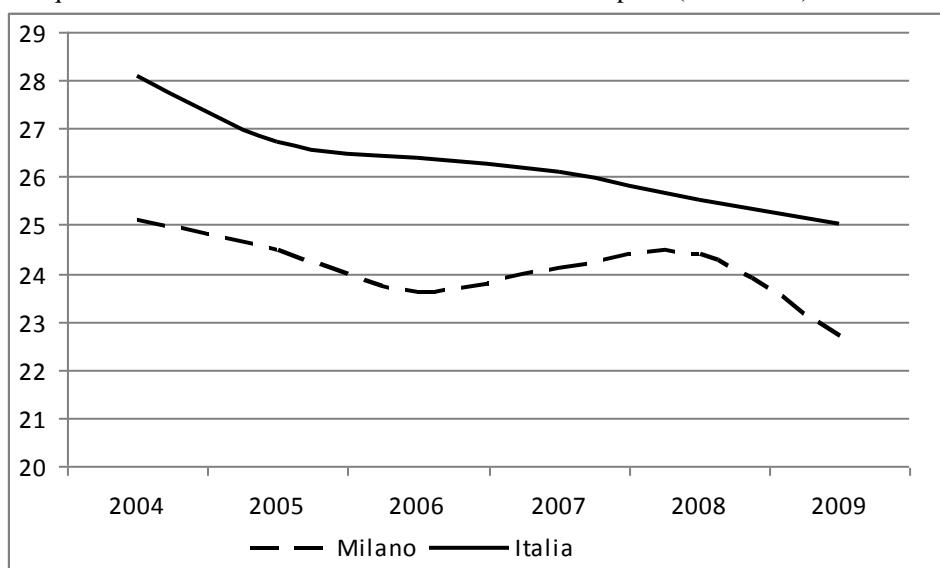


Fonte: nostre elaborazioni su Istat (indicatori economici regionali)

Durante tutto il periodo preso in considerazione la percentuale della forza lavoro che si trova senza lavoro relativa alla provincia di Milano è infatti costantemente inferiore a quello della media nazionale; tuttavia, mentre il tasso nazionale aumentato in maniera graduale già a partire dal 2007, il tasso di disoccupazione relativo alla provincia di

Milano aumenta bruscamente nel 2008. L'economia milanese sembra più esposta alla crisi di quanto non lo sia quella italiana in generale, per via del peso della finanza, del collegamento più diretto con l'estero, e anche del maggiore peso dell'industria. Anche se l'industria vera e propria si è delocalizzata, le funzioni direttive e i servizi rimangono a Milano, dove infatti il terziario è caratterizzato dalla prevalenza dei servizi alla produzione rispetto a quelli alla persona (Ballarino 2000).

Grafico 3.9: quota di lavoratori autonomi a Milano e nel resto del paese(2004-2010)



Fonte: nostre elaborazioni su Istat (indicatori economici regionali)

Infine, per quel che riguarda l'andamento del tasso di lavoratori autonomi sul totale della forza lavoro, dall'osservazione del grafico 3.9 si può notare come la percentuale di lavoratori indipendenti sia diminuita nel corso del tempo. Però in effetti nella provincia di Milano la quota di lavoratori autonomi nel 2008 è cresciuta. Solo in questo caso, quindi, è possibile confermare l'ipotesi dell'*unemployment push* (si veda il paragrafo 3.1 del capitolo 2): nella provincia di Milano le recenti difficoltà economiche legate alla crisi economica sembrano aver, almeno all'inizio della crisi, aumentato la quota di lavoratori autonomi. Tuttavia, è necessario precisare che i dati a disposizione non permettono ulteriori disaggregazioni, per cui non è possibile controllare se l'ipotesi dell'*unemployment push* è confermata solo per alcuni tipi di lavoratori.

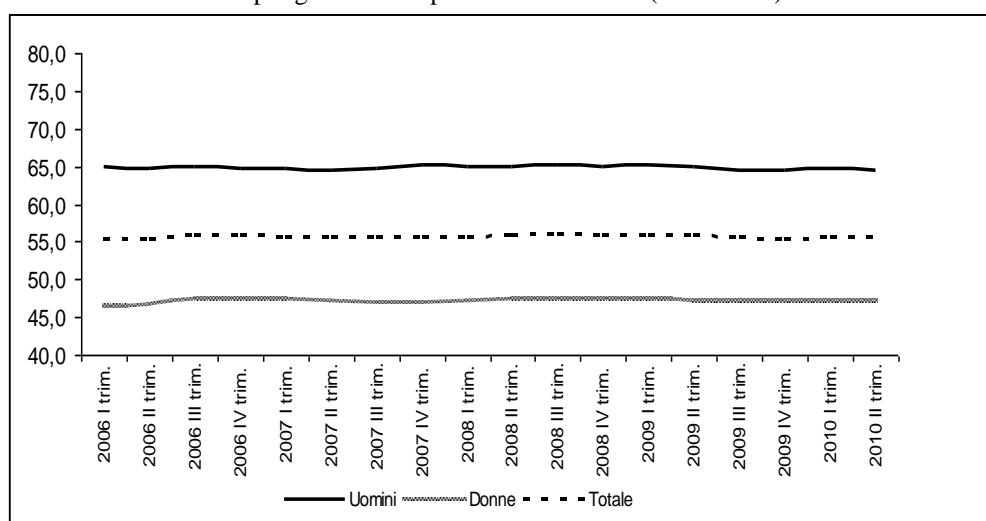
### 3. Chi sono i lavoratori più penalizzati dalla crisi?

E' possibile che l'impatto della crisi sul tasso di disoccupazione sia stato diverso tra uomini e donne. Innanzitutto è interessante notare come i tassi di attività, ovvero gli indicatori che esprimono la propensione a "stare" nel mercato del lavoro, siano rimasti sostanzialmente costanti durante tutto il periodo preso in considerazione (grafico 2.10). Da questo punto di vista, quindi, l'economia milanese si differenzia da quella delle altre zone d'Italia.

La ragione di questa differenziazione è da ricercare probabilmente nella diversa partecipazione femminile al mercato del lavoro tra le regioni italiane. Reyneri (2005) afferma che ormai nelle regioni centro-settentrionali la figura della giovane che si dichiara casalinga è quasi scomparsa: nel 2003 meno del 4% tra i 14 e i 24 anni, e circa il 10% tra le donne tra i 25 e i 29 anni.

Nelle regioni settentrionali la crescita dei tassi di attività femminili è stata straordinaria: dal 1978 al 1991 di quasi 16 punti percentuali dai 25 ai 29 anni e di oltre 13 punti percentuali dai 30 ai 59 anni. Molto diversa è invece la situazione del Mezzogiorno, dove il tasso di attività è tuttora inferiore di oltre 20 punti percentuali alla media europea. In queste zone, contrariamente a quanto accade nelle regioni del Nord, la figura della casalinga occupa ancora un posto rilevante: nel 2003 l'11% tra i 14 e i 24 anni, oltre il 30% dai 25 ai 29 e circa la metà delle donne adulte.

Grafico 3.10: tasso di attività per genere nella provincia di Milano (2004-2010)

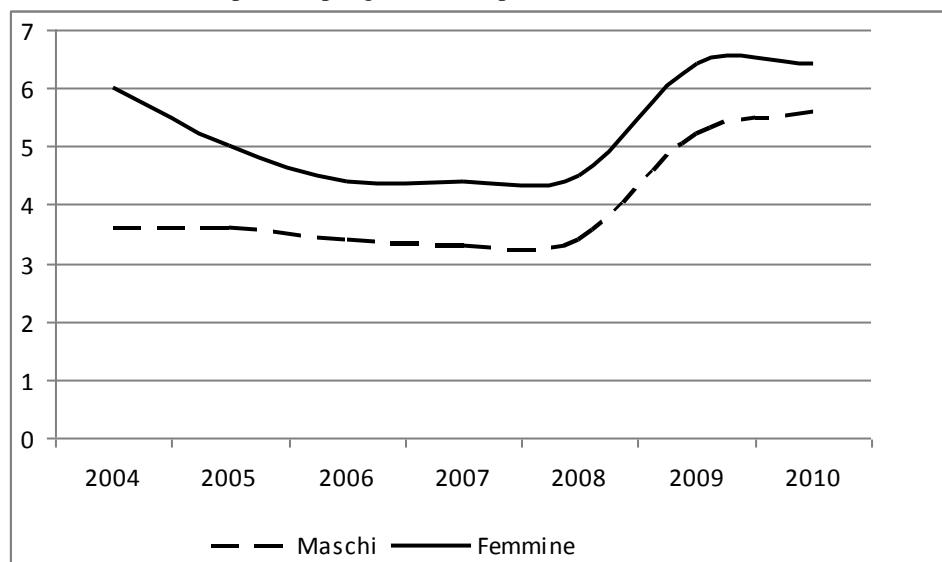


Fonte: nostre elaborazioni su Istat (indagine sulle forze lavoro)

È quindi possibile che gli effetti della crisi sulla struttura occupazionale siano diversi tra Nord e Sud: mentre nelle regioni meridionali è cresciuto il tasso di inattività, in quelle settentrionali è cresciuta la disoccupazione perché una quota inferiore di lavoratori ha deciso di abbandonare il mercato del lavoro. Più precisamente, nel Mezzogiorno le crescenti difficoltà occupazionali possono aver avuto un effetto di scoraggiamento verso le donne, le quali possono aver deciso di uscire definitivamente dalla forza lavoro attiva. Al contrario, nelle regioni centro-settentrionali la crisi economica ha aumentato il tasso di disoccupazione, ma non ha prodotto effetti di scoraggiamento, per cui una quota rilevante lavoratori ha continuato a cercare un'occupazione, spesso dando vita ad attività imprenditoriali.

Ma quali sono le componenti più colpite dalla disoccupazione? I lavoratori rimasti disoccupati per via della crisi economica ma che hanno deciso di non uscire dalla forza lavoro attiva, infatti, possono essere quelli che hanno deciso di dar vita a una microimpresa per far fronte alle crescenti difficoltà occupazionali.

Grafico 3.11: tasso di disoccupazione per genere nella provincia di Milano (2004-2010)

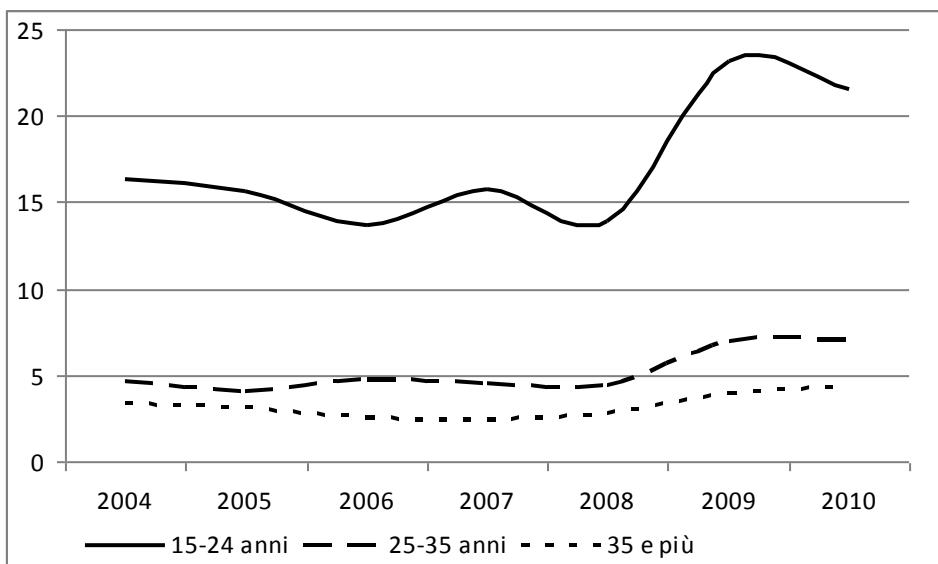


Fonte: nostre elaborazioni su Istat (indagine sulle forze lavoro)

Dall'osservazione del grafico 3.11, dove sono stati riportati gli andamenti dei tassi di disoccupazione degli uomini e delle donne, si può notare come entrambe le curve sono aumentate tra il 2008 e il 2009. Tuttavia gli andamenti delle curve confermano quanto è emerso dall'analisi dei tassi di disoccupazione nazionali: mentre nel 2004 il tasso di disoccupazione femminile era nettamente più alto, la differenza tra le due curve si è

attenuata durante gli anni della crisi economica poiché è aumentato più nettamente il tasso di disoccupazione maschile.

Grafico 3.12: tasso di disoccupazione per fasce di età nella provincia di Milano (2004-2010)



Fonte: nostre elaborazioni su Istat (indagine sulle forze lavoro)

La crisi economica, quindi, sembra aver penalizzato le componenti del mercato del lavoro che sono state tradizionalmente più avvantaggiate, ovvero gli uomini occupati nelle aree più sviluppate del paese. Prendendo invece in considerazione l'andamento del tasso di disoccupazione per diverse fasce di età, si ottiene però un risultato diverso.

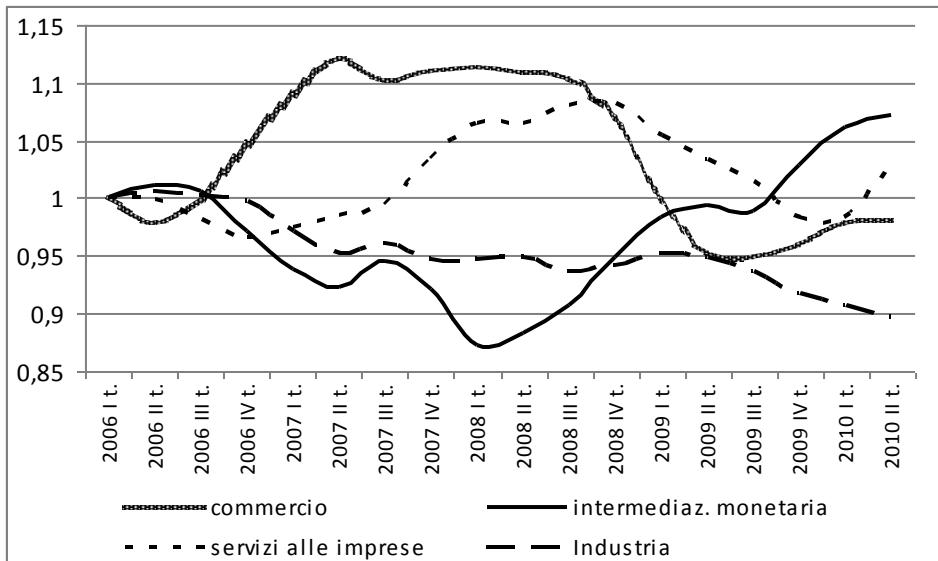
Dall'osservazione della grafico 3.12 può notare come, anche nel contesto milanese, la crisi abbia penalizzato soprattutto la componente giovanile della forza lavoro: il tasso di disoccupazione dei giovani è stato costantemente più alto rispetto a quelli dei lavoratori più anziani, ma il divario è ulteriormente aumentato tra il 2008 e il 2009. Infatti, mentre la curva relativa ai lavoratori tra i 15 e i 24 è aumentata radicalmente durante la crisi, i tassi di disoccupazione delle altre due componenti sono aumentati solo lievemente.

#### 4. Quali sono i settori economici più penalizzati?

Nel grafico 3.13 è riportato l'andamento del rapporto tra il numero di addetti per settore documentati dalla rilevazione del primo trimestre del 2006 con il numeri di addetti documentatati dalle rilevazioni successive. Quando il valore del rapporto è uguale a 1, il

numero di addetti è identico a quello del primo trimestre del 2006, mentre un rapporto superiore a 1 indica un aumento e uno inferiore indica una diminuzione del numero degli addetti.

Grafico 3.13 – rapporto per settore tra il numero di addetti nelle diverse rilevazioni con il numero di addetti della rilevazione del primo trimestre del 2006 (posta uguale a 1).



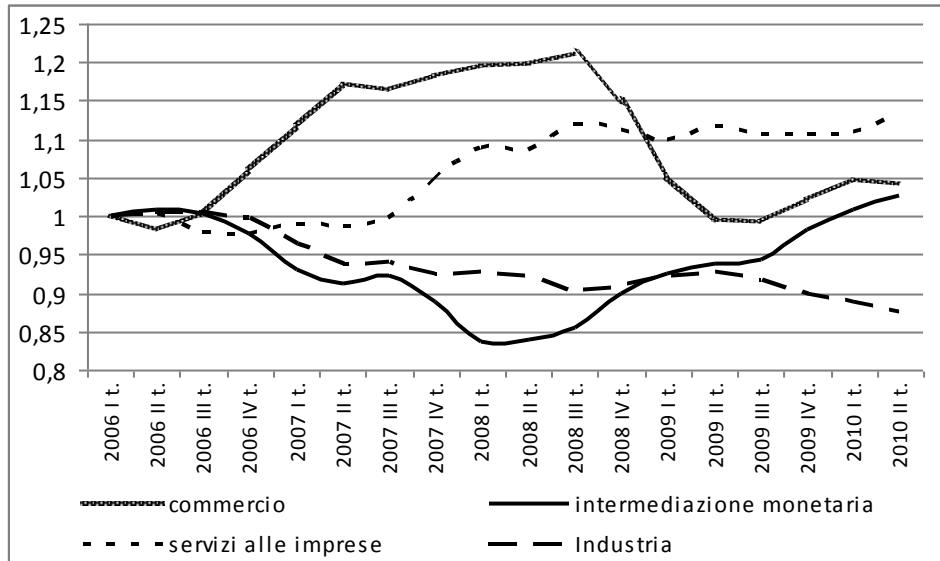
Fonte: nostre elaborazioni su Istat (indagine sulle forze lavoro)

Dall'osservazione dell'andamento delle curve si può notare che con la crisi il numero di addetti si sia ridotto in maniera rilevante soprattutto nei settori dell'intermediazione finanziaria e monetaria e del commercio. Tuttavia, mentre nel caso dei servizi monetari e finanziari il numero di addetti è tornato al livello di quello del 2006, il numero di addetti nel settore del commercio è diminuito molto repentinamente, e ha continuato a diminuire anche nel 2009 e nel 2010. Anche il numero di addetti del settore dei servizi alle imprese è diminuito nel primo trimestre del 2008 per poi aumentare nuovamente nelle rilevazioni successive, mentre quello dell'industria è stato sostanzialmente costante fino al secondo trimestre.

Anche prendendo in considerazione esclusivamente i lavoratori dipendenti (grafico 3.14) si trovano andamenti piuttosto simili. Da un lato, il settore del commercio e quello industriale hanno subito il maggior numero di perdite di addetti, sebbene in quest'ultimo caso la diminuzione sia stata più lineare e graduale; dall'altro, quello dell'intermediazione monetaria ha subito una perdita nel 2008, ma in questo caso c'è stato un aumento rilevante del numero di addetti dall'inizio del 2009. È infine interessante notare come il settore dei servizi alle imprese non abbia subito consistenti

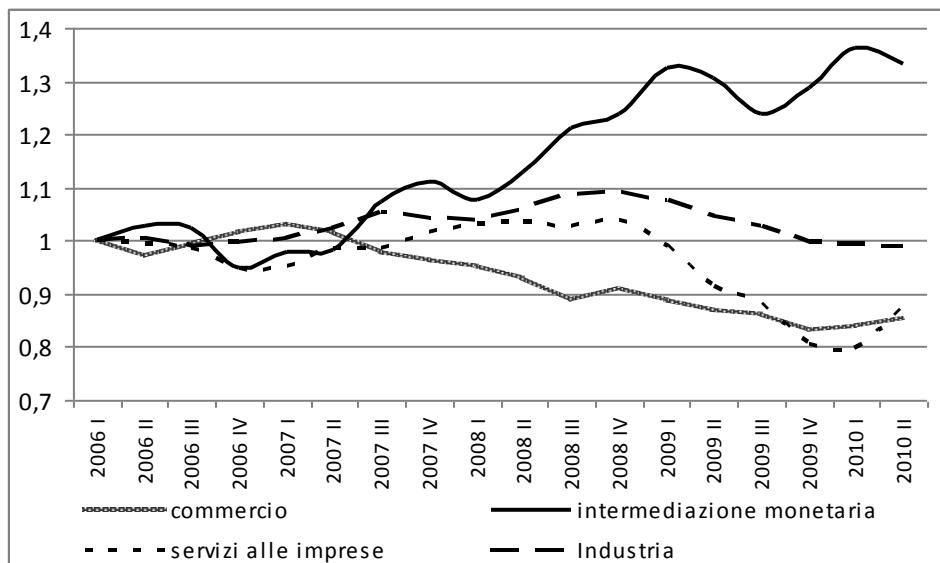
penalizzazioni dalla crisi economica: in questo caso, infatti, la relativa curva ha continuato a crescere durante tutto il periodo preso in considerazione.

Grafico 3.14 – rapporto per settore tra il numero lavoratori *dipendenti* nelle diverse rilevazioni con il numero di addetti della rilevazione del primo trimestre del 2006 (posta uguale a 1).



Fonte: nostre elaborazioni su Istat (indagine sulle forze lavoro)

Grafico 3.15 – rapporto per settore tra il numero lavoratori *indipendenti* nelle diverse rilevazioni con il numero di addetti della rilevazione del primo trimestre del 2006 (posta uguale a 1).



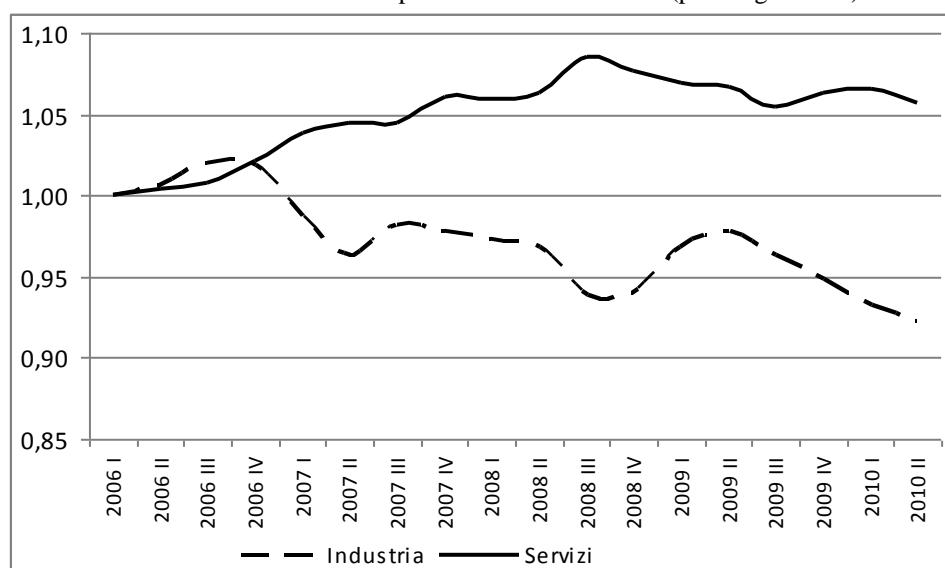
Fonte: nostre elaborazioni su Istat (indagine sulle forze lavoro)

La situazione è diversa per i lavoratori indipendenti. dall'osservazione degli andamenti riportati nel grafico 3.15, si può notare come la curva relativa all'intermediazione monetaria sia aumentata notevolmente, mentre quella del commercio e dei servizi alle imprese segnalano che durante gli anni della crisi è

avvenuta una consistente diminuzione del numero di addetti in questi due settori. Per quel che riguarda gli altri settori, invece, c'è effettivamente stata una diminuzione del numero di lavoratori indipendenti, ma questa diminuzione è stata sicuramente più lieve rispetto a quella dei lavoratori dipendenti operanti negli stessi settori.

Se invece si differenziano i lavoratori dipendenti occupati nel settore dell'industria e nei servizi in base al genere (grafico 3.16 e grafico 3.17), si può notare come per gli uomini il rapporto tra il numero di lavoratori dell'industria e dei servizi siano aumentati leggermente nel 2006, per poi differenziarsi notevolmente: mentre il rapporto relativo ai servizi ha continuato ad aumentare, il rapporto relativo all'industria è diminuito costantemente nelle rilevazioni successive<sup>28</sup>. Questi andamenti, quindi, confermano che il settore industriale è stato quello che ha perso il maggior numero di addetti negli ultimi anni.

Grafico 3.16 – rapporto per settore tra il numero lavoratori uomini *dipendenti* nelle diverse rilevazioni con il numero di addetti della rilevazione del primo trimestre del 2006 (posta uguale a 1).

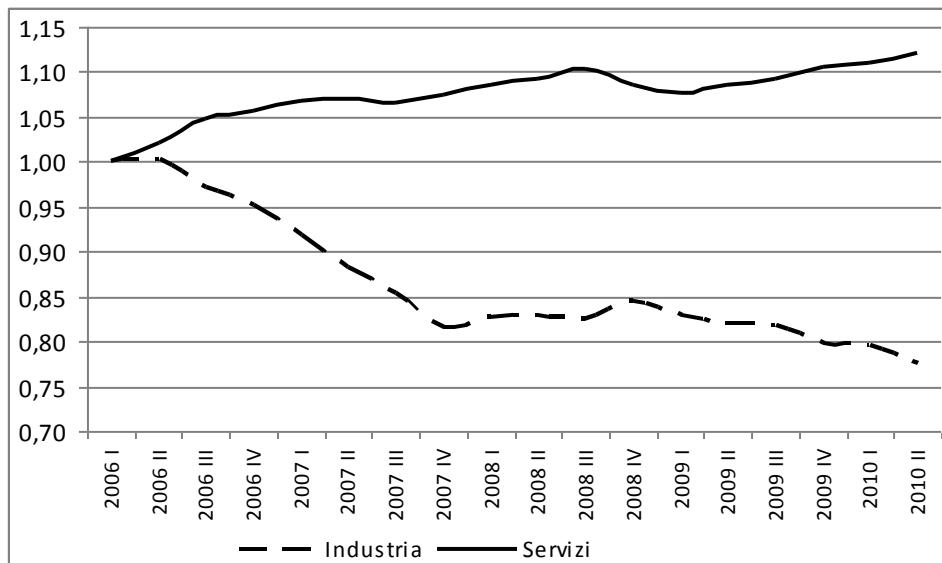


Fonte: nostre elaborazioni su Istat (indagine sulle forze lavoro)

Queste tendenze appaiono ancora più chiare prendendo in considerazione le lavoratrici dipendenti donne: in questo caso, infatti, l'aumento della curva relativa ai servizi è più pronunciato; inoltre, il rapporto relativo al numero di lavoratrici del settore industriale è diminuito in maniera repentina nel corso del 2006, per poi rimanere costante dal 2008 (grafico 2.17).

<sup>28</sup> Per non appesantire eccessivamente il grafico, i settori sono stati aggregati in due modalità: servizi e industria.

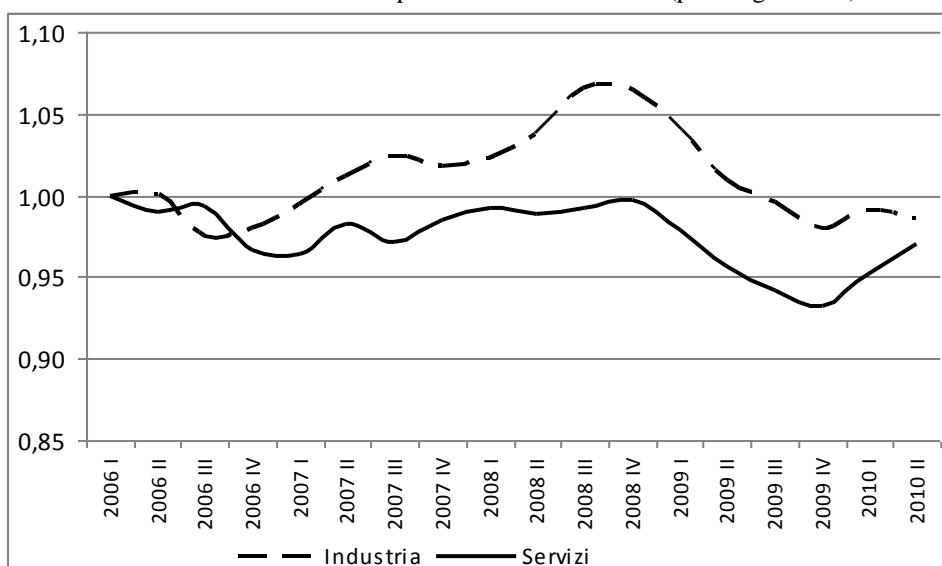
Grafico 3.17 – rapporto per settore tra il numero lavoratori donne *dipendenti* nelle diverse rilevazioni con il numero di addetti della rilevazione del primo trimestre del 2006 (posta uguale a 1).



Fonte: nostre elaborazioni su Istat (indagine sulle forze lavoro)

Tuttavia, è importante sottolineare che, sia per gli uomini che per le donne, questi andamenti non sembrano essere stati influenzati in maniera rilevante dalla crisi economica. al contrario, la crescita dell'occupazione nei servizi e la diminuzione del numero di addetti nell'industria sembrano essere la conseguenza dei cambiamenti strutturali che hanno riguardato l'economia milanese negli ultimi .

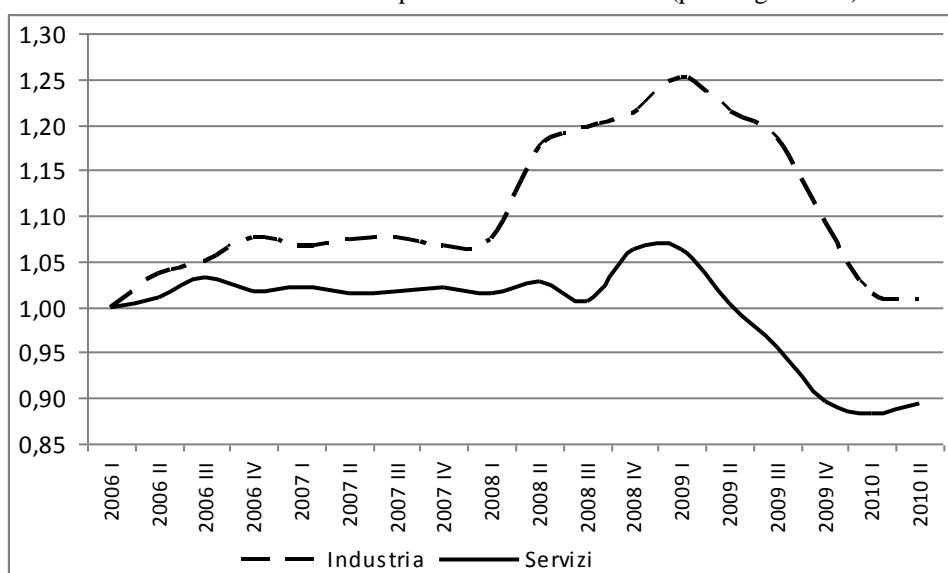
Tabella 3.18 – rapporto per settore tra il numero lavoratori uomini *indipendenti* nelle diverse rilevazioni con il numero di addetti della rilevazione del primo trimestre del 2006 (posta uguale a 1).



Fonte: nostre elaborazioni su Istat (indagine sulle forze lavoro)

Per quel che riguarda i lavoratori indipendenti (grafici 3.18 e 3.19), invece, si trovano risultati opposti. In primo luogo, la curva relativa al settore dell'industria è aumentata in maniera considerevole verso la fine del 2008 e l'inizio del 2009; al contrario, in questo periodo il rapporto tra il numero di addetti nel settore dei servizi è rimasto costante. Entrambe le curve, però, hanno subito una brusca diminuzione in concomitanza della crisi economica del 2009.

Grafico 3.19 – rapporto per settore tra il numero di lavoratrici donne *indipendenti* nelle diverse rilevazioni con il numero di addetti della rilevazione del primo trimestre del 2006 (posta uguale a 1).



Fonte: nostre elaborazioni su Istat (indagine sulle forze lavoro)

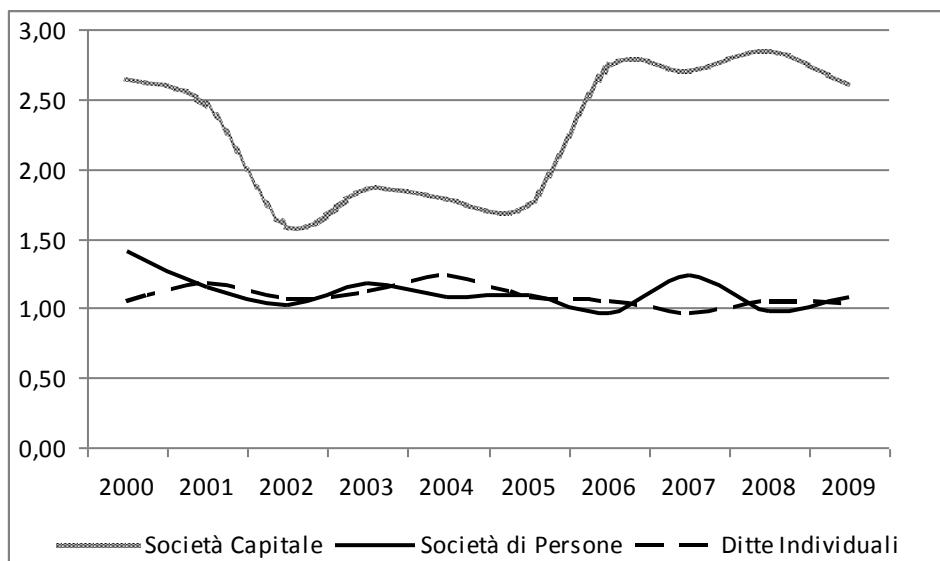
Per quel che riguarda invece le imprese più colpite dalla crisi a seconda della forma giuridica, è possibile notare come gli andamenti dei rapporti tra il numero di attività imprenditoriali avviate e il numero di imprese cessate a seconda della ragione sociale non sembrino essere stati influenzati dalla crisi economica<sup>29</sup>.

Infatti, da un lato il rapporto è costantemente positivo per le società di capitale, sebbene vi sia stata una notevole diminuzione tra il 2002 e il 2005: dall'altro, gli andamenti delle curve relative alle società di persone e alle ditte individuali sono rimasti

<sup>29</sup> Purtroppo non sono disponibili dati sul numero di attività avviate e cessate a seconda della dimensione dell'impresa. È tuttavia possibile considerare la ragione sociale come una *proxy* della grandezza aziendale.

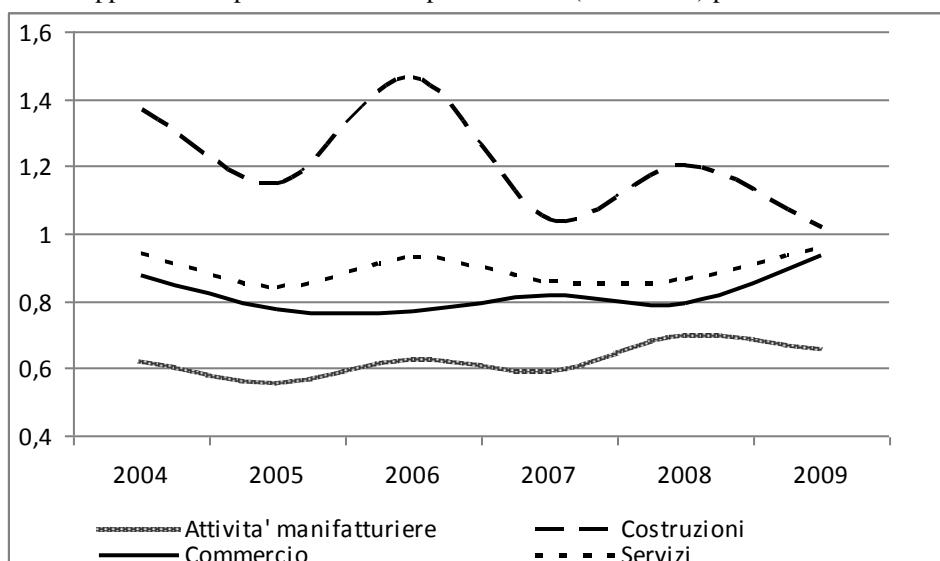
costanti intorno all'unità, a indicare un continuo e costante pareggio tra il numero di imprese avviate e quelle cessate<sup>30</sup>.

Grafico 3.20 – rapporto tra imprese avviate e imprese cessate (2000-2009) per forma giuridica



Fonte: elaborazione Servizio Studi su dati Infocamere-StockView

Grafico 3.21 – rapporto tra imprese avviate e imprese cessate (2000-2009) per settore



Fonte: elaborazione Servizio Studi su dati Infocamere-StockView

Anche per quel che riguarda il settore economico in cui le aziende operano non sembrano esserci effetti rilevanti della crisi. Infatti, gli andamenti dei rapporti tra il

<sup>30</sup> Quando il rapporto è uguale a 1 il numero di imprese avviate è uguale a quello delle imprese cessate; un rapporto inferiore all'unità indica invece un saldo negativo, per cui il numero di imprese cessate è superiore a quello delle imprese avviate; infine, un rapporto superiore all'unità indica che il saldo tra imprese cessate e avviate è positivo.

numero di aziende cessate e avviate è rimasto costante per le imprese che operano nei settori delle attività manifatturiere, dei servizi e del commercio, mentre il rapporto riguardante le aziende delle costruzioni è diminuito – anche se con un andamento ciclico – nel corso degli anni.

Tabella 3.3 – rapporto tra il numero di imprese avviate e cessate non ufficio nel settore del commercio a Milano (2009-2010)

	2009	2010
Comm. al dettaglio di carni e di prodotti a base di carne in esercizi specializzati	0,44	0,47
Comm. al dettaglio ambulante	0,55	0,38
Intermediari del comm. di materie prime agricole, ecc.	0,21	0,75
Comm. al dettaglio di medicinali in esercizi specializzati	0,62	0,46
Comm. al dettaglio di frutta e verdura in esercizi specializzati	0,54	0,58
Comm. al dettaglio di ferramenta, vernici, ecc.	0,54	0,61
Comm. al dettaglio di mobili, di articoli per l'illuminazione ecc	0,59	0,57
Intermediari del Comm. di prodotti tessili, abbigliamento, pellicce	0,78	0,41
Comm. al dettaglio di cosmetici, di articoli di profumeria	0,53	0,73
Comm. al dettaglio di prodotti tessili in esercizi specializzati	0,53	0,74
Comm. al dettaglio di orologi e articoli di gioielleria in esercizi specializzati	0,62	0,71
Comm. all'ingrosso ed intermediazione di parti e accessori di autoveicoli	0,86	0,59
Comm. al dettaglio di articoli di abbigliamento in esercizi specializzati	0,73	0,73
Comm. al dettaglio di pane, torte, dolciumi e confetteria in esercizi specializzati	0,54	0,97
Comm. al dettaglio di calzature e articoli in pelle in esercizi specializzati	0,92	0,60
Comm. al dettaglio di fiori, piante, semi, ecc.	0,57	1,02
Comm. al dettaglio in esercizi non specializzati	0,78	0,83
Comm. al dettaglio di giornali e articoli di cartoleria in esercizi specializzati	0,74	0,92
Comm. al dettaglio ambulante di prodotti alimentari e bevande	0,84	0,96
Comm. al dettaglio di altri prodotti (esclusi quelli di seconda mano)	0,85	1,05
Intermediari del comm.. specializzato in altri prodotti	1,03	0,90
Intermediari del comm. di macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili	1,15	0,78
Intermediari del comm. di mobili, articoli per la casa e ferramenta	1,13	0,81
Intermediari del comm. di prodotti alimentari, bevande e tabacco	1,05	0,96
Intermediari del comm. di combustibili, minerali, metalli e prodotti chimici	1,18	0,93
Comm. al dettaglio in altri esercizi non specializzati	0,88	1,26
Comm. al dettaglio di parti e accessori di autoveicoli	1,10	1,12
Comm. all'ingrosso di altri macchinari e attrezzature	1,14	1,12
Comm. al dettaglio di articoli di seconda mano in negozi	1,53	0,78
Intermediari del comm. di vari prodotti senza prevalenza di alcuno	0,97	1,35
Comm. all'ingrosso di altri beni di consumo	1,17	1,16
Comm. all'ingrosso di abbigliamento e di calzature	1,18	1,24
Intermediari del comm. di legname e materiali da costruzione	1,56	0,86
Comm. al dettaglio di apparecchiature per le telecomunicazioni	1,43	1,06
Comm. al dettaglio di computer,	1,78	0,82
Comm. al dettaglio di prodotti del tabacco in esercizi specializzati	1,52	1,31
Comm. al dettaglio ambulante di prodotti tessili, abbigliamento e calzature	1,68	1,85
Comm. al dettaglio ambulante di altri prodotti	1,72	1,90
Altro comm. al dettaglio al di fuori di negozi, banchi o mercati	2,18	1,58
Comm. al dettaglio per corrispondenza o attraverso internet	2,13	1,83
<b>TOTALE</b>	<b>0,93</b>	<b>0,97</b>

I dati provenienti dal Registro della imprese della Camera di commercio di Milano consentono di analizzare in maniera dettagliata i flussi in ingresso e in uscita all'interno del settore del commercio. Nella tabella 3.3 è riportato il rapporto tra il numero di aziende iscritte e il numero di aziende chiuse nel settore del commercio negli anni 2009 e 2010.

La tabella mostra che, in generale, il commercio legato ai beni alimentari e agli articoli di abbigliamento abbia perso il maggior numero di imprese. Come si vedrà meglio nei capitoli successivi, questo tipo di attività negli ultimi anni stanno facendo fronte a grosse difficoltà legate alla diffusione dei supermercati. Al contrario, anche durante gli anni della crisi il commercio di prodotti tecnologici hanno continuato ad avere un saldo positivo, a conferma dello sviluppo e dell'aumento di consumi di questi tipi di prodotto. Più precisamente, sono stati particolarmente penalizzati il commercio al dettaglio di carni e di prodotti a base di carne in esercizi specializzati (i rapporti sono 0,44 nel 2009 e 0,47 nel 2010) e il commercio al dettaglio ambulante (0,55 e 0,38). Al contrario, il rapporto è elevato per il commercio al dettaglio per corrispondenza o attraverso internet: il rapporto è di 2,13 nel 2009 e di 1,83 nel 2010.

## 5. Conclusioni

Le analisi descrittive di questo capitolo mostrano che l'economia milanese ha risposto in maniera differente alla crisi rispetto a quanto è avvenuto nelle altre regioni italiane. In particolar modo, è emerso che negli ultimi anni nelle regioni settentrionali – e soprattutto a Milano – è aumentato il tasso di disoccupazione, ma è rimasta invariata la quota di persone attive nel mercato del lavoro (occupata o in cerca di lavoro). Al contrario, nel resto del paese e in particolare nel Mezzogiorno durante gli anni della crisi economica è cresciuto il tasso di inattività, per un effetto di scoraggiamento che ha colpito soprattutto le donne.

Le analisi hanno mostrato come siano stati penalizzati dalla crisi soprattutto i maschi adulti e i giovani che si stanno affacciando per la prima volta sul mercato del lavoro. Il primo risultato è dovuto al fatto che la crisi economica ha riguardato prevalentemente il settore industriale e manifatturiero, mentre nel caso dei giovani è possibile fare

riferimento ai tradizionali motivi che penalizzano i giovani italiani che cercano di entrare nel mercato del lavoro (Reyneri 2005). È quindi possibile che molti lavoratori maschi adulti, che hanno perso il lavoro nella crisi, siano stati spinti ad avviare un'attività lavorativa in proprio per far fronte alle difficoltà occupazionali dovute alla crisi economica. Ovviamente, lo stesso discorso può essere fatto per i giovani: tuttavia, essi possono aver fatto fronte alle difficoltà occupazionali rimanendo nel sistema scolastico. In questi anni di crisi economica la scuola e l'università potrebbero avrebbe svolto, come già in precedenti momenti della storia italiana, una funzione di “parcheggio” (Barbagli 1974). Essa potrebbe avere assorbito nel prolungamento degli studi la forza lavoro eccedente, riducendo in questo modo le possibili tensioni sociali e politiche. Ma l'appuntamento con la disoccupazione in questo modo viene solo rinviato, e se la crisi economica ha, come sembra, aumentato la “disoccupazione d'ingresso” nel mercato del lavoro, è possibile che negli ultimi anni molti giovani scolarizzati che sono usciti dal sistema scolastico abbiano deciso di dare vita a una microimpresa per far fronte alle crescenti difficoltà occupazionali.

## **Capitolo 4**

### **I nuovi imprenditori**

In questo capitolo e nel prossimo viene presentato il nucleo empirico della ricerca. Sulla base delle ipotesi proposte nei capitoli precedenti, si descriveranno i comportamenti e gli atteggiamenti dei microimprenditori, ricostruiti da loro stessi nelle interviste in profondità che abbiamo svolto. Questo capitolo si occupa dei nuovi microimprenditori, che hanno avviato la propria attività nel periodo della crisi. Si descrive e commenta il ruolo nella scelta imprenditoriale dell'origine sociale e del titolo di studio (par.1), e poi il ruolo della carriera lavorativa pregressa (par. 2). L'obiettivo è l'individuazione di una serie di “tipi” di neo-imprenditori. Si tratta quindi di categorie concettuali che nascono dall'osservazione empirica dei casi ma non trovano un corrispettivo preciso nella realtà osservata: si tratta di concetti con cui interpretare la realtà sociale.

#### **1. L'origine sociale degli imprenditori**

Come si è visto, in generale essere originario delle classi di lavoro autonomo, cioè della piccola borghesia urbana e agricola, aumenta in maniera significativa le possibilità di avviare una microimpresa. La famiglia di origine aumenta la propensione all'imprenditorialità da diversi punti di vista: una conoscenza diretta dell'impresa dall'interno, la trasmissione di competenze e una generale socializzazione alle norme, ai valori e alle motivazioni tipiche del lavoro indipendente. Come sappiamo dalla ricerca sulla trasmissione delle disuguaglianze, questa trasmissione avviene nella maggior parte dei casi in modo inconsapevole, nelle azioni quotidiane della vita familiare (Bourdieu 1986; Lareau 2003). Molti neo-imprenditori intervistati hanno dichiarato infatti di ritenere di avere delle “doti” particolari, e di aver ereditato dalla propria famiglia di origine una particolare intraprendenza e propensione ad affrontare i rischi imprenditoriali.

Questa intervistata, per esempio, ha raccontato come il lavoro alle dipendenze non fosse appagante perché, secondo la sua visione, gli imprenditori sono “animali diversi” che hanno caratteristiche diverse rispetto al resto dei lavoratori.

Ho lavorato in banca per quattro anni, ma soffrivo un po'. Non ero soddisfatta perché non avevo molta autonomia. Così ho deciso di mettermi in gioco e di rischiare. La cosa bella di questo mestiere è che abbiamo una visione diversa del nostro mestiere, perché siamo degli entusiasti del nostro mestiere. Ovviamente è una cosa che devi avere dentro, cioè...devi essere portato per metterti in gioco e per rischiare. Non si diventa imprenditori da un giorno all'altro [...] Sì, secondo me è proprio un modo d'essere. Se tu nasci imprenditore o vai all'interno di una struttura e sai che ci sono comunque vincoli burocratici e formali a cui devi sottostare e allora fin lì va bene, però se non hai autonomia di scelta e tu hai uno spirito del genere puoi soffrire tanto. L'ho visto anche con un capo che ho avuto, era un imprenditore, anche lui entrato in banca e poi... sei un animale diverso, credo che sia così. In questo devi anche essere un po' incosciente, e cosciente dei rischi però o dei sacrifici (intervista A1).

Quindi, la loro intraprendenza e la loro voglia di rischiare li porterebbe a rifiutare un posto di lavoro alle dipendenze di un altro imprenditore. Secondo molti intervistati, dal momento che l'avviamento di un'attività indipendente comporta un maggior rischio rispetto a un lavoro dipendente, è normale che le persone con minore avversione al rischio e più orientati a raggiungere gli obiettivi siano quelle propense a diventare imprenditori.

ma poi è anche un questione di gratificazione, sai avendo sempre lavorato da dipendente cominciare a fare l'imprenditore, cominciare a fare le buste paga per i tuoi dipendenti, cominciare a gestire il personale, sono tutte cose che ho già fatto per terzi, per altri. Cominciare a farle per te insomma ha un sapore diverso, un gusto diverso. [...] mi gratifica, mi fa star bene. Mi fa... non so mi alzo la mattina con degli obiettivi. Io non sopporto l'idea di alzarmi la mattina e fare sempre la stessa cosa. Morirei.

*D: quindi c'è anche una volontà di gratificazione*

sì ma è nel mio carattere, cioè io non arrivo mai. Ho sempre da imparare, ho sempre da migliorare, ho sempre nuove cose da fare quindi le faccio. Non è detto che mi fermi qua, ho 44 anni quindi ne ho ancora di tempo davanti (intervista A8).

Ed è per questo motivo che gli intervistati mal digeriscono l'idea di cercare un lavoro alle dipendenze di qualcun altro. A tal proposito, un altro intervistato alla domanda “allora non ti ci vedi proprio a timbrare il cartellino?” ha risposto in questo modo:

No, ovviamente se fosse l'ultima spiaggia lo farei senz'altro, non è che sono scemo e sto a casa a poltrire. Però potendo scegliere assolutamente no. Cioè, se mi va male qua ne tento un'altra, cerco al massimo di poter lavorare per me stesso (intervista A17).

Io non sono molto... non mi piace insomma...anche se non ho mai provato in realtà eh, però non ce la farei mai a stare sotto qualcuno. Non ho mai fatto colloqui e non ci ho mai pensato a stare alle dipendenze di qualcuno [...] in realtà è pesante, ma non so se riuscirei a controllare me stesso in un lavoro dove devo timbrare il cartellino (intervista A22).

io ho sempre avuto aziende familiari e anche questa, è tutt'altro di quello che facevo prima perché prima avevo sempre bar, ho sempre avuto bar tabacchi e adesso ci siamo buttati in questa nuova esperienza. [...] era sempre di proprietà a gestione familiare, funzione familiare e adesso invece siamo in tre soci.

*D: quindi sei sempre stato un lavoratore indipendente?*

sempre indipendente e lo sono ancora. Finché posso ancora...mai lavorato sotto padrone e sono so nemmeno come potrebbe essere perché non l'ho mai fatto e non lo voglio fare (intervista A24).

Ovviamente la maggior intraprendenza e la minor avversione al rischio non sono caratteristiche innate. Le interviste confermano che questa concezione del lavoro si è creata nella famiglia di origine, dove la presenza di almeno un genitore lavoratore autonomo ha fatto sì che gli intervistati siano stati socializzati fin dall'infanzia all'idea che per lavorare sia necessario essere intraprendente e assumersi dei rischi.

Mio padre è imprenditore, e io ho sempre visto i vantaggi del lavoro autonomo. Ma anche vantaggi non economici, tanto adesso con la crisi non è che ce ne sono molti... comunque, probabilmente hai un'indipendenza a livello mentale e poi c'è la passione. Mio padre era in società con mio zio e io fin da piccola ho lavorato nella sua azienda.. da piccola era un gioco, poi da grande mi ha iniziato a pagare. Ho capito che l'azienda è una cosa tua, è un po' la tua vita [...]. Non mi andrebbe di lavorare per l'attività di qualcun altro [...] è il contesto familiare che ti fa venire la passione per l'imprenditoria (intervista A6).

*D: Da dove viene questa idea di lavoro?*

Probabilmente dal fatto che sono nato con la concezione del lavoro dei miei genitori che hanno sempre lavorato per conto loro.. la concezione del lavoro l'ho ereditata da mio padre, che è completamente diversa da quella che normalmente si usa. Lui lavora come un mulo, ma lavora in maniera diversa, che se dovessi essere alle dipendenze di qualcuno non potrei (intervista A22).

Dalle interviste ai neoimprenditori è inoltre emerso che per i figli di lavoratori autonomi la questione del significato del lavoro è così profondamente radicata nella loro coscienza individuale, da implicare anche aspetti valoriali, ovvero non suscettibili di calcolo razionale (Chiesi 1997). Molti intervistati hanno dichiarato che l'essere indipendente nel lavoro ha forte influenza sulla loro identità sociale, che viene considerata come una dimensione non negoziabile ed esclusa dalla possibilità di comportamenti opportunistici. In altri termini, se è vero che gli attori aspirano a passare da un'occupazione all'altra secondo le opportunità del mercato del lavoro e secondo un calcolo di convenienza basato sull'incremento atteso dei benefici (maggior retribuzione, migliore prestigio sociale, ecc.), è altrettanto vero che ciascuno tende contemporaneamente a delineare una propria immagine sociale, nelle relazioni interpersonali, sulla base del lavoro che svolge.

Molti piccoli commercianti hanno dichiarato di aver acquisito queste capacità lavorando nei mercati rionali, spesso aiutando i familiari durante i periodi festivi in cui non si andava a scuola. In pratica, questi neoimprenditori hanno continuato a lavorare nel commercio come il loro familiari, sebbene siano riusciti a migliorare la propria posizione lavorativa aprendo un negozio.

Ho sempre avuto la voglia di fare l'imprenditore. Anche quando ero piccolo, ho lavorato tutta l'infanzia nei periodi estivi della scuola. Quindi durante le ferie ero al mercato, i vari week-end, Natali e Pasque. Poi quando ho avuto 16 anni a tempo pieno appunto con mio padre. [...] È stato naturale aprire un negozio (intervista A5).

Ho iniziato a lavorare nei mercati nelle vacanze scolastiche inizialmente. Fino a 16-17, poi ho mollato proprio a 17 e ho iniziato col mercato fisso. Perché mio zio è un ambulante, quindi ho visto, mi piaceva. Mio zio era bravo, sì. Mi ha insegnato lui questo lavoro (intervista A3).

La probabilità di essere un lavoratore autonomo è in genere positivamente correlata con una simile condizione lavorativa dei genitori. E questo aspetto è emerso in maniera rilevante anche nelle interviste in profondità ai neo-imprenditori.

Provengo da una famiglia di commercianti in Italia, da tre generazione nei mercati a Milano. [...], mio nonno tra l'altro era il presidente degli ambulanti a Milano. Non so, Papiniano, Fauché, i mercati più noti, lui aveva una licenza con un banco, e siccome c'è un comitato degli ambulanti a Milano, lui ne era a capo, per gestire anche i rapporti col Comune, licenze, permessi, richieste ecc. Dopodiché suo figli, mio padre, ha continuato col suo stesso mestiere con un negozio in via Bramante, prima che fosse Chinatown, sempre di pelletteria. Dopodiché ha venduto ed è passato a fare i mercati anche lui come suo padre, e anch'io nell'adolescenza sono andato a fare i mercati con lui. [...]. Mio nonno mi chiama tutte le sere per sapere com'è andata la giornata lavorativa.. (intervista A5).

Prima di avviare un'attività in proprio, i futuri imprenditori devono disporre delle necessarie risorse economiche, professionali e culturali (compresa la conoscenza dell'ambiente economico) e devono aver superato le chiusure che spesso rendono difficile l'accesso a tali attività (Arum e Müller 2004). Per questo motivo avere un lavoratore autonomo nella famiglia di origine può essere importante, poiché permette di aumentare le informazioni sull'ambiente economico e, quindi, di diminuire i rischi dell'investimento.

Mio padre mi ha aiutato molto. Mi ha sempre appoggiato e mi ha aiutato a capire come fare a iniziare e a crearmi la rete per mandare avanti il lavoro. Lui aveva contatti con clienti, fornitori, poi ha le promozioni, i prodotti... lui ha lavorato per molti anni e conosce bene come si fa l'imprenditore [...].

*D: ma è stata aiutata anche a livello economico*

Sì, mi ha aiutato anche economicamente per avviarmi. Da sola avrei avuto molte più difficoltà (intervista A6).

Anche quando i genitori degli intervistati non sono lavoratori autonomi, è spesso presente una figura di riferimento – un fratello maggiore, un parente lontano e più semplicemente un conoscente – che ha creato una sorta di attitudine positiva nei confronti del lavoro autonomo, come sostituto funzionale di quella trasmissione familiare diretta, spontanea e inconsapevole, di cui si è detto sopra. Il brano che segue,

tratto dall'intervista con il titolare di un ristorante/pizzeria, descrive esplicitamente come i titolari dell'azienda in cui ha lavorato in precedenza come dipendente si siano comportati con lui come familiari, creando quindi la spinta motivazionale verso l'imprenditorialità.

*D: Avete anche alle spalle, nel senso anche i vostri genitori avevano un'attività?*

No, mia madre era casalinga e mio padre metalmeccanico. Non c'entrava proprio nulla con questo settore. [...] no, forse sai cos'è? Quando ho iniziato i miei titolari erano come dei fratelli maggiori, nel senso che mi hanno preso sotto braccio e mi hanno insegnato diverse cose. Allora lì forse mi è nata la voglia di mettermi in proprio, e anche perché mi piaceva relazionarmi con la gente. Allora perché non farlo? (intervista A9).

Tornando all'origine sociale, come ci si può immaginare si osserva che essa ha un'influenza sulla propensione ad avviare un'attività in proprio non solo dal punto di vista della trasmissione della motivazione, ma anche perché spesso la famiglia di origine finanzia l'investimento iniziale.

Senza l'appoggio della famiglia del mio ragazzo non avremmo mai aperto. Sono sicura al 100%. [...] I loro genitori stanno abbastanza bene, e suo padre aveva delle attività che purtroppo ha dovuto chiudere. I miei invece sono operai e non potevano aiutarci. Grazie a loro siamo riusciti ad avere i finanziamenti dalle banche, hanno dato un sacco di garanzie. Se non hai un sacco di soldi devi avere i genitori che ti fanno da garante. Senza di loro non avremmo mai aperto (intervista A17).

Molti dei microimprenditori intervistati, soprattutto i giovani con alti titoli di studio, hanno deciso di aprire un'attività propria per soddisfare le proprie aspettative lavorative e di mobilità sociale. Spesso sono le famiglie di origine spingere i propri figli laureati ad aprire un'attività lavorativa indipendente. Questo risultato è dovuto al fatto che, in mancanza di buone opportunità occupazionali nel mercato del lavoro dipendente, la crisi economica può aver messo a rischio i ritorni attesi per i figli, in termini di qualità dell'occupazione e relativo reddito, del loro investimento in istruzione. Di conseguenza, come ha affermato un esperto intervistato, mentre “in passato (i piccoli imprenditori) provenivano da più ambienti sociali ristretti, oggi la loro origine sociale è molto più variegata” Un altro intervistato racconta:

un figlio laureato comunque con una certa capacità e competenza che magari non riesce a incrociare un mercato del lavoro tradizionale viene spinto a far valere la laurea che ha fatto per approdare a, mettersi anche in forme di lavoro poco tutelato, ma per dire “trova un po’ la tua strada”. Cioè uno che ha studiato psicologia, il figlio che ha preso una laurea in psicologia, però non trova nessuna possibilità con una laurea eccetera eccetera. Però se hai delle consulenze, se lavori presso cooperative sociali che ti pagano in maniera autonoma, ecco, ti metti lì ad assumere delle forme proprio con l’idea di poter dire non buttare via quello che hai investito (intervista E1).

Oltre alla famiglia di origine, anche l’origine territoriale può essere molto importante nella scelta di dare vita a una microimpresa. Come si è detto sopra, Milano è da sempre città di immigrazione, che attrae individui in cerca di lavoro e mobilità sociale. Dopo aver accolto gli immigrati dalle campagne e dalla provincia lombarda, ha accolto gli immigrati meridionali e più recentemente quelli provenienti dall’estero. Quale che fosse la loro provenienza geografica, gli immigrati hanno utilizzato il lavoro autonomo come strategia per far fronte alla difficoltà e alla discriminazioni presenti nel mercato del lavoro. Oggi i meridionali sono il gruppo di più antica immigrazione (nel caso degli immigrati dalla provincia lombarda e settentrionale l’assimilazione è da tempo completa) e nel corso del tempo si sono integrati nella società locale, come hanno mostrato le ricerche in merito (Panichella 2011).

Quindi, le nuove ondate migratorie provenienti dall’estero hanno preso il loro posto, anche e soprattutto nell’avvio e nella gestione delle microimprese. In proposito, un imprenditore immigrato ha raccontato molto bene quello che è successo nella zona nei dintorni di via Padova nell’ultimo secolo. Nelle sue parole, prende vita il concetto di *successione ecologica* proposto dalla sociologia delle migrazioni (Aldrich e Reiss, 1976; Aldrich et al., 1985):

Prendi via Padova, dalla storia che so io prima erano tutti milanesi, poi sono arrivati tutti dal sud Italia poi sono spariti loro e adesso tutti stranieri. Questo succede non solo in Italia, succede in tutto il mondo, anche in Africa... è logico che chi arriva va a occupare il posto di quelli che non ci sono più (intervista U1).

Dinamiche di questo tipo sono tipiche del piccolo commercio. Un intervistato ha raccontato che nei mercati rionali gli immigrati stranieri hanno preso il posto di quelli

meridionali, i quali nel frattempo sono riusciti ad accumulare le risorse necessarie per lasciare il duro lavoro del mercato e aprire un negozio.

Si, infatti mio nonno era del Salento e si è trasferito a Milano all'età di neanche 30 anni. A quel tempo gli immigrati cercavano nel mercato. Il mercato è sempre stato... prima, perché adesso è tutto un altro mondo, adesso è in mano agli stranieri, ai cinesi, e quelli che sono italiani comunque affittano da altri. Poi si è sempre detto che il mercato è l'unico lavoro che dà da lavorare a tutti. Non devi essere assunto o fare un colloquio, prendi una licenza, te la compri o la affitti, e lavori. [...] Non hai bisogno di essere assunto se hai voglia di fare la tua attività, per questo immagino molti meridionali venendo su... Quelli che volevano crescere, perché c'era il boom economico, o andavi a lavorare per le grandi aziende o se volevi fare qualche soldino tentavi qualcosa di tuo.

Anche mio padre ha lavorato nei mercati all'inizio, ma poi ha messo da parte qualche soldo ed è riuscito ad aprire un negozio tutto suo (intervista A5).

Per i figli dei meridionali, quindi, avere un negozio proprio rappresenta un miglioramento notevole nei confronti dei recenti immigrati stranieri che, come ha affermato un intervistato, "hanno monopolizzato il lavoro nei mercati".

Mio padre è pugliese. Quando è venuto a Milano lavorava nei mercati... anch'io ho provato a lavorarci, è un lavoro molto duro. Ti devi alzare all'alba e lavorare fino alla sera. Ora è pieno di arabi e di cinesi e non si riesce più a lavorare come una volta... cioè, non posso spaccarmi la schiena per reggere la concorrenza dei cinesi. È una concorrenza sleale. Con gli anni siamo riusciti ad aprire un negozio [...] per fortuna, ora si lavora molto meglio

*D: Quindi praticamente ti giravi i mercati nei primi anni '80, c'erano molti meridionali.*

Bravo. Però era bellissimo.

*D: Dicevamo del mercato nei primi anni '80, in pratica c'era il monopolio dei meridionali vero?*

C'era la cosa che i fruttivendoli erano meridionali, e poi un po'... Però stavi dieci volte meglio, perché il mercato stava diventando una cosa bella. Al mercato non trovavi le cose di fuffa, ma iniziavi a trovare le firme, gli stock, iniziavano ad arrivare i primi stock, quindi cose belle. E' stato punta punta verso fino al 2002-2003, poi è andato giù. Non soltanto perché sono arrivati i marocchini e i cinesi, hanno iniziato a smontare la cosa. [...] poi sono arrivati i marocchini e hanno cambiato le regole del gioco. Ma parecchio, perché questi alla fine, parliamoci chiaro, stanno qua cinque anni, non gliene frega

niente, anche se evadono, quando li vai a riprendere? E battono il minimo indispensabile. Se vai a vedere l'anno scorso la Cina ha fatto un'esportazione, ha mandato come denaro due miliardi di euro dall'Italia alla Cina. Cosa vuol dire? Questi miliardi di euro sono soldi che qua non girano più (intervista A3)

Sappiamo però (e gli esperti intervistati lo hanno confermato) che dinamiche di questo tipo si sono verificate, per quanto riguarda i meridionali, soprattutto durante gli anni delle grande migrazione interna, durante gli anni Cinquanta e Sessanta del secolo scorso: i recenti migranti interni hanno caratteristiche decisamente diverse rispetto a quelle dei loro predecessori (Panichella 2009). Gli stranieri prendono il loro posto proprio perché i meridionali che si spostano nelle regioni centro-settentrionali negli ultimi decenni sono in media più istruiti e con una migliore origine sociale rispetto a quelli degli anni Cinquanta e Sessanta.

*D: Stavo pensando, ci sono dei fattori di ricambio legati all'emergere di nuovi imprenditori che vengono da altre zone d'Italia? Questo credo che nel passato sia capitato; per esempio la persona del sud, intraprendente, magari cominciava con l'ambulantato, poi apriva un negozio...*

Questo magari tanti anni fa. Diciamo che i nostri negozi hanno cominciato tutti con l'ambulantato, poi dopo con l'evoluzione hanno aperto i negozi, questo e quest'altro. Oggi sì, ci sono imprenditori che vengono magari da altre regioni d'Italia e decidono di aprire l'attività a Milano, perché forse Milano può essere considerata anche la capitale della moda. Questi però sono imprenditori che hanno già un'idea ben chiara di cosa vogliono fare, che prodotti vogliono trattare, dove vogliono posizionarsi, che target di clientela vogliono servire; quindi questi direi che le problematiche almeno per il 50% le hanno già risolte (intervista E3).

La crisi sembra aver influenzato poco queste dinamiche, poiché le idee imprenditoriali degli originari della piccola borghesia sembrano essere piuttosto indipendenti dal contesto economico. Per questi intervistati, quindi, il lavoro autonomo è una importante componente nel processo di costruzione dell'identità personale: infatti diversi intervistati hanno dichiarato che gestire un'attività lavorativa propria sia un requisito indispensabile per essere soddisfatti della propria vita lavorativa. E' per questo motivo che le decisioni di questi microimprenditori sono indipendenti dalla presenza o

dall'assenza di una situazione economica positiva<sup>31</sup>. Questo intervistato figlio di un piccolo imprenditore ha raccontato che in futuro vorrebbe gestire un'attività con suo fratello che frequenta i primi anni della scuola superiore, dando per scontato che questo una volta uscito dal sistema scolastico voglia fare l'imprenditore.

Ho sempre voluto fare l'imprenditore e non ho mai pensato ad altro, per me essere indipendente l'ho sempre visto come obiettivo finale. Così è come l'ho sempre vista.

*D: ...e da dove viene questa tua aspirazione?*

Voglio prendere io le decisioni che mi sembrano più giuste, non voglio che ci sia qualcuno che mi comandi [...] mio padre ha una piccola azienda di antifurti in Valtellina, sicuramente ha influito anche questo fattore sulle mie scelte. [...] magari in futuro aprirò un'attività con mio fratello, anche a lui piacerebbe in futuro, ora però va ancora a scuola...

*D: va ancora a scuola? Magari non vuole fare l'imprenditore?*

No, no, lo vuole fare me lo ha già detto (intervista U2).

## 2. Le carriere lavorative dei neoimprenditori

### 2.1 Mettersi in proprio come unica chance occupazionale: i giovani imprenditori

Come previsto, da diverse interviste è emerso che molti neoimprenditori hanno avviato una propria attività per far fronte alle difficoltà occupazionali. Si tratta di persone che in questi anni di crisi hanno avviato microimprese per necessità, e dal punto di vista soggettivo come ripiego: molti di loro avrebbero infatti preferito trovare un impiego lavorativo alle dipendenze di un altro imprenditore.

Non si trova niente, non molto, niente. Quindi per fare qualcosa, per cercare di essere utili e produrre un reddito che aiuti lo stato, ci siamo inventati di fare questa attività imprenditoriale. Avrei preferito indubbiamente un lavoro alle dipendenze, magari in ufficio. Anche perché qui, da quello che abbiamo visto in un mese, l'impegno è

<sup>31</sup> Chiesi (1997) ha provato a controllare empiricamente il grado di identificazione del lavoro utilizzando i dati della *World Values Survey* e usando come indicatore – sai pure molto approssimativo – la soddisfazione del lavoro. Egli ha assunto che ciascuno si identifica nel proprio lavoro nella misura in cui ne è fiero, mentre una persona che si vergogna del proprio lavoro cercherà di costruire la propria immagine sociale in un altro modo. I risultati mostrano come, ad eccezione degli operai specializzati, ai primi posti dei lavoratori più soddisfatti ci siano proprio i lavoratori autonomi.

massimo. Non ci sono orari e ci si sacrifica abbastanza. Poi è da vedere se domani, non dico oggi, questi sacrifici che si fanno sono ripagati (intervista A3).

Sì, ho cercato dei lavori classici, tipo andare a lavorare all'Esselunga piuttosto che al centro Tim eccetera eccetera. Però le opportunità sono quelle che sono, ho portato il mio curriculum in vari uffici di collocamento tipo Adecco nella mia città ma purtroppo nessuno mi ha chiamato [...]. Sì perché anch'io in qualche modo mi dovevo mettere in gioco, anche perché ero a casa. Quindi sarei rimasta sicuramente tutti questi mesi qua a vegetare a casa in cerca di un lavoro (intervista A11).

Quanto emerso dai modelli statistici discussi precedentemente sembra ampiamente confermato dalle interviste: molti di questi imprenditori, infatti, sono giovani che cercano di reagire alle scarse opportunità occupazionali che il mercato del lavoro ha offerto loro in questi ultimi anni (si veda il paragrafo 4 del capitolo 2). Ovviamente, poiché la loro scelta imprenditoriale è stata sostanzialmente dettata dalla mancanza di opportunità lavorative, le loro (scarse) esperienze professionali hanno poco a che fare con un'attività in proprio, e le loro strategie imprenditoriali sembrano essere piuttosto limitate.

Mah sì, mi sono affacciata un po' al discorso di essere imprenditore gestendo un bar, però poi abbiamo abbandonato il discorso perché era ancora più sacrificato di questo. Sì, sì, si sente in tante cose la mancanza di esperienza. Mancanza di esperienza non tanto con il cliente, ma con molte altre cavolate... che ne so... siamo più lenti a fare le cose, sbagliamo molto, e ci mettiamo un sacco di tempo a chiudere il negozio. È la praticità che ti manca (intervista A2)

Come sappiamo, per i giovani che si affacciano per la prima volta nel mercato del lavoro l'autoimpiego non è l'unica strategia per far fronte alle scarse opportunità occupazionali: essi possono decidere strategicamente di rimanere nel sistema scolastico e proseguire gli studi, parcheggiandosi all'università o addirittura nei nuovi corsi post-laurea, che nell'ultimo decennio si sono molto espansi (Ballarino e Regini 2005; Ballarino e Colombo 2010) anche per via di comportamenti di questo genere. Le motivazioni per proseguire gli studi di questi studenti sono naturalmente deboli e poco fondate, tendono a spostarsi in avanti nel tempo (ovvero sono prese a ridosso dell'iscrizione all'università), e si dirigono verso facoltà più comode logisticamente o che richiedono meno impegno – in particolare le facoltà umanistiche. Tuttavia, a causa

della crisi economica (ma non solo), una volta che i giovani parcheggiati escono dal sistema scolastico il problema dell'occupazione si ripresenta nuovamente, per cui alcuni di questi giovani hanno deciso di aprire una microimpresa.

No, non si trova niente. Per un periodo di tempo ho frequentato l'università qui in Bicocca, ma poi ho lasciato. Mi mancavano parecchi esami per laurearmi, ed ero talmente demoralizzato che ho mandato una lettera di rinuncia. [...] ho provato a lavorare in giro, nelle fiere dell'artigianato, così.. per guadagnare qualche soldo. Poi c'è stato un periodo di crisi in cui non sapevo cosa fare, alla fine ho deciso con la mia ragazza di aprire un bar e ci siamo buttati (intervista A2).

Altri giovani hanno invece avuto molte esperienze lavorative precarie, e hanno deciso di aprire un'attività propria a causa dell'impossibilità di trovare un'occupazione stabile e soddisfacente. Dalle interviste risulta che la maggior propensione alla microimpresa di questi soggetti può dipendere da una sorta di stigmatizzazione dovuta al fatto di avere avuto molte esperienze lavorative: questo, a quanto pare, può creare delle penalizzazioni nel mercato del lavoro dipendente perché, in sede di valutazione, gli imprenditori tendono a valutare negativamente coloro che ha cambiato molti lavori.

Ho cambiato un sacco di lavori da quando sono partita da Vigevano. Ho fatto la commessa in tutti i negozi di Milano [...] ma questo tipo di carriera ti penalizza, perché quando vai a fare i colloqui ti chiedono perché hai cambiato così tanti lavori. Passi per una testa calda...per una che non sa lavorare. [...] dopo un po' ho capito che non avevo tutte queste grandi possibilità lavorative... (intervista A4).

Dunque uno dei meccanismi alla base della scelta microimprenditoriale può essere collegato con una posizione marginale sul mercato del lavoro, che conduce a cambiare spesso lavoro nella speranza di trovare quello in linea con le proprie aspirazioni<sup>32</sup>. Ma a volte si precipita in un circolo vizioso, come è stato giustamente osservato: “lo stesso fatto di percorrere carriere scarsamente ordinate o addirittura caotiche, quali sono quelle tipiche dei cattivi lavori del terziario, riduce di per sé la capacità dei soggetti di essere bene integrati socialmente, per cui, paradossalmente, il permanere a lungo nel mercato

---

<sup>32</sup> È altrettanto ragionevole supporre l'opposto, ovvero che alcuni lavoratori abbiano cambiato diversi lavori perché hanno migliorato la propria condizione occupazionale e quindi sono riusciti a accumulare le risorse necessarie per dare vita a una attività propria. Inoltre, sarebbe necessario testare se queste dinamiche siano presenti anche tra i lavoratori del settore industriale.

del lavoro dei servizi deteriora ulteriormente, anziché arricchire, le risorse e capacità per reperire lavoro” (Bianco 1996, p. 72).

Il meccanismo che sta alla base di queste dinamiche è quello della cumulazione degli svantaggi (o dei vantaggi) teorizzato da Merton (1968) come “effetto San Matteo” (*Matthew Effect*<sup>33</sup>), per cui coloro i quali sono privi di risorse si vedono costretti ad accettare occupazioni di tipo dequalificato, mentre coloro i quali partono da posizioni di vantaggio cumuleranno con il tempo e l’esperienza ulteriori vantaggi. La letteratura sulle carriere lavorative e la segmentazione del mercato del lavoro segnala che, poiché all’interno del terziario si collocano occupazioni in cui i lavoratori sono maggiormente interscambiabili, è possibile che nei settori terziari si realizzi una situazione di elevata mobilità lavorativa accompagnata da un altrettanto elevato intrappolamento. Per questi lavoratori, quindi, l’apertura di una microimpresa rappresenta una valida alternativa a carriere lavorative molto frammentate nel lavoro dipendente.

Dopo tutti i lavori che ho cambiato e dopo aver fatto la commessa in molti negozi, mi ero convinta che non avevo più grosse opportunità di lavoro [...] alla fine ho già 30 anni, e le aziende cercano commesse più giovani. [...] aprire un negozio tutto mio è sempre stato il mio sogno, non pensavo di poter arrivare a tanto (intervista A11).

Sebbene per questi giovani la scelta dell’autoimpegno sia dettata dalla scarsità di occasioni lavorative, molti di loro hanno sviluppato un’idea commerciale ben delineata. In questo caso, però, l’individuazione di una strategie di mercato non si è basata sull’esperienza professionale, visto che molti giovani imprenditori non hanno avuto esperienze lavorative stabili e continuative. Questi imprenditori hanno fatto leva su alcune risorse informative, come la conoscenza di mode, stili di vita e tendenze di contesti sociali molto specifici, che permettono loro di individuare nuove nicchie di mercato e quindi di posizionarsi strategicamente sul mercato offrendo prodotti o servizi molto specifici. Per esempio, una ex-studentessa universitaria che ha aperto una bar, ha raccontato che cura molto la scelta dei prodotti, poiché è consapevole che negli ultimi anni i clienti di riferimento (studenti universitari) privilegiano sempre di più birre ricercate e di qualità.

---

<sup>33</sup> Il termine deriva dalla parabola dei talenti del Vangelo secondo Matteo, dove il padrone dice “A chi ha, sarà dato, e vivrà nell’abbondanza, ma a chi non ha sarà tolto anche quello che ha” (XXV, 29).

Dobbiamo puntare sulla qualità, è inutile star qui a scannarsi con gli altri sul prezzo. Per esempio, noi compriamo tutti i prodotti di altissima qualità: il prosciutto lo facciamo arrivare direttamente da Parma, abbiamo le birre belghe buonissime, anche il pane è ottimo e lo prendiamo fresco tutti i giorni [...] vorremmo che qui davanti si facesse piazza, anche la sera.. che si ritrovino i giovani a parlare. Per questo anche se non siamo un vero e proprio birrificio abbiamo deciso di vendere birre di qualità, perché attirano un certo tipo di clientela (intervista A2).

Da dove vengono queste capacità imprenditoriali? È difficile dire se le idee dei giovani imprenditori siano una sorta di reazione alla crisi economica, oppure se siano dovute al fatto che questi sono tendenzialmente istruiti e hanno un bagaglio di conoscenze elevato. Dalle interviste è emerso che questa capacità nel definire strategie imprenditoriali non sia facilitata dalla frequenza scolastica di per sé, ma dall'acquisizione di alcune caratteristiche intangibili come le capacità sociali, relazionali e comunicative. Nella ricerca sociologica queste qualità sono comunemente chiamate *soft skills* (si veda, per esempio, Goldthorpe e Jackson 2008) e coinvolgono dimensioni di habitus e di capitale culturale che si apprendono in famiglia o nella socializzazione all'interno dei contesti giusti, familiari, comunitari o di gruppo dei pari.

Un altro esempio è quello di un giovane neoimprenditore che ha aperto un centro di massaggi ha raccontato perché ha deciso di aprire questo tipo di attività e non altre, e ha esposto con chiarezza le idee imprenditoriali che vorrebbe mettere in atto per ingrandire la propria azienda. L'idea di aprire questo tipo di attività, però, è nata dal fatto che nella sua cerchia sociale di riferimento c'erano diverse persone che ricorrevano a cure non tradizionali.

Ci ho pensato perché diversi miei amici andavano a farsi l'agopuntura, però erano sempre posti molto nascosti e imboscati. Così mi sono detto: perché non mettere tutto alla luce del sole? [...] No, no, non mi fa paura la crisi.. cioè, mi sono detto, è vero che c'è la crisi, ma ho aperto questa attività perché in effetti la gente tende a spendere meno, però se tu noti tutte le cose tipo farmacia e cose del genere non ne hanno risentito..la gente per la salute spende, la gente si cura ancora.. magari per delle cazzate, ma la gente si cura. Quindi mi sono detto, se qualcuno ha un problema alla cervicale sacrifica altre cose... non andrà a cena per due settimane, però se uno sta male viene sempre a farsi curare.

*D: diciamo che hai preso in considerazione il calo strutturale delle vendite, e hai deciso di aprire un'attività non a casaccio insomma...*

Certo, se uno ha la cervicale viene sempre a farsi curare... siamo in questo settore paramedico, e la gente si cura ancora [...] poi voglio ingrandirmi, sto pensando di entrare in contatto con tutte le associazioni sportive per fare convenzioni con loro.. è difficile perché sta gente è difficile da contattare, però se vado di persona da loro si può fare qualcosa di buono (intervista A22).

Per esempio, una commerciante e disegnatrice di gioielli, grazie alla sua laurea in economia, è riuscita a delineare una strategia molto precisa per far fronte alla crisi economica. Le sue parole mostrano come l'intervistata utilizzi un linguaggio piuttosto tecnico e competente, e come sia riuscita a individuare con precisione il tipo di clientela a cui rivolgersi. Anche questa intervistata ha raccontato che l'idea di avviare questo tipo di attività è nata grazie alle sue frequentazioni. Ed è stato proprio grazie all'osservazione dei gusti e delle tendenze che è riuscita a individuare una strategia imprenditoriale ben delineata.

Molte mie amiche sono amanti dei gioielli, così mi è venuta l'idea di iscrivermi a un corso da orafa. Poi da cosa nasce cosa.. ho iniziato a produrre per scherzo, per qualche amica, poi vedeo che il prodotto andava e che c'era un'effettiva richiesta da parte delle persone...[...] Sto investendo il mio tempo al 100% e come dicono i business plan sto correndo i rischi imprenditoriali in prima persona [...] poi ho deciso di fare costi variabili. Quindi in 2 anni, la crisi c'è dal 2008, anche prima forse, noi abbiamo iniziato, abbiamo fatto il lancio nel 2009 e la gente ci chiedeva... allora secondo me Milano è popolata da persone che lavorano, che tutto sommato lo stipendio ce l'hanno e in qualche modo si arrangiano (intervista A1).

Anche questa giovane imprenditrice ha avviato la propria attività con una precisa strategia di mercato, riflettendo in modo approfondito sul tipo di clientela a cui vorrebbe rivolgersi l'attività progettata .

Come far fronte alla crisi? L'idea è quella di non fare solo panini, ma di diventare anche una birrificio.... [...] così i giovani vengono a bere e a fare l'aperitivo. I giovani, che ne so, gli universitari, escono sempre e una birra se la bevono sempre. Loro non soffrono la crisi. In realtà non sapevamo bene la nostra clientela, ora sappiamo che dobbiamo puntare su un tipo di clientela giovane e istruita [...]. Noi vogliamo che davanti al nostro bar si crei una piazza. [...] adesso stiamo iniziando a fare un po' di pubblicità per puntare in questa direzione.

*D: anche se vi siete buttati in questa avventura, avete un sacco di idee...*

Certo, bisogna reagire alla crisi. È vero che ci siamo buttati, ma ora ci stiamo impegnando per riuscire a sopravvivere [...]. Le idee giuste ti vengono svolgendo il lavoro nella quotidianità. Il sogno è quello di fare una catena di bar (intervista A2).

I nuovi microimprenditori di questo tipo, giovani con poche possibilità occupazionali, sono mediamente più istruiti rispetto agli altri, se non altro semplicemente per l'età. Un esperto del settore della moda ha mostrato molto efficacemente questo tipo di neoimprenditore:

I ragazzi giovani a volte si presentano da noi magari accompagnati dai genitori, il nostro compito è quello di informarli bene prima di commettere degli errori e magari buttare i risparmi di una vita dei genitori in un'impresa che non ha futuro. Quindi cerchiamo, non dico che siamo degli psicologi, però un po' di esperienza l'abbiamo, quindi parlando con il ragazzo o la ragazza che vorrebbe aprire un'attività cerchiamo di capire se è portato per quest'attività o se è considerata come un'attività rifugio. Se è un'attività rifugio noi cerchiamo sempre di dissuaderli, ecco. Però a volte vediamo che c'è entusiasmo, c'è questa voglia di aprire un'attività, magari hanno già le idee ben chiare di dove vogliono andare, cosa vogliono fare, che tipo di fascia di clienti è da servire, e quindi devo dire che a volte ci sono attività di successo e di questo siamo ben felici e li aiutiamo ben volentieri. Però il più delle volte sono diciamo imprenditori che vanno dai venticinque ai quaranta anni, istruiti, questa è la fascia media di età, più femminile che maschile nel nostro settore, più donne che uomini che vogliono intraprendere quest'attività.

*D: Molti quindi non hanno una vera strategia imprenditoriale e usano il lavoro indipendente come parcheggio?*

A volte vengono considerate come delle attività rifugio, però francamente non è così che deve essere. Uno deve avere una propria strategia, deve sapere benissimo, deve aver fatto un minimo di studio del mercato, perché a volte dicono "basta trovare un punto vendita e io apro": questo vuol dire veramente rischiare i risparmi di una vita da parte dei genitori [...]. I neoimprenditori sono spesso giovani, laureati, che dopo piccole esperienze lavorative... oggi non assume più nessuno, quello che offrono sono solo rapporti precari, stage, cose del genere, così uno dice "apro un'attività". (intervista E3).

Dunque sembra che, almeno in certi casi, le associazioni degli interessi finiscano per svolgere, più o meno consapevolmente, una funzione di "scrematura", se così si può

dire, dei candidati neoimprenditori, dissuadendoli nei casi in cui manchino le risorse necessarie all'avvio di un'attività con buone chance di riuscita. Però le associazioni non sembrano in grado di compensare in qualche modo gli svantaggi associati all'origine sociale. Il ruolo della famiglia e quello dell'istruzione ricevuta, a sua volta ampiamente funzione della famiglia, di origine, pare rimanere decisivo, e questo pone, ovviamente, problemi di eguaglianza delle opportunità:

Un'altra questione interessante è data dal fatto che questi giovani imprenditori hanno dichiarato di curare molto il marketing e la pubblicità della loro microimpresa. Una strategia simile, testimoniata da un ragazzo di soli ventitre anni che ha aperto nello scorso anno un negozio di scarpe di tendenza, è quella di vendere un prodotto particolare e di nicchia, puntando molto sulla pubblicità. Come si vedrà meglio nel prossimo capitolo, questo tipo di strategia è particolarmente utile perché permette non solo di differenziare il proprio prodotto rispetto alla concorrenza, ma anche di renderlo distinguibile nel metro di giudizio del consumatore. L'alternativa tra una competizione sulla qualità e una competizione sui costi, teorizzata dalla sociologia economica contemporanea nella comparazione internazionale dei diversi sistemi manifatturieri (Streeck 1994), si presenta quindi anche nelle attività terziarie.

Da quando siamo entrati io e mio fratello abbiamo cercato di coinvolgere le aziende con le quali lavoriamo, che ci forniscono, cercando di avere contratti migliori con le aziende in modo di avere meno peso. Cercando di farci dare una mano, quindi con diritti di resi, per dire quello che non vendo lo rendo all'azienda. Abbiamo cercato punto numero uno di trovare accordi migliori con le aziende per avere meno pesi sull'economia del negozio, punto numero due di rinnovarci un po' col prodotto continuando la ricerca con nuovi marchi, nuovi modelli, nuove tendenze; questo però è normale, penso. E ci siamo anche attivati un po' di più con la pubblicità: quindi abbiamo fatto sito, facebook, adesivi, bigliettini, eventi, aperitivi, cose che non c'erano prima di noi. Quindi abbiamo cercato di migliorare la promozione del nostro negozio.

*D: Quindi state andando verso prodotti di nicchia, di tendenza?*

Sì, quello c'è sempre stato, però adesso stiamo cercando di farlo molto di più. Quindi tanta ricerca di prodotti nuovi, tanta promozione. Sul web prima non c'era, abbiamo fatto eventi, aperitivi, feste, che prima non c'erano mai stati, solo per fare pubblicità, e questo sta portando i suoi frutti comunque (intervista A5).

Dalle interviste è poi emerso che la crisi e le difficoltà occupazionali, comunque, hanno reso decisiva la capacità di definire strategie imprenditoriali competitive e di comunicarle in modo efficace, anche ricorrendo alle nuove tecnologie, che potenzialmente abbassano i costi di ingresso.

*D: ma avete pensato a queste strategie imprenditoriali esclusivamente per far fronte alla crisi?*

No, non le abbiamo pensate in relazione alla crisi. Erano idee che potevamo avere indipendentemente dalla crisi... è la voglia di fare che ci manda avanti [...] comunque la clientela nota che ci mettiamo più attenzione, che puntiamo sulla qualità del prodotto. [...] sì, noi notiamo un miglioramento...la situazione sarebbe peggiore se ci fossimo limitati a fare i panini come gli altri (intervista A2).

No, secondo me avremmo fatto lo stesso anche in tempi normali, alla fine se hai le idee ce le hai e basta. [...] Si, il web ci dà tanta visibilità, tantissima. Il web è stato un bell'inserimento comunque per l'azienda. E poi abbiamo deciso bene la zona: questa è la zona migliore di Milano per vendere questi prodotti, senz'altro (intervista A5).

## *2.2 Mettersi in proprio come unica chance occupazionale: i lavoratori espulsi dal ciclo produttivo*

I lavoratori che hanno deciso di dare vita a una microimpresa perché costretti dalle scarse opportunità lavorative non sono solo giovani. Sebbene la letteratura e l'analisi dei dati abbiano mostrato che la tesi dell'*unemployment push* mal si adatta al contesto italiano (si veda il paragrafo 3.1 del capitolo2), dalle interviste è emerso che, per alcuni ex-lavoratori dipendenti, l'apertura di un'attività ha rappresentato una strategia di risposta alla crisi e alla perdita dell'occupazione. Questo avviene a volte in forme residuali, di precaria sopravvivenza, altre volte in forme più solide e capaci di configurare valide alternative all'occupazione dipendente. Queste dinamiche possono essere incentivate anche da dinamiche di esternalizzazione di imprese maggiori, che tendono a trasformare i dipendenti in titolari di attività formalmente autonome.

La scelta di avviare un'attività in proprio può essere una costrizione anche per quei lavoratori che vorrebbero cambiare lavoro e cedere la propria attività, ma che non riescono a trovare alternative occupazionali soddisfacenti nel lavoro dipendente. Qui si

osserva anche una conseguenza dell'aumento del livello medio di istruzione, che gli economisti definisco *overeducation*: i giovani usciti dall'università faticano a trovare lavori adeguati alle proprie aspettative, sia perché queste sono elevate, sia perché la domanda di lavoro spesso si orienta verso qualificazioni medio-basse. Si tratta, come sappiamo, di un problema strutturale del mercato del lavoro italiano (Reyneri 2005), da cui Milano non è assolutamente esente. Anzi, probabilmente il richiamo che le università cittadine esercitano sul tutto il territorio del Nord Italia, e non solo, finisce per aumentare l'offerta di lavoro qualificato, aggravando il problema del *mismatch* con una domanda di lavoro spesso orientata al breve periodo e poco disponibile all'investimento in risorse umane di alto livello.

Sì, ho chiuso l'attività un paio di anni fa. Io e mio fratello non ce la facevamo più a vivere con quell'attività. Ho fatto due mesi a casa, poi mi sono rotto le scatole di stare a casa. A settembre ho fatto un colloquio, e mi han detto che ero troppo preparato e non sapevano dove posizionarmi. [...] poi non riuscito a trovare niente, ho cercato ma non ho trovato. [...]. Poi la retribuzione era minima minima, non mi andava bene. Poi ho detto a mia moglie che non ce la facevo più e ho aperto questo nuovo bar [...]. La pensione è ancora lontana (ride). (Intervista A17)

Non ce la faccio a tirare avanti. Nel mio settore non riesco a guadagnarci, una piccola gestione non riesce a reggere la concorrenza con i supermercati.. [...]. Guarda, nel giro di 100 metri ce ne sono tre, mi stanno schiacciando, mi costringono a chiudere. E poi... ora non sono più gli anni d'oro dei nostri genitori, quando una famiglia mangiava un sacco di pane tutti i giorni. [...]. Ho provato a cedere l'attività, ma chi la vuole?

*D: quindi ha provato a cercare lavoro alle dipendenze di qualcun altro?*

Certo! io sono andato a cercare lavoro all'associazione panificatori e sai cosa mi hanno detto? Che sono italiano e che ho troppa esperienza e che costerei troppo. Cosa devo fare? La scelta di aprire un negozio è stata una scelta obbligata. O stai senza far niente, o ti accontenti ti alzarti di notte per 1.900 euro al mese.. almeno uno stipendio per me e la mia famiglia riesco a portarlo a casa (intervista A8).

In altri casi ancora, l'apertura di un'attività rappresenta una strategia di risposta alla crisi e alla perdita dell'occupazione che però, in mancanza di strategie o competenze in grado di individuare spazi di mercato precisi, si manifesta in forme residuali, di precaria

sopravvivenza. Questo tipo di imprenditori ha difficoltà nel crearsi valide alternative all'occupazione dipendente.

Ho lavorato per molto tempo come operaio in un'azienda tessile, poi ho perso il lavoro e sono rimasto a spasso [...] per un po' sono andato avanti con il sussidio di disoccupazione, poi ho dovuto trovare per forza un lavoro. [...] sinceramente, adesso come adesso non saprei cosa fare perché fuori non c'è molto, io non ho grosse possibilità. [...] piuttosto che stare a casa, ho preferito investire e venire qua anche se non ho un vero e proprio stipendio e vado avanti [...] anche con questa attività qua non c'è un futuro sicuro insomma, però con la situazione che ho io mi va più che sufficiente anche perché ho trentasette anni, non sono sposato, non ho un figlio, non ho un mutuo e non ho moltissime spese...per il resto sono tranquillo, anche perché se adesso come adesso con moglie e figli e mutuo questo tipo di attività non ti permette di campare decentemente.

*D: come mai hai deciso di aprire questo tipo di attività?*

Ci sono arrivato un po' per caso, ho parlato con il vecchio proprietario che me l'ha lanciata lì... poi ridendo e scherzando è partita la trattativa. Non è stata una cosa casuale, non ho detto vado lì e apro.. mi sono buttato (intervista A23).

volevo capire cosa fare, siccome da quando avevo venti anni ero in proprio per me stare a casa... io sono stato a casa otto mesi e stavo male. Che poi io sono un uomo sono sposato e ho due figli, la giornata l'avevo piena, però mi sentivo irrealizzato come persona e allora ho detto a mia moglie mi piace stare a casa, anche se trovo un part time non mi interessa, ritorno anche indietro non mi interessa. Allora ho provato dieci giorni da una parte ho visto che la retribuzione era proprio misera nonostante le tante ore e ho detto lasciamo stare. D'altra parte come responsabile mi andrebbe bene ma di là ero troppo qualificato e allora ho detto va bene, sono stato a casa un mese, due mesi e al terzo mese non ce l'ho fatta più e ho detto a mia moglie io voglio trovare qualcosa perché ho voglia di fare qualcosa (intervista A9).

Per questi imprenditori anche la scelta del settore in cui collocare l'attività non sembra essere stata molto meditata. In pratica, prima si sceglie di mettersi in proprio, e poi si pensa al tipo di attività da aprire. Per esempio, un'intervistata ha raccontato che ha deciso di aprire un negozio essenzialmente per far fronte alla perdita del lavoro, e solo in un secondo momento ha deciso con il marito il tipo di attività da aprire.

*D: Ma la decisione di aprire un'attività è stata, se ho capito bene, come reazione...*

Per la perdita del lavoro.

*D:Se non avessi perso il lavoro saresti andata avanti?*

Sicuramente sì. [...] Dopodiché abbiamo deciso con mio marito “che cosa apriamo?”. Io quello che ti posso dire è che capisco di questa cosa. Cioè il prodotto è questo: la scarpa, la borsa, abbigliamento un po’ meno ecco. Mi piace però c’è tanto da imparare. Anche qui siamo molto attenti, ho un occhio molto vigile su quello che è il mercato, perché ovviamente devi dare qualità-prezzo, giustamente devi dare il prodotto di nicchia, perché se no la grossa distribuzione ti uccide (intervista A20).

Quindi, la decisione di avviare una microimpresa è stata frequente in due gruppi di persone, che la crisi ha penalizzato in particolar modo: i giovani che si affacciano per la prima volta sul mercato del lavoro, e i lavoratori dipendenti adulti che sono stati licenziati. È però emersa un’importante differenziazione tra questi due gruppi: mentre i giovani hanno dichiarato di essere riusciti a far leva sulle loro capacità e competenze per delineare strategie imprenditoriali in grado di fronteggiare la crisi, i lavoratori che hanno perso il lavoro hanno maggiori difficoltà nell’affrontare le difficoltà della recessione. Questo intervistato, per esempio, ha deciso di avviare un’attività propria dopo aver perso un lavoro precario in un call-center, per cui la sua scelta imprenditoriale è stata un “ripiego”. Di conseguenza, egli ha dichiarato di non aver messo in atto nessuna strategia per far fronte alla crisi, ma si è limitato a “lanciarsi” nella speranza che l’attività riesca a superare questo momento di difficoltà economica.

*D: Quando hai deciso di aprire un’attività come ti sei rapportato con la crisi?*

Non l’ho neanche guardata. Perché ho detto: se stai lì a guardare, non apri più, infatti qualcuno mi ha detto che sono un kamikaze. Io sono arrivato, ho visto questo negozio e ho detto “mi butto”. Ho un impegno di 50mila euro qua dentro; se sfonderò, vuol dire che mi è andata bene, tra un anno e mezzo o due, quando tirerò le somme, se no vuol dire che mi è andata male. Tanto il lavoro lo so fare, la merce so dove comprarla, qua in zona non ce n’è, il negozio ha le qualità ed è messo in una bella zona, è messo bene; poi puoi incrociare le dita e sperare che non andiamo come gli Stati Uniti negli anni '30

*D:Tu hai provato anche a cercare nel lavoro dipendente?*

Sì, sentire. Ma lavorare a 6 euro l’ora in un call center? Allora sto a casa o investo, perché tanto per quei quattro soldi ho lavorato una vita e li avevo, ho detto vai e prendi. Ho solo una fidanzata, non ho

figli e tutto se non lo faccio io adesso quando lo devo fare? Avevo tutte le caselle nel settore giusto, dovevo rischiare e basta. Chi non risica non rosica. Se avessi avuto figli e tutto è ovvio che ci avrei pensato, ma non ne ho. La mia fidanzata ha un lavoro che in questo momento guadagna anche più di me, poi vedremo, è ovvio che qui adesso è ancora a 0.

*D: Però avevi della professionalità, avevi delle risorse economiche, hai detto "proviamo". Tanto il lavoro dipendente non è che ti offriva molto...*

E' così, se no non vai. ....(intervista A3).

Questo tipo di neoimprenditori non solo non hanno una sufficiente esperienza di lavoro imprenditoriale e sono dotati di un titolo di studio mediamente inferiore rispetto al gruppo dei giovani, ma spesso non dispongono nemmeno delle conoscenze, delle motivazioni e delle capacità innovative necessarie per fronteggiare la crisi.

Eh, cosa sto facendo... niente, faccio il pane buono e spero che le persone capiscano la differenza tra il mio pane e quello del supermercato. Ma non c'è sfida, sono costretto a perdere (intervista A8).

No, strategie vere e proprie no. Continuo a fare il mio lavoro, bisogna essere fiduciosi con la crisi altrimenti non si fa niente (intervista A9).

Mah, per adesso l'attività sta a galla così, riesco a camparci... ho cercato di metterci dentro qualcosa di diverso, ma non so... per ora va bene così (intervista A23).

## 2.2 Da lavoratore a imprenditore

Ovviamente, non tutti i neoimprenditori hanno creato una microimpresa perché non avevano altre possibilità occupazionali: molti utilizzano il passaggio dal lavoro dipendente a quello indipendente per migliorare la propria posizione sociale. Diversi imprenditori provenienti dal lavoro dipendente hanno deciso di rilevare l'attività del vecchio datore di lavoro per cambiare ceto senza cambiare settore, ramo o attività. Dunque, a differenza di chi ha alle spalle una tradizione familiare di lavoro indipendente (si veda il paragrafo precedente), questi intervistati hanno avviato una microimpresa non tanto per seguire vocazioni o propensioni innate, quanto per cogliere

l’opportunità di un buon investimento. Per questi individui, quindi, la scelta di avviare una microimpresa è stata una strategia di mobilità sociale ascendente, mentre chi proviene da una famiglia imprenditoriale è motivato soprattutto dalla volontà di mantenere lo status della famiglia di origine.

Questo è il caso di quei neoimprenditori che hanno approfittato della crisi per rilevare i negozi dei loro vecchi datori di lavoro. Si tratta di lavoratori che avevano un peso rilevante all’interno della gestione del negozio, per cui hanno approfittato della crisi per rilevare un’attività che conoscevano molto bene, diminuendo in questo modo i rischi dell’investimento perché le asimmetrie informative sono ridotte. Un funzionario del sindacato, familiare con licenziamenti e chiusure aziendali, spiega come la crisi economica abbia influenzato questo tipo di percorso dal lavoro dipendente alla microimpresa. In molti casi, la crisi può aver fornito quel di più di motivazione, abbassando i costi-opportunità dell’investimento nella microimpresa:

Noi nel nostro osservatorio abbiamo qualche caso per esempio di crisi aziendale dove l’azienda presso cui lavori ha la cassa integrazione, sta attraversando la crisi magari più che in passato, ripeto, con successi e insuccessi, i lavoratori sperano magari di poter dire: “no vabbè io non sto qua ad aspettare due anni la cassa integrazione e vedere se questa azienda si risanerà, mi metto a fare qualcos’altro”, e nel fare qualcos’altro non è solamente la ricerca di un’altra posizione professionale simile, su un’altra azienda, è proprio il fatto di poter giocare...a volte c’è proprio l’occasione per poter dire “scelgo una cosa che pensavo di fare e non ho ancora deciso di fare, se vado in cassa integrazione e capisco che la mia azienda non funziona allora provo a dire no, qui sto male e magari trovo il coraggio di saltare oltre il fosso e di dire mi metto a fare un’altra attività” (intervista E1).

In questi casi l’idea imprenditoriale nasce spesso dalla propria esperienza precedente e ne costituisce la “naturale” continuazione: molti di questi neo-imprenditori continuano a svolgere le stesse mansioni che svolgevano alle dipendenze nell’impresa di origine. E’, insomma, il classico modello del “mettersi in proprio”, alla base dello sviluppo della piccola impresa manifatturiera italiana dagli anni 60-70 in avanti, e in particolare delle aree distrettuali. Questi casi di passaggi al lavoro indipendente riguardavano spesso quegli operai capaci e ambiziosi a cui l’imprenditore consentiva di effettuare fuori orario una produzione straordinaria ben pagata, e che finivano così per mettersi in proprio ma “restando in collegamento con l’impresa madre”.

Meccanismi simili, anche se molto meno esplorati, si trovano anche nel terziario contemporaneo. Per esempio, un gestore di un piccolo bar in periferia ha raccontato che prima di avviare una propria attività ha lavorato per molto tempo alle dipendenze di un bar grande e lussuoso del centro della città. Durante questa esperienza ha avuto modo di formarsi e di acquisire le competenze necessarie per gestire il proprio bar, poiché il datore di lavoro gli ha dato compiti di gestione dell'attività.

Sì, lavoravo sempre per loro, loro continuavano ad aprire locali e siccome avevano bisogno sempre di una persona di fiducia mandavano me e sapevano che potevano fare affidamento per quanto riguardava gli orari di apertura, per quanto riguardava il gestire le persone. Questo dopo due anni con loro.

*D: Quindi è stata un'ottima scuola, perché non dovevi fare lavoro di routine dovevi davvero avviare l'attività.*

R: Diciamo che io la gavetta l'ho fatta, quando ero con il primo principale. Dopo il principale ha venduto l'attività e l'hanno acquistata queste persone qui, dato che avevano bisogno di diversi ragazzi mi avevano proposto di rimanere e siccome io ero quello più anziano come esperienza in quel posto allora mi hanno visto come una persona che poteva essere di fiducia per loro. Loro comunque ogni tanto andavano via e avevano bisogno di qualcuno che stesse in cassa, che si occupasse di tutto e io ho approfittato. Alcune volte va a fortuna, se sfrutti l'occasione ecco.

*D: sei stato anche fortunato quindi, perché dovevi gestire il bar, erano sempre bar che stavano ampliando, vedo.*

Si poi c'è da dire che eravamo in tanti dipendenti, nel senso che nel primo eravamo in quattordici. C'era gente molto più grande di me con un'esperienza davvero di molti anni e quello mi è servito. Perché io non ero responsabile, lo sono diventato dopo con l'esperienza e nel frattempo io apprendevo da loro, anche il ragazzino che faceva qualcosa io comunque lo guardavo e c'è sempre da imparare. Magari lui lo faceva in un modo e io no e allora gli rubavo un po' il mestiere. Lavoravo anche con persone che hanno lavorato sulle navi ed erano molto bravi, e loro non si facevano vedere nel lavoro, non facevano vedere come lo facevano. Si nascondevano perché avevano paura che io gli rubassi il lavoro. E io comunque riuscivo, sai quando vuoi imparare? Le inventi tutte per imparare (intervista A9).

Anche un commerciante di generi alimentari ha raccontato che, grazie al lavoro che in passato ha svolto per aziende piuttosto grandi, è riuscito ad acquisire una professionalità e delle competenze che si sono rivelate fondamentali nella gestione della sua attività. Infatti, prendendo spunto da queste esperienze lavorative, questo piccolo

commerciale ha creato un sistema informatizzato di gestione delle casse, in modo da avere un miglior controllo del volume delle vendite e della situazione finanziaria dell'attività.

*D: dopo tutte queste esperienze lavorative, in che modo ti sono servite, se ti sono servite, quando hai aperto una tua attività?*

anche a livello pratico, io oggi le mie aziende le gestisco e gestisco anche i numeri. Il piano economico, l'analisi finanziaria, l'analisi delle vendite perché le mie casse sono dei computer, sono collegate a un server e inviano tutti i dati così a fine giornata che possono essere analizzati, possono essere fatti tutti i grafici. [...]: la mia è un'esperienza varia e tutte le tappe sono state importanti, anche quando consegnavo le bibite a case della gente è stata un'esperienza importante. Il rapporto con la gente con la clientela ho cominciato ad averlo lì quando lavoravo, quindi subito. Quelle esperienze sono importanti. Lo studio da solo non può farti bravo imprenditore, e neanche solo il lavoro, è una combinazione delle due cose. Io purtroppo lo studio a scuola non l'ho fatto, ho fatto da autodidatta.

*D: come se fosse una scuola, ti sei formato.*

come una scuola sì. Veramente anni importanti nella mia vita che hanno dato una svolta alla mia esperienza, alla mia personalità, mi hanno arricchito, mi hanno completato, diciamo. Senza quell'esperienza non potevo fare questo lavoro (intervista A7).

In particolare, un elemento che può andare a favore di questa idea imprenditoriale è la conoscenza del meccanismo delle forniture e dei finanziamenti che ne derivano. Si tratta di meccanismi importanti, che si possono sostituire al credito bancario, spesso difficilmente accessibile: un commerciante che avvia un'attività si rivolge a un fornitore chiedendo una fornitura di grandi dimensioni, il cui pagamento è dilazionato nel tempo, e su cui riceve uno sconto che gli viene però liquidato immediatamente. Di fatto, il fornitore finanzia l'avvio dell'attività commerciale. È un meccanismo molto diffuso, per esempio, nei bar e nelle birrerie. I neoimprenditori possono ricorrere a queste fonti solo quando sono dotati di un certo capitale sociale, grazie alla propria esperienza professionale, e sono già a conoscenza dei meccanismi che permettono di gestire al meglio l'attività. In questo modo, il capitale sociale derivante dall'esperienza si trasforma in capitale finanziario.

Quando ho trovato il vecchio lavoro era bello perché il proprietario ti dava tutto in mano a te, e quindi tu gestivi il negozio. Non la parte contabile magari perché c'erano quei due là che facevano i

ragionieri, però per quanto riguarda la gestione del negozio fisicamente ce l'avevi in mano tu [...]. Poi hanno deciso di vendere e io ho comprato l'attività.

*D: ...e questo ha facilitato l'investimento? Cioè, credo che lo ha reso più semplice, giusto?*

Esattamente. Io conoscevo già il giro, le forniture, quanto andava il negozio, i punti deboli e quelli di forza. Insomma, mi sono trovato la strada in discesa.

Quando io e mio marito ci siamo guardati in faccia e ci siamo chiesti che tipo di attività aprire, io ho detto “io so fare questo, capisco di scarpe e di borse”. [...] per fortuna ho fatto meno fatica perché il lavoro che facevo prima mi ha aiutato parecchio (intervista A20).

In questi casi, l’idea di mettersi in proprio è una scelta consapevole ed efficace, poiché gli imprenditori hanno una posizione forte nel mercato del lavoro. Altri intervistati hanno raccontato che hanno deciso di aprire un’attività lavorativa perché insoddisfatti della condizione lavorativa del lavoratore dipendente. Tra questi lavoratori, infatti, l’auto-organizzazione e l’indipendenza del lavoro è l’attributo più interessante della professione imprenditoriale. Per esempio, un imprenditore che ha chiuso un’attività in passato e ne ha aperta un’altra durante la crisi, ha raccontato come è nata l’idea di mettersi in proprio, sottolineando come questa decisione abbia comportato un miglioramento sostanziale della sua condizione lavorativa.

*D: E poi ti sei messo in proprio a ventuno anni. Come è nata la decisione di metterti in proprio?*

Perché facevo tante ore come dipendente, e perché come dipendente ero poi responsabile, se mancava qualcuno ero disponibile: se qualcuno era malato coprivo io ma perché era una mia volontà. E dopo ho detto, perché fare tante ore per altri quando le posso fare per me? E ho detto provo anche io, siccome poi tutti dicevano che ero portato ho iniziato a fare l’imprenditore. In base al lavoro che facevo e a come lo facevo mi sono buttato a farlo in proprio.

*D: Sì, è meglio farlo in proprio rispetto che come dipendente.*  
sì, diciamo che fare quattordici ore da dipendente, per quanto ero ben retribuito, però almeno adesso c’è una soddisfazione personale (intervista A17).

Questo risultato conferma che la scelta imprenditoriale è influenzata da fattori basati sul background socioculturale dei lavoratori autonomi (si veda il paragrafo 4 del capitolo 2). Questi fattori, in pratica, renderebbero alcuni gruppi sociali più propensi di

altri alle attività commerciali e al lavoro autonomo in generale, grazie ad un’adesione particolarmente profonda a valori come l’indipendenza, l’autodisciplina, la frugalità, l’attitudine al rischio, l’applicazione sul lavoro.

Quindi sì sempre elasticissimo, molto agevolato, però sempre devi comunque dare conto a una persona, che è quella che alla fine ti dà lo stipendio. Quindi era molto elastico, molto buono, però comunque dovevo rendere conto a qualcuno, adesso non devo rendere conto a nessuno. Magari guadagnavo di più prima, perché i tempi sono quelli che sono, però ci ho guadagnato in vita e in salute alla grande (intervista A3).

Dunque, i racconti di questi intervistati lasciano intendere che non è soltanto la disoccupazione a incentivare la scelta di mettersi in proprio, poiché anche altri fattori contestuali – come l’incremento dello stress in molti contesti di lavoro dipendente in cui si sono adottate politiche di risparmio sulla forza lavoro (*downsizing* e affini) – possono influenzare in maniera decisiva la scelta di avviare un’attività lavorativa.

Lavoravo in banca e avevo anche una buona posizione, viaggiavo molto per lavoro e non mi potevo lamentare. Però ero molto stressata, non avevo più la forza di alzarmi dal letto [...] così, per hobby, ho fatto un corso per costruire i gioielli.. mi sono appassionata ed eccomi qua con questa attività. [...] ora faccio quello che mi piace e sto molto meglio (intervista A1).

## Capitolo 5

### Le microimprese che chiudono

Mentre i sociologi hanno studiato l'avvio della microimpresa, come abbiamo visto, c'è poca ricerca sull'uscita dal mercato dei microimprenditori. E' quindi difficile individuare delle ipotesi di ricerca specifiche sull'impatto della crisi sulla chiusura delle microimprese: dunque, a differenza del capitolo precedente dove i flussi in ingresso nel lavoro autonomo sono stati analizzati prendendo spunto da ipotesi *esplicative*, in questo capitolo saranno individuate alcune ipotesi *esplorative*, che si basano su quanto emerso dalle interviste in profondità agli esperti. Prima di questo, è utile premettere alcune analisi statistiche esplorative dei dati dell'*Indagine Longitudinale sulle Famiglie Italiane* (ILFI, v. sopra paragrafo 4 del capitolo 1 per la descrizione dei dati). Individuando i fattori associati alla probabilità di chiudere una microimpresa aiuterà a chiarire i risultati che sono emersi dalle interviste.

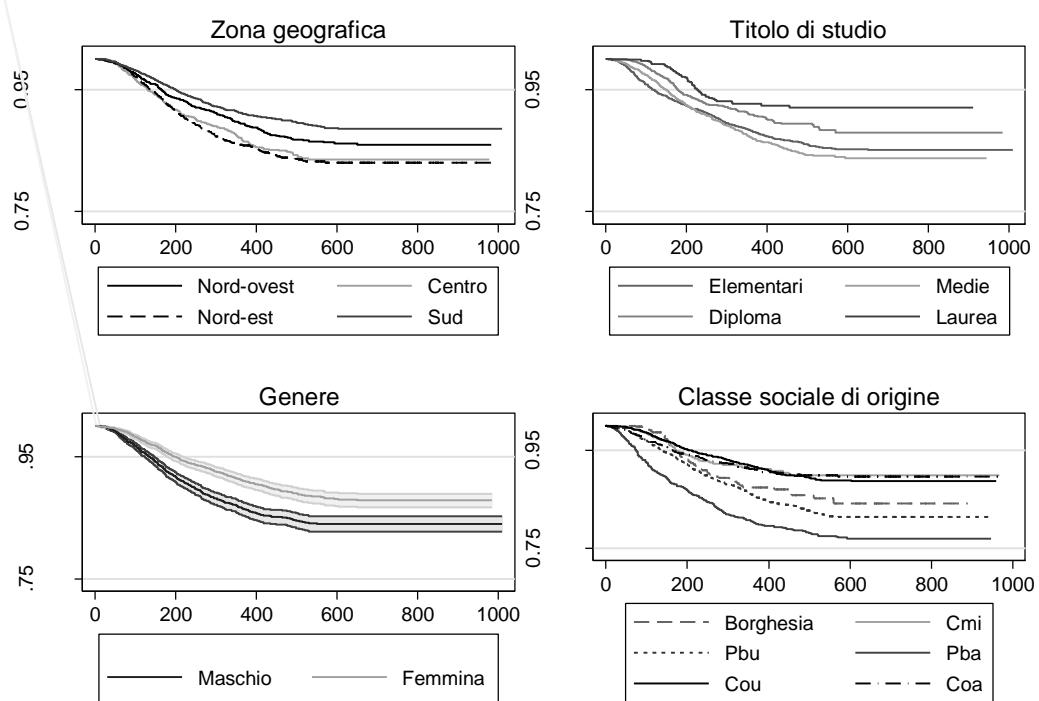
Le curve riportate nel grafico 5.1 sono state stimate con dei modelli non parametrici Kaplan-Maier. Le curve riportate nel grafico riportano le funzioni di sopravvivenza, che calcolano la proporzione di individui sopravvissuti nello stato iniziale fino al momento  $t^{34}$ . In questo caso, quindi, le curve ci dicono quante persone sono sopravvissute nello stato di *microimprenditore*, e quante, invece, hanno chiuso la propria azienda, passando quindi a quello di *ex-microimprenditore*. Il momento iniziale dell'osservazione (valore 0 sull'asse delle ordinate) coincide con il mese in cui il soggetto ha avviato una microimpresa.

Osservando le funzioni di sopravvivenza, si nota per prima cosa come la curva degli uomini sia più bassa di quella delle donne: gli uomini che danno vita a una

<sup>34</sup> In termini tecnici, questi modelli permettono di stimare in maniera non parametrica  $S(t)$ , che indica la probabilità di sopravvivere dopo  $t$  unità temporali. Dalla stima della curva di sopravvivenza, è possibile calcolare la *cumulative hazard function* (poiché  $H(r) = \ln[S(t)]$ ) e la *hazard function*. Quest'ultima è in pratica una probabilità condizionata che ci indica il tasso di fallimento data la sopravvivenza al tempo  $t$ . I grafici, quindi, non ci dicono la proporzione di intervistati che sopravvivono al tempo  $t$ , ma la probabilità condizionata che un osservazione sopravviva oltre il tempo  $t$ . I modelli Kaplan-Maier non sono modelli multivariati, per cui non controllano per gli eventuali effetti spuri e indiretti delle altre variabili. Per questo motivo nell'appendice A sono stati riportati i risultati di alcuni modelli cox.

microimpresa la chiudono più rapidamente. Questo risultato può essere interpretato in due modi: a) gli uomini hanno maggiori possibilità di ampliare la propria attività, per cui “transitano” più facilmente dallo stato di microimprenditore (da 0 a 5 dipendenti) a quello di piccolo imprenditore (con più di cinque dipendenti); b) l’accesso alla microimpresa per le donne è più difficoltoso, e questo potrebbe indurre un processo di selezione delle donne imprenditrici più duro, che diminuirebbe le loro possibilità di chiudere l’attività. Potrebbe anche darsi che per una donna sia più accettabile una posizione di lavoro autonomo residuale, con redditi scarsi, che integra il reddito del partner e rappresenta comunque una situazione migliore della disoccupazione.

Grafico 5.1- Chiusura di una microimpresa. Survival function per genere, titolo di studio, area geografica di residenza e classe sociale di origine. Stime ottenute con il modello non parametrico Kaplan-Meier. Finestra osservativa 15-45 anni.



Fonte: Ilfi (1997; 1999; 2001; 2003; 2005)

Anche coloro che hanno bassi titoli di studio hanno tempi di transizione ridotti: i microimprenditori che chiudono sono più spesso gli individui poco qualificati, che faticano a utilizzare la microimpresa per il proprio avanzamento professionale e personale. Questo risultato conferma il peso delle variabili di stratificazione sociale nel predire i destini occupazionali individuali (Barbieri e Guetto 2008). Infine, è

interessante notare come i figli delle classi operaie (classe operaia agricola e classe operaia urbana) hanno minori possibilità di chiudere la propria microimpresa. Anche in questo caso è possibile che i figli delle classi operaie che hanno deciso di avviare una microimpresa abbiano avuto maggiori difficoltà rispetto ai figli delle classi medie, e quindi è possibile che le loro scelte imprenditoriali sia basino su un progetto più solido e su motivazioni maggiori<sup>35</sup>. Per quel che riguarda la zona geografica di residenza, invece, le differenze non sono significative.

Nei prossimi paragrafi si affronteranno nel dettaglio i fattori che, in base alla letteratura maggioritaria sul tema e alle interviste agli esperti, hanno avuto un peso decisivo nel determinare la fuoriuscita di molte microimprese in questi anni di crisi economia. Più precisamente, nel prossimo paragrafo (par.1) si analizzerà il problema del ricambio generazionale delle microimprese, nel secondo ci si concentrerà sull'analisi della committenza e della clientela, mentre nel terzo paragrafo si analizzeranno i processi di internazionalizzazione e di ampliamento del mercato delle microimprese.

## **1. Il ricambio delle microimprese**

Il sistema delle piccole-medie imprese italiano si è tradizionalmente caratterizzato per una frequente trasmissione intergenerazionale dell'attività lavorativa. Ed è anche per questo motivo che, come si è mostrato nei capitoli precedenti (si veda il paragrafo 4.1 del capitolo 2), i figli dei lavoratori autonomi hanno maggiori possibilità di diventare microimprenditori. In generale, il processo di pianificazione della transizione generazionale avviene quando l'imprenditore senior riconosce che è ormai giunto il momento di ritirarsi dalla scena attiva. Ovviamente questo evento si presenta, se si escludono cause legate a decessi prematuri o ad altri eventi del tutto eccezionali, nel corso dell'ultima fase del ciclo di vita, che orientativamente inizia a sessanta anni e si protrae oltre i settanta.

È frequente che a questa età l'imprenditore non manifesti particolare interesse a espandere l'attività aziendale, non desideri reinvestire gli utili né tantomeno contrarre nuovi debiti, e che cerchi di trasmettere la gestione dell'azienda ai propri successori che,

---

<sup>35</sup> In termini più tecnici, è possibile supporre che i figli delle classi medie e basse siano positivamente selezionati.

in genere, sono i suoi familiari più stretti. Questa sensazione di “stanchezza” nei confronti dell’attività lavorativa è emersa in diverse interviste.

Io la mia attività questa quando l’ho aperta l’ho comperata. Allora mi era costata 30 milioni e 30 milioni trenta anni fa erano soldi. Ho fatto molti sacrifici, ma ne è valsa la pena. Sono soddisfatto. Ora sono molto stanco, non ce la faccio più a sopportare i vecchi carichi di lavoro [...]. Ma a una certa età devo investire dei soldi e rischiare, perché vado a prendere quei soldi che ho messo via li devo investire in una nuova attività quanto tempo? Uno che ha trent’anni non pensa di stare male domani mattina, uno che ha cinquanta o anni sessanta qualche problema in più ce l’ha, ha qualche acciacco in più ce l’ha. Vorrei cedere, sì... ma mio figlio non se ne parla nemmeno e anche per quel che riguarda gli altri acquirenti la vedo molto dura (intervista U3).

Le nostre interviste in profondità mostrano che negli ultimi anni il processo di trasmissione intergenerazionale delle imprese familiari è in difficoltà. Sempre più spesso i figli dei piccoli imprenditori hanno aspettative lavorative diverse, per cui non sono sempre disposti a ripercorre i percorsi lavorativi dei loro genitori. Si tratta di un processo già osservato, e che è alle origini dei fenomeni di successione ecologica di cui abbiamo parlato. Probabilmente oggi, di fronte alle difficoltà accresciute dalla crisi, il fenomeno diventa più rilevante.

Come hanno affermato diversi esperti intervistati, sempre più spesso i figli dei piccoli imprenditori aspirano ad ottenere uno status lavorativo diverso rispetto a quello dei genitori, anche a costo di peggiorare la propria situazione economica e di affrontare anni di lavoro precario.

Possiamo avere l’imprenditore che da anni è sul mercato, quindi abbandona per stanchezza, per raggiunti limiti di età oppure perché non c’è ricambio generazionale, questo è un altro problema. I figli dei commercianti, dopo aver visto la vita che hanno fatto i genitori: lavorare sette giorni su sette, perché non si lavora solo quando il negozio è aperto, si lavora anche quando il negozio è chiuso, perché gli ordini, le fiere e tutta la parte burocratica... i figli dei commercianti il più delle volte si indirizzano verso altre attività (intervista E1).

Oggi sempre meno giovani sono disposti a lavorare duramente nell’impresa di famiglia, e i figli dei piccoli imprenditori puntano ad avere una situazione lavorativa diversa. Certo, magari lavorano meno, sono più precari, ma hanno uno status lavorativo decisamente più elevato (intervista E7).

Un intervistato ha raccontato che anche gli imprenditori di successo, che sono riusciti a mettere in piedi una microimpresa solida che è riuscita ad affrontare le difficoltà della crisi economica, stanno affrontando il problema del ricambio generazionale.

Questa mattina ho chiamato un'azienda che ha fatto cassa, che faceva indumenti in pelle, [...] l'attività va benissimo, eppure il piccolo imprenditore è in difficoltà perché il figlio che potrebbe portare dentro una capacità manageriale l'ha capito che è una palla, mica vuol farlo.

*D: Perchè poi le aspirazioni del figlio probabilmente non vengono soddisfatte da questo tipo di azienda.*

esatto, perché non sono più disposti a tenere quei ritmi di lavoro e aspirano a occupazioni decisamente diverse, aspirano alla scrivania (intervista E2).

I problemi della successione intergenerazionale sono chiari anche agli stessi imprenditori, i quali hanno spesso sottolineato come le nuove generazioni non siano più disposte ad affrontare i sacrifici necessari per ripercorrere le carriere lavorative dei loro genitori. E' chiaro che questo argomento può diventare un cliché moralistico, ma esso è fondato su fenomeni strutturali.

Gli italiani che lavoravano nel commercio sono andati in pensione. Perché ormai erano arrivati all'anzianità, per cui hanno mollato. [...] Per quello ti dico, più andiamo avanti peggio sarà. Chi è un figlio di uno che va nei mercati che ha voglia di farseli con il padre? Perché comunque sono tutti lavori che l'italiano non vuole fare. Però adesso iniziamo a dire "eh ma c'è crisi", quanti posti di lavoro ci saranno che occupano loro? Come mai? [...] Perché il portinaio è difficile trovarlo italiano, questo è italiano, ma tutto il resto sono sudamericani o filippini o quello che è; le badanti sono ucraine: a raccogliere la frutta vanno i marocchini. Purtroppo nessuno ha più voglia di rimboccarsi le maniche, tutti vogliono arrivare, trovarsi subito la poltrona da grande dirigente d'azienda, ma non è così facile. Sai che gavetta, quanto devi pedalare? (intervista A3).

Ovviamente il problema del ricambio generazionale delle microimprese – e delle piccole imprese in generale – non è strettamente legato alla recente crisi economica, quanto piuttosto alle crescente scolarizzazione delle giovani generazioni e ai cambiamenti dello stile di vita. Infatti, sono spesso gli stessi imprenditori – soprattutto quelli che non hanno svolto un'attività lavorativa particolarmente qualificata – ad incentivare i loro figli a studiare e a intraprendere percorsi lavorativi diversi.

Far fare a mio figlio il mio lavoro? non ci penso nemmeno. Deve fare un sacco di sacrifici per portare a casa solo 2.000 euro al mese? Con tutto il

rischio che c'è... preferisco che vada all'università e che si trovi un altro tipo di lavoro (intervista A8).

In che modo la crisi economica ha influenzato il processo di ricambio delle microimprese? Le recenti difficoltà dovute alla recessione hanno ulteriormente aggravato i problemi strutturali del ricambio generazionale. Come ha fatto notare un esperto del settore della moda e dell'abbigliamento, negli ultimi anni gli imprenditori più anziani possono essere stati incentivati a cedere la propria attività ai loro figli nella speranza che questi, essendo più giovani e mediamente più istruiti, potessero apportare nell'azienda di famiglia quelle capacità innovative e imprenditoriali utili ad affrontare le crescenti difficoltà occupazionali.

Quindi non essendoci questo ricambio generazionale oggi diventa difficile cedere un'attività, a meno che non sia in posizioni commerciali di assoluto interesse, difficilmente uno rileva un'attività. [...] certo, potrebbe essere utile sfruttare le capacità innovative dei figli dei piccoli imprenditori, visto che generalmente hanno studiato più dei loro padri. Quindi il commerciante che ha raggiunto una certa età preferisce chiudere; fa una bella liquidazione di tutte le proprie merci e dopodiché si chiude. Se è proprietario dei muri il più delle volte riesce ad affittare, dipende sempre dalle posizioni del negozio, a volte invece magari i negozi rimangono lì vuoti e non si riesce neanche ad affittare il locale (intervista E3).

Queste dinamiche sono state confermate anche dagli stessi imprenditori, i quali hanno dichiarato che sarebbe stato più semplice affrontare la crisi utilizzando le idee e le capacità innovative dei propri figli. Tuttavia, i figli dei microimprenditori più difficilmente che in passato accettano di rilevare l'azienda di famiglia, così i loro genitori decidono sempre più spesso di chiudere l'attività per evitare i costi e i rischi della crisi economica.

Certo che sarebbe più semplice affrontare la crisi. Se io avessi dei figli che proseguono l'attività, allora faccio un investimento per il futuro dei miei figli. Con loro potrei pensare di ampliare la mia attività, cominciare ad aprire il secondo punto vendita, o magari ampliare la superficie del mio punto vendita, quindi diventare più attrattivo (intervista U10).

Spesso i piccoli imprenditori mandano i loro figli a frequentare corsi di studi tecnici, come l'istituto tecnico professionale e corsi di laurea in economia

aziendale<sup>36</sup>, proprio con l'obiettivo di dotarli delle competenze richieste dall'attività di famiglia.

I miei figli hanno fatto ragioneria perché volevo tenerli in azienda [...] mio figlio poteva aiutarmi sul lavoro, mentre mia figlia poteva occuparsi delle faccende di segreteria ecc. Poi sono andati all'università, e una volta laureati non hanno certo pensato di venire a lavorare con me.... Si sono rimasto un po' male, ma va bene così, li capisco eh (intervista U5).

Sulla base di quanto emerso da queste interviste si potrebbe sostenere che, paradossalmente, i microimprenditori siano stati vittime della loro stessa strategia di mobilità sociale. Come abbiamo visto, molti di loro sono lavoratori dipendenti che si sono messi in proprio per migliorare la propria posizione lavorativa e sociale, e per garantire un futuro migliore ai propri figli.

Questi ultimi, però, più istruiti e socializzati a un certo grado di benessere, sono meno disposti dei loro genitori a percorrere determinate carriere lavorative, percepite a torto o a ragione come più faticose di quelle nelle organizzazioni, e che non sembrano dare luogo a ritorni rilevanti in termini di prestigio sociale, visto che la posizione sociale dell'artigiano o del piccolo commerciante non è socialmente considerata superiore rispetto a quella di un colletto bianco.

Come abbiamo visto, la difficile successione intergenerazionale delle microimprese può essere analizzata anche con la teoria della *successione ecologica* (Aldrich e Reiss, 1976; Aldrich et al., 1985), che si rifà peraltro ad un'idea già presente nei classici lavori di Park (1936). L'assunto di base è che la piccola borghesia impegnata in attività indipendenti non sia in grado di autoriprodursi in misura sufficiente, e sopravviva mediante il reclutamento di piccoli imprenditori da classi sociali più basse. Per le medesime ragioni, quando in un determinato quartiere gli operatori commerciali più anziani cominciano ad uscire dall'attività e non trovano successori, nuovi lavoratori indipendenti provenienti dalla classi più basse tendono a prendere il loro posto.

Anche il modello delle *vacancy chains* (White 1970) mette in rilievo come le possibilità di mobilità occupazionale siano legate non tanto dalle caratteristiche del lavoratore, quanto dalle opportunità occupazionali presenti, ovvero dalla disponibilità

<sup>36</sup> Anche dall'analisi dei dati dell'*Indagine sull'Inserimento Professionale dei Laureati* del 2007, emerge che le percentuali di laureati figli di lavoratori autonomi che frequentano un corso di laurea del gruppo economico-statistico sono particolarmente elevate: 20,5 tra i figli degli imprenditori, 11,3 tra i figli dei liberi professionisti e 14,7 tra gli altri lavoratori autonomi.

di posti vacanti. Ogni posto lasciato vuoto viene riempito da qualcun altro, che a sua volta lascia libero il proprio e così via. Si ha così una progressiva liberazione dei posti all'interno di una catena (gerarchia) di occupazioni: se il posto che si libera si trova nella parte alta della gerarchia, si avranno maggiori possibilità di mobilità sociale ascendente per un numero elevato di soggetti; al contrario, se il posto che si libera è collocato nella parte inferiore della catena le opportunità di mobilità occupazionale saranno ridotte. Il risultato di questo processo è simile a quello teorizzato della successione ecologica: l'inserimento di nuovi soggetti imprenditoriali come gli immigrati o i figli delle classi subalterne nei settori abbandonati dagli autoctoni.

La crisi economica non ha solo reso complicata la successione intergenerazionale delle microimprese, ma ha diminuito anche le possibilità di cedere l'attività all'esterno del nucleo familiare dell'imprenditore, visto che sono pochi i lavoratori che sono in grado di assumersi i rischi della situazione economica incerta degli ultimi anni. Come ha affermato un esperto del settore della moda:

Ma l'imprenditore individuale, che magari ha un'attività in forma societaria, ma sono quelle società familiari, anche una piccola Srl ma comunque una società familiare, cioè lì vuol dire immettere capitale fresco, magari le banche non ti aiutano e quindi devi assolutamente intervenire personalmente. E il più delle volte se uno fa un esame della situazione, benefici e controindicazioni, il più delle volte decide di chiudere...è inevitabile (intervista E3).

La conseguenza finale di queste dinamiche è che molti imprenditori anziani decidono di chiudere (a malincuore) la propria attività perché, vista la loro età anagrafica, non è ragionevole affrontare i rischi e i costi della crisi economica.

Io ho dovuto chiuderla e non ho preso neanche una lira. Oltre avergli messo dentro ultimamente in questi ultimi due anni dei soldi miei personali. Non è che io dico va bé l'anno scorso ho fatturato cento e ho ricavato dieci, quest'anno ne ho fatturati 90 e ne ho guadagnati otto. No. L'anno scorso ho fatturati 100 e ne ho messi dentro 20, quest'anno ne ho fatturati 90 e ne ho messi 30 dei miei. Non è che non ho guadagnato, ho presi di tasca mia e li ho messi dentro.

Capisce che dopo 50 anni di lavoro uno un po' di nostalgia... anche se c'è un po' di stanchezze, ma però... un po' di nostalgia c'è anche perché non è stata una scelta, ma una forza di scelta. [...] Anche perché avessi deciso io di chiudere, il negozio andava benissimo, ma io non avevo più voglia di lavorare, va bene ma il fatto di essere costretto per un fatto economico è diverso. Anche perché, un'altra cosa che appunto mi è dispiaciuta molto è che non sono riuscito a venderlo. L'attività la puoi vendere. L'ho messa in vendita per sei mesi, ma nessuno... [...] io non ho figli, quindi non ho

potuto dare a loro la mia attività. Ma sono sicuro che non avrebbero accettato di mandare avanti l'azienda. [...] ho un nipote, un giorno gli ho chiesto se era interessato all'azienda, mi ha quasi riso in faccia (intervista U3).

Quando uno è giovane e apre un'attività, fa dei sacrifici, ci mette anche dei soldi, ma proprio per un domani avere un suo ritorno. Ma a una certa età devo investire dei soldi e rischiare, perché vado a prendere quei soldi che ho messo via li devo investire in una nuova attività quanto tempo? Una che ha trent'anni non pensa di stare male domani mattina, uno che ha cinquanta o anni sessanta qualche problema in più ce l'ha, ha qualche acciacco in più ce l'ha (intervista U5).

Molti microimprenditori hanno dichiarato che la cessione della propria attività sarebbe stata difficile anche in una situazione economica favorevole: la crisi non ha fatto altro che accentuare dinamiche che erano già in corso da diversi anni. Come si vedrà meglio nei paragrafi successivi, si potrebbe dire che la crisi abbia alimentato un processo di “selezione naturale” delle microimprese: essa, infatti, ha incentivato la chiusura di quelle microimprese poco innovative, guidate da imprenditori relativamente anziani, che non hanno innovato e che non hanno cercato di cambiare la propria clientela di riferimento per affrontare i cambiamenti strutturali e culturali degli ultimi decenni.

Vendevo articoli di abbigliamento con mia sorella... vendevamo soprattutto mutande, calze e roba così insomma [...]. Negli anni Cinquanta e Sessanta il negozio andava benissimo, poi con l'arrivo dei grandi centri di distribuzioneabbiamo iniziato ad avere difficoltà.

*D: quindi le difficoltà erano presenti già prima della crisi economica?*  
Altroché! È almeno dagli anni Ottanta che siamo in crisi noi.[...] Certo, dovevamo concentrarci su una fascia di clientela medio-alta, però chi le pensa queste cose?

*D: quindi sarebbe stato difficile cedere la sua attività anche in una situazione economica favorevole..*  
Sì, sì, credo proprio di sì... noi l'abbiamo portata avanti perché eravamo anziani e ci bastava, ma ora la vedo dura (intervista U12).

No, non credo che l'avrebbe comprata qualcuno... ho chiesto eh, ma niente, non sono riuscito a cederla

*D: secondo lei la crisi ha reso più difficile la vendita dell'attività?*  
Sì, ma sarebbe stata dura lo stesso... con la nuova concorrenza il mio tipo di attività è penalizzato (intervista U3).

## **2. La monocommittenza e il lavoro autonomo non tradizionale**

La committenza dei microimprenditori è sociologicamente rilevante non solo dal punto di vista della regolazione del mercato del lavoro, ma anche, più in generale, per la valutazione dell’evoluzione del lavoro (e delle nuove forme di lavoro) nell’epoca ‘postfordista’, e quindi per un’appropriata analisi dei mutamenti nei sistemi di diseguaglianza e di stratificazione sociale (Arum 1997). Il lavoratore autonomo che opera di fatto come libero professionista, con numerosi clienti, finisce per l’essere tale a tutti gli effetti, indipendentemente dal fatto che la sua attività sia formalizzata e normata in una qualche forma di organizzazione legale che collega chi la svolge. Questa situazione di mercato è garanzia di indipendenza e autonomia, e garantisce sicurezza “di mercato”: la pluricommittenza è al tempo stesso causa ed effetto di una buona posizione sul mercato.

Al contrario, i microimprenditori e lavoratori autonomi con committenza ristretta possono avere avuto maggiori difficoltà ad affrontare le difficoltà della crisi economica. Più ristretta la committenza, maggiore la dipendenza dell’attività dalle fortune del cliente. Quindi in caso di recessione questo gruppo di lavoratori è molto vulnerabile, nel caso le aziende clienti escano dal mercato o cerchino di ridurre drasticamente i costi produttivi e (in modo improprio) anche il costo del lavoro.

Per queste nuove figure è stata utilizzata in letteratura la dizione di “lavoro autonomo di seconda generazione” (Bologna e Fumagalli 1997), proprio per distinguerle dal lavoro autonomo “tradizionale”, nel quale rientrano gli imprenditori, le professioni liberali e la piccola borghesia tradizionale composta da negozianti e artigiani. Nel caso dei microimprenditori (lavoratori autonomi) *sub-contractor*, che hanno pochissimi se non addirittura un unico committente, il tema del lavoro autonomo e quello della “flessibilizzazione ai margini” del mercato del lavoro (Esping-Andersen e Regini 2000) vengono a convergere.

Dalle interviste è emerso che i lavoratori autonomi con committenza ristretta sono stati duramente penalizzati dalla crisi economica. Questo ha avuto luogo in due modi. In primo luogo, in diversi casi l’unica azienda committente ha cessato il rapporto di collaborazione, lasciandoli senza lavoro. In secondo luogo, diversi lavoratori sono stati costretti ad accettare questa forma contrattuale di lavoro per svolgere un’attività

lavorativa subordinata a tutti gli effetti. La posizione di questi lavoratori finisce per essere simile a quella dei lavoratori dipendenti di qualificazione medio-bassa, legati alla sorte dell'azienda in cui lavorano, con l'ulteriore aggravante della mancanza di ammortizzatori sociali. La scelta di entrare o di uscire dal mercato del lavoro indipendente in questi casi sono quindi molto influenzate dall'andamento dei cicli economici.

Certo, sono una lavoratrice autonoma solo sulla carta. Ho aperto una partita iva perché non avevo altre possibilità lavorative, sono stata costretta. Poi con la crisi l'azienda per cui lavoravo ha deciso di tagliare tutto, così sono rimasta senza lavoro [...]. Poi per fortuna ho trovato un lavoro dipendente e l'ho accettato, così ho dovuto chiudere la mia partita iva. Non vorrei sbagliarmi, ma un lavoratore non può essere allo stesso tempo lavoratore dipendente e aprire una partita iva. Poi è scaduto il contratto con quest'altra ditta, così sono rimasta ancora in mezzo a una strada e ho deciso di aprire un'altra volta una partita iva.

*D: quindi le sue entrate e uscite dal lavoro indipendente non dipendono affatto dalla sua volontà?*

Scherza? Sono le aziende a decidere. Io cerco solo un lavoro. Forse perché sono donna sono stata più penalizzata: quando vado a cercare lavoro mi chiedono se ho figli, se ho intenzione di farne ecc. Insomma, la donna costa di più a un'azienda.

*D: e non è riuscita a crearsi una posizione forte di mercato? Insomma, non è riuscita a trovare altri committenti per cui lavorare?*

Io ero una lavoratrice dipendente a tutti gli effetti, avevo un orario di lavoro, dovevo chiedere i permessi, ecc. [...] lavorare per più committenti è una cosa impossibile. Forse riescono quelli che lavorano nel campo da molto tempo, ma non è il mio caso. [...]. (intervista U4).

Da molte testimonianze simili a questa emerge chiaramente come il lavoro autonomo sia spesso una scelta di *second-best*. Questi nuovi lavoratori indipendenti hanno dichiarato di essere autonomi solo formalmente, e hanno mostrato di essere pienamente consapevoli del fatto, notato dalla letteratura sociologica recente, che il loro rapporto di lavoro rappresenta una sorta di “valvola di flessibilità” che permette a molte aziende di esternalizzare alcune fasi del ciclo produttivo ad una forza lavoro molto flessibile (Barbieri e Scherer 2005, 2007).

Ora che c'è crisi noi siamo i primi che veniamo fatti fuori. È inutile nasconderlo, le aziende ci usano così e ci chiamano o ci licenziano esclusivamente in base alle esigenze del momento. [...] io non ho altre possibilità, sono la prima che paga gli effetti negativi della crisi economica (intervista U4).

È quindi ragionevole supporre che, a Milano come altrove, una parte consistente delle entrate e delle uscite dalla microimprenditoria sia legata anche all'utilizzo di queste nuove forme di flessibilizzazione della forza lavoro da parte delle aziende, e che la crisi, spingendo le aziende più energicamente verso queste strategie, renda più rilevante questo segmento di microimpresa che non si può semplicemente definire “falsa” ma che presenta senza dubbio dinamiche e problematiche *sui generis*, dovute al fatto che una situazione di lavoro e di mercato da lavoro dipendente è associata a una forma contrattuale da imprenditore.

Questo non vuol dire che questa componente sia maggioritaria, e che la gran parte delle nuove microimprese sia “falsa” e in realtà si tratti di lavoratori precari: il mercato del lavoro indipendente sembra essere ancora largamente dominato da forme “tradizionali” di lavoro autonomo. E’ però vero che queste nuove forme di lavoro autonomo rappresentano potenzialmente un fattore di disegualanza sociale importante, poiché la loro regolazione istituzionale è debole e oggetto di sistematici abusi, e questo li rende sostanzialmente privi di protezione sociale<sup>37</sup>.

Dalle interviste è emerso che ad entrare in posizioni di lavoro “pseudo-autonome” sono soprattutto disoccupati, giovani in cerca di primo impiego e lavoratori che hanno avuto precedenti esperienze di occupazione atypica, confermando così i risultati di una lunga serie di lavori che hanno segnalato l’avvio, nel mercato del lavoro italiano, di circuiti di intrappolamento all’interno di posizioni lavorative dequalificate e precarie. A questo proposito Barbieri e Scherer (2005) hanno mostrato come ad essere maggiormente esposte al rischio di ottenere una occupazione precaria siano le donne – e in particolare le donne altamente istruite –, e come queste siano al contempo anche più a rischio dei maschi di restarvi intrappolate.

In realtà dopo l’università non ho mai trovato lavori decenti [...] ho sempre lavorato da precaria nel settore farmaceutico. [...] poi gli anni passano e diventa sempre più difficile trovare un posto fisso. Ora ho 35 anni e sono ancora in ballo con queste partite iva... chi mi prende più? Ora sono vecchia per il mercato del lavoro parlando. Sono costretta a lavorare così,

---

<sup>37</sup> Come hanno mostrato Barbieri e Guetto (2008), rispetto al lavoro autonomo tradizionale gli accessi al lavoro a questo tipo di lavoro autonomo sono in prevalenza al Sud – qualunque sia il livello di istruzione posseduto dai soggetti –, mentre rispetto all’origine sociale, i figli della classe operaia sono quelli che hanno maggiori possibilità di accedere a queste forme di lavoro autonomo.

mi sono rassegnata [...] speriamo che la crisi passi e che mi rinnovino il contratto (intervista U4).

I risultati emersi dalle nostre interviste sono in linea con gli studi che hanno mostrato come la composizione del lavoro autonomo abbia assunto una struttura tendenzialmente polarizzata in numerosi paesi OECD (si veda il cap. 5 dell'*OECD Employment Outlook* del 2000 e Arum, Muller 2004). La polarizzazione sarebbe fra lavoro autonomo di qualità (il lavoro intellettuale che si autonomizza dai rapporti di subordinazione tipici delle forme di lavoro dipendente ‘fordiste’) e lavoro autonomo “di servizio” occupato in mansioni di bassa qualificazione e di tipo manuale (Esping-Andersen, 1993).

Problemi simili hanno colpito anche i settori più “creativi” dell’economia milanese, come quelli dei fotografi, organizzatori di eventi, giornalisti, architetti, informatici, ecc. Spesso queste figure hanno rapporti di lavoro con un solo committente, pur essendo formalmente dei lavoratori autonomi a tutti gli effetti. Un grafico che si occupa di pubblicità sui siti internet, ha raccontato che negli ultimi due anni la sua azienda non ha rinnovato i contratti di collaborazione a metà dei suoi colleghi.

Da ottobre di due anni fa hanno fatto fuori metà della gente, non ti rinnovano il contratto e sei fuori. È il settore che è proprio in crisi... quando non ci sono soldi la prima cosa che salta è la pubblicità, poi quella sul web, secondo me è così. [...] adesso vedo: se trovo qualcosa bene, altrimenti riapro la partita iva e cerco altre collaborazioni. [...] sì, è difficile ma amo molto il mio lavoro, non lo cambierei.... leggo, scrivo e disegno fumetti da quando sono piccolo e lavorare con la grafica mi rende felice (intervista U15).

Questo lavoratore ha dimostrato di avere una gerarchia valoriale diversa rispetto a quella della gran parte degli altri intervistati: nel suo caso, al reddito e alla sicurezza del posto di lavoro sono anteposti la ricerca del senso culturale della professione, lo sviluppo della propria personalità, l'accettazione del rischio, ecc. A differenza di quanto è avvenuto per altri lavoratori autonomi ma dipendenti di fatto, sembra che i “creativi” spesso siano riusciti ad ammortizzare i costi psicologici della crisi proprio grazie a questa particolare “etica”, se così si può dire, del lavoro.

### **3. Crisi e “selezione naturale” delle microimprese**

Per individuare quali caratteristiche dei microimprenditori e delle loro microimprese abbiano aumentato o diminuito la probabilità di chiudere l’attività durante la recessione, è possibile studiare la popolazione delle microimprese secondo la *teoria ecologica delle popolazioni organizzative* (Stinchcombe 1965; Hannan e Freeman 1977). Anche in assenza di dati relativi alla popolazione, come nel caso di uno studio qualitativo come questo, questo approccio, che applica il modello dell’evoluzione naturale della specie all’esame degli effetti ambientali su attori sociali e/o economici, può essere utile per studiare come il cambiamento dell’ambiente legato alla crisi abbia influenzato l’uscita dal mercato di microimprese con determinate caratteristiche, individuando quindi, sia pur in modo esplorativo, i fattori che incentivano l’innovazione e l’adattamento dell’organizzazione al nuovo contesto strutturale<sup>38</sup>.

Distaccandosi dalle deplorazioni della crisi caratteristiche degli altri intervistati, una microimprenditrice ha raccontato durante l’intervista come la crisi possa rappresentare un’ “occasione” per creare una selezione naturale delle imprese, perché costringe quelle meno innovativa ad uscire dal mercato, mentre incentiva le altre a innovarsi e ad adattarsi al nuovo contesto.

Quindi la crisi secondo me è un’opportunità di selezione naturale per le aziende più in crisi e vecchie. Sicuramente è un’opportunità perché spinge all’innovazione, però bisogna stare attenti a proporre delle cose con un prezzo ragionevole, con un gusto che abbia senso, senza peccare di presunzione, però che abbia un minimo di senso e sia un prodotto vendibile (intervista A1).

Partendo da questa idea, l’obiettivo dei prossimi paragrafi è individuare i fattori strutturali che hanno creato maggiori difficoltà durante gli anni della crisi economica. Più precisamente, nel paragrafo 3.1 si studierà in che modo il contesto competitivo è mutato in questi anni di crisi, mentre nei due successivi si analizzeranno i processi di innovazione e adattamento delle microimprese al nuovo contesto strutturale. In

---

<sup>38</sup> L’innovazione, come osservano Hannan e Freeman (1977), può avvenire per adattamento alle novità ambientali oppure per selezione. L’adattamento si verifica a livello di singole unità organizzative e consente nell’apprendimento di nuove abilità che consentono in certa misura una trasformazione delle unità stesse e che le rende in grado di competere più efficacemente. La selezione si verifica invece a livello di specie organizzativa e consiste nell’eliminazione delle organizzazioni meno adatte a sopravvivere di altre.

particolar modo, si concentrerà l'attenzione sulle strategie di posizionamento del prodotto (par. 3.2) e su quelle di internazionalizzazione (par 3.3).

### *3.1 Il cambiamento del contesto competitivo*

Dalle interviste è emerso che l'effetto più evidente della crisi economica sta nel calo vistoso dei consumi: infatti, quasi tutti gli imprenditori intervistati, indipendentemente dal settore economico e dal tipo di attività, hanno dichiarato che negli ultimi tre anni il volume di affari che ruotava attorno la propria attività si è ridotto notevolmente<sup>39</sup>.

Fatta la barca è uscita, è stata fuori due mesi, quando è tornata ha detto “non mi piace proprio quella barca lì, abbiamo sbagliato a scegliere, rifacciamola”. Dopo anche la signora che era un industriale meccanico, avevano un’azienda che faceva pezzi di ricambio tedeschi, oltre a tutto, ha cominciato a dire: “guardi che non voglio spendere molto. Devo rifare la cucina ma non voglio spendere molto!”. La prima cosa era quella. Le altre volte entrava “Devo rifare la barca, devo rifare la camera da letto, devo rifare il soggiorno. Fatemi vedere!” Basta, guardava, sceglieva, non ti chiedeva cosa costava. Adesso la prima parola è non voglio spendere tanto perché non posso spendere. Questo è il ragionamento che fanno anche i ricchi, italiani e non (intervista U3).

io quello che posso notare è un abbassamento dello scontrino medio, quindi il cliente spende un po’ meno, rinuncia al dolcetto. Però il cliente viene e continuo a venire e abbiamo incrementi di clientela, o perché un po’ piace, un po’ perché siamo simpatici non lo so però ci vengono. Poi c’è una leggera flessione sullo scontrino medio, di più negli anni precedenti lo scorso e il precedente, quest’anno mi sembra che si sia alzato leggermente (intervista C2).

Ovviamente la diminuzione dei consumi da parte dei clienti è stata avvertita anche dagli imprenditori che non hanno internazionalizzato la propria attività, e quindi che hanno a che fare prevalentemente con clienti italiani.

Perché in realtà la crisi si sente, parli con la gente tutti i giorni e fanno fatica. Fanno fatica perché noi abbiamo aperto un anno fa, in questo periodo; le persone sono sempre lì che cercano... Noi abbiamo aperto proprio nel periodo delle comunioni e cresime e quindi ti rendi conto che fanno proprio fatica. Non fanno più l’oro per i parenti diretti, non si parla del vicino di casa per cui dici voglio fare il pensierino e spendere 10 euro, però anche qui vogliono spendere 20 euro per il nipote. Quindi non cercano

---

<sup>39</sup> È possibile che il calo dei consumi negli ultimi anni non sia stato così drammatico. Tuttavia, quantificare tale diminuzione non è tra gli obiettivi di questo lavoro.

più il braccialetto d'oro, cercano la cosettina di Hello Kitty come regalo di comunione (intervista A6).

Sebbene la riduzione dei consumi e del volume di affari dell'attività abbia colpito in maniera quasi indifferenziata tutti gli intervistati, questo calo non è sempre direttamente collegabile alla crisi. Molti intervistati, infatti, hanno dichiarato che gli effetti della recessione economica non sono stati dirompenti e improvvisi, ma che il calo degli introiti è avvenuto in maniera molto graduale ed è durato almeno un decennio.

Eh gli incassi... Mi ricordo anni fa quando ho iniziato questo lavoro gli incassi erano notevolmente più alti. Uno ragionava meno sul fare gli acquisti. Però è stata una cosa per gradi, non una cosa repentina come molti dicono. Pian piano si è arrivati a incassare sempre meno e a veder girare sempre meno soldi. Se una volta uscivano sempre 15 scarpe al giorno, adesso piano piano, cioè in 3-4 anni ho visto quest'evoluzione, fino a che si è stabilizzata un anno fa. Ti faccio un esempio: se ne vendevamo 15 di media, sono diventate 6-7. Adesso si è stabilizzata. Oddio, nel nuovo anno ho notato un piccolo miglioramento, in questi ultimi mesi. Però fino all'anno scorso la media si era stabilizzata sotto i 10, erano 8-9 paia al giorno. Poi c'è il giorno che fai di più o di meno ma la media era quella. Ma è stata una cosa secondo me piano piano, non repentina (intervista A5).

Bhè, le mie commesse sono calate parecchio: se prima guadagnavo, ormai erano parecchi anni che lavoravo per arrivare a pari.

*D: In che anni questo?*

Diciamo che le vendite sono diminuite verso la fine degli anni Ottanta.. diciamo metà Novanta. Poi la situazione si è aggravata nel 2005 più o meno, almeno a per me personalmente. Ultimamente si è fatto risentire. Nel 2008 è stato abbastanza forte, 2009, e poi nel 2010 ho deciso basta (intervista U3).

Quindi, poiché molti intervistati hanno dichiarato che la tendenza della diminuzione del volume di affari è antecedente agli anni della crisi, e che questa non ha fatto altro che aggravare ulteriormente una situazione già compromessa, è possibile ipotizzare che vi siano stati dei cambiamenti strutturali che hanno modificato il contesto competitivo con cui molte microimprese hanno dovuto confrontarsi. Inoltre, è possibile pensare che le imprese che hanno chiuso sono infatti quelle che versavano in condizioni negative da parecchio tempo, e che non sono riuscite a delineare strategie imprenditoriali in grado di favorire l'adattamento al nuovo contesto competitivo.

Sulla base delle interviste sia ai testimoni privilegiati sia agli stessi imprenditori, è stato possibile individuare tre cambiamenti strutturali che hanno modificato il contesto competitivo:

- a) la crescita dell'imprenditoria immigrata, e in particolar modo quella cinese;
- b) la diffusione dei centri commerciali e dei grandi centri di distribuzione;
- c) i cambiamenti nello stile di vita e nei comportamenti di consumo della popolazione.

A proposito un sindacalista intervistato ha affermato che:

Per esempio, anche sui servizi, parrucchieri che chiudono; va bene che ci sono le linee che aprono i supermercati qua e là, su e giù e avanti e indietro, però tagliarsi i capelli, farsi la roba, è una cosa un po' particolare. Uno va all'Auchan, oppure va al centro commerciale a farsi tagliare i capelli, però sai com'è, al proprio parrucchiere c'è sempre un legame, però calano i consumi, si tagliano i capelli di meno, la scala è così. Vedi gli indici di diminuzione della grande distribuzione, tutto è un po' collegato a questa... [...] poi ci sono i cinesi... quando i cinesi inizieranno a fare i dentisti è fatta (intervista E1).

Per quel che riguarda il primo fattore, ovvero lo sviluppo dell'imprenditoria cinese, diversi intervistati hanno dichiarato di avere gravi difficoltà a reggere la concorrenza di questi nuovi soggetti imprenditoriali. La capacità di imitazione, apprendimento tecnologico e, di recente, persino di progettazione originale dei produttori localizzati nel Sud-est asiatico è davvero straordinaria, e la pressione competitiva di questi paesi si è fatta sentire in molti settori, soprattutto in quello dell'abbigliamento.

Certamente hanno influito sulla fuoriuscita dei negozi, non si può negare che il centro commerciale ha creato una concorrenza, direi che non c'è storia. Oggi i nostri negozi devono puntare sulla qualità, sul servizio, c'è poco da fare. Sul prezzo sono perdenti, allora noi dobbiamo vendere prodotti di qualità e allora può essere giustificata una certa differenza di prezzo. Prodotti di qualità e servizio al cliente, altrimenti non c'è storia. (intervista E3).

Acquista quindi rilievo la distinzione, di cui si è detto sopra, tra strategie di mercato basate sui prezzi e strategie di mercato basate sulla qualità. L'avvento e lo sviluppo dell'imprenditoria cinese hanno colpito soprattutto le microimprese che avevano come principale strategia imprenditoriale quella di mantenere bassi i prezzi dei prodotti, e quindi che avevano come bacino di utenza principale gli strati medio-bassi della popolazione. Durante le interviste gli imprenditori ricorrono spesso a stereotipi sugli immigrati cinesi e sul loro modo di gestire le attività commerciali, con il fine di giustificare le loro difficoltà di reggere la concorrenza di questi nuovi soggetti imprenditoriali.

*D: Forse la concorrenza degli immigrati si sta spostando dai mercati ai negozi...*

Hanno iniziato a prendere i bar, centri massaggi, parrucchieri, piano piano stanno prendendo sempre più cose. In zona Paolo Sarpi tutto l'abbigliamento è in mano loro. Si stanno espandendo a macchia d'olio. Se tu vai a chiedere, sai quante persone sono state contattate da questi cinesi? Magari tu vendevi a 100mila, loro arrivavano con 150mila in contanti. Ti offrivano il 50 % in più del valore. Dove viene preso tutto questo contante, da dove arriva? Perché questi non pagano le tasse, non dichiarano una mazza, non pagano nulla. Tu hai mai visto fare uno scontrino a un cinese? Non sanno nemmeno cos'è uno scontrino. E noi veniamo massacrati, ma questo è colpa di chi ci governa. Però questo è un discorso che non centra nulla.

*D: È un tipo di concorrenza un po' sleale.*

E' sleale perché vabbè grazie inizi anche a me a non farmi battere e vedi come inizio a lavorare. Metto fuori a 50 centesimi, tanto non pago i fornitori, per dire, non pago l'affitto, vabbè quello lo pagano, però inizio già a non pagare le tasse e tutto e vedi cos'ho risparmiato a fine anno. A me non è ancora arrivato perché ho aperto a febbraio, ma se vedi alla fine voglio vedere l'anno prossimo, io non pago niente di tasse e poi vediamo. Così massacrano noi e danno a loro un agio da paura. Perché poi la rovina non è verso quelli come me, è verso i ragazzi come te che dovranno andare avanti e si dovranno buttare nel commercio, o dove sarà. Voglio vedervi cosa fate, perché è un inferno. Lì fuori sembra davvero di far la guerra. Devi avere parecchi soldi dietro e sperare che vada bene quello che fai. Qualsiasi investimento tu faccia. Cioè a me avevano detto che ero un kamikaze ad aprire una merceria e metterci dentro un capitale come c'è qua dentro, non è niente ancora, però se no cosa faccio? Rischio, e vediamo. (intervista E3).

Sebbene siano molti gli intervistati che hanno fatto ricorso a diversi stereotipi sull'imprenditoria cinese e sugli immigrati più in generale, dalle interviste sembra che queste valutazioni negative sugli stranieri siano più diffuse tra i microimprenditori di origine meridionale. È possibile leggere questa avversità nei confronti dei "nuovi arrivati" utilizzando ancora una volta la teoria della *successione ecologica*.

Diversi studiosi (Fofi 1964; Ginsborg 1989) hanno mostrato come negli anni Cinquanta e Sessanta molti emigrati interni abbiano trovato un lavoro nel commercio e in alcuni tipi di artigianato nelle grandi città del Nord-ovest: molti meridionali che sono emigrati nelle regioni del Centro-nord hanno fatto i calzolai, i sarti, i barbieri o i fruttivendoli al mercato rionale (Fofi 1964). Successivamente, grazie ai processi di assimilazione (Panichella 2011), molti immigrati interni hanno migliorato le loro possibilità di carriera, così come hanno ampliato le loro attività imprenditoriali (si veda il paragrafo 3.3 del capitolo 2). Al tempo stesso, i nuovi immigrati provenienti dall'estero hanno preso il posto dei meridionali, soprattutto nelle attività lavorative più pesanti e nei settori meno qualificati.

Di conseguenza, i microimprenditori meridionali che non hanno ampliato e innovato la propria attività lavorativa non sono riusciti a evitare la concorrenza dei nuovi soggetti imprenditoriali. Tuttavia, mentre in passato anche gli imprenditori meridionali meno innovativi sono riusciti a ritagliarsi una fetta di mercato in grado di garantire loro risorse sufficienti per mantenere in vita la propria microimpresa, negli ultimi decenni la concorrenza dei “nuovi arrivati” ha messo in seria difficoltà la loro attività. Ed è per questo motivo che nelle interviste i microimprenditori meridionali – soprattutto quelli più anziani e meno innovativi – si sono mostrati particolarmente ostili nei confronti degli stranieri, rivendicando il “diritto” di gestire la propria fetta di mercato sulla base della caratteristica che più li distingue dai nuovi immigrati: il loro essere italiani.

Per esempio, un parrucchiere barese che ha gestito per più di quarant’anni una piccola attività nella periferia Sud di Milano, ha dichiarato di non sentirsi tutelato dalle istituzioni perché queste danno la possibilità agli imprenditori cinesi di tenere aperti i negozi per più tempo e di pagare meno tasse.

La vera crisi è quella dei cinesi. Io sono parrucchiere, alla domenica e al lunedì obbligo di chiusura, perché i cinesi sono aperti? Io mi sono un fatto un mazzo così per avere la licenza, ci vogliono dei requisiti..sono quarant’anni, non è un giorno...che gestisco questa attività! ora sono tutti parrucchieri, cinesi, marocchini.. perché non vanno a chiedere a questi stranieri qua? Perché a me fanno le multe e a loro non danno niente? La crisi è questa caro lei, è questa la crisi in Italia...[...]. Questa gente qua va controllata! ho parlato con tutti, anche con De Corato ma non è successo niente. Con chi devo parlare, con la camera di commercio? Con l’artigianato? Ma questi non fanno niente (intervista C3).

Anche una sarta calabrese durante l’intervista ha dichiarato di sentirsi penalizzata dalle istituzioni rispetto agli immigrati, poiché i “figli degli altri” hanno avuto meno difficoltà nell’aprire le attività.

Questi immigrati fanno di tutto per metterti in crisi e questo il governo non dovrebbe permetterlo. Quando ho aperto io quarantuno anni fa, dovevo fare la licenza e ho dovuto portare perfino il certificato penale, adesso aprono e chiudono tutti. Ci vuole una regola, ora non c’è più. Non so da chi dipende, ma da qualcuno dipende perché penalizza tantissimo gli artigiani italiani.. e non va bene, perché una famiglia prima rispetta i suoi figli e poi i figli degli altri. Mi hanno messo una sartoria lì, un’altra in fondo, e poi bazar uno vicino all’altro.. non va bene. Prima devono tutelare noi (intervista C7).

L’imprenditoria cinese ha anche diminuito notevolmente il lavoro di molti piccoli artigiani. A titolo esemplificativo, è interessare riportare il caso di un calzolaio – in

procinto di chiudere l'attività – il quale ha dichiarato che la vendita di scarpe a bassissimo prezzo nei negozi cinesi ha diminuito in maniera considerevole il suo bacino di utenza, poiché sempre più persone decidono di comprare prodotti nuovi e a basso prezzo piuttosto che riparare quelli già acquistati.

Non ci sono soluzioni, la concorrenza dei cinesi è un disastro perché ti vendono scarpe a dieci euro.. ma non solo noi eh, tutti gli artigiani sono in questa situazione. [...] è proprio il calo del lavoro, secondo il mio punto di vista, non ci sono soluzioni. Anche se uno è capace di lavorare ci sono sempre problemi grossi, che sono i cinesi con quelle scarpe che costano dieci euro... uno li compra e quanto dura dura e poi li butta via. [...] io ormai sono anziano e non me ne frega niente, ma i giovani che devono iniziare questo mestiere qui è meglio che si sparano (intervista C5).

Qualcosa di simile vale per tutto il settore delle riparazioni elettroniche e microelettroniche: la “banalizzazione” di questi prodotti ha reso la sostituzione del prodotto guasto più conveniente della riparazione.

Il secondo fattore che ha messo in seria difficoltà le microimprese riguarda la diffusione dei centri commerciali e dei grandi distributori. Negli ultimi decenni si è assistito a una cambiamento delle funzioni delle attività commerciali che, all'interno del ciclo produzione-distribuzione-consumo, non hanno più il ruolo di semplice tramite fra produttore e consumatore (un ruolo di “servizio”), bensì assumono la funzione di coordinamento dell'intero ciclo. In altri termini, la distribuzione commerciale ha acquisito potere economico traendo semplicemente le conseguenze dal fatto che l'attività commerciale (e quella economica più in generale) è passata dallo schema del "produrre per vendere" a quello del "vendere per produrre".

*D: ma invece la concorrenza con il supermercato la sentite?*

sì un disastro. Qua è un disastro. Qua i supermercati mi uccidono. Sono veramente forti non credevo che... cioè non forti di prodotto o di offerte, son forti di fidelizzazione. Quindi il cliente che è abituato ad andare al supermercato e ha uno stile di spesa di andare lì è comprare tutto e a volte non si rende neanche conto della qualità di quello che compra o di quello che sta spendendo. Lo fa per abitudine. La gente va al supermercato a fa una cosa unica alla cassa e esce, e quindi qui in questa zona è molto radicata questa abitudine. Non hanno l'abitudine di andare nel singolo negozio a comprare la roba infatti qua soffro di questo, sì [...]: sì quando il supermercato è chiuso io lavoro il doppio. Le domeniche che il supermercato è chiuso io raddoppio il fatturato (intervista A8).

I cambiamenti della struttura concorrenziale non sono stati causati esclusivamente dalla diffusione dei supermercati alimentari, ma anche dall'avvento dei centri di grande

distribuzione che vendono prodotti di ogni genere. Prendiamo il caso dell'arredamento: un imprenditore del settore ha raccontato che con l'arrivo delle grandi aziende il suo margine di manovra nel mercato si è ridotto considerevolmente:

Questi grossi centri che offrono tutto veramente tutto a poco prezzo e questo incide perché anche i signori che facevano la seconda e la terza casa fuori, oggi vanno all'Ikea – dico Ikea per dire un'azienda qualsiasi – perché spendono poco e va bene: quando sono stufi buttano tutto. Lei capisce che prendere un tessuto da me costa almeno 100 euro al metro e non è che prendi una bellezza di tessuto. Per fare un divano ce ne vogliono da 10 a 15 metri, sono già 1.500. Devi rifare il tuo divano, il tappezziere te ne vuole altrettanto, 3000 euro. Vai all'Ikea, con 500 euro lo compri, quando sei stufo o si è rotto, ti dura uno o due anni, lo butti e cambi. Questo è stato un fattore che ha inciso molto nel nostro settore. Questo è appunto il discorso per cui il negozio ha iniziato a scendere (intervista U3).

È emblematica al riguardo la testimonianza di un commerciante di articoli di abbigliamento, il quale ha raccontato che la sua attività ha subito due crisi: la prima è stata causata dall'avvento della grande distribuzione, mentre la seconda è quella più recente che ha causato la fuoriuscita dell'attività dal mercato.

Dovremmo parlare di due crisi però. Una crisi più vecchia che è stata l'evoluzione del discorso confezioni. Sono andate calando le attività sartoriali, le riparazioni e tutte queste che avevano un consumo di filati di bottoni di nastri, di ricambi insomma. Questa è un'evoluzione che si è sviluppata nel tempo ed è già partita diversi anni fa. Poi l'ultimo discorso invece riguarda la crisi recente, se è questo a cui lei fa riferimento, la crisi recente questa degli ultimi due o tre anni o...?

*D: Lo studio è sulla crisi recente, ma ovviamente molte attività sono soggette non solo alla crisi recente ma anche ad una struttura che era presente quindi..*

C'è stata una crisi a lungo termine di calo delle richieste di mercato relativo a questo tipo di prodotti. E che quindi ha ridotto il volume di attività. [...] poi c'è stata negli ultimi tempi un peggioramento di questa situazione perché anche tutte le attività collaterali, la vendita di articoli connessi come posso dire, il calzino la mutanda etc, ha avuto un'ulteriore evoluzione come prodotti di moda, vendita presso tutti i supermercati a prezzi anche molto competitivi etc, e questo ha provocato un ulteriore calo anche in questo settore. Conclusione l'attività si è ristretta in modo significativo.

*D: Quindi c'era già un quadro problematico precedente alla crisi, dovuto al fatto che c'era questa concorrenza soprattutto con...*

I grandi magazzini, i grandi supermercati che vendono qualunque prodotto. L'evoluzione stessa del mercato di queste cose ha portato le persone all'usa e getta. Il calzino non si ripara più, non si è più bisogno del cotone del filo ma si butta, si compra uno che magari dura poco... parliamo della calzina da donna che magari subisce anche la moda, che magari l'anno dopo è già cambiata... e ha provocato insomma questa cosa (intervista U12).

Nella grande distribuzione alimentare, infatti, l'ultimo decenni hanno visto lo sviluppo della vendita “al banco” di diverse tipologie di prodotto fresco, per cui oggi i supermercati dispongono di reparti panetteria, salumeria, a volte anche macelleria dopo personale specializzato serve i clienti in modo personalizzato, come nella distribuzione tradizionale (Ballarino 2000). Come ha raccontato questo intervistato, sempre più spesso i supermercati producono pane al loro interno, diminuendo in questo modo il prezzo e agevolando il cliente nell’acquisto.

ah, con i centri commerciali è impossibile competere, questi ora producono il pane al loro interno, prezzi bassi e bassa qualità, ma la gente si trova bene perché finisce di lavorare, passa da lì, fa la spesa e compra anche il pane (intervista A8).

La diffusione dei centri commerciali ha creato difficoltà a tutte quelle attività (spesso a gestione familiare) che si occupano della vendita di generi alimentari.

*D: Questo calo vistoso dei consumi non è quindi una cosa recente?*

No no, sono almeno una decina d’anni... poi noi nel giro di un chilometro quadrato abbiamo cinque centri commerciali, anzi sette! Noi vendiamo solo pesce [...] la gente va nei supermercati e trova tutto, magari anche di pessima qualità, però comprano lì. Il supermercato vende tutto dalla a alla z, e noi negozianti piccolini chiuderemo tutti. [...] saranno minimo venti anni che questi [i centri commerciali] hanno rovinato i negozianti.

*D: quindi la diffusione dei centri commerciali ha avuto un effetto più forte della crisi economica?*

Certo, certo...ogni mese ne cresce uno... e noi andremo sempre giù. Poi arrivano i nostri amici cinesi e giapponesi che hanno i permessi in quattro e quattro otto e via...una volta a milano c’erano 20 pescherie.. ora ce ne sono 4. (intervista U9).

La concorrenza con le grandi organizzazioni ha colpito anche alcuni gestori di *phone-center*. Un imprenditore immigrato che ha recentemente chiuso la sua attività ha raccontato che la sua clientela si è ridotta notevolmente da almeno un decennio, e in particolar modo da quando le grandi aziende di telefonia mobile hanno fatto delle promozioni sulle chiamate intercontinentali.

Ho perso il trenta per cento della clientela da quando la Wind ha fatto una mega offerta sulle chiamate internazionali, quindi la gente ha iniziato a venire meno. [...] che convenienza ha uno? Compra la scheda e spende uguale, e io non guadagnavo più (intervista U1).

Gli effetti della crisi economica sono stati amplificati da un terzo fattore, anch’esso antecedente la crisi: il cambiamento dei consumi e degli stili di vita della popolazione.

Dopo il '92 è iniziata, il medio-alto ha iniziato a frenare un po' anche se ha sempre comprato, anche se diciamo la gente di un certo livello alla casa ci tiene, anche perché dovevano invitare gente di un certo tipo. [...] E quello un po' è mancato perché i giovani di oggi non ci tengono più tanto alla casa come ci tenevano le persone un tempo in Italia. Un tempo le donne erano a casa dal lavoro per cui avevano più tempo per curare la casa, [...] oggi la casa è diventata praticamente un dormitorio, non è più la casa dove vivevi e ricevevi, [...] Sono cambiate le abitudini degli italiani. I giovani per esempio proprio per questi fattori la casa va bene per andare a dormire, per viverci quando ci sei, ma non ha più quell'importanza che aveva prima. Anche perché se hanno 4 soldi preferiscono viaggiare, divertirsi e non investirli nella casa.

Indipendentemente dalla sua situazione economica, lei spenderebbe 5.000 euro per una poltrona? Ovviamente no, nemmeno lo farei (intervista U3).

*D: Quindi sono cambiati anche i costumi delle persone nel corso del tempo. E voi ne avete risentito di questo?*

Molto, molto perché diciamo è venuto meno proprio il mercato di questi articoli. Si è potuto andare avanti questi anni perché essendo un negozio vecchio con una clientela diciamo anziana, che aveva il suo standard di richiesta che quindi meno incline a seguire la moda, ancora si aggiustava... quindi la clientela anziana come è anziano il negozio ha consentito di andare un po' avanti. [...] Però ovviamente anche questa clientela qui essendo anziana tende a calare per ragioni di...

*D: E quindi questi segni problematici sono emersi già da un po' di decenni.*

Direi di sì, sono cose di 10 anni fa anche di più (intervista U12).

Un altro problema è che sempre meno gente compra gente di cuoio, voi altri andate in giro con quelle scarpe lì.. poi quando si consumano le buttate. [...] certo che sono cambiati i consumi dei giovani, che comprano solo scarpe di gomma... adesso con la plastica non vale più la pena, quando si rompono le buttano. Venti anni fa si lavorava ancora perché c'era più gente che portava scarpe di cuoio, ora invece zero! (intervista U8).

Il cambiamento dello stile di consumo della popolazione ha penalizzato soprattutto i commercianti di generi alimentari, poiché negli ultimi decenni le abitudini alimentari dei milanesi sono mutate notevolmente. Diversi intervistati hanno raccontato che le nuove generazioni si dimostrano sempre meno attente alla qualità del cibo, per cui non sono interessate a spendere molti soldi per un prodotto di qualità. Per i commercianti di generi alimentari, quindi, la concorrenza dei grandi centri commerciali e dei supermercati, unita a un cambiamento dei consumi della popolazione italiana, ha creato una situazione molto difficile che è stata ulteriormente aggravata dalla recente crisi economica.

Non si consuma più il pane che si consumava negli anni Sessanta... i panettieri dell'epoca vivevano bene [...] diciamo che fino agli anni Ottanta si vendeva bene, ora con le nuove generazioni si fa sempre più fatica perché consumano davvero poco pane. [...] (intervista A8).

Anche la maggior propensione delle giovani generazioni a mangiare nei ristoranti sembra aver penalizzato questi imprenditori. Come ha scritto Sassatelli (2007), il mangiar fuori, così come il ricorso ai cibi pronti, è tipico delle società occidentali contemporanee e si è diffuso ormai in tutte le classi sociali: si spende oggi sempre meno per cucinare a casa, si passa sempre più tempo nei ristoranti e si fa maggiore ricorso al *takeaway*<sup>40</sup>.

Poi c'è stata anche la cultura del mangiare, la gente mangia è meno interessata alla qualità, ha meno tempo per cucinare, e preferisce le cose già pronte [...] trenta anni fa le donne lavoravano meno, quindi avevano molto più tempo per cucinare.. ora vogliono tutto pronto. Ora si hanno altre priorità che vanno dall'elettronica, alle vacanze...quindi la gente risparmia un po' sul mangiare, infatti noi vendiamo sempre meno pesce [...] poi questi lavorano, per cui quando hanno un po' di soldi mica vengono a prendere il pesce da noi, vanno al ristorante e via (intervista U9).

Per altri commercianti è stato il cambiamento della struttura occupazionale dell'economia milanese a ridurre il bacino di utenza. Per esempio, un venditore di articoli di caccia e pesca ha subito un drastico calo delle vendite durante il periodo di deindustrializzazione poiché, secondo l'imprenditore, queste attività sono più diffuse tra le classi operaie piuttosto che tra quelle impiegatizie.

Sono una decina d'anni che sono in crisi, ormai c'è una regressione continua [...] nel mio settore in venticinque anni l'80% ha chiuso. È un problema di Milano, da quando hanno chiuso le industrie è morto tutto. Gli uffici non mi danno lavoro.. se gli impiegati sono dieci gli operai sono mille, è tutto qua...

*D: Intende dire che c'è stato un cambiamento della popolazione che l'ha penalizzata?*

Sì, sì, hanno tolto le industrie, ora a Milano che lavoro c'è? Tutti lavori di ufficio... si è ridotto il numero di gente che va a caccia e a pesca, una volta c'era l'OM dietro e quando ha chiuso l'OM ho perso gran parte dei clienti.. mancando quell'indotto mi è mancata la clientela perché gli operai erano i

<sup>40</sup> Diversi dati mostrano come l'andamento della spesa delle famiglie per l'alimentare abbia subito nel corso degli ultimi dieci anni un cambiamento di tendenza, e in particolar modo si rileva un'importante contrazione della quota di spesa delle famiglie italiane destinata all'alimentazione. A questo fenomeno corrisponde anche un parziale aumento della spesa in servizi di ristorazione (Peta 2006).

miei clienti principali: su cento impiegati ci può essere un pescatore, su cento operai non dico sessanta ma cinquanta pescatori magari li trovavi (intervista U11).

In conclusione, dalle interviste è emerso che questi tre cambiamenti strutturali del contesto competitivo cui le microimprese operavano non sono stati una conseguenza diretta della crisi economica. Al contrario, la gran parte dei microimprenditori intervistati ha dichiarato che negli ultimi tre anni c'è stato un peggioramento di una situazione di difficoltà preesistente che ha le sue radici in cambiamenti strutturali, e in particolare nella concorrenza dell'imprenditoria immigrata, nella diffusione della grande distribuzione e nei cambiamenti dello stile di vita. La concomitanza di questi tre fattori ha modificato profondamente il contesto competitivo in cui operavano molte microimprese.

A questo punto dobbiamo però capire quali sono state le aziende che sono sopravvissute e quali invece sono cessate. Quali sono state le strategie imprenditoriali che hanno permesso alle aziende di rinnovarsi e quindi di essere competitive nel nuovo contesto strutturale? Rispondere a questi quesiti è importante perché, è possibile che la crisi economica abbia creato una sorta di selezione naturale delle microimprese, dove solo quelle che sono riuscite a rinnovarsi e a ridefinire la propria strategie imprenditoriale sono sopravvissute.

Dalle interviste è emerso che strategie di “ampliamento del mercato”, ovvero decisioni che hanno permesso alle microimprese di ritagliarsi nuove fette di mercato, spesso puntando sulla qualità del prodotto e cambiando il tipo di clientela, sono state in molti casi fondamentali per far fronte alle difficoltà della crisi economica. Vi è stata, in questo, una sorta di selezione naturale delle imprese: per i microimprenditori che sono riusciti a definire e implementare strategie di questo tipo, la crisi è diventata occasione di sviluppo (di prodotti, servizi, strategie commerciali e altre innovazioni); per gli altri, invece, le difficoltà di adattamento al nuovo contesto competitivo hanno causato la chiusura dell'attività.

La capacità innovativa e di adattamento delle singole organizzazioni può essere frenata da diversi fattori: rigidità tecnologica, limiti delle informazioni disponibili, vincoli politici, finanziari o legali, ecc. L'obiettivo dei prossimi paragrafi è individuare i meccanismi di natura sociale che hanno incentivato l'adozione da parte dei

microimprenditori di strategie adeguate per fronteggiare la crisi economica. Dalle interviste sono in particolare emerse due strade:

- a) la prima consiste nel cambiare la propria posizione di mercato, differenziando il prodotto, ridefinendo la propria clientela di riferimento e/o migliorando la qualità dei beni e dei servizi offerti.
- b) la seconda consiste nell'incentivare l'internazionalizzazione della propria microimpresa, cercando di esportare la propria merce all'estero e/o di avere rapporti stretti e duraturi con partner internazionali.

### *3.3 Individuare una nicchia di mercato*

La prima strategia adottata da molti microimprenditori è stata la differenziazione della propria offerta. L'obiettivo di questa strategia è indurre il consumatore a considerare non omogenei (cioè non perfettamente sostituibili) dei beni che soddisfano lo stesso bisogno, rendendolo quindi disponibile a pagare per essi prezzi differenti. In altre parole, questa strategia consiste nel vendere un prodotto (o servizio) particolare, di alta qualità, tale da non essere in diretta concorrenza con le aziende che competono sul prezzo. In termini più commerciali, si crea quella che si chiama una nicchia di mercato.

Diversi intervistati hanno dichiarato di essere riusciti in questo modo a ottenere dei vantaggi competitivi rispetto ai concorrenti che invece puntano sul mantenere i prezzi bassi: mentre questi ultimi sono esposti alla concorrenza di altri soggetti imprenditoriali come i centri commerciali e gli imprenditori cinesi, la nicchia di mercato difende proprio da questa concorrenza e consente di mantenere i prezzi relativamente elevati, con tutte le benefiche conseguenze del caso per l'azienda.

Per quel che riguarda la concorrenza della grande distribuzione, diversi intervistati hanno raccontato che sono riusciti a sopravvivere grazie all'individuazione di una nicchia merceologica ben definita, oppure avvicinandosi, in un modo o nell'altro, alle modalità commerciali della grande distribuzione, per esempio ampliando l'assortimento, inserendosi in catene, e così via (Ballarino 2000). Un esempio che può essere preso a modello di questo tipo di strategia è quello di una giovane commerciante che durante l'intervista ha raccontato come sia riuscita ad ampliare il proprio mercato attraverso la vendita di un prodotto che, essendo basato su una lavorazione di tipo

artigianale, si differenzia completamente da quelli standardizzati prodotti dai concorrenti.

Io produco gioielli [...] li disegno e li produco io. È un prodotto di assoluta qualità, diciamo di fascia alta/medio alta. Ovvio, c'è di meglio eh... però è sempre made in Italy per cui è un prodotto che potrebbe andare molto...

*D: quindi ha deciso di non puntare a vincere la concorrenza mantenendo il pezzo basso?*

Ovvio che no, non avrebbe assolutamente senso... solo producendo articoli di alta qualità, con un design raffinato e destinato a una clientela di fascia alta in questo modo riesco a sopravvivere [...] Poi da evento a evento avevamo il nostro database di persone appunto che lavoravano e il nostro prodotto è un prodotto di lusso perché è argento rodato, quindi non è l'argento che vai a prendere dall'indiano, ha una lavorazione italiana, tutta una serie di cose che lo nobilitano, senza nulla togliere all'argento indiano, però le persone che vengono ai nostri eventi sono un target... hanno un lavoro o comunque alla fine spendevano, anzi abbiamo sempre venduto al di sopra delle nostre aspettative (intervista A1).

Per minimizzare le spese, il prodotto viene venduto solo su ordinazione e viene completamente personalizzato in base alle esigenze del cliente. In questo modo, da un lato l'imprenditrice riesce a vendere prodotti a un prezzo competitivo; dall'altro, il cliente che ha partecipato alla fase di progettazione e di realizzazione è soddisfatto della qualità del prodotto.

Sì, e poi tu puoi avere le stesse cose che noi facciamo in argento, te le faccio su misura, in oro, a prezzi sicuramente più competitivi delle solite gioiellerie che hanno altri costi di quelli che abbiamo noi, lo lavoriamo solo su ordinazione. Io faccio una forbice di prezzo in base a quella che è l'ultima quotazione, dico guarda un anello può venire con determinate caratteristiche tra i 1200 e i 1500, dipende dalla quotazione e dal peso finale, ti faccio il prototipo un po' come quando vai dal sarto. Tu sai che spendi tra quella e quella cifra, finito il prototipo, quando vado a comprare quello in oro, ti dico guarda il prezzo finale è 1600. La gente apprezza, perché vede che comunque c'è il lavoro dietro, torna a comprare più volte l'oggetto, e me ne prende anche un altro. Quindi si va verso un'unicità del servizio sicuramente. [...] l'idea c'è, e in futuro vorrei percorre due strade, nel senso che alcune cose che sono distinte per far conoscere il brand, distribuire in un negozio per città, scelto bene in un negozio particolare, non in una gioielleria, in un posto inatteso, e poi il taylor-made in boutique. Oppure trovare un gruppo finanziario che decide di investire su di noi (intervista A1).

Oltre a curare la qualità del prodotto, questa intervistata ha raccontato come presti particolare attenzione al servizio e al rapporto con i clienti. In questo modo,

l'imprenditrice è riuscita a differenziarsi maggiormente dai grandi centri di distribuzione dove, come ha affermato la stessa intervistata, i commessi “non ti guardano nemmeno in faccia”

La cosa che ho visto e fa molto la differenza, che mi dà molta fiducia per il futuro è la qualità del servizio: tu non è che devi offrire un prodotto, entra uno, a malapena saluti e dici se hai bisogno... Noi spendiamo tempo a raccontare che cosa facciamo, come abbiamo lavorato, negli eventi promuoviamo l'artigianalità. Ma abbiamo una visone diversa del nostro mestiere rispetto ad altri, perché siamo delle entusiaste del nostro mestiere, quindi lo vogliamo far conoscere. Quindi capita che entrano magari delle bambine magari mi fermo e dico “guarda andiamo nella pagina di facebook puoi vedere le lavorazioni nei filmati, puoi vedere i pezzi unici che facciamo”, allora tornano indietro e a volte comprano, quando stavano andando via. Un po' come se fosse una scoperta, perché entrano sono abituati che nessuno se li calcola, io invece gli spiego le cose senza necessariamente che comprino, poi magari tornano più avanti e prendono l'idea per fare...io gli faccio vedere cosa facciamo perché magari un giorno che vogliono fare un regalo sanno dove andare, gli viene in mente. E non abbiamo ancora fatto le uscite stampa; adesso speriamo che ci pubblichino un po' di giornali, li potrebbe cambiare la nostra sorte, perché diventa una promozione del brand, del prodotto. Lo spero almeno (intervista A1).

Anche per quel che riguarda le cosiddette vendite in nero, ovvero quelle senza l'emissione della ricevuta fiscale, la strategia imprenditoriale di questa intervistata si discosta nettamente da quelle più comunemente adottate dagli altri microimprenditori. Come ha raccontato l'intervistata, la decisione di emettere lo scontrino fiscale è inusuale perché comporta dei costi nel breve periodo, tuttavia nel lungo periodo questa scelta garantisce un miglior controllo di gestione ed è in grado di fornire maggiori garanzie ai possibili acquirenti.

Una delle cose per cui ci stanno dando tutti delle pazze è che questo è un settore che vive molto di nero, per cui spesso tu vai in gioielleria, ti fanno lo sconto perché una parte gliela dai in nero, noi no. Nella mia filosofia imprenditoriale, ma forse sbaglio, vedremo, noi non facciamo uno scontrino che non sia uno scontrino, nel senso che non esce un pezzo che non abbia uno scontrino: dieci euro? Dieci euro, 5 euro? 5 euro, 1200? 1200. Sono venuti qua amici che dicono “non mi serve”: no no, io lo devo fare. Perché essendo un settore che lavora molto in nero, se un giorno mi dovesse andare una *venture capital* l'unico modo per dimostrare che faccio i numeri che spero di fare sono gli scontrini. Quindi anche per me, per rendermi conto, sono svampita, non riuscirei a tenere una contabilità in nero, non sarei in grado. Ma a parte quello a fine anno vedremo c'è il registratore di cassa che ti dice lo scontrino medio, ti dice... non sono riuscita ancora perché non sono capace a livello tecnologico a dividere i reparti, però almeno mi dice quanti giorni mi faccio, che giorni della

settimana mi faccio, mi serve anche a livello statistico. Poi magari avessi fatto una scelta diversa a quest'ora sarei miliardaria, non so, però mi sento anche più a posto con la mia coscienza ed è giusto che ognuno paghi la propria parte perché se no finiamo come la Grecia. Quindi questa è una scelta che abbiamo fatto, speriamo di essere premiati nel tempo e poi che tra un anno un fondo d'investimento decida di metterci qualche milioncino, che ti cambia la vita (intervista A1).

Anche un altro microimprenditore ha raccontato che nel momento in cui in Italia è arrivata la crisi ha deciso di aumentare ulteriormente la qualità del prodotto in modo da poterlo esportare all'estero. In questo modo, l'imprenditore è riuscito ad avere a che fare principalmente con una clientela molto facoltosa che non ha ridotto il proprio potere di acquisto durante la crisi economica.

Producevo tappeti e materiali per l'arredamento, tutta roba di qualità. [...] vendeva soprattutto a ricchi, la clientela era di fascia altissima...per esempio noi abbiamo fatto per la principessa o per gli sceicchi del Kuwait un appartamento a Parigi enorme e in più la casa giù a casa sua. [...] così lavoravamo molto (intervista U3).

Un giovane imprenditore che vende abbigliamento legato al calcio ha raccontato che è molto scrupoloso nello scegliere il materiale da vendere, per evitare di competere con le aziende che vendono le maglie non originali delle squadre di calcio. In questo modo, ovvero puntando sulla vendita di un prodotto raffinato e di qualità, l'imprenditore ha delineato una chiara strategia di mercato.

solo materiale rigorosamente originale, anzi quando vediamo cose non originali, tra parentesi, ci girano anche le scatole, ci dà fastidio. Il taroccamento è una cosa che a noi dà molto fastidio.

*D: quindi questo vi permette di posizionarvi sul mercato vendendo un prodotto di qualità.*

Sì, certo. Infatti il nostro punto forte sarà quello, che noi vendiamo a parte il materiale originale, anche le grafiche originali. A noi le spedisce direttamente il Milan, quello che... il Milan, l'Inter, la Juve quelle che vengono applicate da magazzinieri sui giocatori. Il nome e il numero grafica originale. Infatti, la nostra forza è quella anche. Se tu vai in un high store trovi magari la maglietta dell'Inter a meno, un 20 euro anche in meno di quanto la vendiamo noi ma loro non ti mettono lo scudetto, non ti mettono la coppa Italia, non ti mettono lo stemma della World cup che l'Inter ha vinto la coppa del mondo, non ti mettono nome e numero. Poi vengono tutti da noi e ci chiedono ma ce lo metti? No. Noi abbiamo il nostro segno di riconoscimento sulle maglie e se è stata acquistata in un nostro punto vendita ok, se no no, per forza. [...] eccola la nostra strategia di mercato: vendere un prodotto molto raffinato e di qualità e soprattutto

diamo la nostra esperienza, e non è facile trovare altri punti vendita con questo marchio a Milano (intervista A24).

Sebbene quasi tutti gli intervistati si siano dimostrati consapevoli della necessità di alzare la qualità del proprio prodotto, molti hanno detto di avere avuto molte difficoltà nel ridefinire le proprie strategie di mercato. La prima difficoltà riguarda l'informazione sulle caratteristiche del prodotto: da quanto è emerso dalle interviste, un prodotto riesce a differenziarsi solo se presenta degli elementi che lo rendono distinguibile nel metro di giudizio del consumatore, indipendentemente dal fatto che le differenze siano reali o percepite. La qualità, spesso evocata dagli imprenditori come una strategia di differenziazione, in realtà da sola non basta per rendere per vendere un prodotto diverso: è necessario infatti che il prodotto incontri le attese dei consumatori, che sia pubblicizzato e che presenti un mix favorevole di caratteristiche rispetto alla concorrenza.

E' esemplificativa la testimonianza di un commerciante che per dieci anni ha venduto prodotti a basso prezzo – quasi tutti i prodotti venduti costavano da uno a tre euro – e che ha cercato di aumentare la qualità dei prodotti per evitare la chiusura. La strategia non è andata a buon fine, perché i clienti hanno continuato a considerare i prodotti venduti come di bassa qualità, per cui hanno reagito in maniera non positiva all'aumento dei prezzi<sup>41</sup>.

Ho avuto il 60% in meno, questo negozio ha iniziato a cadere con i cinesi, e negli ultimi anni è stato tutto così veloce... si è unita la crisi ed è caduto tanto. Il primo colpo è stato cinque anni fa, ora c'è stata la mazzata definitiva.

*D: ma ha pensato a qualche strategia per far fronte a questo calo?*

Ci penso tutti i giorni, ci penso tutti i giorni... adesso sto tentando di aumentata la qualità, che è già aumentata... ho anche aumentato il prezzo, ma non cambia niente, non lo so se va bene...la gente è sempre la stessa (intervista C10).

Al contrario, un giovane imprenditore che ha aperto un centro di massaggi e di massoterapia, non si è limitato ad offrire un servizio diverso e più qualificato rispetto a quello offerto dai centri massaggi gestiti dai cinesi, ma ha curato nei minimi aspetti l'immagine della sua attività.

---

<sup>41</sup> Per esempio, non è stato nemmeno sostituito il nome del negozio, che ha continuato ad esporre la scritta "tutto a 1 euro".

*D: Che tipo di concorrenza soffrite?*

All'inizio dei centri massaggi cinesi, ma in quello abbiamo fatto in modo di differenziarci. All'inizio veniva la stessa gente che va nei centri massaggi cinesi e ci chiedeva se c'erano le massagiatrici cinesine.. capisce? Poi abbiamo fatto in modo di differenziarci, innanzitutto con la pubblicità, poi abbiamo curato l'aspetto del posto.. che ne so.. abbiamo fatto le vetrine bianche e rosse, che richiamano i colori dell'ospedale.. e già il cliente ha la percezione che si tratta di un'attività seria..non abbiamo mica messo donnine in vetrina, la gente non viene più a chiederci delle cinesine, hanno smesso. Ora quei centri non ci fanno molta concorrenza, ora siamo in concorrenza con le palestre o con quei centri in zona che fanno trattamenti simili ai nostri... ma è tutta un'altra storia. (intervista A22).

Un altro esempio di questo tipo è quello di un ristoratore che, nel momento in cui ha notato un calo di consumi, ha deciso di rinnovare completamente l'attività per non far trasparire alla clientela l'idea che l'attività fosse in difficoltà. In questo caso, quindi, la crisi economica ha rappresentato una vera e propria opportunità di innovazione della microimpresa.

Appena ci siamo accorti che c'era qualcosa che non andava, abbiamo deciso di fare un nuovo look perché l'attività era vecchia...la novità è importante perché dare al cliente novità e far vedere che si sta migliorando è importante. Fare lo stesso posto e fare le stesse così può essere carino per qualche nostalgico, ma secondo me non va bene per reagire alla crisi. È una scommessa, certo.. però se uno fa l'imprenditore deve scommettere (intervista C8).

Le interviste hanno mostrato che le strategie di riposizionamento sul mercato attraverso l'offerta di un prodotto o di un servizio di qualità superiore sono frenate da diverse barriere. Queste, ovviamente, derivano dai maggiori costi o dai minori ricavi che un'impresa potenziale nuova entrante nel mercato dovrebbe sostenere (se si tratta di maggiori costi) o subire (se si tratta di minori ricavi) rispetto alle imprese già affermate. È possibile individuare tre diversi tipi di barriere: il credito, i vincoli istituzionali e i vincoli legati alla struttura del mercato.

La prima barriera è quella del *credito*. Questo fattore è particolarmente importante perché in questi ultimi anni la crisi economica ha reso l'accesso al credito più difficoltoso per le aziende. Dalle interviste è emerso chiaramente che la possibilità di ricevere finanziamenti dalle banche potrebbe rappresentare un solido aiuto perché, in situazioni di crisi e di limitata liquidità, la possibilità di intraprendere nuovi progetti o di

ridefinire la propria strategia imprenditoriale è strettamente legata alla capacità di reperire fondi. Per esempio, un calzolaio ha raccontato che vorrebbe ampliare la propria attività, comprando macchinari nuovi e differenziando la propria attività attraverso la vendita di scarpe. Tuttavia, questi progetti imprenditoriali sono di difficile realizzazione proprio a causa della mancanza di disponibilità economiche.

L'accesso al credito è diventato un problema, le banche non ti danno più i mutui di una volta.. per questo è diventato difficile sia aprire un'attività che mandarla avanti. [...] e poi, quando ci rivolgiamo agli istituti di credito e alle banche abbiamo le porte chiuse, non abbiamo garanzie, niente.. o uno ha la possibilità di mettere in garanzia un proprio immobile, oppure non ha possibilità. Se oggi mi si rompe un macchinario, non ho altra scelta che mettermi le mani nei capelli. [...]. Volevo anche vendere, ma non riesco proprio [...]. non ce nessuno che ti dice "guarda che ti finanzio i macchinari", e questa è una grossa difficoltà per noi piccoli [...] Come faccio a innovare? Non ho la minima intenzione di farlo perché dovrei mettermi da parte i soldi per due anni e cambiare le macchine. Che senso ha? Ha più senso spendere i soldi per la famiglia (intervista C5).

Un secondo tipo di barriera riguarda i *vincoli istituzionali*, che sono di natura legislativa e regolano l'ingresso potenziale dei nuovi entranti. Questo tipo di barriera colpisce in maniera indifferenziata tutti i microimprenditori, poiché limitano la capacità di azione di coloro che tentano di aprire un'attività in quei settori che sono fortemente regolati o in cui c'è la presenza di un albo professionale.

In realtà ho pensato di aprire un ambulatorio medico, però c'erano troppi casini con le licenze e roba varia. [...] se riusciamo, sistemando il locale, mi piacerebbe ancora offrire prestazioni mediche facendo venire medici specialisti, però bisogna sistemare il locale per le normative e ora non ho soldi (intervista A22).

I vincoli legislativi sono importanti non solo perché limitano il raggio di azione dei microimprenditori, ma anche perché possono compromettere in maniera decisiva il volume di affari di un'attività, aumentando in questo modo le probabilità di un fallimento e di una conseguente uscita dal mercato. Per esempio, una legge emanata dalla regione Lombardia con lo scopo di regolamentare gli spazi in cui veniva svolta l'attività di phone-center ha causato la chiusura di diverse microimprese che non avevano le risorse sufficienti per adeguare i propri locali alle nuove normative.

poi è arrivata una legge della regione che ci chiedeva molte cose, come avere la gabbia di un tot di metri per l'igiene, il negozio deve avere un

grande bagno, ecc. non sono riuscito a sistemare tutto subito, ero già in crisi.... La polizia continuava a fare controlli ed erano multe su multe, poi è arrivata la crisi e mi ha fatto chiudere definitivamente. Non ce la facevo più (intervista U1).

Il terzo tipo di barriere possono essere definite *competitive* e riguardano i vincoli derivanti dalla necessità di possedere particolari risorse aziendali per sostenere la strategie di riposizionamento. Queste risorse hanno una natura eterogenea: esse possono essere finanziarie, quando derivano, per esempio, dall'ingente quantità di capitali necessari per una produzione efficiente, oppure da una maggiore difficoltà nell'accesso al credito; possono essere tecnologiche (brevetti, capacità, ecc.); oppure possono essere legate alle capacità manageriali e di innovazione dell'imprenditore, la quali possono essere influenzate positivamente dall'istruzione. Per esempio, un imprenditore che ha dichiarato di versare in gravi difficoltà e di soffrire la concorrenza degli imprenditori cinesi, ha dichiarato che vorrebbe riposizionare la propria attività, ma che non ha le risorse (finanziarie e conoscitive) necessarie per attuare questa strategie imprenditoriale.

Dai cinesi ti rendi conto che non c'è più qualità ma solo quantità. Non c'è più la qualità o la professionalità del posto, per cui tu vai a comprare da Valentino, perché Valentino è il merciaio da vent'anni, non si è improvvisato da un momento all'altro. Invece se vai nel bar da Kung Fu, questo chi è? Magari fino a ieri chissà cosa faceva e invece oggi ti fa il caffè. Non è il barista che c'era una volta, si stanno perdendo tutti. I massaggi manco teniamone conto, dal parrucchiere non vai. Io vado da Sebastiano; questo ragazzo ha 38-39 anni e anche lui lo fa da 19 anni, è un vecchio parrucchiere.

*D: ma tu hai pensato di puntare sulla qualità del prodotto?*

Certo, ma è molto difficile. Sai, io vendo bottoni e stoffe... posso scegliere la qualità migliore, ma non ho molti margini di manovra. Non ho un prodotto mio diciamo.

*D: Insomma, non ti puoi sobbarcare tutti i costi iniziali necessari per ridefinire la tua attività?*

Esatto, come faccio? Alla fine sono solo, da dove posso cominciare? [...] poi chi me li da i soldi, le banche hanno chiuso il rubinetto da anni ormai. (intervista A3)

Le barriere di tipo competitivo hanno colpito soprattutto i microimprenditori più anziani, ovvero quelli che hanno acquisito una capacità e una professionalità molto specifica, e che quindi vedono come poco vantaggiosa la decisione di rimettersi in discussione ricominciando in qualche modo da capo, e ridefinendo il raggio di azione della propria attività.

No, allora bisogna tenere conto di due cose. Diciamo ci siamo un po' adeguati all'andamento del mercato, non potevamo anche per l'età, perché bisogna tenere conto anche di questo, non siamo giovani quindi non potevamo cambiare posizione del negozio, cambiare articolo, cambiare nome. È un po' ci siamo adeguati riducendo progressivamente l'attività, essendo anche noi anziani ci siamo adeguati per esempio diciamo nelle scelte dei prodotti adeguandoci un po' ai tempi. [...] Non quindi una variazione strategica perché non sono in grado ma un adeguamento tattico alla situazione di mercato (intervista U12).

Ovviamente per questi imprenditori ridefinire la propria attività è particolarmente costoso, poiché essi hanno acquisito un *know-how* specifico funzionale a un certo tipo di attività. Di conseguenza, gli intervistati finiscono per essere vittime di una sorta di *path dependence* (North 1990), dell'inerzia connessa alle proprie attività: dal momento che il riadattamento al contesto esterno presenta alti costi psicologici e materiali, per questi imprenditori è paradossalmente più conveniente continuare ad affrontare e a gestire i problemi, anche quando sono nuovi, senza cambiare la propria strategia imprenditoriale<sup>42</sup>.

Eh.. se era qualche anno fa forse si, ma alla mia età cosa vado a fare. Il problema è questo. Io ho già 56 anni non so cosa andare a trovare [...] aprire un'attività di sana pianta o fare cose diverse.. non ho più voglia (intervista U11)

Inoltre, spesso la sperimentazione del nuovo cade vittima in una sorta di “pregiudizio dell’insuccesso”, dove eventuali segnali negativi, anche se non direttamente connessi alla nuova strategia in quanto tale, vengono immediatamente interpretati come una prova di fallimento. Probabilmente, questo tipo di pregiudizio sui cambiamenti permette a questi imprenditori di gestire una sorta di *dissonanza cognitiva*, dove da un lato si percepisce la necessità di dover ridefinire la propria attività, e dall’altro si deve fare i conti con la propria incapacità di mettere in pratica strategie imprenditoriali diverse da quella tradizionale.

Ho 55 anni e ho sempre fatto il pescivendolo, cosa posso fare adesso? hanno difficoltà quelli che hanno 40 anni e figurarsi me...[...] ho fatto

---

<sup>42</sup> La *path dependence* è una caratteristica spesso osservata del mutamento istituzionale che si può riassumere in una semplice definizione: le istituzioni esistenti influenzano in maniera significativa le possibilità di cambiamento e privilegiano un tipo di trasformazione incrementale e marginale. Per questo motivo, la realizzazione di mutamenti radicali è rara e ciò che si osserva più facilmente nella realtà empirica è la continuità.

questo lavoro da quando sono piccolo mi dice lei cosa vado a fare? Guardi come siamo combinati!

*D: puntare ancora di più su un prodotto di nicchia e di alta qualità?*

Si che lo abbiamo fatto, ma non è andata nemmeno questa. I costi erano troppo alti e la gente non veniva..non serve a niente..

*D:era sempre la stessa gente oppure avete fatto pubblicità o altre cose?*

No era sempre la stessa, per questo non è andata. (intervista U9).

Io faccio una professionalità.. dove la professione è veramente di qualità ma devo mantenere il prezzo basso. [la qualità] non mi sembra una strategia corretta nei confronti dei clienti, altrimenti vanno dai cinesi [...] la qualità non c'entra niente, perché la gente va dal soldo.

*D: ma lei ha provato a fare qualcosa per reagire la crisi?*

No, non ho proprio idea di cosa fare. Sono 40 anni che faccio questo lavoro e ho sempre fatto così, non c'è più il lavoro di prima e basta. Non c'è niente da fare (intervista C3).

### 3.3 Le strategie di internazionalizzazione

Il mercato di riferimento dei microimprenditori è molto differenziato: molte imprese sono attive a livello strettamente locale, spesso a livello di singolo quartiere; altre hanno un raggio di azione più ampio, ovvero a livello provinciale, regionale o nazionale; altre ancora sono riuscite a costruire legami solidi a livello europeo o addirittura globale. Molti testimoni privilegiati hanno raccontato che gli scenari del contesto economico mondiale hanno subito negli ultimi anni mutamenti consistenti che hanno portato molte piccole imprese a dover internazionalizzare la propria attività. Questo aspetto è particolarmente importante perché, secondo gli esperti, le microimprese che sono riuscite ad internazionalizzarsi, e quindi che hanno esportato le proprie merci o che hanno avuto forti legami economici con altri mercati, sono state meno penalizzate dalla crisi economica.

Ci sono aziende che si internazionalizzano, pur essendo piccole, hanno la piattaforma informatica, per cui fanno tutti i corsi e si mettono sul mercato. Queste sono riuscite bene o male a stare in piedi. Però se non c'è un intervento organizzato da parte del nostro Paese che permetta a un insieme di piccole unità di essere presenti nel marketing [...] (intervista E8).

L'internazionalizzazione dei prodotti potrebbe essere una buona strategia, ma è molto difficile per le piccole imprese... figuriamoci per le micro. [...] ci vorrebbe un intervento istituzionale, perché per esportare la merce

all'estero è necessario avere buone risorse informative e il singolo imprenditore deve essere in grado di affrontare dei costi. [...] Per farle un esempio...quando ci sono le fiere internazionali alcuni imprenditori non riescono ad andare perché non hanno nessun sostituto in grado di mandare avanti mandare avanti l'attività (intervista E5).

Quali sono, quindi, le microimprese che sono riuscite a internazionalizzarsi? Prima di rispondere, bisogna dire che l'internazionalizzazione delle microimprese è un fenomeno piuttosto raro in Italia<sup>43</sup>, per cui nel nostro campione di microimprese solo tre imprenditori risultavano avere rapporto costanti con l'estero. Con qualche cautela, possiamo comunque dire di aver individuato due fattori che possono facilitare il processo di internazionalizzazione delle microimprese.

Innanzitutto è necessario che l'imprenditore disponga di un prodotto proprio e di qualità, in grado di essere appetibile sul mercato internazionale. Tuttavia, come è già stato osservato nel paragrafo precedente, la qualità del prodotto non è un fattore sufficiente per dare origine a forti legami con altri paesi. Questa, infatti, deve essere associata a un buon bagaglio di conoscenza sia sulle strategie imprenditoriali da adottare, sia sul contesto in cui si cercano di vendere i prodotti.

*D: come ha deciso di esportare i propri prodotto all'estero?*

Ho lavorato in banca per molto tempo, e lì mi occupavo di aprire filiali nei paesi che erano entrati da poco in Europa [...] ho molta dimestichezza con i business plan e con le strategie per esportare prodotti in nuovi mercati [...]. Mi ha anche aiutato il fatto che mia mamma è polacca, quindi conosco molto bene quel paese...

*D: quindi state cercando di vendere i prodotti lì?*

Certo, inizio da lì (intervista A1).

Questa strategia di internazionalizzare il prodotto per far fronte alla crisi è però limitata da diversi fattori. Innanzitutto, diversi imprenditori hanno dichiarato di non avere la capacità finanziaria sufficiente per sostenere investimenti con un ritorno dilazionato nel tempo. Quindi, la conseguente dipendenza dal credito priva l'impresa di una completa autonomia decisionale, sia dai creditori sia dai mercati.

Sto cercando di mettere una nuova tecnologia nel prodotto, un software in grado di gestire meglio la nostra attività, sarebbe una cosa utile perché renderebbe più veloce il lavoro...è una cosa che c'è in Svizzera, e poi in Italia non credo che ci siano altri a saperlo fare. [...] sono tre mesi che

---

<sup>43</sup> Come ha affermato Mutinelli (2010), il grado di internazionalizzazione dell'Italia è più basso rispetto quello dei suoi maggiori partner europei, sia sul lato degli investimenti all'estero sia sul lato degli investimenti dall'estero.

vado in banca e niente, e poi conosco il direttore eh, capisci? Come faccio ad assumermi dei rischi senza un prestito dalla banca? (intervista A12).

Per i microimprenditori, infatti, è difficile farsi carico dei costi e dei rischi legati alla strategia di internazionalizzazione. Per esempio, molti intervistati hanno dichiarato che la costruzione di legami con l'estero toglierebbe tempo e risorse alla gestione della propria attività. Diversi esperti intervistati hanno dichiarato che nemmeno la costruzione di un network di microimprese si è rivelata particolarmente utile a proposito, perché nessun membro del network ha incentivi a farsi carico dei costi della strategia. In altre parole, l'internazionalizzazione delle microimprese attraverso la costruzione di una rete è frenata da una situazione simile a quella del *dilemma del prigioniero*, poiché c'è una forte contrapposizione tra razionalità individuale ed efficienza sociale. In questa situazione, i benefici dell'azione congiunta possono essere colti solo grazie a una norma o a un istituzione che impedisca i comportamenti opportunistici o premi quelli cooperativi.

Una strategia potrebbe essere quella di cambiare mercato e quindi andare all'estero, allargare il mercato. Quindi non so, innovare i prodotti e così via. E questo probabilmente molte piccole aziende non riescono a farlo proprio perché di piccole dimensioni. Però è anche vero che si è creato questo network, dicevamo prima di aziende che collaborano tra di loro, un capitale sociale delle aziende. Però le aziende non sfruttano questo capitale sociale per allargare il mercato e puntare su capitali esteri giusto? Quindi probabilmente è una collaborazione... [...] si naviga a vista insieme, non c'è una strategia comune...ci vorrebbe un intervento esterno per far sì che questa collaborazione...[...] Se si dovesse avviare un bando di partecipazione per un avanzamento in un determinato settore tecnologico, per una particolare applicazione eccetera eccetera, con i finanziamenti un po' comuni della formazione continua, un po' della comunità, un po' della Regione qua e là su e giù... Poi partecipano le aziende che vogliono, che sono interessate ovviamente. Però al di là di quello che poi tirano fuori, ognuno tira fuori per sé delle cose che poi gli servono ad andare avanti, questo è lo strumento pratico per mettere in piedi delle reti, ma non solo delle reti a livello di convegni, che va sempre bene, ma delle strutture vere, sul territorio (intervista E1).

Dalle interviste è emerso che l'innovazione tecnologica e la cospicua introduzione dell'informatica possono sostenere i processi di internazionalizzazione delle microimprese. La velocizzazione della trasmissione delle informazioni, della comunicazione e la possibilità di compiere esplorazioni anche dettagliate in tempi più ridotti hanno fatto sì che, per quel che riguarda l'internazionalizzazione, le aziende che

per prime hanno mostrato interesse per le nuove tecnologie hanno acquisito nel breve periodo una posizione di vantaggio.

Occupandomi di sicurezza informatica, non ho nessun problema ad avere a che fare con partner stranieri [...]. Anzi, le dirò che preferisco lavorare con gli svizzeri che con gli italiani, quindi si può dire che sono già internazionalizzato. [...] secondo me l'avere a che fare con clienti stranieri è tipico del mio settore lavorativo [...] Io, per esempio, dopo l'università sono stato negli Stati Uniti per diversi anni, e lì ho conosciuto molta gente e lavoro ancora con loro... voglio dire... è proprio il tipo di attività che ti porta a internazionalizzarsi (intervista A12).

Sono dunque questi i fattori che favoriscono l'internazionalizzazione dell'attività: disporre di un prodotto proprio e di qualità, avere una buona conoscenza del contesto di destinazione, oppure operare in un settore – come quello informatico – che per sua natura favorisce l'interconnessione delle aziende a livello extrazonale. Al contrario, per tutti gli altri microimprenditori l'internazionalizzazione rappresenta una strategia difficilmente praticabile.

E da dove inizio? Io ho sempre lavorato così e ora come faccio a pensare di avere rapporti con l'estero? (intervista A24).

Devo curare i rapporti con i fornitori, con i clienti, devo sistemare il negozio...non ho proprio l'idea di pensare di andare all'estero (intervista A20).

## Appendice A

Tabella A.1 - velocità di transizione al primo episodio di uscita dal lavoro autonomo (meno di 5 dipendenti). Uomini e Donne 15-45 anni. Modelli cox: hazard ratio. CATEGORIA DI RIFERIMENTO TRA LE PARENTESI QUADRE.

	Uomini		Donne	
	Modello 1	Modello 2	Modello 1	Modello 2
<i>Regione di nascita</i>				
Nord-ovest [cat.ref]				
Nord-est	1,12	1,02	1,26*	1,15
Centro	1,38**	1,47**	1,36**	1,47**
Sud e Isole	0,90	1,02	0,66**	0,84
<i>Cohorte di nascita</i>				
<1940	0,87	1,02	1,22	1,44
1941-1949	0,74	0,70	1,76	1,69
1950-1958	1,04	0,99	1,96	1,71
1959-1967	1,55*	1,38	2,65**	2,34
1968-1975	1,27	1,26	2,23**	2,01
<i>Classe sociale di origine</i>				
Borg [cat.ref]				
Cmi	0,86	0,77	0,59*	0,50**
Pbu	1,05	1,01	0,87	0,72
Pba	1,44	1,46	1,05	0,82
Cou	0,56**	0,54**	0,45***	0,29***
Coa	0,62**	0,63	0,39***	0,25***
Studio	0,52**	0,50***	0,50**	0,59***
<i>Titolo di studio</i>				
Elementari o meno [cat. fef]				
Medie	0,74**	0,72**	0,82	0,74**
Diploma	0,54***	0,70**	0,56***	0,51***
Laurea	0,38***	0,60**	0,47***	0,47***
<i>Stato civile</i>				
Celibe [cat.ref]				
Sposato	0,67*	0,57**	1,71***	1,54**
Divorziato	0,76	0,75	2,93***	2,08**
<i>Figli</i>				
No figli [cat.ref]				
1 figlio	1,30	1,30	0,42***	0,45***
2 figli	1,24	1,24	0,36***	0,42***
3 o più figli	1,61**	1,82**	0,27***	0,34***
Numero di episodi lavorativi		1,45***		1,32***
Numero di episodi di disoccupazione		1,00		1,24***
Mobilità discendente		1,26**		0,77***

## **Capitolo 6**

### **Conclusioni**

Le microimprese milanesi hanno reagito alla crisi in diversi modi. In alcuni casi la crisi ha provocato la chiusura di molte attività, in altri essa ha rappresentato un'occasione di sviluppo e ha spinto gli imprenditori a percorrere nuove strade per l'azione economica. La crisi, quindi, da un lato ha messo in difficoltà le aziende, ma dall'altro ha fatto emergere nuovi soggetti imprenditoriali e nuovi protagonisti economici.

Quali sono i meccanismi che sottostanno a queste effetti contrastanti provocati dalla crisi economica? Come mai le microimprese hanno reagito in diverse maniere alla crisi? È possibile rispondere a queste domande solo prendendo in considerazione l'effetto di fattori non economici che plasmano la logica d'azione degli attori sociali. I risultati di questo studio, infatti, confermano che l'azione economica e l'azione sociale sono inestricabilmente legate tra loro, e che il funzionamento dell'uno e dell'altro sistema non può essere compreso senza tener conto del ruolo svolto dell'altro (Regini 2007).

#### **1. Le nuove imprese e la crisi economica: una tipologia di neo-imprenditori**

Per quel che riguarda le entrate nel mercato del lavoro autonomo, la decisione di avviare un'attività in proprio in questi anni di crisi è stata spesso la conseguenza di una strategia di mobilità sociale ascendente. In altri casi, invece, gli imprenditori hanno deciso di avviare un'attività in proprio semplicemente perché sono stati socializzati nella loro famiglia di origine a una certa idea di lavoro, e ricercano nell'occupazione indipendente la possibilità di mettere alla prova le proprie doti personali. Altre volte, invece, la scelta di aprire una microimpresa è stata una risposta a un lavoro poco gratificante, oppure per evitare la disoccupazione alla disoccupazione o l'inattività.

Per analizzare in modo sistematico le scelte imprenditoriali che sono avvenute in questi anni di crisi, abbiamo delineato una tipologia dei neo-imprenditori (tabella 6.1). Per costruire la tipologia sono state incrociate due variabili: il livello di qualificazione

degli intervistati, dove consideriamo altamente qualificati coloro che possiedono un titolo universitario, e la loro posizione di mercato, dove consideriamo forte la posizione di chi possiede un titolo di studio universitario nelle discipline “forti”, più richieste dal mercato del lavoro (economia, ingegneria, materie scientifiche, cfr. Ballarino 2006) e quella di chi possiede una solida esperienza professionale, anche di lavoro subordinato, in mansioni e/o attività richieste dal mercato (baristi, camerieri, artigiani di vario genere ecc.); mentre consideriamo debole la posizione di chi possiede un titolo universitario nelle discipline “deboli” (le umanistiche, giurisprudenza) e di chi non possiede un’esperienza professionale in mansioni e/o attività richieste dal mercato (dunque anche chi ha competenze rese obsolete dalle nuove tecnologie o dalle nuove forme organizzative).

Tabella 6.1 – Tipologia dei neoimprenditori: motivazione, risorse e strategie per far fronte alla crisi

	<b>Alta istruzione e qualificazione</b>	<b>Bassa istruzione e qualificazione</b>
<b>Posizione di mercato forte</b>	<p>a) <u>Autorealizzazione</u>: lavoratori hi-tech e professionisti, con chiare strategie imprenditoriali e una buona conoscenza del mercato.</p> <p><i>Motivazione</i>: rispondenza a passioni, propensioni, interessi</p> <p><i>Risorse</i>: capitale umano ed esperienza</p> <p><i>Strategie</i>: questo tipo di neo imprenditore riescono a calibrare al meglio il loro inserimento nel mercato, diminuendo in questo modo l’impatto della crisi economica.</p>	<p>b) <u>Promozione sociale</u>: autoimpiego come forma di mobilità sociale ascendente. Sono soprattutto lavoratori nel commercio e nella ristorazione (camerieri e commessi) che hanno deciso di investire le proprie risorse economiche in un’attività propria.</p> <p><i>Motivazione</i>: ricerca di status sociale e maggiori redditi.</p> <p><i>Risorse</i>: risparmi accumulati nella carriera lavorativa.</p> <p><i>Strategie</i>: utilizzo delle conoscenze di mercato e dell’esperienza</p>
<b>Posizione di mercato debole</b>	<p>c) <u>Reinvenzione</u>: giovani che aprono un’attività per far fronte alle difficoltà occupazionali.</p> <p><i>Motivazione</i>: reazione alla crisi</p> <p><i>Risorse</i>: capitale umano, idee, risorse familiari</p> <p><i>Strategie</i>: utilizzo delle loro conoscenze e della loro intraprendenza per reagire alla crisi e per delineare delle strategie imprenditoriali (soprattutto attraverso la pubblicità e il marketing).</p>	<p>d) <u>Ripiego</u>: lavoratori adulti che accedono al lavoro autonomo per mancanza di altre possibilità occupazionali. Sono anche giovani con poche competenze ma con qualche soldo da investire; oppure adulti spiazzati dalla crisi</p> <p><i>Motivazione</i>: reazione alla crisi</p> <p><i>Risorse</i>: variegate (piccoli risparmi di famiglia, eredità, proventi derivanti dalla vendita di un immobile)</p> <p><i>Strategie</i>: non hanno strategie.</p>

Incrociando le modalità di queste due variabili si ottiene una tipologia con quattro tipi-ideali di neoimprenditori. I tipi sono denominati in base all'elemento motivazionale più immediatamente espressivo delle loro caratteristiche soggettive, ma come abbiamo visto essi sono definiti in base alle caratteristiche strutturali delle competenze di cui essi sono dotati.

- a) Il primo gruppo, nella cella superiore sinistra della tabella, è definibile come gruppo dell'*autorealizzazione*: esso comprende lavoratori con un alto livello di qualificazione e una posizione di mercato forte. Si tratta di lavoratori qualificati, attivi soprattutto (ma non solo) nel settore dell'high-tech e nelle libere professioni che avevano alle spalle buone e stabili carriere lavorative. Questi lavoratori sono spesso giovani, che ricercano nel lavoro autonomo una possibilità per far fruttare al meglio le proprie conoscenze e capacità.
- b) Il gruppo della *promozione sociale* (cella superiore destra) comprende invece lavoratori relativamente poco istruiti, ma ben dotati di capitale umano specifico: essi hanno una posizione di forza nel mercato del lavoro perché grazie alla loro esperienza hanno competenze professionali richieste e, soprattutto, conoscono bene il mercato. Questi sono lavoratori che hanno deciso di investire le proprie risorse economiche in un'attività propria per migliorare la propria posizione sociale, e per evitare possibili difficoltà occupazionali derivanti dalla crisi economica. Per i soggetti inclusi in questo gruppo, la decisione di avviare una microimpresa corrisponde al classico meccanismo del “mettersi in proprio”: il passaggio dal lavoro dipendente all’impresa rappresenta il punto d’arrivo di un’esperienza, più o meno consolidata di lavoro subordinato (per lo più – ma non sempre – nel medesimo settore).
- c) Il terzo ideal-tipo (cella inferiore a sinistra) è quello della *reinvenzione*. Esso comprende lavoratori istruiti che faticano, per una ragione o l’altra, a soddisfare le proprie aspettative di mobilità sociale nel mercato del lavoro dipendente. Questo è spesso il caso di coloro che negli ultimi anni si sono laureati nelle discipline umanistiche, che hanno visto notevolmente peggiorare le proprie prospettive occupazionali a causa della flessibilizzazione del mercato del lavoro (Ballarino e Bratti 2009): si tratta di individui con un alto livello di qualificazione e (spesso) di motivazione, ma con una posizione debole sul

mercato. I neoimprenditori riconducibili a questo tipo sono giovani senza lavoro o con carriere lavorative precarie e frammentate, ma con idee, capitali e iniziativa, per cui hanno per cui hanno deciso di *reinventarsi* avviando un'attività lavorativa autonoma. Rientrano in questa categoria anche gli adulti dotati di capitale umano non specifico che hanno perso il lavoro e che si riconvertono aprendo una microimpresa in un settore diverso da quello in cui erano lavoratori dipendenti.

- d) Infine, il quarto gruppo (cella inferiore a destra) è quello del *ripiego*, che include i microimprenditori con un livello di istruzione relativamente basso, le cui competenze non sono particolarmente richieste dal mercato. Si tratta nella maggior parte dei casi di lavoratori adulti poco qualificati (o le cui qualifiche sono indebolite dallo sviluppo tecnologico o dalla concorrenza di operatori industriali, come i panettieri) che sono stati spiazzati dalla crisi, e che hanno deciso di avviare una microimpresa per mancanza di altre possibilità occupazionali. Possono essere inclusi in questo tipo anche i giovani con poche competenze e con poche possibilità occupazionali, ma con qualche soldo da investire nell'avviamento di un'attività indipendente.

Tra questi quattro ideal-tipi di neoimprenditori è possibile individuare tre importanti differenze.

- 1) La prima riguarda le *motivazioni* intrinseche che hanno guidato le loro scelte imprenditoriali. Tra il gruppo dell'autorealizzazione e quello della promozione sociale, per esempio, è possibile cogliere una differenza tra motivazioni intrinseche: rispondenza a passioni, propensioni, interessi nel primo caso; ricerca di status sociale e maggiori redditi nel secondo. In generale, però, le scelte degli imprenditori inclusi in questi due gruppi sembrano essere meno influenzate dalla crisi. Sicuramente quest'ultima diminuisce le possibilità di carriera diverse dalla microimprenditoria (lavoro dipendente), e quindi facilita la scelta imprenditoriale, ma la motivazione al lavoro in proprio è comunque parte del potenziale soggettivo degli individui riconducibili a questi tipi, indipendentemente dalla congiuntura economica. Di contro, le motivazioni all'autoimprenditorialità degli individui riconducibili agli altri due tipi

(reinvenzione e ripiego) sono più legate alle difficoltà congiunturali della recessione economica.

- 2) La seconda differenza è legata al fatto che questi tipi di lavoratori autonomo utilizzano *risorse* diverse nell'avviamento di una microimpresa. Il tipo della reinvenzione utilizza le risorse derivanti dall'istruzione (capitale umano non specifico: competenze generali che si apprendono all'università e si possono poi utilizzare in diversi settori) e dal sostegno familiare (ereditarietà, risorse di qualche familiare, ecc.); il tipo del mettersi in proprio utilizza capitale umano specifico, ovvero le risorse accumulate nelle precedenti esperienze lavorative; il tipo dell'autorealizzazione riesce a far leva sia sul proprio capitale umano, sia specifico che no, che sulle risorse accumulate durante la carriera lavorativa; infine, i lavoratori del gruppo del ripiego sono dotati di scarso capitale umano e le loro carriere lavorative sono piuttosto frammentate e discontinue, per cui per avviare la microimpresa essi non utilizzano un tipo di risorsa specifica (capitale umano o risparmi accumulati nel tempo), ma fanno leva su una combinazione variegata di risorse, come i piccoli risparmi di famiglia, l'eredità, oppure i proventi derivanti dalla vendita di un immobile.
- 3) Infine, la terza differenza riguarda il *modo in cui si è affrontata la crisi*: mentre chi ha deciso di avviare un'attività economica per migliorare la propria condizione occupazionale (promozione sociale) ha una chiara strategia imprenditoriale per far fronte alla crisi economica, quelli che hanno deciso di creare una microimpresa perché non avevano altre possibilità lavorative (ripiego) non hanno sviluppato grandi idee di business; per cui, come ha affermato un intervistato, essi “navigano a vista nella speranza che vengano tempi migliori”. Un caso particolare è dato dai giovani istruiti: anche se hanno deciso di diventare lavoratori autonomi perché in questi anni il mercato non ha offerto loro buone possibilità occupazionali (reinvenzione), questi neoimprenditori hanno potuto far leva sulla loro capacità d'innovazione e sulle loro conoscenze (migliori capacità di pianificazione economica e organizzativa, maggiori capacità relazionali e comunicative, ecc.) per delineare delle strategie di posizionamento nel mercato per fronteggiare la crisi economica.

## 2. Difficoltà e adattamenti delle microimprese

Per quel che riguarda le uscite dal mercato, sulla base delle interviste è stato possibile individuare tre situazioni di difficoltà che i microimprenditori hanno dovuto affrontare durante la crisi economica (tabella 6.2).

Tabella 6.2 Le imprese che chiudono

Situazioni	Cause	Tipo di imprenditori colpiti	Soluzioni	Chi abbandona
Ricambio generazionale	I figli dei piccoli imprenditori aspirano ad ottenere uno status lavorativo diverso rispetto a quello dei genitori, anche a costo di peggiorare la propria situazione economica e di affrontare anni di lavoro precario.	Lavoratori autonomi relativamente anziani (60-70 anni), che gestiscono un tipo di attività poco innovativa	Cedere l'attività	Coloro che non riescono a cedere la propria attività, e quindi decidono di non assumersi i rischi della situazione economica incerta degli ultimi anni.
Monocommitenza	Spesso il lavoratore monocommittente rappresenta un fattore di flessibilizzazione dei costi produttivi e un elemento di riduzione del costo del lavoro.	Lavoratori autonomi ma di fatto dipendenti. Lavoratori istruiti e donne	Ricerca di un lavoro dipendente o, in mancanza di altro, di un altro rapporto di collaborazione. Ricerca di nuovi clienti, costruzione di reti, integrazione con altri servizi, ecc.	Chi ha perso il proprio contratto di fornitura / collaborazione
Cambiamento contesto competitivo	a) imprenditoria immigrata; b) grande distribuzione; c) cambiamento dei comportamenti di consumo	Lavoratori che concorrevano sul prezzo e non sulla qualità	a) differenziare il prodotto b) migliorare la qualità del prodotto; c) internazionalizzare l'attività	Chi non è riuscito ad adattarsi al nuovo contesto competitivo.

- a. La prima riguarda il *ricambio intergenerazionale*. Spesso i figli dei piccoli imprenditori non aspirano a proseguire l'attività dei loro genitori. L'analisi delle loro ragioni non rientra negli obiettivi di questa ricerca: probabilmente esse hanno a che fare con un livello di aspettative piuttosto elevato, che mal si concilia con l'enorme quantità di tempo e di energie richieste da una piccola impresa al proprietario, oppure anche (più in positivo) alla volontà di dimostrare

le proprie capacità avviando qualcosa di nuovo piuttosto che dedicandosi a qualcosa di creato da altri. Com'è ovvio, questo è un problema che riguarda soprattutto i lavoratori autonomi relativamente anziani che gestiscono un tipo di attività poco innovativa e senza grandi prospettive di sviluppo. Il problema del ricambio non incentiva nessun tipo di innovazione: secondo le nostre interviste, la gran parte degli imprenditori che si sono trovati in questa situazione hanno deciso di chiudere l'attività per evitare di assumersi i rischi della situazione economica incerta dei prossimi anni.

- b. La seconda situazione è decisamente diversa: essa riguarda i lavoratori autonomi che hanno una *committenza molto ristretta*. I lavoratori di questo gruppo hanno risentito degli effetti della crisi perché, spesso, il lavoratore monocommittente è stato visto dalla aziende come un fattore di flessibilizzazione dei costi produttivi e un elemento di riduzione del costo del lavoro. Questi lavoratori sono relativamente istruiti e spesso sono approdati al lavoro autonomo come ripiego, non riuscendo a trovare un'occupazione dipendente stabile e tutelata. Per questo motivo, le strategie di questo gruppo per far fronte alla crisi sono nella maggior parte dei casi una di queste due: cercare un lavoro dipendente, o cercare nuove collaborazioni.
- c. Infine, la terza situazione ha a che fare con il *cambiamento strutturale del contesto competitivo*. Gli imprenditori che hanno dovuto affrontare questo tipo di difficoltà sono quelli che, avendo una strategia imprenditoriale basata sul mantenimento dei prezzi bassi, hanno avuto difficoltà a competere con i nuovi soggetti imprenditoriali (soprattutto con l'imprenditoria cinese), con i grandi centri di distribuzione e/o non sono riusciti ad adattarsi ai nuovi stili di consumo della popolazione. E' quindi centrale, a questo proposito, la distinzione che è stata proposta in precedenza, sulla scorta della sociologia economica della competizione industriale globale (Streeck 1994), tra strategie di competizione basate sul prezzo e strategie di competizione basate sulla qualità. Le prime sono più deboli di fronte alla concorrenza, vuoi straniera vuoi della distribuzione industriale. Le seconde, d'altra parte, possono trovarsi in difficoltà di fronte ai cambiamenti degli stili di consumo, anche se di solito questi sono associati al

ricambio generazionale, e quindi le nicchie di mercato tendono a mantenersi finché non scompare l'intera coorte di individui legati a un determinato stile.

Le nostre interviste hanno mostrato che spesso i microimprenditori non hanno a disposizione ampi margini di manovra per innovare e per fronteggiare le difficoltà della crisi, e che questa difficoltà è stata ulteriormente aggravata dalle maggiori difficoltà di accesso al credito. Tuttavia, le imprese che hanno cercato di adattarsi e che sono riuscite a “sopravvivere” al nuovo contesto hanno attuato due tipi di strategie: la prima, che è la più comune, consiste nel riposizionarsi sul mercato diversificando il proprio prodotto; la seconda invece, poco praticata, consiste nell'internazionalizzare l'attività. La crisi ha operato come un agente di selezione, aggravando le situazioni di difficoltà già esistenti e forzando all'uscita dal mercato i microimprenditori che non sono riusciti, innovando la propria attività, ad adattarsi al nuovo contesto competitivo.

### **3. I fattori che favoriscono le strategie vincenti**

Ma quali sono, quindi, i fattori che hanno facilitato la “sopravvivenza” delle microimprese? Per quel che riguarda la strategia di posizionamento nel mercato, un fattore che si è rivelato particolarmente importante nel determinare il successo dei microimprenditori riguarda la disponibilità di *informazioni* sul contesto competitivo. Infatti, molti imprenditori che sono riusciti a far fronte alle difficoltà della crisi – o, analogamente, ad avviare attività di successo – hanno fatto leva proprio sulla conoscenza del mercato per individuare delle strategie imprenditoriali vincenti.

Per esempio, molti intervistati che hanno avuto lunghe esperienze lavorative alle dipendenze, spesso ricoprendo ruoli di responsabilità in piccole imprese simili a quelle che hanno creato, sono stati in grado di individuare una nicchia di mercato ben precisa grazie alla loro esperienza professionale. Molti di questi microimprenditori avevano anche a propria disposizione, ancora prima di avviare la microimpresa, una buona conoscenza del meccanismo delle forniture: essi sono quindi riusciti a sfruttare il capitale sociale derivante dalle loro attività precedenti per avviare al meglio la propria microimpresa.

Anche i giovani istruiti che hanno avviato una microimpresa come reazione alla mancanza di opportunità lavorative hanno fatto leva sul loro bagaglio di informazioni.

In questo caso, però, l'individuazione di una nicchia di mercato non si è basata sull'esperienza professionale, poiché molti giovani imprenditori non hanno avuto esperienze lavorative stabili e continuative, e non sempre i settori dove hanno fatto esperienza sono quello in cui decidono di avviare la propria attività. Al contrario, le risorse informative di questi imprenditori riguardano la società: essi conoscono mode, stili di vita e tendenze di contesti sociali molto specifici, che possono dare luogo a domanda di merci e servizi altrettanto specifici. Grazie a questo tipo di conoscenza, molti giovani imprenditori sono riusciti a individuare nuove nicchie di mercato e, quindi, a posizionarsi strategicamente sul mercato offrendo prodotti o servizi innovativi.

La capacità di sfruttare queste risorse informative non è facilitata dalla frequenza scolastica di per sé, ma dall'acquisizione di capacità intangibili sociali, relazionali e comunicative, acquisizione che è chiaramente associata alla frequenza scolastica. Nella ricerca sociologica queste qualità sono comunemente chiamate *soft skills* (si veda, per esempio, Goldthorpe e Jackson 2008) e coinvolgono dimensioni di habitus e di capitale culturale che si apprendono in famiglia o nella socializzazione all'interno dei contesti giusti, familiari, comunitari o di gruppo dei pari.

Al contrario, i microimprenditori più penalizzati dalla crisi economica sono quelli che non hanno un buon bagaglio di conoscenze sul contesto competitivo. Gli imprenditori con minori risorse informative, infatti, non hanno attuato nessuna strategia imprenditoriale, ma si sono limitati a “navigare a vista” in attesa che passi la recessione economica. Questi imprenditori sono spesso lavoratori adulti che, spiazzati dalla crisi, hanno deciso di dar vita a una microimpresa per mancanza di altre possibilità occupazionali, oppure giovani con poche competenze ma con qualche risorsa da investire nell'avviamento di una microimpresa.

Oltre a favorire l'individuazione di una nicchia di mercato ben precisa, la disponibilità di informazioni si è rivelata importante anche per quel che riguarda le strategie di internazionalizzazione. Infatti, oltre a disporre di prodotti di qualità, gli imprenditori che sono riusciti ad attuare strategie di internazionalizzazione avevano una buona conoscenza del contesto in cui hanno deciso di esportare i propri prodotti. Le strategie di internazionalizzazione, però, sono frenate della difficoltà di far fronte ai costi dell'investimento. Molti intervistati a proposito hanno raccontato che non riescono ad esportare i propri prodotti perché la costruzione di legami con l'estero toglierebbe

tempo e risorse alla gestione della propria attività. Inoltre, nemmeno la costruzione di un network di microimprese si è rivelata particolarmente utile a proposito, perché nessun membro del network ha incentivi a farsi carico dei costi della strategia.

## Bibliografia

- Aldrich, H.E., Reiss, A.J., (1976), *Continuities in the study of ecological succession, changes in the race composition of neighbourhoods e their businesses*, in American Journal of Sociology, vol.81, n.4, pp. 846-866
- Aldrich, H., Cater, J., Jones, T., McEvoy, D., e Velleman, P. (1985), *Ethnic residential concentration e the protected market hypothesis*, in Social Forces, vol.63, n.4, pp. 996-1009.
- Ambrosini, M., (1999), *Utili invasori*, Milano, Ismu- F.Angeli
- Ambrosini, M., (2005), *Sociologia delle migrazioni*, Bologna, Il Mulino.
- Artoni, R., (2005), *Alcune considerazioni sull'economia milanese*, in AA. VV., Milano, nodo della rete globale. Un itinerario di analisi e proposte, Milano, Bruno Mondadori
- Arum, R., (1997) *Trends in male and female self-employment, growth in a middle class or increasing marginalization of the labor force ?*, Research in Stratification and Mobility, 15.
- Arum, R., Muller, W., (2003), *The resurgence of Self-Employment, a comparative study of Self-Employment Dynamics and social Inequality*, Princeton, Princeton University Press.
- Bagnasco, A., (1977) *Tre Italie, la problematica territoriale dello sviluppo italiano*, il Mulino
- Bagnasco, A., (2002), *Teoria del capitale sociale e political economy comparata*, in Bagnasco A., Piselli F., Pizzorno A., Trigilia C., *Capitale sociale, istruzioni per l'uso*, Bologna, Il Mulino.

- Bagnasco, A., (2006) *Imprenditorialità e capitale sociale, il tema dello sviluppo locale*, in Stato e Mercato, Il Mulino, n.3
- Ballarino, G., Barbieri, P., (2011), *Disuguaglianza nelle carriere lavorative*, in G. Esposito (2011), *La disuguaglianza in Italia*. Bologna, Il Mulino (in corso di stampa)
- Ballarino, G., Cobalti, A., (2003), *Mobilità sociale*, Roma, Carocci
- Ballarino, G., Colombo, S., (2010), *Occupational Outcomes of Phd Graduates in Northern Italy*, Journal of Sociology of Education, Vol 5, No 2
- Ballarino, G., Regini, M. (2005), *L'offerta di professionalità per l'economia della conoscenza. Strategie di mutamento delle università milanesi*, Milano: Franco Angeli.
- Ballarino, G., (2006), *Stratificazione educativa e stratificazione sociale in Italia. Il rendimento occupazionale del settore di studio universitario*, in Ballarino, G., e Checchi, D., *Scelte strutturali. Il sistema scolastico e disuguaglianza sociale*, Bologna, il Mulino.
- Ballarino, G., Bratti, M. (2009), *Field of Study and University Graduates' Early Employment Outcomes in Italy during 1995-2004*, Labour: Review of Labour Economics and Industrial Relations, v.23, n.3: 421-457
- Ballarino, G., Schadée, H.M., (2008), *La disuguaglianza delle opportunità educative in Italia, 1930-1980: tendenze e cause*, In Polis, Il Mulino. N. 3, pp. 373-402.
- Ballarino, G., (2000), *Il quadro generale del sistema dei servizi nell'area metropolitana milanese, Rapporto di ricerca*, IRES Lombardia – Camera di commercio di Milano.
- Ballarino, G., Checchi, D., Fiorio, C., Iacus, S., Leonardi, M., Porro, G. (2011), La valutazione dell'efficacia del “sistema delle doti” della Regione Lombardia: modelli statistici e criticità nella progettazione, *Rassegna Italiana di Valutazione*, in corso di stampa.
- Balloni, V., (2000), *Le piccole e medie imprese in Italia, dove nascono, perché nascono e come crescono*. L'industria, n. 2
- Barbagli, M., (1974), *Disoccupazione intellettuale e sistema scolastico in Italia*, Bologna, Il Mulino.

- Barbagli, M., Schizzerotto, A., (1997) *Classi, non caste. Mobilità tra generazioni e opportunità di carriera in Italia*, il Mulino, n° 3.
- Barbieri, P., (1998) *Lavoro autonomo di seconda generazione, problemi e prospettive*, Polis, n° 2.
- Barbieri, P., Bison, I., (2004). *Self-employment in Italy, scaling the class barriers, in Self-employed Dynamics and Social Inequality, a Cross-national Study of Self-employment in Advanced Economies*, Arum, R.; Muller, W. (a cura di), Princeton University Press, cap.10.
- Barbieri, P., Guetto, R., (2008), *Lavoro instabile e lavoro indipendente in Italia*.
- Barbieri, P., Scherer, S., (2007). *Vite Svendute. Uno sguardo analitico alla costruzione sociale delle prossime generazioni di outsider*, Polis, ricerche e studi su società e politica in Italia, 3, 431-460.
- Barbieri, P., Scherer, S., (2009). *Labour Market Flexibilisation e its Consequences in Italy*, European Sociological Review, advanced access, DOI,10.1093/esr/jcp009
- Becattini, G., Rullani, E., (1993), *Sistema locale e mercato globale*, in *Economia e politica industriale*, n. 80, pp. 25-48
- Bell, D., (1973), *The Coming of Post-Industrial Society*. New York, Basic Books.
- Bianco, M.L., (1996) *Classi e reti sociali. Risorse e strategie degli attori nella riproduzione delle disuguaglianze*, Il Mulino Bologna 1996
- Billari, F., Dalla Zuanna, G., (2008), *La rivoluzione nella culla*, Milano, Egea - Università Bocconi Editore.
- Bison, I., (2002), *Le opportunità di carriera*, in Schizzerotto (2002).
- Blossfeld, H.P., Rohwer, G., (1995), *Techniques of Event History Analysis Modelling. New approaches to causal analysis*, Erlbaum, Hillsdale.
- Blossfeld H.P., Hamerle, A., e Mayer, K.U., (1989), *Event History Analysis*, Erlbaum, Hillsdale.
- Bologna, S., Fumagalli, A., (1997) *Il lavoro autonomo di seconda generazione*, Feltrinelli.
- Bourdieu, P. (1986), The Forms of Capital, in Richardson, J. G. (a cura di), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood.
- Breen, R., Goldthorpe, J., (1997), *Explaining Educational Differentials, Towards a Formal Rational Action Theory*, in «Rationality e Society», 9 (3), pp. 275-305

- Brusco, S., Paba, S., (1997), *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni Novanta*, in Barca F. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Roma, Donzelli, pp. 265-334.
- Caiazzo, A., (2011), *Il sistema delle imprese*, in Milano Produttiva 2011, Milano, Mondadori.
- Carminucci, C., Casucci, S., (1998), *Il ciclo di vita dei distretti industriali, ipotesi teoriche ed evidenze empiriche*. L'industria, 18 (2), 283-315.
- Castells, M., (1996), *The Information Age, Economy, Society and Culture Vol.I, The Rise of the Network Society*. Cambridge MA. Oxford UK, Blackwell Publishers
- Chiesi, A.M., (1997), *Lavoro e professioni*, Roma, La Nuova Italia Scientifica
- Chiesi, A.M., Martinelli, A., (1987), *La società nel periodo repubblicano*, in *Storia di Milano*, Roma, Istituto dell'Enciclopedia Italiana. Vol. XVIII.
- Chiesi, A.M., Martinelli, A., (2002), *La società italiana*, Laterza Bari.
- Chiesi, A.M., Zucchetti, E., (a cura di) (2003), *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano, Egea.
- Cobalti, A. (2006), *Globalizzazione e istruzione*, Bologna: il Mulino.
- Coleman, J.S., (1990) cy, Harvard Univ. Press.
- Corbetta, P., (1999), *Metodologia e tecniche della ricerca sociale*, Bologna, Il Mulino.
- De Filippis, F., Romano, D., (2010), *Crisi economica e agricoltura*. Quaderni Gruppo 2013. Edizioni Tellus. Roma
- De Lillo, A., Schizzerotto, A., (1985), *La valutazione sociale delle occupazioni Bologna*, Il Mulino
- Schumpeter, J.A., (1912), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, München-Leipzig [trad. it., *La teoria dello sviluppo economico*, Firenze, Sansoni, 1971].
- Esping-Andersen, G., (1990) *The three worlds of welfare capitalism*, Polity Press
- Esping-Andersen, G., Regini, M., (2000). *Why deregulate labour markets?* Oxford, Oxford University Press.
- Granovetter, M., (1973), *Getting a job. A study of contracts e careers*, Harvard University Press, Cambridge. MA
- Hakim, C., (1988) *Self-Employment in Britain, Recent Trends and Current Issues*, Work Employment & Society; 2, 4, Dec.

- Hannan, M.,T., Freeman, J., (1977), *The population ecology of organizations*, in American Journal of Sociology, 82, 929-964
- Istat (2009) *Annuario statistico italiano*, Roma
- Kloosterman, R., Rath, J., (2003), *Immigrants Entrepreneurs in Advanced Economies, Mixed Embeddedness Further Explored*, in Journal of Ethnic and Migration Studies, vol. 27, n. 2
- Knight, F.H., (1921), *Risk, Uncertainty, and Profit*, Boston and New York, Houghton Mifflin [trad. it., *Rischio, incertezza e profitto*, Firenze, La Nuova Italia, 1960].
- Kwok Bun, C., Jin Hui, O., (1995), *The many faces of immigrant entrepreneurship*. In Cohen (a cura di) *The Cambridge survey of world migration*, Cambridge, Cambridge University Press
- Lareau, A., (2003), *Unequal Childhoods. Class, Race and Family Life*, Berkeley: UC Press.
- Lazzarato, M., Moulier-Boutang, Y., Negri, A., Santilli, G. (1993), *Des entreprises pas comme les autres. Benetton en Italie, le Sentier a Paris*, Parigi: Publisud. .
- Lindbeck, A.E., e Snower, D., (1988) *The insider-outsider theory*, MIT Press
- Logan J., Alba R.D., Dill M., Zhou M., (2000), *Ethnic segmentation in the American metropolis: increasing divergence in economic incorporation*, 1980-1990, in International Migration Review, vol. 34, n.1, pp. 98-132.
- Martinelli, A., (1998), La modernizzazione, Laterza, Bari
- McClelland, D.C., (1961), *The Achieving Society*. Princeton, NJ, Van Nostrand.
- Merton, R.K., (1957). *Social theory e social structure*. Glencoe, Illinois, The Free Press, 1957.
- Merton, R.K., (1968), The Matthew Effect in Science, *Science*, 159: 56-63.
- Mutinelli, M., (2010), *Gli investimenti diretti esteri da e per Milano*, Milano produttiva 2010, Milano, Mondadori
- Newcomer, M., (1961), *The little businessman , a study of business proprietors in Poughkeepsie*, in Business History review, n.35.
- North, D., (1990) *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press. (Trad. Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia, Bologna, il Mulino, 1994)
- Oecd (2000) , *Employment Outlook*, Paris

- Oecd (2002), *Employment Outlook*, Paris
- Oecd (2004), *Employment Outlook*, Paris
- Paci, M., (1993) *Le dimensioni della disuguaglianza, rapporto della Fondazione Cespe sulla disuguaglianza sociale in Italia*, il Mulino.
- Panichella, N., (2011), *Migrazioni interne e stratificazione sociale nell'Italia contemporanea*, Tesi di dottorato in Sociologia, Università degli Studi di Milano
- Panichella, N., (2009), *La mobilità territoriale dei laureati meridionali, vincoli, strategie e opportunità*, in Polis, vol. 23, no. 2, pp. 221-246
- Park, R.E., (1936), *Succession, An ecological concept*, American Sociological Review, n. 1, pp. 171-79
- Pedersini, R., (2002), *Economically dependent workers', employment law and industrial relations*, in European industrial relations observatory [<http://www.eurofound.europa.eu/eiro/index.htm>].
- Perulli, P., Pichierri, A., (2010), *La crisi italiana nel mondo globale. Economia e società del Nord*. Einaudi, 2010
- Peta, E.A., (2006), *Consumi agro-alimentari in Italia e nuove tecnologie*, Ministero dello Sviluppo Economico, Programma Diffusione delle conoscenze.
- Pisati, M., Schiezerotto, A., (1999), *Pochi promossi, nessun bocciato. La mobilità di carriera in Italia in prospettiva comparata e longitudinale*, in Stato e Mercato, Il Mulino
- Pugliese, E., (2002), *L'Italia tra migrazioni internazionali e migrazioni interne*, Bologna, Il Mulino.
- Regini, M., (2007), *La sociologia economica contemporanea*, Laterza, Bari
- Reyneri, E., (2000), *Il mercato del lavoro e la struttura dell'occupazione*, in V. Castronuovo (a cura di), *Storia dell'economia mondiale*, vol. V, *La modernizzazione e i problemi del sottosviluppo (1945-1980)*, Laterza, Roma-Bari.
- Reyneri, E., (2005), *Sociologia del mercato del lavoro*, Bologna, il Mulino.
- Sassatelli, R., (2007), *Consumo, merci e mercati*, in Regini (2007)
- Schizzerotto, A., (2002), *Vite Ineguali*, Bologna, Il Mulino.
- Stinchcombe, A.L., (1965), *Social Structure and Organizations*. In, J. G. March (Ed.), *Handbook of Organizations* (pp. 142–193). Chicago, IL, Rand McNally & Company

- Storey, D.J., (1994), *Understanding the Small Business Sector*. London, International Thomson Publishing Company.
- Streeck, W. (1994), Vincoli benefici: sui limiti economici del attore razionale, *Stato e mercato*, 41, 1994: 185-213.
- Torrini, R., (2002). *Cross-country differences in self-employment rates, the role of institutions*, Temi di discussione (Economic working papers) 459, Bank of Italy, Economic Research Department.
- Trigilia, C., (1998), *Sociologia Economica*, Bologna, Il Mulino
- Van Praag, C.M., e Van Ophem, H., (1995), *Determinants of Willingness and Opportunity to Start as an Entrepreneur*, Kyklos, 48, pp. 513–540
- White, H.C., (1970), *Chains of Opportunity*, Cambridge, MA, Harvard University Press.