

Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Analisi Finanziaria

**“L’imprenditorialità della Gen-Z: analisi empirica delle
variabili influenti e impatti delle crisi economiche degli ultimi
anni”**

Relatore

Prof.ssa Barbara Sveva Magnanelli

Candidato

Matteo Pulice

Matr. 750881

Correlatore

Prof. Legrottaglie Francesco

Anno Accademico 2022/2023

▪	Indice	2
▪	Introduzione	3
▪	Capitolo 1 “Le sfide dei giovani imprenditori”	
	1.1 Ruolo dell’imprenditorialità nello sviluppo economico.	5
	1.2 Generazione Z: chi sono, cosa cercano?	12
	1.3 Il contesto storico della Gen-Z.	18
	1.4 Il Metaverso.	25
	1.5 Il ruolo delle politiche pubbliche e dell’istruzione.	28
▪	Capitolo 2 “Analisi dei dati dell’ultimo decennio”	34
	2.1 Disoccupazione giovanile.	35
	2.2 Dove investono i giovani imprenditori?	40
	2.3 L’imprenditorialità giovanile in Italia e in Europa.	42
	2.4 L’imprenditorialità femminile.	45
	2.5 Le dinamiche retributive in Italia e in Europa.	48
▪	Capitolo 3 “Ricerca empirica sul territorio italiano”	
	3.1 Introduzione alla ricerca e sviluppo delle ipotesi.	52
	3.2 La raccolta dei dati.	56
	3.3 Il modello statistico utilizzato.	57
	3.4 Il questionario.	59
	3.5 Analisi dei dati.	66
▪	Conclusioni.	73
▪	Riassunto.	76
▪	Bibliografia & Sitografia.	82
▪	<i>Ringraziamenti.</i>	

INTRODUZIONE

In Italia, le imprese condotte dai giovani rappresentano il vero motore dell'innovazione e dello sviluppo del nostro territorio. Amare l'Italia significa sapersi porre le giuste domande sul futuro, sia in ottica di innovazione che di sostenibilità economica. Dai dati di Unioncamere emerge una situazione preoccupante circa il fenomeno dell'imprenditorialità giovanile: dal 2011 al 2020 l'imprenditorialità giovanile si è ridotta di circa 22 punti percentuali.

Questa situazione rappresenta una vera e propria minaccia al nostro tessuto economico perché se al futuro della nostra nazione non ci pensiamo noi, chi altro lo farà?

Nei seguenti capitoli ho analizzato numerosi articoli accademici sulla Generazione-Z ossia coloro nati dopo il 1995 (classe in cui ricado anche io) al fine di comprendere le loro ambizioni e le loro motivazioni e individuare le aspirazioni imprenditoriali di questo target.

Ovviamente, la trattazione non può non tenere conto delle tre crisi economiche che abbiamo vissuto sulla nostra pelle negli ultimi 15 anni.

La crisi finanziaria del 2008, la crisi da Covid-19 e la crisi energetica hanno sicuramente avuto un impatto sul nostro percorso, tanto che la soluzione ad un periodo di "instabilità economica" pare essere proprio la "sicurezza lavorativa".

Un grosso impatto all'imprenditorialità giovanile è dato anche dal repentino sviluppo della tecnologia che da un lato ha innalzato le barriere all'ingresso, attraverso la presenza di competitor sempre più forti e monopolistici e dall'altro ci ha permesso di sviluppare nuovi business con pochi investimenti iniziali.

Tuttavia sono del parere che non si può conoscere un determinato target di soggetti solo analizzandolo teoricamente. E' per tale ragione che ho somministrato un questionario tra 406 giovani laureandi della Generazione-Z per comprendere quali sono i fattori distorsivi che spingono gli stessi ad allontanarsi dall'attività imprenditoriale.

Attraverso la ricerca empirica ho analizzato i dati con l'obiettivo di individuare una regressione tra alcune variabili che a mio avviso sono molto influenti:

- La retribuzione offerta dai grossi player del mercato.
- Le risorse economiche disponibili.
- La rischiosità.

L'obiettivo del primo punto è quello di comprendere in che modo i giovani vengono influenzati dalle retribuzioni offerte dai grossi player del mercato; molte aziende per essere più appetibili, offrono delle soluzioni sempre più apprezzate dai giovani (ad esempio lo smart-working, premi, incentivi, ecc..)

Il secondo punto cerca di spiegare in che modo le risorse disponibili impattano sulla scelta imprenditoriale dei giovani; sappiamo che se non si hanno le disponibilità economiche non si può fondare una propria impresa. In realtà non è affatto la verità, poiché come evidenziato nel primo capitolo ho individuato diverse forme di finanziamenti garantiti dallo stato.

Il terzo punto evidenzia la relazione tra rischiosità e attività imprenditoriale. Dalla teoria sappiamo che i soggetti avversi al rischio sceglieranno opzioni di lavoro ritenute “più sicure” rispetto all’attività imprenditoriale in cui bisogna sopportare il cosiddetto “rischio d’impresa”.

In conclusione alla trattazione, sulla base della regressione ottenuta dallo sviluppo empirico delle tre ipotesi, ho rappresentato graficamente le tre variabili e commentato con le teorie di riferimento.

In particolare alcune teorie sulla Generazione-Z sono state smentite, mentre i risultati dell’indagine campionaria, hanno confermato le ipotesi di partenza, in linea con le teorie di base.

CAPITOLO 1.

“Le sfide dei giovani imprenditori”

1.1 Ruolo dell'imprenditorialità nello sviluppo economico.

Il termine imprenditore deriva dalla parola francese “entreprendre”¹, che significa “intraprendere”.

Gli imprenditori sono considerati la spina dorsale delle industrie poiché escogitano idee innovative che contribuiscono alla crescita sociale ed economica del nostro paese.

Molti autori si sono soffermati sulla definizione di imprenditorialità mentre altri hanno sostenuto che tale concetto fosse molto ampio e articolato.²

Tra le decine di definizioni esistenti in letteratura, abbiamo considerato tre differenti visioni di imprenditore:

- **Imprenditore “disruptive”**³ ossia colui che scrive nuove regole all'interno del settore di riferimento (e non solo) andando ad individuare nuovi prodotti, processi o servizi che semplificano e migliorano le abitudini precedenti.
- **Imprenditore “visionario”**⁴ ossia colui che attraverso la sua lungimiranza riesce a scovare delle opportunità di business, si posiziona come First Mover e gode della redditività elevata grazie a delle rendite monopolistiche che riesce a creare, fino all'ingresso di nuovi competitor.
- **Imprenditore “amante del rischio”**⁵ ossia colui che operando in condizioni di incertezza è disposto a farsi carico degli eventuali rischi (il cosiddetto “rischio d'impresa”) pur di attuare una sua idea.

Per rendere più attuali queste definizioni, *l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico* nel 2010 ha stabilito una nuova definizione di imprenditore come soggetti che attraverso l'espansione o la creazione di un'attività economica sono in grado di generare valore grazie alla loro capacità di identificare risorse, prodotti, servizi o processi apprezzati dal mondo esterno.

¹ S. Boutillier ve D. Uzunidis, “Entrepreneur: Etymological Bases”, içinde *Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship*, New York, NY: Springer New York, 2013, P. 580–584.

² M. Mangalindan, “And the Opening Bid Is . . .” *The Wall Street Journal Report: Encore*”

³ Schumpeter (1934) M. Betta, R. Jones, ve J. Latham, “Entrepreneurship and the innovative self: A Schumpeterian reflection”, *Int. J. Entrep. Behav. Res.*, c. 16, sayı 3, P 229–244, 2010

⁴ Kirzer (1973), Marcotte, “Entrepreneurship and innovation in emerging economies”, *Int. J. Entrep. Behav. Res.*, c. 20, sayı 1, P. 42– 65, Oca. 2014

⁵ Knight (1921) C. Vallaster, S. Kraus, N. Kailer, ve B. Baldwin, “Responsible entrepreneurship: outlining the contingencies”, *Int. J. Entrep. Behav. Res.*, c. 25, sayı 3, P. 538–553, 2019

Sino a poco tempo fa, la figura dell'imprenditore era identificabile con quella del fondatore di piccole imprese e con una forte vocazione verso l'indipendenza e la rischiosità.

Secondo questa visione era impossibile diventare imprenditori poiché l'imprenditorialità era qualcosa che si possedeva intrinsecamente.

L'evidenza empirica degli ultimi anni ha dimostrato un cambio di rotta, sempre più emergono imprenditori professionisti che fanno affidamento sul proprio cervello (piuttosto che sulle loro abilità intrinseche) perseguendo percorsi di sviluppo e formazione al fine di guidare al meglio la complessa realtà aziendale.

Anche il mondo accademico ha contribuito alla creazione di questa nuova classe di imprenditori professionisti. Molte università europee ed italiane che una volta avevano un numero limitato di professori che tenevano corsi sullo sviluppo delle imprese, ora hanno numerosi corsi di studi imprenditoriali. Anche il contenuto di molti corsi di finanza aziendale, analisi finanziaria, diritto societario e altri, sono stati adattati ai trend emergenti nell'ottica dello sviluppo delle competenze dei futuri imprenditori.

Il professore emerito Bill Wetzel dell'università del New Hampshire sosteneva che mentre un tempo gli imprenditori vecchio stile avevano l'obiettivo primario di creare ricchezza solo per loro stessi, la classe imprenditoriale che emerge ora è più altruista e crea ricchezza non soltanto per sé stessa bensì anche per gli stakeholder.

Tale cambio di paradigma è stato accelerato dal processo di globalizzazione che ha diffuso lo spirito imprenditoriale nelle PMI e dalla tecnologia che ha consentito alle piccole aziende di poter competere con i grossi player del mercato.

Ritornando alle tre definizioni di imprenditore citate nel paragrafo precedente possiamo notare delle caratteristiche comuni che analizzeremo nel dettaglio:

➤ **Creazione & Innovazione:**

Se parliamo di creazione, essa implica la fondazione di un'azienda. Partire da un pregiudizio simile, significa non estendere il concetto di imprenditorialità all'acquisizione di un'azienda esistente. Se la fondazione fosse l'unico parametro dell'imprenditorialità allora dovremmo sostenere che Ray Kroc di McDonald's non è un imprenditore. Secondo Schumpeter⁶ attraverso l'innovazione ed il cambiamento, si può stabilire se l'imprenditorialità è presente o meno. Oggetto del cambiamento può essere:

- Prodotto, servizio o processo.
- Nuovo mercato.

⁶ J. Schumpeter, *The Theory of Economic Development* (Cambridge, MA: Harvard University)

- Nuove fonti di approvvigionamento di risorse.
- Modifica dell'organizzazione industriale.

➤ **Controllo & distribuzione delle risorse:**

L'imprenditorialità di successo non è un ruolo esclusivamente analitico in cui occorre analizzare l'industria di riferimento e i competitor, questo sicuramente è un elemento importante ma non esclusivo. La teoria basata sulle risorse⁷ afferma che sono la natura e la qualità delle risorse correlate alle capacità possedute dall'imprenditore e alla strategia posta in essere, che garantisce il successo sul lungo periodo.

➤ **Rischio & incertezza:**

Spesso gli imprenditori operano in condizioni di elevata rischiosità e incertezza. Sebbene questi due termini vengono sempre nominati insieme, in realtà esprimono due concetti differenti.

- Il Rischio si riferisce alla variabilità⁸ dei risultati o rendimenti. Se un'impresa opera in un settore privo di rischi, allora avrà rendimenti certi. In questa ipotesi aleatoria avremmo imprese impegnate continuamente all'espansione in quanto non potrebbero esservi dei risultati negativi. Il rischio frena dunque la spinta imprenditoriale orientata all'espansione.
- L'incertezza⁸ si riferisce al livello di fiducia che gli imprenditori hanno verso le loro stime di come funziona il mondo. Se non ci fosse incertezza, il futuro sarebbe già noto agli imprenditori.

Possiamo allora affermare che, così come la rischiosità, anche l'incertezza limita la spinta imprenditoriale a causa dell'ansia verso il futuro. Tuttavia gli imprenditori accettano sia rischio che incertezza e molte volte portano a casa risultati inaspettati e molto variabili.

William Baumol, famoso economista Americano ritiene gli imprenditori "dei folli". Egli per decenni ha cercato di integrare l'imprenditorialità in una teoria dell'economia razionale ma alla fine è arrivato alla conclusione che follia e razionalità sono incompatibili tra loro.

⁷ B. Wernerfelt, "A Resource-Based View of the Firm," *Strategic Management Journal* 5, P. 171-180.

⁸ J. McMullen, and D. Shepard, "Entrepreneurial Action and the Role of Uncertainty in the Theory of the Entrepreneur," *Academy of Management Review* 31, no. 1, 2006: 132- 152.

Secondo lui l'imprenditorialità non è nient'altro che economia con immaginazione⁹.

In Italia migliaia di studenti si laureano ogni anno nelle università, ma solo pochi di loro intendono avviare un'attività in proprio.

La preferenza per un lavoro retribuito è una delle ragioni principali del tasso di disoccupazione tra i giovani laureati (25-34) che è passato dall'11,5% del 2011 al 15,3% di fine 2016 (Istat).

La situazione diventa quindi preoccupante per i giovani laureati tanto che la soluzione migliore è quindi quella di passare al lavoro autonomo invece di cercare un lavoro salariato.

Secondo l'ordinamento italiano sono imprenditori tutti coloro che esercitano professionalmente un'attività volta a produrre o scambiare beni o servizi.

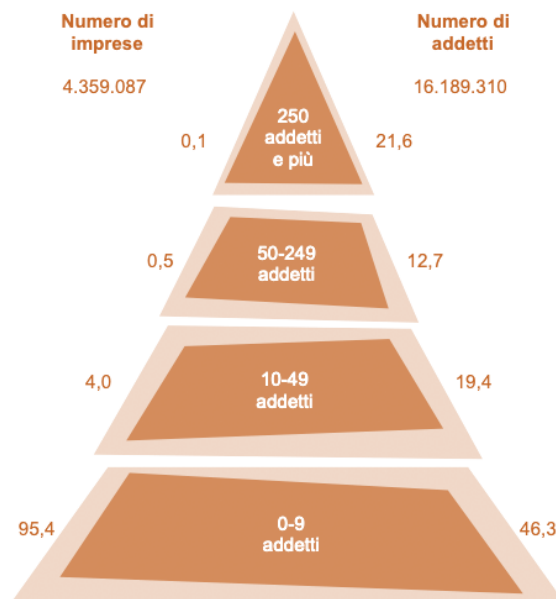
Volgere lo sguardo al tessuto imprenditoriale futuro, significa interessarsi allo sviluppo economico del paese che si traduce a sua volta in benessere collettivo.

L'economia Italiana è caratterizzata da PMI (*micro, piccole e medie imprese*) che rappresentano il 99,9% delle imprese totali sul territorio italiano, impiegano circa l'80% dei lavoratori e generano circa il 70% del fatturato del nostro paese. Per PMI si intendono tutte le società che rispondono a questi parametri:

- Hanno meno di 250 dipendenti;
- Hanno un fatturato annuo non superiore a 50 milioni di euro o un totale di bilancio annuo che non supera i 43 milioni di euro.

Su 4,36 milioni di imprese attive in Italia, il 95% sono microimprese con un numero di dipendenti inferiore a 10 unità mentre le grandi imprese pesano solo lo 0,1% del totale.

⁹ T. Astebro, "The Return to Independent Invention," *Economic Journal*, 2003. The quote by Baumol is from "Economic Focus: Searching for the Invisible Man," *Economist*, March 11, 2006



Sulla base di questi dati, capiamo bene come l'aumento dell'imprenditorialità giovanile possa contribuire oltre che allo sviluppo economico, anche alla riduzione della disoccupazione e ad una maggiore digitalizzazione del paese.

I giovani imprenditori del futuro, sono coloro che hanno assistito alla digitalizzazione e alla trasformazione digitale di molte imprese:

- **Digitalizzazione** è il processo attraverso il quale si utilizzano informazioni digitalizzate per creare nuove modalità di lavoro semplici e maggiormente efficaci.
- **Trasformazione digitale** è il processo attraverso il quale si utilizza una tecnologia digitale per creare (nuovi) o modificare (esistenti) processi di business, cultura, o esperienze dei clienti al fine di soddisfare le richieste del mercato.

In questo contesto competitivo da un lato ogni giorno nascono nuovi bisogni nel mercato che rappresentano sostanzialmente delle aree di business che non sono state ancora esplorate, andando a moltiplicare le possibilità di successo delle generazioni future. Dall'altro lato troviamo la difficoltà di competere con grossi player del mercato e con le loro strutture articolate in grado di sfruttare al meglio le economie di scala ottenendo quindi una maggiore redditività.

Lo sviluppo dell'imprenditorialità giovanile è uno degli obiettivi fissati da tempo dall'Unione Europea e da tutti gli stati membri. Già nel 2006 la Commissione Europea¹⁰ aveva individuato otto competenze chiave per ampliare la conoscenza e le ha rivisitate nel 2018¹¹ includendo anche la competenza imprenditoriale.

¹⁰ Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea (2006). Raccomandazione del Parlamento Europeo e del Consiglio del 18 dicembre 2006 relativa a competenze chiave per l'apprendimento permanente (2006/962/EC).

¹¹ Consiglio dell'Unione Europea (2018). Raccomandazione del Consiglio del 22 maggio 2018 relativa alle competenze chiave per l'apprendimento permanente.

L'imprenditorialità oltre a creare ricchezza e generare sviluppo e innovazione per la collettività genera anche occupazione non solo nell'impresa fondata, bensì anche nelle imprese dei fornitori.

Il tasso di imprenditorialità giovanile è molto basso nei paesi dell'OCSE: circa il 4,4% per le donne e il 7,2% per gli uomini.

L'Italia da questo punto di vista risulta favorita, con il tasso di imprenditorialità giovanile che supera il 10% per entrambi i sessi.

Sebbene le imprese fondate dai giovani rappresentano solo il 9% delle imprese già esistenti, se si osservano le iscrizioni di nuove imprese, la quota degli under 35 arriva a toccare la soglia del 30%¹²

L'investimento in formazione potrebbe rappresentare una soluzione per lo sviluppo dell'imprenditorialità;

La Commissione Europea nel piano di Formazione 2020 ha inserito tra gli obiettivi a lungo termine il potenziamento della creatività e dell'innovazione, andando ad includere anche l'imprenditorialità ad ogni livello di istruzione.

Un particolare contributo all'imprenditorialità giovanile è offerto dal *Centro di Imprenditoria Giovanile dell'Università di Verona*, la quale periodicamente effettua ricerche e studi volti a:

- Comprendere strategie efficaci sullo sviluppo imprenditoriale dei giovani.
- Valorizzare le potenzialità imprenditoriali dei giovani.
- Diffondere la cultura imprenditoriale.
- Valutare l'efficacia delle idee giovanili
- Diffondere la disciplina imprenditoriale all'interno delle scuole/università

Tra le numerose ricerche che questo centro ha svolto è emerso che i giovani vedono l'attività imprenditoriale in chiave positiva, tanto da considerarla come qualcosa di bello, di prestigio, di interessante ma allo stesso tempo incerta, complessa e insicura.

Tra i risultati emerge anche che la spinta imprenditoriale è correlata positivamente con le informazioni a disposizione e col contesto di provenienza.

Tra i fattori che preoccupano i potenziali giovani imprenditori troviamo gli aspetti economici, la burocrazia ma anche la mancanza delle giuste competenze e conoscenze per poter portare avanti l'attività imprenditoriale.

Inoltre, il centro ha evidenziato la disinformazione diffusa sul capitale necessario per poter avviare un'attività imprenditoriale; una buona parte degli intervistati crede che siano necessarie grosse somme di capitali per poter avviare un'attività imprenditoriale.

La soluzione per abbattere tali paure e ignoranze potrebbero conciliarsi con la diffusione delle giuste informazioni e conoscenze.

¹² Rapporto Unioncamere 2018.

La spinta imprenditoriale è influenzata anche da altre variabili di natura prettamente soggettiva (valori, motivazioni, atteggiamenti, ambizioni ecc..) a tal proposito il *Centro di imprenditoria giovanile* ha ideato uno strumento per calcolare il potenziale imprenditoriale dei soggetti.

Il T.A.I. (test di attitudine imprenditoriale) è uno strumento che permette attraverso una serie di quesiti di generare un punteggio. È stato provato che coloro i quali raggiungono un buon punteggio tendono ad avere meno difficoltà nella fase di avvio dell'attività e nella gestione della stessa. Inoltre è stata osservata e verificata la correlazione positiva tra un buon punteggio al T.A.I. e il successo imprenditoriale misurato in termini di fatturato e numero di dipendenti.

Il nuovo millennio attraverso la tecnologia consente a tutti quanti di poter diventare imprenditori con le proprie idee con il proprio talento e capacità. Questa situazione che ci sembra tanto normale oggi, in realtà rappresenta un cambiamento vero e proprio rispetto ai tempi passati in cui solo gli uomini d'affari più affermati a livello aziendale avevano le forze per crescere ulteriormente.

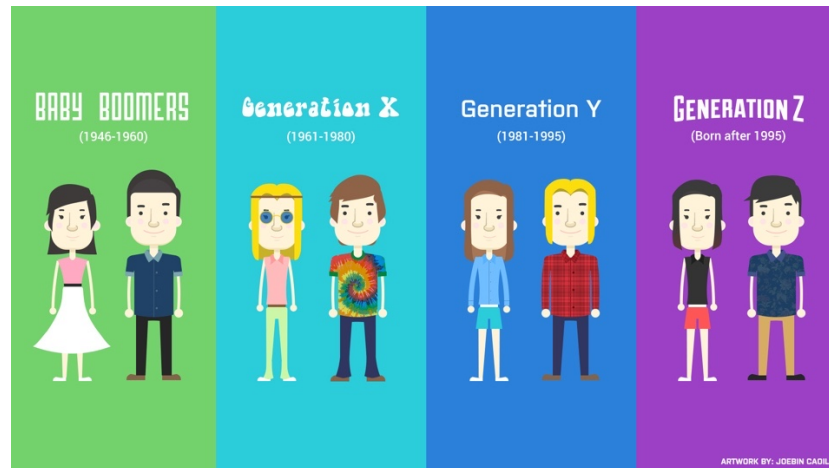
Oggi l'economia mondiale ha cambiato volto e ha addirittura dei favoritismi nei confronti dei giovani della Generazione-Z.

Le continue innovazioni nel mondo in cui lavoriamo e giochiamo, viaggiamo e mangiamo, mettiamo su famiglia ecc.. Creano opportunità appetibili per gli imprenditori, in quanto si possono fondare imprese in grado di sfruttare le nuove tecnologie e tendenze.

Possiamo anche dire che l'imprenditorialità è un fenomeno che si autoalimenta: se una società ha un alto tasso imprenditoriale è probabile che il tasso tenda ad aumentare. Ad esempio, Hong Kong è spesso citato come luogo molto imprenditoriale. La maggior parte dell'Europa occidentale e centrale non è stata imprenditoriale nel corso della storia e molti anni di programmi governativi progettati per correggere questo problema non si sono dimostrati efficaci. Negli Stati Uniti così, come in Italia, vi sono numerose risorse imprenditoriali (che analizzerò in seguito) a favore dei giovani.

1.2 Generazione Z: Chi sono, cosa cercano?

Poiché il seguente lavoro cercherà di comprendere i fattori dietro la scelta imprenditoriale dei giovani laureandi, abbiamo definito il target di riferimento con il termine “Generazione Z” che comprende tutti coloro che sono nati dopo il 1995.



Sebbene non esista una definizione specifica di “generazione”, noi la definiremo come un gruppo identificabile di soggetti i quali condividono numerose esperienze ed eventi significativi della vita nelle fasi cruciali della crescita.

Il fatto che ogni generazione abbia vissuto circostanze differenti ha contribuito ad alimentare quel dinamismo necessario per lo sviluppo storico. Allo stesso tempo, gli elementi in comune che caratterizzano una generazione, tendono ad esercitare un’influenza che spinge gli individui a pensare, prendere decisioni e comportarsi in modo piuttosto simile.

Negli ultimi anni, i ricercatori si sono concentrati maggiormente sulle differenze generazionali per quanto concerne il posto di lavoro. L'argomentazione alla base di questo filone di ricerca è che i membri delle diverse generazioni hanno valori di lavoro, atteggiamenti, motivazioni e comportamenti distinti (Twenge & Campbell, 2008).

Di conseguenza, è fondamentale che le organizzazioni e gli enti pubblici comprendano queste differenze per essere più efficaci nella gestione di una forza lavoro multigenerazionale ma allo stesso tempo facciano leva su driver imprenditoriali.

La Generazione Z ha vissuto in un periodo segnato dall’esplosione della tecnologia, la quale ha offerto delle opportunità piuttosto appetibili per idee imprenditoriali di successo. Per tale motivo questa generazione è in grado di utilizzare la tecnologia per competere con

player già esistenti sul mercato. Da uno studio è emerso che il 58% dei giovani della Generazione Z, vorrebbe un giorno possedere un'azienda mentre il 14% ne ha già una.

I ricercatori hanno scoperto che la generazione Z apprezza datori di lavoro che offrono pari opportunità di retribuzione e promozione, insieme a opportunità di apprendimento e avanzamento professionale.

Tra i driver più importanti per la Generazione-Z troviamo:

- Rispetto dei collaboratori,
- Comportamento etico.
- Giusta remunerazione e promozione tra tutti i dipendenti.
- Comunicazione aperta e trasparente.
- Saggio processo decisionale aziendale.

I ricercatori hanno inoltre sottolineato il fatto che la Generazione Z può funzionare sia nel mondo reale che in quello virtuale passando facilmente da uno all'altro di questi due mondi, poiché li percepiscono come complementari l'uno all'altro.

La conseguenza di questa circostanza è che i giovani della generazione Z possono facilmente reperire e controllare le informazioni di cui hanno bisogno e condividerle rapidamente con gli altri.

La tecnologia però non ha avuto solamente impatti positivi, a causa delle applicazioni che supportano il multitasking, essere precisi o essere in grado di concentrarsi al fine di memorizzare qualcosa a lungo termine è diventata una sfida sempre più complicata per la Generazione Z.

La letteratura sul tema della Generazione Z indica anche caratteristiche che suggeriscono che i membri di questa generazione vorrebbero realizzare una spettacolare carriera professionale nell'immediato, senza alcuno sforzo.

È difficile per questa generazione affrontare la visione di uno sviluppo professionale duraturo e step by step poiché abbiamo a che fare con persone che cercano lavoro non solo nell'ambiente vicino a loro, bensì in tutto il mondo. Tra i loro tratti caratteristici troviamo infatti la mobilità e la conoscenza delle lingue straniere.

Ciò che costituiva una minaccia per le generazioni più anziane è oggetto di fascino e sperimentazione per la Generazione Z.

Inoltre, sia dalla nostra ricerca che da numerosi studi è emerso il loro disinteresse verso la stabilità sul lavoro; essi cambiano facilmente posto di lavoro, cercano versatilità e fuga dalla routine grazie al livello di istruzione elevato e valutano il lavoro autonomo positivamente perché considerato meglio retribuito e in grado di dare un senso di indipendenza.

Da un'accurata revisione della letteratura, si osserva come la Generazione Z (probabilmente a causa della giovane età e della limitata presenza sul mercato del lavoro) è molto meno frequentemente descritta nella letteratura rispetto alle altre generazioni. Si tratta di una generazione che è già entrata nel mercato del lavoro, vi sta entrando (avendo il primo lavoro, tirocinio), oppure sta ancora studiando.

Da una ricerca è emerso che il 40% dei membri di questa generazione nutre una forte preoccupazione per la ricerca di lavoro; questo può derivare dal fatto che la loro infanzia è stata macchiata da più crisi economiche e di conseguenza potrebbero aver osservato da vicino le persone (genitori o altri membri della famiglia) perdere il lavoro o addirittura l'attività imprenditoriale.

Non dobbiamo allora stupirci se davanti a noi, troviamo dati sconcertanti sul fenomeno dell'imprenditorialità giovanile poiché come vedremo nella sezione successiva l'esperienza sul campo di questa generazione non è stata del tutto rosea.

Ciononostante secondo un recente studio condotto da Forbes¹³, la generazione Z sarà la generazione più imprenditoriale di tutte le altre, tale risultato emerge da una ricerca condotta sul territorio americano da cui emerge che il 40% dei giovani aspirano a diventare imprenditori.

Inoltre, rispetto alle generazioni precedenti, i giovani della Generazione Z sembrano aspirare a grossi obiettivi in termini di profitto e tendono ad essere più pratici e tangibili nelle richieste avanzate ai datori di lavoro. Essi si dimostrano aperti e disponibili a qualsiasi tipo sforzo e/o sacrificio pur di guadagnare di più¹⁴.

Risultati simili sono emersi anche sul territorio italiano.

L'istituto di sondaggi parigino (Ipsos) che è tra le più grandi società al mondo nel settore dei sondaggi, ha condotto una ricerca sui giovani della generazione Z per conto di UnionCamere Veneto.

I risultati di questa ricerca condotta su un campione di 500 giovani di età compresa tra i 16 e i 30 anni dimostrano la voglia di fare e di mettersi in gioco che i ragazzi di questa generazione possiedono. E' stato chiesto a questi ragazzi di descrivere una "**professione di successo**" e le percentuali si sono articolate nel seguente modo:

- 1) Il 45% del campione riconosce il successo nel mondo imprenditoriale.
- 2) Il 33% riconosce il successo nella possibilità di trovare un lavoro che permette di girare il mondo.
- 3) Il 29% crede che il successo sia collegato ad una posizione manageriale.
- 4) Il 28% considera professioni di successo quelle legate alla scienza e alle nuove tecnologie digitali.

¹³ Forbes: Perché la generazione Z sarà la generazione più imprenditoriale di sempre. (21/04/2021)

¹⁴ Morning Consult: Understanding Gen Z

Inoltre, chi dice che la generazione Z non ha voglia di lavorare, commette un grosso errore e va contro i risultati della ricerca empirica la quale ci offre un ranking dei valori considerati più importanti per il nostro target di riferimento:

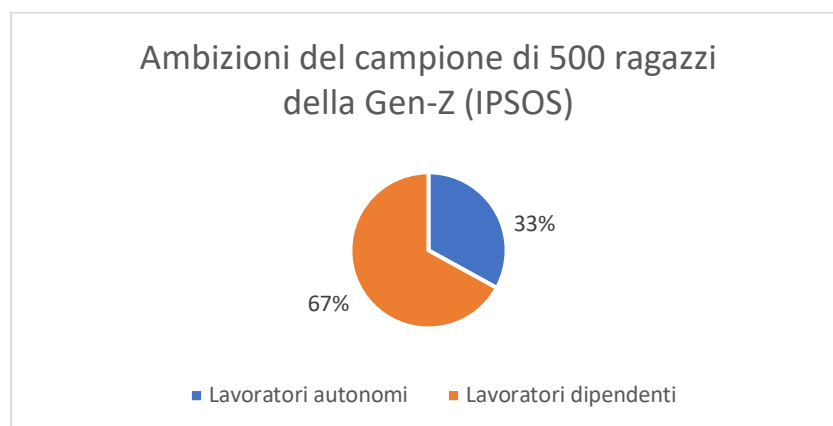
- 1) Amicizia
- 2) Divertimento
- 3) Lavoro**
- 4) Famiglia
- 5) Amore
- 6) Istruzione

Per il 95% dei ragazzi il lavoro viene considerato molto più importante della famiglia, dell'amore e dell'istruzione, inoltre, viene visto come qualcosa che offre stabilità e consente di progettare la propria vita sul lungo periodo.

Il lavoro, oltre ad essere considerato importante per la fonte di reddito che ne consegue, viene considerato un ottimo alleato all'indipendenza e alla crescita personale.

Tra i fattori presi in considerazione dai giovani della generazione Z nella scelta di un lavoro, rientrano il trattamento economico, la stabilità, la progressione di carriera, la flessibilità, il fit valoriale con l'organizzazione, l'affinità con il percorso di studi, la possibilità di formazione e il networking con i colleghi.

Nonostante questi fattori, spesso questa generazione si sente impreparata ad affacciarsi sul mondo lavorativo e a causa dell'esperienza scolastica prettamente teorica e degli scarsi touchpoint con le imprese, è portata ad accettare in via primaria qualsiasi tipo di lavoro ma nel frattempo ricercare il lavoro desiderato.



Su 500 ragazzi che formano il campione, 167 aspirano a diventare lavoratori autonomi (imprenditori o liberi professionisti) e 333 sperano di diventare lavoratori dipendenti.

Tali risultati rimangono comunque ancorati all'avversione al rischio poiché il campione è composto da coloro che vorrebbero avere uno stipendio stabile, altri che vorrebbero una

forma contrattuale fisso + variabile, altri ancora solo variabile e sono coloro che accettano una rischiosità più alta.

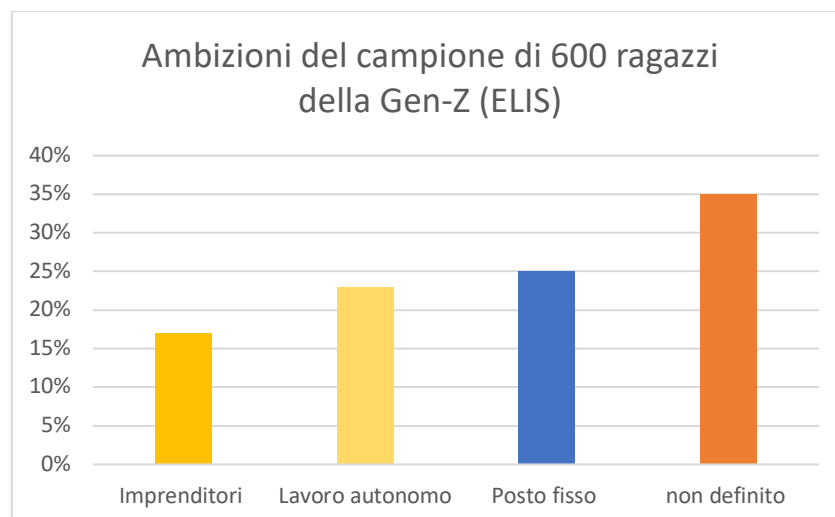
Gli imprenditori del futuro non sono soltanto quelli che devono gettare le basi per un lavoro autonomo bensì anche coloro che devono garantire le giuste condizioni lavorative e il well-being.

A tal proposito non serve molto per attrarre e trattenere i giovani, occorre offrire la possibilità a questa generazione di poter fare esperienza, remunerare adeguatamente, aumentare le possibilità di feedback e standardizzare le procedure.

Queste variabili assieme alla possibilità di creare un ambiente formativo ad alto impatto per i giovani, consente alle imprese di dotarsi del giusto capitale umano e far fronte alle sfide future.

Se l'indagine condotta da Ipsos per conto di Unioncamere sosteneva che 1 giovane su 3 ambiva a diventare imprenditore, un'altra ricerca¹⁵ condotta da Skuola.net in collaborazione con l'ente no profit E.l.i.s. ci offre buoni spunti per poter trarre delle conclusioni su questa generazione.

Rimanendo sempre sulla stessa lunghezza d'onda precedente, questo studio condotto su 600 giovani neo diplomati ci dice che il 17% dei ragazzi (1 su 6) ha intenzione di avviare un'attività imprenditoriale per conto proprio, il 23% opta per un lavoro autonomo, il 25% sceglie ancora il classico "posto fisso" e il restante 35% non ha ancora le idee chiare.



I dati sembrano essere abbastanza incoraggianti dal momento che il lavoro autonomo trova delle somiglianze con l'attività imprenditoriale, se sommiamo queste due categorie (di colore giallo) arriviamo a quota 40% che corrisponde a 240 ragazzi su 600 e di conseguenza coerentemente con la ricerca condotta da Ipsos possiamo sostenere che circa 1 giovane su 3 è orientato alla carriera imprenditoriale.

¹⁵ Fonte "Dopo il diploma" ricerca scientifica condotta da Skuola.net e Elis (educazione, lavoro, istruzione e sport).

Tuttavia i giovani della generazione-Z sono in grado di comprendere in autonomia le difficoltà dietro l'avvio di un'idea imprenditoriale e una quota del 17% del campione (sbalorditivamente uguale alla quota di giovani che vogliono diventare imprenditori) ha dichiarato di volere suggerimenti e/o consigli da manager o imprenditori di successo, un altro 20% addirittura sceglierebbe questo tipo di percorso di "*affiancamento*" come alternativa agli studi universitari.

In questo contesto si affermano gli incubatori di start-up, con i relativi percorsi di mentoring e coaching che consentono di trasformare una semplice idea non strutturata, in qualcosa di serio e strutturato.

Al fine di confermare ulteriormente i dati della precedente ricerca secondo la quale la Generazione-Z attribuisce un grosso valore al lavoro, anche da questa ricerca è emerso che buona parte del campione si è affacciato al mondo del lavoro già durante gli studi, alcuni durante le vacanze (estive o natalizie) altri durante l'anno accademico.

Tra i settori più gettonati che offrono una fonte di reddito alla nostra generazione di riferimento, troviamo attività ad alto contenuto innovativo come l'e-commerce, il trading online, l'acquisto e vendita di criptovalute e la creazione di contenuti digitali.

I risultati della ricerca ci spingono ad essere fiduciosi sul futuro imprenditoriale di questa generazione, nonostante il percorso burrascoso e il contesto storico (analizzato di seguito) che ha affrontato.

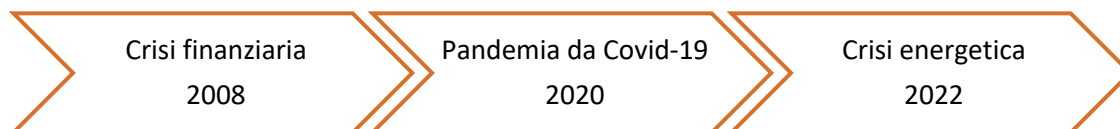
1.3 Il contesto storico della Gen-Z

La generazione Z ha vissuto la fase di adolescenza e maturità in un periodo poco tranquillo.

Siamo la generazione che nel 2001 giocava nel cortile di casa con una palla e qualche amico, nel 2005 giocava con il Nintendo, nel 2022 ci stiamo accingendo ad entrare nel Metaverso.

I continui cambiamenti tecnologici ci hanno reso flessibili e con un'apertura mentale talmente ampia da non provare spavento verso il cambiamento.

Sul lato economico invece siamo stati influenzati da 3 grandi eventi che hanno (e continuano tutt'ora) minacciato la prospettiva a lungo termine e segnato definitivamente lo scenario competitivo ed economico globale.



- La crisi finanziaria del 2008 in realtà iniziò già 4 anni prima allorquando in risposta al boom economico statunitense, la FED decise di alzare i tassi d'interesse facendo diventare i mutui sempre più costosi. Molte famiglie iniziarono ad essere insolventi e non riuscirono a restituire le rate dei mutui facendo di fatto ridurre drasticamente la domanda di immobili.
Man mano che la domanda di immobili si ridusse, vi fu sempre più eccesso di offerta e questa situazione portò allo scoppio della bolla immobiliare che fece ridurre il valore di tutti gli immobili, inclusi quelli utilizzati dalle banche come garanzie sui mutui concessi.

Tutte le istituzioni finanziarie che erogarono mutui *subprime* registrarono ingenti perdite specialmente nel 2008, anno in cui la crisi dei mutui si diffuse anche all'economia reale mondiale generando disoccupazione e instabilità economica legata alla stretta creditizia adottata dalle banche, crollo dei mercati azionari e valore delle abitazioni.

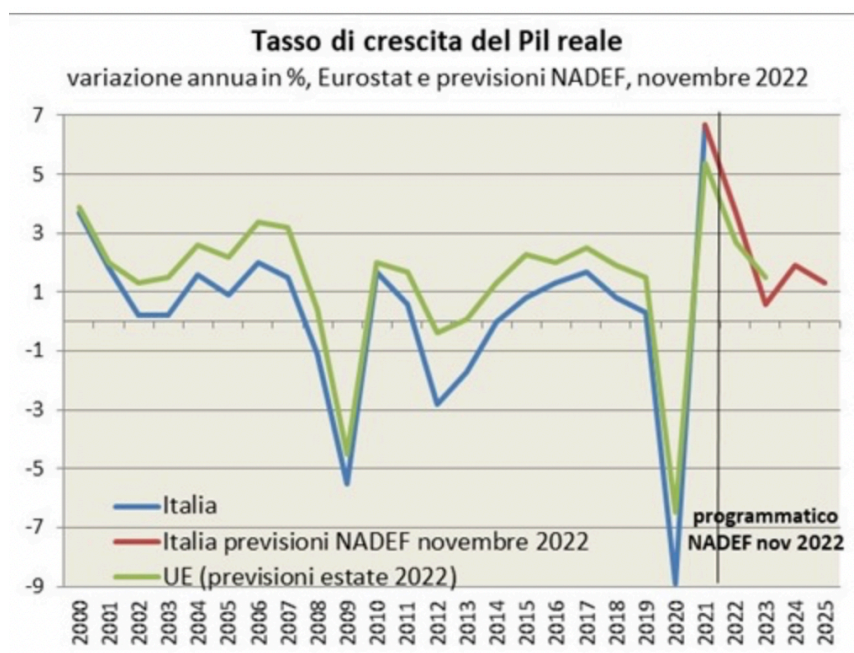
La *crisi finanziaria del 2008*¹⁶ si è manifestata con una doppia recessione: La prima recessione tra il 2008 e 2009 ha colpito in grossa parte le imprese esportatrici (la cui capacità produttiva è crollata del 12,5% rispetto alla flessione del 3,2% delle imprese domestiche).

¹⁶ Consob, sito web: La crisi finanziaria del 2007-2009.

La seconda recessione tra il 2012 e 2013 ha colpito maggiormente le imprese operanti sul mercato interno e quelle meridionali.

A seguito dell'impatto su scala globale, l'Italia è stata colpita in maniera molto leggera, con una recessione del 5,2%. La stretta creditizia che vi fu ed il conseguente crollo dei prezzi immobiliari, hanno avuto un grosso impatto per i successivi anni, nonostante il piano di salvataggio finanziario di 40 mld messo in campo dal governo.

Oltre a questo piano di salvataggio, una parte significativa delle imprese ha reagito adottando strategie di innovazione e di internazionalizzazione grazie alle quali è riuscita a riconquistare quote di mercato all'estero.



- La crisi da **Covid-19¹⁷ del 2020**, scoppiata in Cina, si è rapidamente diramata in tante nazioni e continenti.

La crisi epocale ha generato forti ripercussioni sia sul piano economico che sociale, ancora oggi non sono stimabili i danni.

Sebbene il distanziamento sociale è stato visto come una misura efficace per ridurre la diffusione del virus, ha determinato pesanti ripercussioni su tutte le attività economiche e finanziarie del Paese.

Lo **shock negativo dell'offerta¹⁸** può essere considerato un effetto diretto del *lockdown*, poiché ha determinato l'interruzione delle attività produttive non ritenute essenziali.

Lo **shock negativo della domanda**, è stato innescato dai seguenti fattori:

¹⁷ Consob, sito web: Dalla crisi sanitaria alla crisi economica .

¹⁸ Consob, sito web: La crisi in Italia.

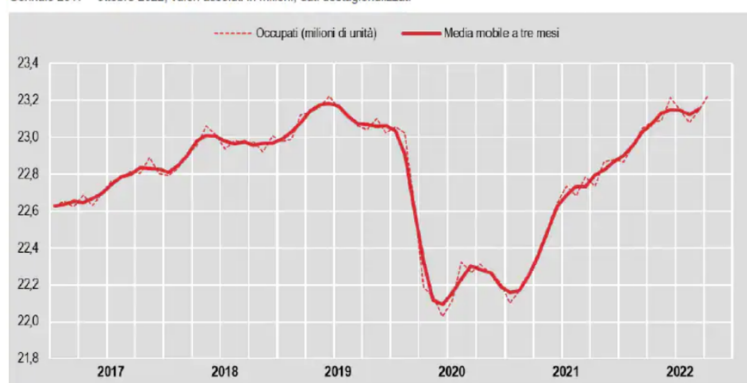
- Limitazione della mobilità individuale che ha generato calo dei consumi (turismo, commercio al dettaglio, trasporti, intrattenimento ecc..).
- Riduzione del reddito disponibile; a seguito della chiusura temporanea di alcune attività, i lavoratori hanno subito una riduzione della retribuzione o addirittura (nei casi più gravi) perso il lavoro.
- Riduzione della ricchezza poiché le attività finanziarie su cui gli individui avevano investito hanno perso valore a seguito del trend negativo del mercato finanziario.
- Aumento dell'incertezza, legata all'impossibilità di prevedere la durata di tale crisi. In questi casi gli individui hanno limitato i consumi al minimo adottando un approccio prudentiale.
- Riduzione dell'erogazione di credito da parte delle banche; alla preoccupazione sulle difficoltà nel recupero di prestiti già concessi, si è aggiunto il timore del mancato rimborso dei nuovi prestiti.

Secondo la stima della *Consob*, il calo della domanda legato all'incertezza e la riduzione della ricchezza sono stati degli effetti transitori, poiché una volta superata la pandemia e ripristinata la mobilità la domanda è tornata a crescere. Anche per quanto riguarda il mercato finanziario, gli investimenti che avevano perso valore, sono stati quanto meno recuperati nell'era post pandemia.

Diverso è il caso della riduzione del reddito disponibile, in questi casi si era diffusa la preoccupazione per l'aumento della disoccupazione post pandemia legata alla chiusura delle aziende. Come vediamo dal grafico¹⁹ in allegato, l'occupazione che nel 2020 ha raggiunto i minimi livelli rispetto al grafico quinquennale è riuscita a risollevarsi e tornare ai livelli pre-covid.

¹⁹ Grafico fonte: ISTAT, "Comunicato ISTAT, degli occupati dal 2017 a ottobre 2022".

FIGURA 1. OCCUPATI
Gennaio 2017 – ottobre 2022, valori assoluti in milioni, dati destagionalizzati



Il caso Italiano merita una particolare attenzione poiché è stato stimato che le conseguenze sociali della crisi sono state più rilevanti rispetto agli altri Paesi europei²⁰.

L'indagine è stata condotta su un campione di individui di età compresa fra i 18 e i 34 anni residenti nei principali Paesi europei.

I risultati hanno messo in luce che il 60% degli italiani rientrante nel target scelto, sosteneva che l'emergenza sanitaria avrebbe avuto ripercussioni negative sui progetti futuri e in base all'ambito di riferimento, esprimevano tassi di abbandono dei propri progetti di vita fino ad un 20% in più rispetto ai coetanei europei, i quali sostenevano più frequentemente di dover soltanto posticipare i progetti.

Numerose sono state le iniziative volte a contrastare questa crisi colossale, sia a livello europeo che a livello nazionale.

In Europa è stato attivato il programma *Sure* che con 100 miliardi di euro ha integrato le misure di cassa integrazione adottate da tutti i paesi.

Si è rinforzato il *Mes* (Meccanismo europeo di stabilità) con una linea di credito di 240 miliardi e per favorire la ricostruzione è stato istituito un nuovo fondo di 750 miliardi dal nome *Next Generation EU*.

In Italia si è puntato molto sulla ripartenza delle imprese, l'obiettivo era sostenere la loro liquidità e allo stesso tempo i redditi delle famiglie poiché con la loro spesa avrebbero alimentato il settore industriale e tutto il commercio in generale.

Al fine di aiutare le imprese e le famiglie in difficoltà, sono stati assegnati numerosi sussidi e per le sole imprese si è puntato molto sull'accesso al credito bancario con le garanzie che venivano rilasciate dallo stato. È stato inoltre promulgato il differimento fiscale.

Tuttavia, le misure di adeguamento all'emergenza della struttura sanitaria, hanno generato un forte e sostanzioso aumento della spesa pubblica da parte dello stato

²⁰ Indagine promossa dall'osservatorio giovani dell'istituto Toniolo e dal ministero per le pari opportunità (Aprile 2020)

che non è stata coperta da nessuna entrata poiché il governo italiano ha varato il differimento fiscale.

Capiamo bene allora che le misure di ricostruzione adottate dall'unione europea, hanno contribuito sicuramente a limitare i danni della crisi economica ma non a risolvere le conseguenze di tale aumento della spesa pubblica in paesi già fortemente in debito come l'Italia.

- La *Crisi Energetica* del 2022²¹, sta mettendo in difficoltà molte imprese che uscivano già segnate dalla pandemia da Covid-19 e che stentavano a riprendersi. Come in tutte le crisi storiche, anche in questa vi sono delle origini, che, sorprendentemente non sono ascrivibili esclusivamente alla situazione geopolitica tra Russia e Ucraina.

Il periodo post-lockdown si è caratterizzato da una forte ripresa economica che ha superato tutte le aspettative in termini di rapidità.

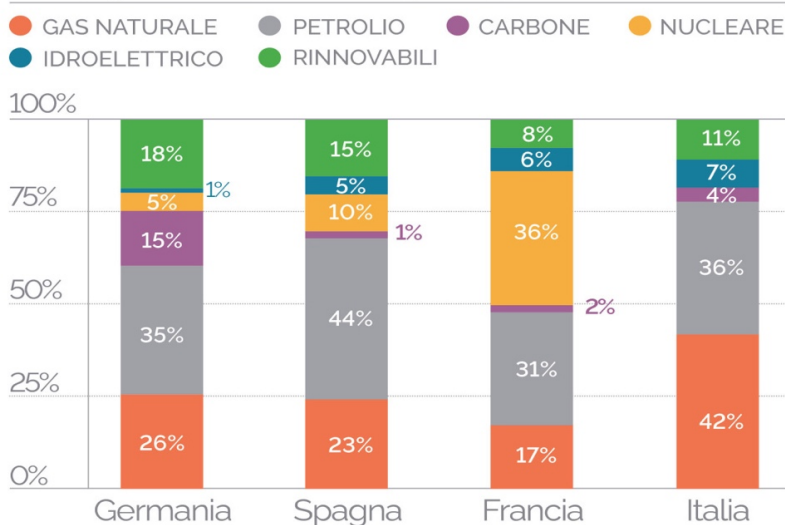
Da un lato, l'aumento sproporzionato dei consumi ha generato l'aumento della domanda di materie prime e gas. Dall'altro, la produzione elettrica europea proveniente da energie rinnovabili, nel 2021 è stata inferiore alle aspettative, facendo ulteriormente aumentare la domanda di gas.

Solo infine troviamo la situazione geopolitica, poiché rispetto al 2021, la Russia ha ridotto del 40% le forniture di gas verso l'Europa.

Per comprendere meglio le ragioni dietro l'aumento dell'inflazione e della difficoltà italiana su questo tema, occorre osservare il grafico sottostante che ci espone la situazione italiana rispetto a quella dei principali paesi europei.

²¹ Fonte: ISPI (Istituto per gli studi di politica internazionale), Datalab – Crisi energetica: l'Italia è diversa? (Febbraio 2022)

Mix energetico di alcuni Paesi europei, 2020



Fonte:
elaborazioni ISPI su dati BP

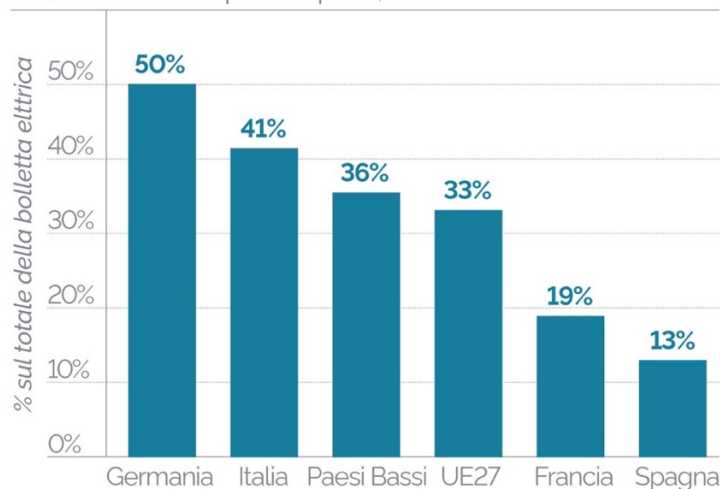
ISPI

L'Italia, a differenza degli altri paesi, non fa ricorso al nucleare, il che la rende eccessivamente dipendente da gas naturale. Sin dai primi studi di economia ci hanno insegnato che la "diversificazione" riduce la rischiosità, in questo caso specifico possiamo cogliere la veridicità di tale affermazione.

La Francia ad esempio, riesce a produrre internamente più di un terzo del suo fabbisogno energetico ed è di conseguenza meno dipendente rispetto all'Italia.

Oltre a questo problema, troviamo anche una criticità nella tassazione:

Tasse sull'elettricità per le imprese, 2021



Source:
elaborazioni ISPI su dati Eurostat

ISPI

L'Italia è seconda in Europa per tasse sull'energia e questo si traduce in ulteriore aumento del prezzo finale pagato dai consumatori.

Alla fine dei conti, risuliamo il paese con i costi energetici più alti d'Europa. Così dai 60 euro medi per MW/h del 2021, siamo passati ad un picco di 543 euro per MW/h registrato nell'agosto 2022.²²

L'aumento dei costi energetici ha pesanti ripercussioni su più versanti; i produttori non riescono più a produrre con lo stesso costo dello scorso anno, motivo per il quale sono stati costretti ad aumentare i prezzi e quindi far schizzare il tasso d'inflazione verso l'alto.

Tale aumento dei prezzi va ad impattare sulle famiglie e sui consumatori che a parità di salario percepito diventano di fatto "più poveri" riducendo il loro potere d'acquisto.

Le misure adottate dal governo nel 2022, non sono state efficaci nel breve periodo, in prima battuta è stata concessa una possibilità di rateizzare il pagamento delle bollette, successivamente con un decreto apposito è stato concesso un credito di imposta a favore delle imprese e delle attività.

L'aumento del costo energetico, ha impattato anche sui carburanti e di conseguenza sul trasporto delle merci.



Tuttavia questa emergenza sembra vedere la luce in fondo al tunnel, dopo mesi di discussione, il 19 dicembre 2022, l'Europa ha finalmente imposto il **Price cap**²³ (tetto al

²² Fonte: Indici di mercato borsa Gas, Simecom, PUN medio mese (€/MWh)

²³ Il Sole 24 ore, Gas accordo UE sul price cap a 180 euro dal 15 febbraio. (19/12/2022)

prezzo del gas naturale) a 180 euro per megawattora. Il nuovo price cap entrerà in vigore dal 15 febbraio 2023 e cercherà di limitare la volatilità dei prezzi.

1.4 Il metaverso

Non si può parlare di Generazione-Z nel 2023 senza parlare di “*Metaverso*”²⁴, questo universo virtuale viene considerato lo step successivo allo sviluppo di Internet e consente alle persone di essere in un determinato ambiente fisico (del tutto artificiale) grazie all’utilizzo di un pc o dispositivi connessi. Questo universo consente di collegare le persone attraverso la realtà aumentata²⁵, senza alcuno sforzo fisico.

I giovani di oggi stanno iniziando ad entrare in questo mondo virtuale tanto che l’ingresso sembra qualcosa di appetibile anche per le grandi imprese che iniziano a creare delle vetrine digitali.

Il mondo del Metaverso garantisce una maggiore interconnessione tra le persone ed un accesso facilitato a opportunità che in passato mancavano; Ad esempio, un ragazzo americano e uno italiano interessati a questo mondo, possono lavorare sullo stesso sistema abbattendo le distanze.

Ad oggi non esiste un proprietario di Internet, ma se osserviamo le società quotate in borsa di maggior valore al mondo, notiamo che le principali società di Internet sono in cima. A tal proposito possiamo sostenere che il mondo del metaverso ha tutto il potenziale per sostituire Internet e mostrare un notevole aumento in termini economici.

In questo mondo digitale ci saranno sempre più opportunità di quelle che vi sono attualmente su Internet. Emergeranno nuove società, prodotti e servizi per gestire l’elaborazione dei pagamenti, l’autenticazione, il reclutamento, la pubblicità, la creazione di contenuti e la sicurezza.

Ciò significa che molti posti di lavoro odierni diventeranno obsoleti ma si genereranno nuove opportunità di lavoro.

Guardare il mondo imprenditoriale con gli occhi del futuro significa dunque interrogarsi su un nuovo modello di imprenditorialità, ossia quella virtuale.

L’imprenditorialità virtuale²⁶ include lo sviluppo di nuove tecnologie digitali e la creazione di nuove aree in cui queste tecnologie possono essere utilizzate, l’avvio di nuove iniziative o la trasformazione digitale delle imprese esistenti.

Un imprenditore virtuale è una persona che crea nuove opportunità di business, può creare nuovi team, ha caratteristiche di leadership, ha una buona conoscenza della tecnologia

²⁴ R. Dixon, “What You Need To Know About How the Metaverse Will Affect Business”, *Entrepreneur*, 2022

²⁵ J. B. Madsen, “Aspects of User Experience in Augmented Reality”, Aalborg Universitetsforlag, 2016

²⁶ J. A. Katz, S. R. Safranski, ve O. Khan, “Virtual Instant Global Entrepreneurship”, *J. Int. Entrep.*, c. 1, P. 43–57

software, sa usare bene gli strumenti digitali, vuole avviare un'attività in proprio, produce idee creative e vuole vendere il proprio prodotto o servizio online.

Esistono tre diversi tipi di imprenditorialità digitale²⁷ :

- *Imprenditorialità virtuale leggera*; in cui la tecnologia viene considerata complementare ai modelli di business tradizionali.
- *Imprenditorialità virtuale media*; in cui le aziende iniziano a destinare quote di finanziamenti per lo sviluppo digital dei prodotti principali, o per una specifica fase della catena del valore.
- *Imprenditorialità virtuale estrema*; in cui la tecnologia è fondamentale per il proseguimento dell'attività imprenditoriale (ad esempio le app di car sharing o le piattaforme multi-side).

Il Metaverso consente anche di visitare altri paesi esteri comodamente da casa²⁸. Se pensiamo all'industria del turismo possiamo comprendere i grandi vantaggi che trae dalla realtà virtuale in quanto consentirà alle persone di esplorare qualsiasi parte del mondo indossando un visore e i viaggiatori possono decidere se la destinazione è di loro gradimento oppure no prima di destinare un ingente budget alla vacanza.

Anche nelle vendite retail la realtà virtuale può offrire una soluzione per ravvivare gli store fisici²⁹.

Se pensiamo all'industria dell'abbigliamento, possiamo creare delle modalità per entusiasmare i clienti e allo stesso tempo diventare attraenti e velocizzare il processo di acquisto.

Nel metaverso si entra attraverso la creazione di un avatar che assume le nostre sembianze, in questo modo possiamo attraverso il visore possiamo far misurare i vestiti al nostro avatar per scegliere quello corretto.

All'interno di questo mondo sarà possibile anche pubblicizzarsi e/o lanciare prototipi di prodotti.

Un esempio concreto di grande azienda che si è affacciata per prima in questo mondo è Nike con la creazione di Nikeland.

L'obiettivo di Nike è testare dei nuovi modelli di scarpe utilizzando gli utenti del metaverso; essi, una volta indossata la scarpa esprimeranno un feedback che consente all'azienda di capire se avviare la produzione di massa o meno.

²⁷ C. E. Hull, Y.-T. C. Hung, N. Hair, V. Perotti, ve, Richard DeMartino, "Taking advantage of digital opportunities: a typology of digital entrepreneurship", *Int. J. Netw. Virtual Organ.*, c. 4, sayı 3, P. 290–303, 2007.

²⁸ "Tourism using virtual reality: Media Richness and information System successes" C.14 (2022)

²⁹ R. Lang, "Try before you buy: A theory of dynamic information acquisition", *J. Econ. Theory*, c. 183, P. 1057–1093, (2019).



Anche H&M, si è affacciata al metaverso con l'apertura di uno store virtuale. Gli utenti attraverso la realtà virtuale hanno accesso completo allo store e potranno acquistare vestiti utilizzando una moneta creata appositamente per questi tipi di pagamenti.



Numerosi brand di lusso tra cui Balenciaga e Dolce & Gabbana, si stanno avvicinando sempre di più a questo mondo che ancora oggi pare non essere sviluppato ma pronto ad esplodere in meno di 10 anni.

In questo contesto storico la Generazione-Z ha davanti a se numerose opportunità, i giovani, se adeguatamente istruiti, motivati e supportati (anche finanziariamente) possono mettersi in gioco attivamente con ruoli da protagonisti e guidare quella che da molti viene definita la rivoluzione dell'internet.

1.4 Il ruolo delle politiche pubbliche e dell'istruzione.

Secondo numerose ricerche, gli studenti della generazione Z si distinguono per la loro intraprendenza, desiderano competenze pratiche con la loro istruzione e sono preoccupati per il costo dell'istruzione.

I membri di questa generazione, trovano ancora valore in un'istruzione universitaria, ma spesso fanno un'analisi costi-benefici per determinare se ciò che otterranno vale l'investimento realizzato.

Uno studio della Northeastern University ha stimato che circa due terzi degli studenti della Generazione Z nutre una forte preoccupazione per il costo degli studi.

Lo studio ha anche riportato che l'apprendimento di abilità pratiche è importante per gli studenti: il 63% ritiene che sia importante che le università eroghino corsi di formazione imprenditoriale e l'85% ritiene di volersi avvicinare a corsi di gestione finanziaria.

Dalla ricerca è emerso anche che il 42% degli studenti della Generazione Z si aspetta di lavorare in proprio a un certo punto della propria carriera e ciò trova evidenza empirica anche nella ricerca condotta sul territorio italiano di cui si parlerà nel terzo capitolo.

La Commissione europea nel 2012 ha considerato l'imprenditorialità come un fattore centrale che attiva le persone e le spinge a gettare le basi per la competitività, la crescita e l'innovazione europea. L'imprenditorialità è stata dichiarata una competenza chiave dei cittadini europei con un focus particolare allo sviluppo delle capacità imprenditoriali.

Al fine di poter raggiungere una diffusione della cultura imprenditoriale tra i membri della generazione Z, occorre andare ad individuare e successivamente implementare, quelle pratiche che riscuotono particolare successo nell'istruzione superiore.

Secondo la ricerca³⁰, un insegnamento rivolto all'imprenditorialità dovrebbe basarsi sul ruolo attivo degli studenti nel processo di apprendimento e quindi, su metodi di insegnamento non tradizionali che facciano leva sui seguenti punti:

- Aumentare la collaborazione tra gli studenti.
- Considerare il fallimento come un'opportunità di apprendimento.
- Apprendimento condiviso dando maggiore spazio alle riflessioni degli studenti.
- Project work per maturare lo spirito critico degli alunni.
- Visite aziendali per comprendere l'importanza delle organizzazioni.
- Orientamento in contesti imprenditoriali al fine di apprendere le pratiche lavorative.
- Incontri periodici con imprenditori locali o nazionali (se possibile).

Diversi progetti svolti in stretta collaborazione con le imprese si sono rivelati utili per creare risultati di apprendimento ed esperienze di insegnamento positive, inoltre forniscono un buon modo per creare un collegamento tra la scuola e la vita reale.

³⁰ Entrepreneurship_Education_in_Schools_Empirical_Evidence_on_the_Teacher

Attraverso i progetti, gli studenti sviluppano: la capacità di interazione e pianificazione di tempo e spazio necessario per lavorare in team, capacità di resistere all'incertezza, capacità di risoluzione dei problemi e comprensione dei rischi controllati.

Allo stesso modo, si è osservato come l'ampliamento degli orizzonti al di fuori della scuola ha ampliato la percezione degli studenti e delle loro possibilità di cittadinanza attiva.

Utilizzare casi di imprenditorialità e analizzare lo sviluppo fa aumentare la fiducia in sé stessi e l'autoconsapevolezza degli studenti.

Il ricercatore *Solomon* ha suggerito che avvicinare il mondo della generazione Z al tessuto imprenditoriale, contribuisce a ridurre la distanza tra giovani e organizzazioni fino al punto in cui gli imprenditori vengono considerati addirittura coach o mentori che ispirano gli studenti attraverso storie e consigli pratici.

Per quanto concerne le visite aziendali, sono riconosciute come un modo efficace per trasferire le conoscenze offrendo agli studenti un'esperienza pratica su diversi aspetti dell'imprenditorialità.

Infine, un ruolo primario è giocato dall'insegnante inteso come attore centrale nell'educazione degli studenti nonché futuri decisori del contesto economico nazionale.

Alcuni studi hanno suggerito che l'esperienza personale dell'insegnante nel mondo degli affari potrebbe essere ritenuta importante per l'educazione all'imprenditorialità.

Tuttavia è molto difficile trovare insegnanti con un background educativo adeguato e precedenti esperienze come imprenditori.

Volgendo uno sguardo agli studenti universitari, possiamo definirli come potenziali imprenditori altamente istruiti. Inoltre, le nuove imprese create da studenti universitari e laureati sono un potente strumento per portare nel mercato nuove conoscenze e strategie che si rivelano stimolo alla crescita della produttività e alla creazione di posti di lavoro.

Analizzando il ruolo delle politiche pubbliche a favore dell'imprenditorialità, merita una particolare attenzione il decreto crescita 2.0 del 2012³¹.

L'art.25 parla di disposizioni volte a favorire la crescita sostenibile e lo sviluppo tecnologico, con conseguenze positive sull'imprenditorialità e con un particolare focus sull'occupazione giovanile.

Le disposizioni avevano l'obiettivo di contribuire allo sviluppo di nuova cultura imprenditoriale, e creare un contesto maggiormente favorevole all'innovazione, allo stesso tempo, promuovere la mobilità sociale e ad attrarre in Italia talenti e capitali esteri.

³¹ Decreto crescita, 2012 sezione IX "Misure per la nascita e lo sviluppo di imprese start-up innovative", Art.25.

Nello stesso decreto trova ampio spazio la disciplina delle start-up innovative, con tutte le agevolazioni burocratiche e fiscali, inoltre, per i 3 anni successivi al 2012, all'irpef di coloro che decidevano di investire in una start-up innovativa, si detraeva il 19%³² della somma investita.

Nello stesso 2012 è stata introdotta una nuova forma di società di capitali, la SRLS con la possibilità di poter aprire una società avente personalità giuridica differente rispetto ai soci, con un capitale sociale di 1 euro.

Un altro intervento arriva nel 2017 con il decreto “*crescita economica mezzogiorno*” con il fine di intensificare gli interventi volti a favorire il superamento del divario economico e sociale delle regioni del mezzogiorno rispetto alle altre aree del paese; introdurre nuovi strumenti volti a sostenere la crescita economica ed occupazionale delle regioni del Mezzogiorno, attraverso l'individuazione di misure incentivanti per i giovani imprenditori, nonché nuovi strumenti di semplificazione volti a velocizzare i procedimenti amministrativi funzionali a favorire la crescita economica nelle regioni del Mezzogiorno e la coesione territoriale.³³

Attraverso il bando “*Resto al Sud*”, rivolto a soggetti di età compresa tra 18 e 35 anni si persegue l'obiettivo di incentivare l'imprenditorialità giovanile attraverso una semplificazione della burocrazia ed un finanziamento a condizioni vantaggiose che prevede il 35% di contributo a fondo perduto e il 65% di prestito a tasso zero.

Tale misura incentivante che risulta ancora oggi presente, ha generato effetti positivi³⁴ in tutto il Meridione:

Su 1 miliardo e 250 milioni di euro messi a disposizione dalle regioni, sono stati utilizzati 689 milioni di euro; Sono state finanziate 13670 iniziative imprenditoriali; Sono stati creati 49.071 posti di lavoro.

Se ci spostiamo indietro di 1 anno, arrivando così a fine 2021, una ricerca condotta dal *Sole24 ore*³⁵ ha dimostrato che Su 7589 imprese finanziate, 7366 sono newco.

E che a fronte di 390 milioni di euro di contributi erogati a fine 2021, si era generato un impatto di 993 milioni di euro con un effetto moltiplicatore incredibile ed un gettito fiscale di 407 milioni.

La platea di beneficiari delle agevolazioni è fatta per il 60% da diplomati e per il 30% da laureati.

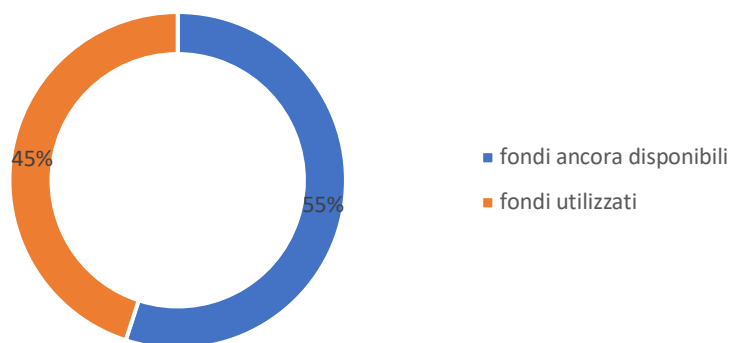
³² Decreto crescita, 2012 sezione IX “Misure per la nascita e lo sviluppo di imprese start-up innovative”, Art.29.

³³ Decreto crescita economica mezzogiorno, 2017 capo I “Misure di sostegno alla nascita e alla crescita delle imprese del Mezzogiorno”, Art.1.

³⁴ Fonte Invitalia, Risultati bando “Resto al Sud” aggiornati a giorno 1 Dicembre 2022.

³⁵ Sole 24 ore giovedì 15 dicembre 2022 – N.345 P.21 (*Vera Viola*)

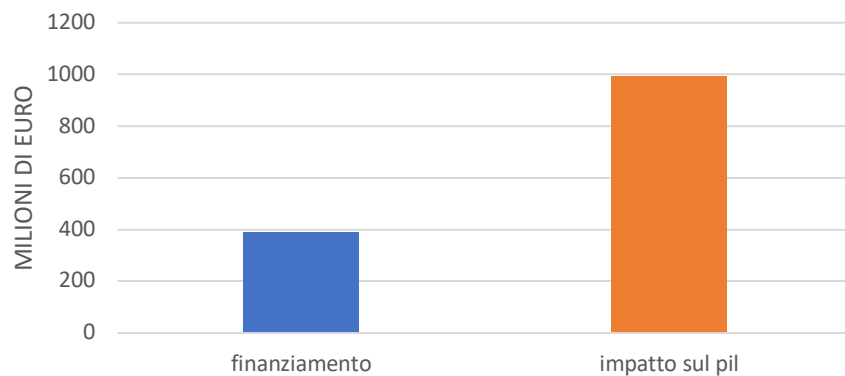
Fondi stanziati al 2022 bando "Resto al Sud"



Aziende finanziate 2021



Confronto finanziamento/impatto sul pil (2021)



Altre forme di agevolazioni all'imprenditorialità giovanile sono:

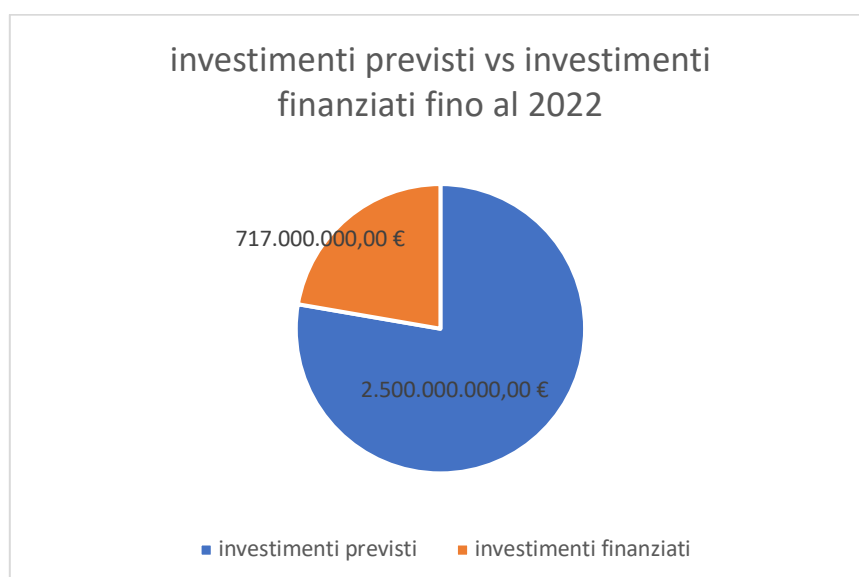
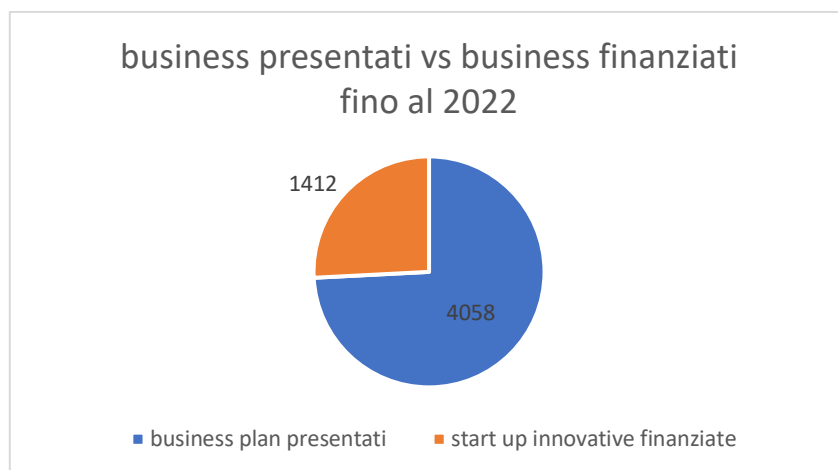
- **ON (Oltre Nuove) imprese a tasso zero**³⁶ prevede l'erogazione fino a 3 milioni di € di un contributo a fondo perduto e l'erogazione di un finanziamento a tasso zero rivolto alle PMI composto da under 35 o donne di qualunque età. Tale bando sostiene le nuove iniziative o lo sviluppo di quelle già poste in essere. Nel 2022 sono stati finanziati 918 progetti e concesse agevolazioni per 223 milioni di €.
- **Yes I Start Up**³⁷ che prevede oltre all'accesso al credito agevolato cofinanziato da fondi europei, anche un corso di formazione gratuito per i potenziali imprenditori al fine di poter trasformare una banale idea in opportunità. I destinatari di questo incentivo sono le donne inattive e i disoccupati che non lavorano da oltre dodici mesi.
- **Fondo imprese creative**³⁸ promosso dal Mise in collaborazione con Invitalia che con una dotazione di 26,8 milioni di euro, incentiva le Pmi che partecipano a progetti creativi sia di nuova costituzione che già costituite.
- **Smart & Start Italia**³⁹, prevede il finanziamento di progetti compresi tra 100.000 € e 1.500.000 € ad alto impatto tecnologico. Tale finanziamento è a tasso zero e non servono garanzie. Possono essere coperte l'80% delle spese ammissibili o addirittura il 90% se la società è costituita da donne o giovani under 35. Al fine di ridurre il divario tra nord e sud Italia, per le regioni del sud e isole è previsto un fondo perduto del 30% del finanziamento. L'obiettivo di questo bando è quello di promuovere un'imprenditorialità giovanile legata al mondo digital, valorizzare il ruolo della ricerca scientifica e/o tecnologica ed incoraggiare il rientro di cervelli dall'estero.
Nel 2022 su 468 richieste di finanziamento, i progetti ritenuti validi sono stati 136. Tra le idee imprenditoriali di maggiore successo troviamo Keyless, ossia l'app di riconoscimento biometrico che tutt'ora utilizziamo per poter accedere nel campus Luiss.

³⁶ Fonte Invitalia, bando ON, cos'è; risultati.

³⁷ Fonte Invitalia, bando Yes I Start Up, cos'è; risultati.

³⁸ Fonte Invitalia, bando Fondo imprese creative, cos'è; risultati.

³⁹ Fonte Invitalia, bando Smart & Start Italia, cos'è; risultati.



- **Nuovo selfie employment⁴⁰**, dal 2021 finanzia attraverso finanziamenti a tasso zero, le iniziative imprenditoriali fino ad un max di 50.000 €. Fino al 2022 sono state finanziate 1913 iniziative e concesse agevolazioni per 63,7 milioni di €
- **Bravo Innovation Hub⁴¹**, L'hub con sede a Brindisi ha come obiettivo la diffusione dell'imprenditorialità e dell'innovazione e aiuta le imprese a velocizzare l'ingresso nel mercato. La costruzione di questa struttura è stata promossa da Invitalia e dal Mise.

⁴⁰ Fonte Invitalia, bando Nuovo SELFIEmployment, cos'è; risultati.

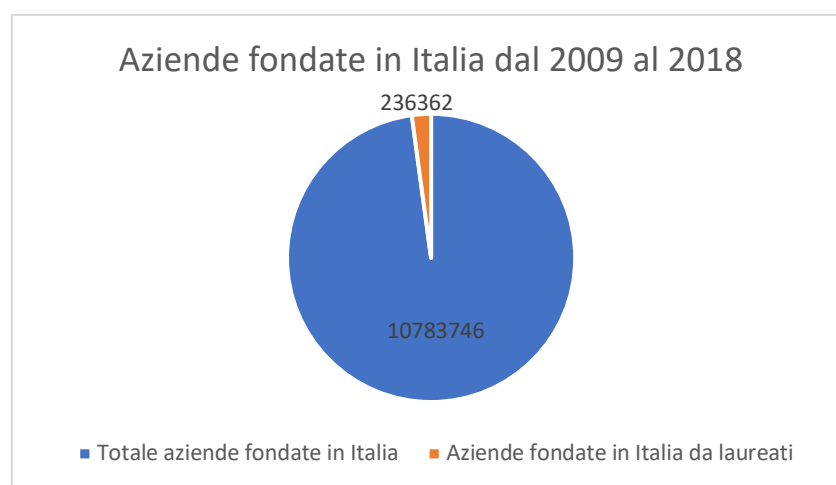
⁴¹ Fonte Invitalia, Bravo Innovation Hub, cos'è.

CAPITOLO 2.

“Analisi dei dati dell’ultimo decennio”

L’università di Bologna in collaborazione con Unioncamere e AlmaLaurea ha condotto una ricerca per comprendere il comportamento imprenditoriale in Italia tra i giovani laureati.

Tale ricerca arriva sino al 2020, tale scelta non è casuale ma si è deciso di escludere dall’analisi il periodo inerente alla crisi da Covid-19.



Di tutte le imprese che sono state fondate in Italia, solo il 2,1% dei laureati ha deciso di avviare una propria attività⁴².

Anche tra i laureati emerge l’influenza del contesto familiare: coloro che hanno i genitori imprenditori hanno fatto registrare un tasso di imprenditorialità pari al 16,8% contro il 9,9% di chi ha un genitore lavoratore autonomo. Questi dati sono molto incoraggianti se pensiamo alla media nazionale del 7,1%.

In linea con le nostre aspettative possiamo notare la riduzione del tasso di imprenditorialità man mano che i genitori passano da un ruolo imprenditoriale a ruoli dirigenziali (6,4%) fino ad arrivare alla classe operaia (4,9%).

Sulla base di questa analisi possiamo dunque confermare la teoria della correlazione tra imprenditorialità giovanile e contesto familiare.

Sulla base di questi dati e nell’ottica di introdurre la ricerca condotta, vogliamo analizzare il contesto italiano approfondendo i seguenti punti:

⁴² Banca dati Unioncamere, Rapporto 2020.

- Disoccupazione giovanile.
- Analisi dei settori più appetibili dai giovani della Gen-Z (dove investono)
- Analisi delle aree maggiormente imprenditoriali in Italia e confronto europeo.
- Come cambia l'imprenditorialità tra uomini e donne.
- Influenza e dinamiche delle RAL dei grandi player e confronto con i paesi europei.

2.1 La disoccupazione giovanile.

Il tema della disoccupazione giovanile è qualcosa che preoccupa molto e non a caso è sempre di più al centro delle discussioni politiche e sociali.

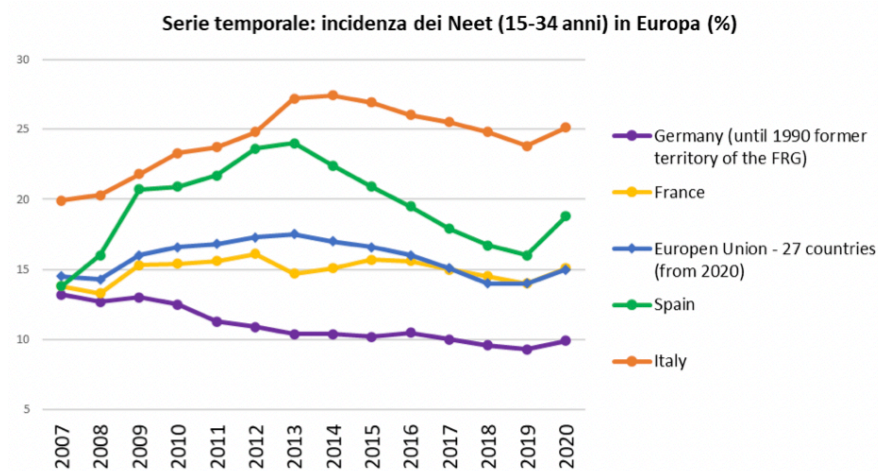
Abbiamo tante tipologie di disoccupazione, noi ci concentreremo su due tipologie:

1) **disoccupazione volontaria:** In questa categoria rientrano tutti gli individui che a causa di una serie di condizioni (ad esempio salari bassi) decidono di non entrare nel mercato del lavoro a meno che non sono disposti a ridurre le aspettative in termini di remunerazione.

2) **disoccupazione involontaria:** In questa categoria rientrano tutti gli individui che possiedono tutte le competenze per poter svolgere una determinata mansione e preferiscono lavorare al salario corrente piuttosto che rimanere disoccupati. A causa di elementi distorsivi sul mercato del lavoro, non riescono a trovare un'occupazione.

Oltre ai disoccupati volontari e involontari, occorre individuare un'ulteriore parte di popolazione che sono coloro che non sono impiegati e non sono neppure alla ricerca di un impiego.

Sono definiti NEET⁴³ (*Not in Education, Employment or Training*) tutte le persone tra i 15 e i 34 anni che in un dato momento non studiano, non lavorano e non ricevono formazione.

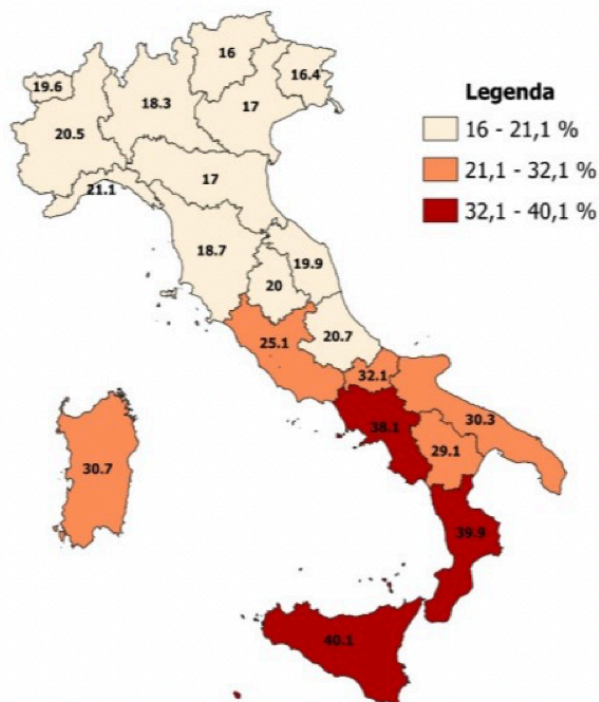


⁴³ Il Sole 24 ore: "La generazione Neet" Giacomo Bassi

La situazione Italiana è piuttosto drastica rispetto agli altri paesi dell'Unione Europea e rispetto alla media europea stessa.

Se prendiamo in considerazione i dati disponibili fino al 2020⁴⁴, sappiamo che i Neet ammontavano a circa tre milioni di giovani, con una prevalenza femminile. Tra queste figure rientrano i giovani che hanno terminato la scuola e decidono di lavorare in nero (questo spiega l'elevato tasso di Neet nelle regioni del sud Italia dove analogamente il lavoro sommerso è ampiamente diffuso).

Incidenza dei NEET (15-34 anni) sul totale dei giovani per regione (%)



Nei Neet rientrano anche coloro che hanno smesso di cercare lavoro perché demotivati dalle scarse possibilità sul mercato del lavoro e i laureati con competenze piuttosto obsolete rispetto a ciò che viene richiesto dalle aziende.

Questa grande categoria raccoglie l'attenzione di molti enti pubblici, sia perché vi è il rischio che questi giovani si trasformino in disoccupati generando un serio problema ai fini pensionistici, sia perché rappresentano la parte di popolazione necessaria per portare avanti lo sviluppo economico del nostro paese.

⁴⁴ Actionaid e Cgil rapporto "Neet tra disuguaglianze e divari. Alla ricerca di nuove politiche pubbliche".

Proseguendo l'analisi dei Neet sappiamo che le donne costituiscono il 56% della quota totale e il 61% dei componenti hanno un'età compresa tra i 25 e i 34 anni.

Per quanto concerne il livello d'istruzione possiamo affermare che il 35% dei Neet possiede una licenza media ed il 42% un diploma, per tutti gli altri titoli l'incidenza dei Neet è piuttosto contenuta.

Tuttavia emerge la vulnerabilità delle regioni del mezzogiorno, quasi a voler giustificare quegli interventi canalizzati e specifici che secondo alcuni minano il principio di equità.

Ritornando al tema della disoccupazione giovanile, molto spesso siamo portati a pensare che i giovani che non rientrano nei Neet e non fondano una propria impresa, vadano a lavorare come dipendenti. In questa banale affermazione tendiamo a sottovalutare le scarse possibilità che hanno i giovani sul mercato del lavoro.

Secondo la stima dell'Istat, l'Italia si classifica terza in Europa per tasso di disoccupazione giovanile.



Sul podio a livello Europeo troviamo al primo posto la Spagna con una disoccupazione giovanile al 32%, al secondo posto la Grecia con una disoccupazione giovanile al 28,4% e sul gradino più basso del podio ma comunque tra le big three, troviamo l'Italia con un tasso di disoccupazione giovanile al 23,6% come si evince anche dal grafico. A fine 2022 si è osservato un lieve calo della disoccupazione giovanile pari al 23%.

Il tasso di disoccupazione è calcolato attraverso una semplice formula, ossia il rapporto tra il numero dei disoccupati e il totale della forza lavoro (individui tra i 16 e i 64 anni che cercano una occupazione o che ce l'hanno già).

Quando si parla di disoccupazione giovanile, il calcolo rimane lo stesso, con l'unica differenza che si limita alla popolazione compresa tra i 16 e i 24 anni.

Durante la pandemia, ci si aspettava di osservare un tasso di disoccupazione piuttosto elevato, invece osservando il grafico notiamo una riduzione del tasso di disoccupazione, questa dinamica è legata alla particolarità di quel momento.

È vero che il numero dei disoccupati (che è il valore al numeratore) è aumentato ma è anche vero che il numero della forza lavoro è aumentato a tassi più che proporzionali rispetto al valore al numeratore, determinando così la riduzione del tasso.

Gli effetti della crisi post pandemica possono essere osservati nel periodo di ripresa, quando il tasso è balzato a causa dell'aumento dei disoccupati.

Secondo l'indagine ISTAT⁴⁵, durante la pandemia i lavoratori giovani sono stati quelli maggiormente colpiti: nel 2019 egli rappresentavano solo il 24% degli occupati totali, nel 2020 con le limitazioni alla circolazione a seguito della diffusione del virus Covid-19 vi è stato il calo generale dell'occupazione in particolare quella giovanile che ha registrato una contrazione del 50% in soli nove mesi.

Una volta considerato il fenomeno della disoccupazione giovanile e analizzando le numerose ricerche presenti in letteratura su questa tematica, possiamo analizzare le cause e le conseguenze più accreditate dai ricercatori.

- 1. Fattori economici:** Ogni periodo di crisi (come ad esempio la crisi da Covid-19) è caratterizzato dalla contrazione dei consumi che a sua volta genera ripercussioni anche nell'apparato produttivo con la riduzione della produzione e dei posti di lavoro connessi.

In periodi di prosperità economica accade esattamente il contrario, con i consumi che tendono ad aumentare così come la produzione e i posti di lavoro nelle imprese.

- 2. Mobilità e mutamenti demografici:** Molto spesso nelle trattazioni sulla disoccupazione giovanile non si tiene conto della demografia, argomento sempre più importante per un paese in continuo invecchiamento come l'Italia. In Italia nel 2022, i giovani con età compresa tra 15 e 24 anni rappresentano il 9,9 % della popolazione, la quota più bassa rispetto al censimento del 2016. Una volta esplicitata la formula per calcolare la disoccupazione giovanile possiamo ben comprendere che più la popolazione invecchia, più il denominatore si riduce facendo aumentare nel complessivo il tasso. Inoltre si è osservato come in Italia il tasso di disoccupazione giovanile è circa 3 volte maggiore del tasso di disoccupazione totale, stessa situazione si verificava in Lussemburgo nonostante fosse un paese ricco. Mentre in Italia la causa era dovuta alla riduzione del denominatore, ovvero la quota di giovani tra i 15 e 24 anni, in Lussemburgo la causa era legata alle condizioni economiche favorevoli che portava quella fascia di individui a proseguire gli studi.

⁴⁵ ISTAT, Il mercato del lavoro 2020, <https://www.istat.it/it/files//2021/02/Il-Mercato-del-lavoro-2020-1.pdf>

3. **Istruzione:** Gli individui con un maggiore livello di istruzione hanno maggiori probabilità di trovare un impiego e/o accedere a posizioni con salari piuttosto alti. Allo stesso tempo il risvolto negativo è che i ragazzi quando si affacciano sul mondo del lavoro tendono a non avere esperienze pratiche bensì solo teoriche e qui entra in gioco il punto successivo.
4. **Squilibrio tra professione e competenze:** La causa di questo fattore è sempre di più ascrivibile ai contesti scolastici, i quali si focalizzano sempre di più su aspetti teorici mettendo in secondo piano l'importanza della pratica che alla fine è quello che cercano le organizzazioni.

L'auspicio degli osservatori economici è dunque quello di intervenire a livello statale sulle cause esplicite della disoccupazione. Sappiamo bene come tutta la questione non possa essere racchiusa in soli quattro punti e che spesso alcuni di essi non lasciano spazio di manovra, tuttavia l'apparato statale quotidianamente si impegna ad abbattere tale fenomeno e promuovere la diffusione di uno stile di vita migliore per i lavoratori, in linea con le misure adottate dall'Unione Europea nell'agenda 2030.

2.2 Dove investono i giovani imprenditori?

L'obiettivo di questa sezione è quello di analizzare il comportamento dei giovani della Generazione-Z e cercare di capire quali sono i settori che considerano più appetibili.

Secondo il report di UnionCamere che periodicamente ci offre una visione aggiornata dell'imprenditorialità giovanile italiana e dei settori emergenti, possiamo affermare che ad oggi in Italia, oltre 500 mila imprese sono guidate da under 35. Tra la miriade di settori presenti ovviamente alcuni sono preferiti ad altri. Tuttavia questa grande popolazione di giovani imprenditori, da sola guida quasi il 9% del sistema produttivo italiano.

Prendendo in esame gli ultimi 5 anni e tenendo in considerazione le restrizioni legate alla pandemia da Covid-19 possiamo affermare che vi è stata una riduzione dell'imprenditorialità giovanile di circa 80.000 unità.

In particolare, il 60% dei giovani imprenditori investono nei settori tradizionali: il 27% sul commercio, il 12% nel settore edilizio, l'11% sul turismo, il 10,4% sull'agricoltura, il 6% sulla manifattura e il 6,5% negli altri servizi.

Tra i settori preferiti dai giovani imprenditori troviamo:

- **Agricoltura:** Questo settore è stato particolarmente apprezzato dai giovani soprattutto nei mesi di pandemia quando tutti gli altri settori segnavano trend negativi, il settore agricolo è stato l'unico a far registrare un +8% delle imprese guidate da under 35. Risultati positivi sono arrivati anche dai dati sull'occupazione che ha registrato un aumento di otto punti percentuali in un periodo in cui la recessione occupazionale nel settore della ristorazione era di quattordici punti percentuali. Dal rapporto Coldiretti pubblicato ad inizio 2022 emerge che più di 60.000 giovani imprenditori e imprenditrici si sono dedicati all'agricoltura tra il 2020 e gli inizi del 2021. I giovani sono stati in grado di trasformare in chiave digital, il mondo della terra. Ciò che è emerso dall'analisi condotta da Coldiretti in collaborazione con Divulga è che i giovani in quel particolare contesto storico hanno deciso di innovare il lavoro agricolo tanto che oggi "agricoltura" non significa più coltivare un pezzo di terreno o portare al pascolo gli animali. Il settore agricolo insegue le evoluzioni tecnologiche così come altri settori e sperimenta innovazioni in grado di aumentare la sostenibilità e ridurre gli sprechi, compresi quelli di tempo. Oggi grazie alle innovazioni è possibile addirittura risparmiare circa l'80% di acqua rispetto ai metodi precedenti. Le aziende iscritte al registro delle imprese in questi anni, si sono presentate con la locuzione AgriTech e presentano una piattaforma digitale per il tracking e la certificazione dei prodotti alimentari, inoltre si avvalgono dell'utilizzo di droni per monitorare lo stato di salute delle piante e del terreno. Insomma, i giovani hanno saputo innovare bene il mondo rurale sviluppando attività connesse quali trasformazioni dei prodotti al fine di destinarli alla vendita diretta, fattorie didattiche, corsi di cucina e campagna, produzioni di energie rinnovabili, luoghi di socializzazione per disabili e inserimento per tossicodipendenti e detenuti. Tutti questi driver sono stati in grado di aumentare il fatturato e di conseguenza l'occupazione.

- **Bed & Breakfast:** Il superamento delle restrizioni da Covid-19 ha favorito la ripresa del turismo e della circolazione dei viaggiatori. Molti giovani che possedevano un immobile lo hanno convertito in B&B andando a rispondere ad un'esigenza del mercato. L'investimento è stato possibile anche disponendo di pochi capitali grazie ai numerosi finanziamenti dello stato. La diffusione dell'E-commerce ha contribuito a raggiungere nuovi clienti e semplificare il processo di prenotazione e gestione del cliente.
- **E-commerce:** Se c'è qualcosa su cui siamo tutti d'accordo è che la pandemia da Covid-19 ha trasformato le abitudini dei consumatori e delle imprese. Siamo diventati tutti più digital e di conseguenza grazie alla tecnologia si sono sviluppati nuovi business. Per qualsiasi attività commerciale essere presente sui canali digitali non è più una scelta bensì un elemento importante del proprio business. Secondo uno studio condotto dal Politecnico di Milano, l'aumento della digitalizzazione italiana ha generato un incremento del 14% di vendite online solo nel 2022. La digitalizzazione ha investito anche il mercato B2B tanto che in Italia il 70% delle imprese hanno deciso di investire nell'e-commerce per il B2B al fine di poter competere con le imprese estere ed aumentare la connessione con il mercato internazionale.
- **Green Economy:** Sono sempre di più i giovani che utilizzando i fondi del programma europeo *Next Generation EU* si avvicinano al business della green economy. Secondo un rapporto di UnionCamere, i giovani imprenditori sono sempre più attenti alla sostenibilità e all'ecologia tanto che negli ultimi 3 anni il 46% dei giovani imprenditori ha investito nella green economy.
- **Commercio al dettaglio:** Assieme all'E-commerce, i giovani imprenditori investono molto anche nel commercio tradizionale e retail. Essi però anche in questo settore si sono presentati come innovatori trasformando in online i settori fisici offline. Oltre all'integrazione con gli e-commerce, occorre ricordare le vetrine digitali, le casse automatiche, i camerini di prova virtuali ecc..

I settori maggiormente colpiti da quello che possiamo comunemente definire “spopolamento giovanile” sono quelli prettamente tradizionali⁴⁶. Il settore delle costruzioni ha visto un calo pari al 48% dei giovani imprenditori under 35; Passando così da 135.000 imprese a 65.000 in 9 anni.

Nel commercio tradizionale la riduzione è stata di 50.000 imprese e nella manifattura di circa 17.000 imprese.

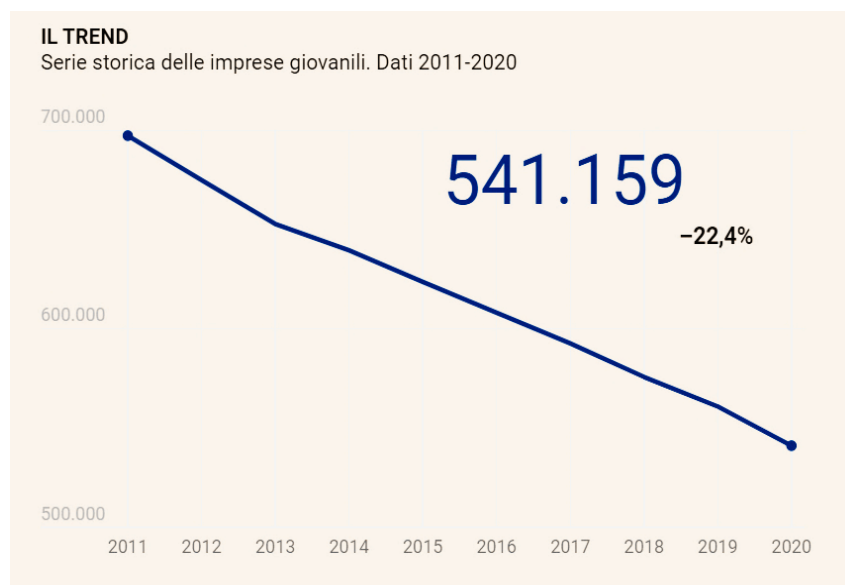
Una flessione media del 28% si è registrata negli ultimi anni nei settori “storici” che comprende palestre, gelaterie, ristoranti, attività immobiliari, trasporti.

Questa situazione non fa altro che confermare la tendenza dei giovani imprenditori ad investire sul digitale e su altri settori connessi.

⁴⁶ UnionCamere-InfoCamere: La nati-mortalità delle imprese. Giugno 2021.

2.2 L'imprenditorialità giovanile in Italia e in Europa.

Dall'analisi di Infocamere notiamo come le attività condotte da imprenditori con età inferiore ai 35 anni (o con una prevalenza di under 35 nella governance) iscritte al Registro imprese sono passate da 697mila del 2011 a 541mila a fine 2020 (-22,4%).



Nel territorio Italiano, i tassi di imprenditorialità giovanile differiscono a seconda del territorio di provenienza.

La maggior parte di imprese fondate da giovani imprenditori o imprenditrici, si trovano nel mezzogiorno, seguito dal Nord ovest, dal Centro, e dal Nord Est.

L'analisi condotta da "Barometro dell'economia" sottolinea la forte vocazione imprenditoriale degli under 35 residenti nel Mezzogiorno e in Campania.

Sul podio per imprenditorialità giovanile troviamo la Lombardia, subito dopo, al secondo posto vi è la Campania con un tasso d'imprenditorialità giovanile pari al 13,8% assieme alle altre regioni del meridione con un tasso d'imprenditorialità giovanile pari al 12,6%. Percentuali ben oltre la media, se consideriamo che essa si attesta attorno al 10%.

I giovani imprenditori sembrano avere una visione più internazionale, vedono di buon occhio sia le esportazioni e le collaborazioni commerciali internazionali con partner strategici e sia le innovazioni nei territori in cui si opera.

Purtroppo però, i dati dell'indagine di UnionCamere parlano chiaro, in soli nove anni di analisi sono sparite dal registro delle imprese, 156.000 imprese giovanili, così non si può più dire che 1 impresa su 10 è fondata da under 35, perché la percentuale è scesa sotto al 10%.



Anche la crisi da Covid-19 ha contribuito drasticamente a questa riduzione, infatti in un solo anno sono sparite circa 19.000 imprese giovanili.

Dal punto di vista territoriale la riduzione del numero di imprese giovanili ha riguardato tutto il territorio nazionale, tuttavia una regione in particolare è stata colpita maggiormente ed è la Lombardia a causa degli investimenti piuttosto elevati e dei costi di mantenimento elevati delle attività.

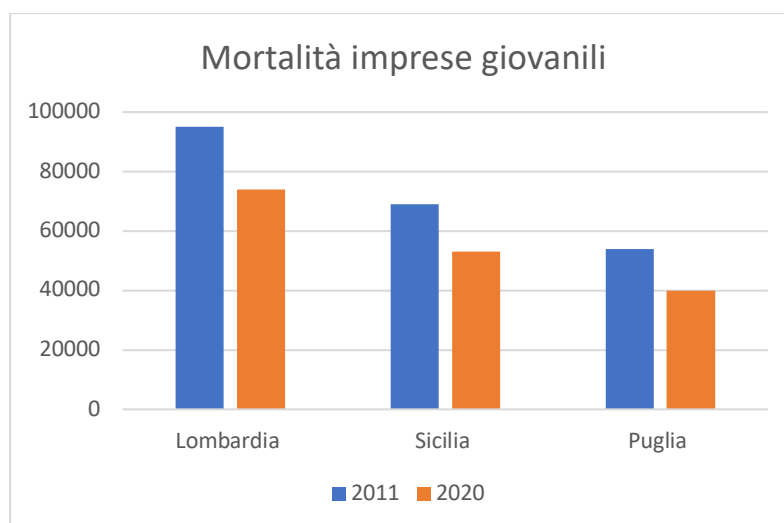
Generalmente sappiamo che un contratto di locazione a Milano prevede canoni mensili più alti rispetto ad altre regioni d'Italia. Per cui nel momento in cui non vi è la giusta stabilità finanziaria le difficoltà economiche sono amplificate in questo territorio.

E così in soli 9 anni:

La Lombardia è passata da 95.000 imprese giovanili a 74.000.

La Sicilia da 69.000 a 53.000.

La Puglia da 54.000 a 40.000.



Per quanto concerne le altre regioni (Toscana, Marche, Abruzzo, Emilia Romagna, Umbria) hanno registrato una riduzione di imprese giovanili compresa tra il 27% ed il 33%.

Tab. 1 - Imprese giovanili per regione
Valori assoluti e percentuali al 31 dicembre degli anni 2011 e 2020

Regione	Imprese registrate		Variazioni %		
	Valori assoluti		Var. assoluta 2020-2011	Var. % 2020/2011	Var. % media annua
	31.12.2020	31.12.2011			
ABRUZZO	12.668	17.838	-5.170	-29,0%	-2,9%
BASILICATA	5.946	7.447	-1.501	-20,2%	-2,0%
CALABRIA	22.691	30.117	-7.426	-24,7%	-2,5%
CAMPANIA	73.421	83.002	-9.581	-11,5%	-1,2%
EMILIA ROMAGNA	31.299	43.870	-12.571	-28,7%	-2,9%
FRIULI-VENEZIA GIULIA	7.042	9.162	-2.120	-23,1%	-2,3%
LAZIO	56.078	63.997	-7.919	-12,4%	-1,2%
LIGURIA	12.724	16.059	-3.335	-20,8%	-2,1%
LOMBARDIA	74.763	95.790	-21.027	-22,0%	-2,2%
MARCHE	12.201	18.458	-6.257	-33,9%	-3,4%
MOLISE	3.360	4.512	-1.152	-25,5%	-2,6%
PIEMONTE	37.875	51.716	-13.841	-26,8%	-2,7%
PUGLIA	39.851	53.866	-14.015	-26,0%	-2,6%
SARDEGNA	15.114	20.021	-4.907	-24,5%	-2,5%
SICILIA	53.049	68.952	-15.903	-23,1%	-2,3%
TOSCANA	31.049	44.711	-13.662	-30,6%	-3,1%
TRENTINO - ALTO ADIGE	9.478	9.594	-116	-1,2%	-0,1%
UMBRIA	7.301	10.149	-2.848	-28,1%	-2,8%
VALLE D'AOSTA	1.063	1.338	-275	-20,6%	-2,1%
VENETO	34.186	46.827	-12.641	-27,0%	-2,7%
ITALIA	541.159	697.426	-156.267	-22,4%	-2,2%

Fonte: InfoCamere-Unioncamere, Movimprese

Chiaramente da questi dati possiamo comprendere come la causa di questa riduzione non è da attribuire esclusivamente alla crisi da Covid-19, anzi citando un particolare studio condotto dal “*Centro studi delle camere di commercio G. Tagliacarne*” i giovani imprenditori italiani sembrano essere più resilienti e orientati al lungo periodo, rispetto agli altri imprenditori esteri.

Al fine di comprendere l’impatto sull’imprenditorialità giovanile, il 42% circa dei giovani ha dichiarato di non aver registrato perdite nel fatturato, mentre una buona parte di coloro che avevano registrato perdite, erano fiduciosi nel recupero post pandemico.

Nonostante il trend negativo degli ultimi anni, lo scenario cambia completamente se ampliamo la nostra visione al territorio Europeo dove l’Italia risulta essere prima per numero di imprese under 35, seguita dal Regno unito e dalla Polonia. Pesante è il divario con la Germania che si attestava a quota 300.000 imprese under 35 nel 2016, periodo in cui l’Italia ne segnava il doppio. Leggermente meglio pare essere il confronto con la Francia e con la Spagna con uno scostamento medio del 70%.

2.3 L'imprenditorialità femminile.

Come abbiamo già specificato all'inizio del primo capitolo, l'impresa intesa come attività dedicata alla produzione e allo scambio di beni e servizi, svolge un ruolo sempre più importante per lo sviluppo economico. Studiare l'imprenditorialità significa quindi analizzare le caratteristiche economiche dell'Italia, con i suoi trend di crescita futura. Nel nostro elaborato abbiamo parlato di diverse forme di imprenditorialità ed oltre a quella digitale dobbiamo considerare un'altra forma sempre più emergente che è l'*imprenditorialità rosa*⁴⁷.

È femminile un'impresa la cui partecipazione di genere risulta superiore al 50%, mediando la composizione delle quote di partecipazione e le cariche attribuite⁴⁸.



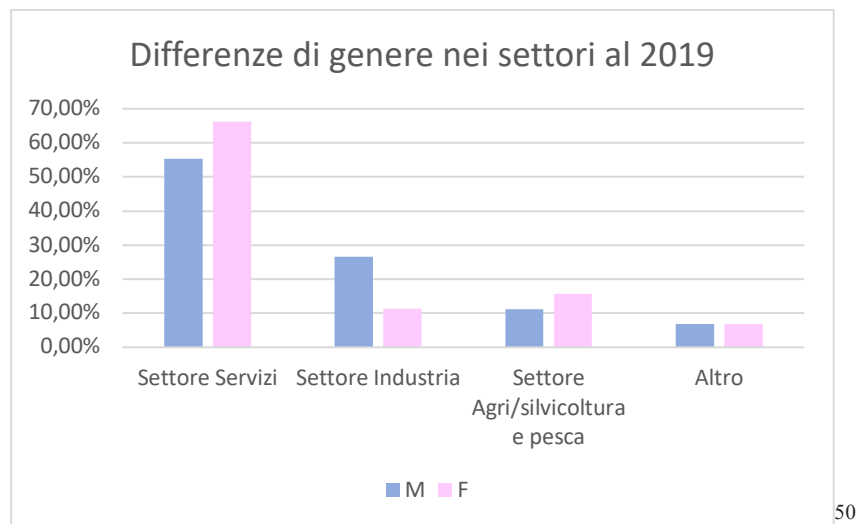
L'analisi al 2019 ci dice che su 6.091.971 imprese iscritte al registro delle imprese, il 22% è un'impresa femminile e il restante 78% è un'impresa maschile. Situazione analoga anche nel 2022 dove la quota di imprese rosa è aumentata leggermente.

L'imprenditorialità femminile in Italia si concentra maggiormente nel settore dei servizi, infatti prendendo in considerazione il quinquennio 2014-2019, sono nate oltre 35.000 imprese femminili nel settore terziario, un aumento di circa 4 punti percentuali ben maggiore dall'aumento di 3 punti percentuali delle imprese maschili nello stesso settore. Chiaramente questo ci fa ben comprendere la lontananza dell'imprenditorialità femminile al settore industriale con una media del 10% a fronte del 30% delle imprese maschili. I settori maggiormente preferiti dalle donne sono quelli attinenti alla sanità, all'assistenza sociale, moda, istruzione, wellness ecc..

⁴⁷ OECD, Gender equality in education, employment and entrepreneurship. Final Report to the MCM 2012, 23-24 may 2012, Paris.

⁴⁸ Legge 215/92.

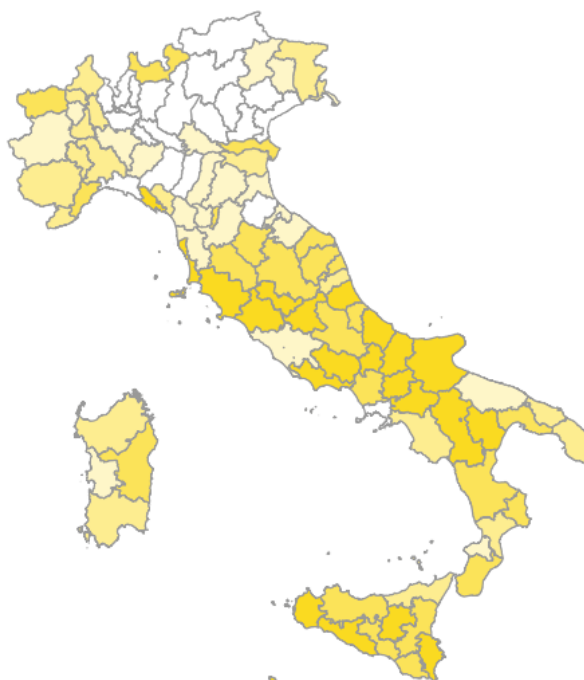
⁴⁹ Grafico: Elaborazione personale dei dati pubblicati dall'osservatorio di imprenditorialità femminile.



50

A livello territoriale le regioni con più quote di imprese femminili sono le Marche, la Basilicata, l'Umbria, l'Abruzzo, la Toscana, il Molise e la Val d'Aosta⁵¹.

Incidenza percentuale delle imprese FEMMINILI sul totale delle imprese per provincia, anno 2021 (classi di valori percentuali)



da 25,1 a 29,7
 da 23,5 a 25,1
 da 22,5 a 23,5
 da 20,8 a 22,5
 da 17,2 a 20,8

⁵⁰ Grafico: Elaborazione personale dei dati pubblicati dall'osservatorio di imprenditorialità femminile.

⁵¹ Camera dei Deputati, Rapporto imprenditoria femminile 2020, Imprese femminili in Italia: caratteristiche ed evoluzione.

Un'indagine condotta da UnionCamere condotta su un campione di 2000 imprese composte al 50% di imprese maschili e 50% di imprese femminili ha osservato un duplice effetto, da un lato l'effetto di genere e dall'altro l'effetto generazione.

Secondo il rapporto, le imprese femminili under 35 (ossia giovanili) tendono ad investire maggiormente in innovazione, in transizione green e corporate social responsibility, ottenendo dunque delle performance più alte.

L'effetto genere invece si sofferma sulle differenze delle imprese fondate dalla stessa generazione da imprenditori di genere differente. Le imprese femminili allora si presentano meno digitali e meno orientate ad adottare le tecnologie per la transizione 4.0 ma molto attente alla sostenibilità ambientale, al cambiamento climatico e al welfare aziendale.

Non mancano ovviamente gli ostacoli alla diffusione delle imprese femminili, secondo un report, l'ostacolo più alto è rappresentato dall'accesso al credito, l'8% delle imprese femminili riceve un credito inadeguato o addirittura il rifiuto, contro il 3,9% delle altre imprese. Inoltre le istituzioni finanziarie tendono a richiedere maggiori garanzie alle imprese fondate da donne e questo va a segnare negativamente il principio di equità e di pari opportunità che le imprese in un territorio democratico dovrebbero avere.

A questa difficoltà che può essere tuttavia superata con le numerose garanzie statali, bisogna aggiungere l'eccessiva burocrazia e i postumi della crisi da Covid-19. Mentre nella sezione precedente abbiamo visto che il 42% dei giovani imprenditori erano fiduciosi nel recupero post pandemico, le imprenditrici donne tendono ad essere più pessimiste sulla ripresa e richiedono maggiori sostegni alla liquidità e la facilità dell'accesso al credito.

L'imprenditorialità femminile sembra aver pagato maggiormente gli effetti della recessione da Covid-19, con una riduzione del 7% maggiore rispetto al calo delle imprese maschili.

Inoltre, sempre paragonando le imprese femminili a quelle maschili, emerge un dato sconcertante circa il tasso di sopravvivenza a tre anni dalla fondazione, che si attesta al 78% contro l'82% delle imprese maschili e a cinque anni al 65% contro il 71% delle imprese maschili.

Un altro aspetto da considerare è l'innovazione, da molto tempo al centro del dibattito politico e istituzionale sia in Italia che in Europa. Secondo una ricerca condotta da Viking Italia nel 2019, tra le 10.165 start-up presenti in Italia, solo 455 sono start-up esclusivamente femminili. La situazione migliora leggermente se ampliamo la visione sulla compagine societaria, infatti sono 880 le start-up miste.

Preoccupano anche i dati sull'occupazione femminile, l'Italia è l'ultimo paese dell'Unione Europea per tasso di occupazione femminile pari a 56% e sul podio al terzo posto insieme a Malta e Romania per il divario occupazionale tra i due generi.

2.4 Le dinamiche retributive in Italia e in Europa.

Nel progetto di ricerca del capitolo 3, ho voluto indagare l'impatto delle RAL sulla scelta imprenditoriale della generazione Z. Per poter indagare al meglio dobbiamo chiarire lo scenario italiano attuale in merito alle dinamiche retributive.

L'analisi Job Pricing Geography Index ci offre la classifica retributiva delle provincie italiane andando a paragonarle con le medie nazionali. Abbiamo preso in considerazione due anni, il 2019 e il 2021 per comprendere l'impatto della crisi da Covid-19.

Nel 2019 la retribuzione media lorda in Italia era di 29.352 euro, circa 300 euro inferiore a quella dell'anno precedente. Ovviamente come ben sappiamo, si tratta di un dato medio ma la redditività tra i vari settori tende ad essere variabile e dipende dall'inquadramento e dalla collocazione geografica. Possiamo tracciare una classifica dei settori più redditivi:

52

SETTORE	RAL MEDIA
Banche e servizi finanziari	43.277 €
Farmaceutica e Biotecnologie	39.294 €
Ingegneria	38.222 €
Oil e Gas	38.093 €
Utilities	32.162 €
Industria di processo	31.109 €
Industria manifatturiera	30.290 €
Commercio	30.290 €
Servizi	27.983 €
Edilizia	26.494 €
Agricoltura	23.795 €

All'interno di ogni settore occorre poi andare a vedere i differenziali salariali tra le diverse categorie di dipendenti. Il settore finanziario è quello che paga maggiormente i dirigenti e i quadri, il settore industriale invece gli impiegati, il settore delle utilities gli operai.

⁵² Rielaborazione personale su dati di Osservatorio Job Pricing Geography index 2019

	STIPENDI MEDI	TOTALE	DIRIGENTI	QUADRI	IMPIEGATI	OPERAI
53		29.352€	101.223€	54.236€	30.737€	24.770€

Se consideriamo questi dati, su un orizzonte temporale di 13 mesi otteniamo gli stipendi netti mensili che sono pari a:

- 4.487€ per i dirigenti.
- 2.636€ per i quadri.
- 1.681€ per gli impiegati.
- 1.469€ per gli operai.

I risultati cambiano se prendiamo in considerazione le imprese di grandi dimensioni poiché sempre secondo l'analisi Index, le RAL nelle imprese con più di mille dipendenti sono particolarmente elevate rispetto a quelle pagate dalle imprese con meno di dieci dipendenti.

Nei differenziali salariali hanno un forte impatto:

1) L'età:

ETA'	25 - 34	35 - 44	45 - 54
RAL	25.818€	28.967€	31.252€

2) Livelli d'istruzione:

ISTRUZIONE	<i>Non laureati</i>	<i>Laureati</i>	<i>Master di 2° livello</i>
RAL	27.662€	39.787€	47.000€

Tuttavia, l'aumento dell'inflazione degli ultimi anni minaccia da un lato il futuro imprenditoriale dei giovani, dall'altro il potere d'acquisto di coloro che decidono di lavorare in azienda. I prezzi sono aumentati a tassi più che proporzionali rispetto ai salari e questo rende di fatto i lavoratori più poveri.

Le imprese, in particolare i grossi player del mercato, stanno puntando molto su forme di retribuzione variabile, welfare e benefit tanto che oramai sono diventate parte integrante dell'offerta che i giovani prendono in considerazione quando devono scegliere tra un player piuttosto che un altro o addirittura tra un player o l'attività imprenditoriale.

⁵³ Rielaborazione personale su dati di Osservatorio Job Pricing Geography index 2019

Ai livelli junior e senior nelle imprese, vengono offerte soluzioni flessibili al fine di massimizzare il work life balance; smartphone; auto aziendale; buoni pasto; fondi pensione; asilo per i figli; borse di studio per i figli studenti; rimborso spese viaggio ecc.. Tutte forme di incentivazione che se sfruttate permettono di risparmiare su spese accessorie.

Come ben si può immaginare, in Italia le RAL variano in base alla localizzazione geografica, sul podio al primo posto con una RAL media di 30.276€ troviamo il Nord grazie sia alle multinazionali e alle imprese di grandi dimensioni che impiegano figure dirigenziali, sia a causa dell'eccessivo costo della vita. Al secondo posto troviamo il Centro, con una RAL media di 29.075€, qua entra in gioco il ruolo cruciale di Roma, intesa come concentrato di multinazionali e manager del settore privato e pubblico che spingono al rialzo le RAL medie di tutta la parte centrale dell'Italia. Infine come potevamo ben immaginare abbiamo all'ultimo gradino con una RAL media di 26.473€ il Sud con le Isole, qua entra in gioco sia il costo della vita piuttosto basso rispetto alle altre aree d'Italia, sia la percentuale elevata di lavoro sommerso che tende a rivedere le medie al ribasso.

Forse è proprio per questa ragione che le spinte imprenditoriali, molte volte partono proprio dal Mezzogiorno. Il costo opportunità non è così poi tanto elevato da scoraggiare i soggetti ad abbandonare il lavoro per fondare una propria attività.

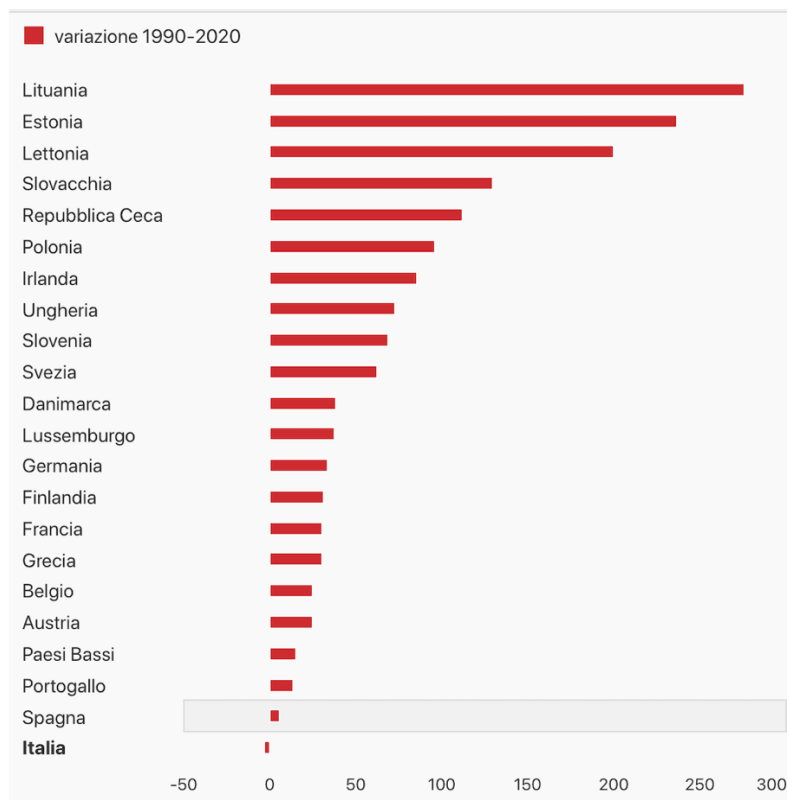
Per comprendere l'impatto della crisi da Covid-19, abbiamo messo a confronto la RGA (retribuzione globale annua media) degli anni 2021 e 2022. Tale confronto sulla RGA piuttosto che sulla RAL è stato necessario per poter comprendere gli effetti della pandemia.

Le imprese, nell'impossibilità di ridurre le componenti fisse delle retribuzioni, hanno agito sulle componenti variabili. Così nel 2021 la retribuzione fissa media nazionale è rimasta invariata⁵⁴ rispetto all'anno precedente pari a 29.222€, mentre la retribuzione globale annua media che nel 2019 era pari a 30.615€, si è ridotta del 2,3% e si è attestata a 29.910€.

La situazione italiana in termini di salari peggiora se prendiamo in considerazione lo scenario europeo. Secondo un'indagine condotta dal Sole 24 ore, un laureato in Germania riesce a guadagnare circa il doppio rispetto all'Italia, quota ancora più alta se prendiamo in considerazione la Svizzera. Anche nella vicina Francia gli stipendi dei giovani laureati sono più alti di circa 25 punti percentuali.

Tra le altre problematiche rilevanti in termini di retribuzioni troviamo il tasso di crescita trentennale addirittura negativo:

⁵⁴ Osservatorio Job Pricing Geography Index 2021



L'Italia si colloca all'ultimo posto, con un tasso di decrescita delle retribuzioni medie del 3% circa.

La situazione è totalmente diversa se ci spostiamo di pochi metri dai nostri confini: la Francia ha incrementato le retribuzioni del 34% circa. Fino al 2019, il nostro tasso di crescita era leggermente positivo, tuttavia a seguito della crisi da Covid-19, come abbiamo detto sopra, la RGA si è ridotta e siamo scivolati verso l'area di decrescita.

Un risultato piuttosto allarmante se consideriamo che il tasso di crescita medio a livello europeo, è stato del 30%.

CAPITOLO 3.

“Ricerca empirica sul territorio italiano”.

3.1 introduzione alla ricerca e sviluppo delle ipotesi.

Fino ad ora ho approfondito nei due capitoli precedenti, alcune tematiche importanti per spiegare teoricamente il purpose del nostro progetto di ricerca. Nel primo capitolo mi sono soffermato maggiormente sul ruolo che l'imprenditorialità (sia giovanile che non) ha sul tessuto economico e sociale del nostro paese. Attraverso la banca dati del registro delle imprese ho visto che in Italia vi sono molte PMI e che esse tendono ad accelerare l'innovazione, lo sviluppo economico e l'occupazione.

Successivamente ho effettuato una revisione della letteratura per comprendere le caratteristiche dei giovani della Generazione-Z utile per poter in qualche modo anticipare dei possibili risultati e canalizzare le aspettative del nostro campione di riferimento.

Ovviamente il passato dei giovani della Gen-Z non è stato roseo, vi sono state 3 crisi economiche nell'arco di 15 anni: la crisi finanziaria del 2008, la crisi da Covid-19 e la crisi energetica attuale. Questi fattori hanno contribuito a maturare un crescente pessimismo tra i giovani tanto che l'imprenditorialità giovanile è passata dall'11,1% del 2011 all'8,9% del 2021.

Parallelamente nel secondo capitolo mi sono soffermato sui dati della disoccupazione giovanile e ho potuto notare che, dopo un picco crescente fino al 2014, anno in cui la disoccupazione giovanile arrivò a toccare quota 43% vi è stato un cambio di rotta tanto che a dicembre 2022 la disoccupazione giovanile ha chiuso l'anno a quota 23%.

Una possibile spiegazione a questo fenomeno è che molti giovani, come conseguenza dell'incertezza che hanno vissuto sulla propria pelle, tendano ad essere sempre più orientati a lavorare in un'impresa piuttosto che fondarne una propria. A supporto di questa spiegazione entra in gioco anche l'analisi sulla Gen-Z, la quale evidenzia l'importanza attribuita al tempo libero, alla flessibilità lavorativa e alla possibilità di carriera a basso rischio. Tutte caratteristiche su cui le organizzazioni stanno puntando molto facendo attraction sui laureati.

Così come abbiamo visto nel primo capitolo, il concetto di imprenditorialità è qualcosa che ancora non è noto, così come sono indefinite le variabili che la alimentano. Tra le numerose teorie che hanno avuto una solida popolarità, le teorie sull'imprenditorialità rimarcano il ruolo dell'assunzione di rischi (Kihlstrom e Laffont [1979]), delle capacità manageriali (Lucas [1978]), della ricchezza (Evans e Jovanovic [1989]) delle preferenze per il controllo, della flessibilità e altri attributi del lavoro che derivano dall'essere il “capo” di sé stessi (Hamilton [2000]) come motivazioni primarie per l'imprenditorialità.

Gli studi effettuati sulle startup di maggiore successo, ci suggeriscono che sono molto diverse dalle tipiche attività imprenditoriali standard.

Esse molto spesso vengono fondate da individui ben istruiti o con idee molto valide, che sviluppano durante il loro precedente impiego (Bhide [2000], Kaplan et al. [2009], Klepper e Thompson [2009]).

Inoltre, l'imprenditorialità di successo deriva da una giusta combinazione tra capacità individuali e idea che sfrutta tali capacità (cfr. Shane e Venkataraman [2000], Shane [2003]).

Per quanto concerne la tematica dell'età anagrafica, la probabilità di diventare imprenditore in Europa come negli Stati Uniti varia con l'età: la fascia compresa tra i 25 e i 34 anni sembra essere quella con il più elevato tasso di attività imprenditoriale (15.0%), seguita dal gruppo tra i 35 e i 44 anni (11.7%) (Reynolds *et al.*, 2002).

Sempre rimanendo sul tema dell'età degli imprenditori, è stato sostenuto che i lavoratori più anziani hanno più probabilità di diventare imprenditori, grazie all'esperienza accumulata che li rende preparati ed in grado di sfruttare le opportunità imprenditoriali (Blanchflower e Meyer [1994]).

Tuttavia non si capisce perché chi ha più esperienza prima diventare imprenditore, guadagnerebbe meno di chi ha meno esperienza. In alternativa, lavoratori anziani possono avere maggiori probabilità di diventare imprenditori, perché hanno accumulato beni e risorse nel corso del tempo andando di fatto a vincolare l'imprenditorialità giovanile (Evans e Jovanovic [1989]).

Altri studi hanno rilevato che, l'età ha un effetto minore sui guadagni derivanti dall'attività imprenditoriale e maggiore sul reddito da lavoratore (Rees e Shah [1986], Lazear e Moore [1994]) in quest'ultimo caso si è osservata una correlazione con i contratti di incentivazione dei dipendenti e scatti di anzianità (Lazear e Moore [1994]).

Gli studi precedenti basati su ampi campioni di lavoratori autonomi molto spesso hanno rilevato che i lavoratori autonomi guadagnano in media meno dei lavoratori subordinati (Evans e Leighton [1989], Hamilton [2000], Moore [2004], Blanchflower e Shafdorth [2007]).

Una possibile risposta a questo fenomeno, potrebbe essere il fatto che molti individui accettano guadagni inferiori dal lavoro autonomo piuttosto che essere alle "dipendenze" di altri datori di lavoro (Hamilton [2000]). Altri invece hanno ipotizzato che si tratta semplicemente del prezzo da pagare per il loro ego (Åstebro e Thompson [2007]), per la loro ingenuità e l'eccessivo ottimismo (De Meza e Southey [1996]).

Hamilton (2002) utilizza un panel triennale del Survey of Income and Program Participation (SIPP), con un totale di 2.000 osservazioni, per mostrare che i ritorni all'imprenditorialità non sono significativamente superiori ai rendimenti attesi dal lavoro retribuito.

Heaton e Lucas (2000), utilizzando un panel di dichiarazioni dei redditi del 1979-1990, sostengono che i redditi delle imprese quotate tendevano ad essere più volatili dei redditi

da lavoro, i proprietari delle imprese private avrebbero avuto maggiori probabilità rispetto ai salariati di detenere in sicurezza i beni nei propri portafogli.

Tuttavia, la loro analisi utilizzava una misura del reddito d'impresa che in realtà non includeva molte altre categorie di reddito ed escludeva le osservazioni negative.

Terajima (2006), utilizzando l'SCF, studia il forte aumento dei guadagni dei lavoratori autonomi universitari rispetto ad altri gruppi e la concentrazione molto maggiore della loro ricchezza nel periodo 1983-2001.

Le teorie aziendali suppongono che l'esistenza delle imprese sia qualcosa di scontato, gli economisti finanziari invece cercano di indagare sulla provenienza delle imprese e sui fattori che influenzano l'avvio e la crescita di nuove imprese (Rajan, 2012).

Nei loro modelli teorici, Kanbur (1979), Kihlstrom e Laffont (1979), sostenevano che gli individui meno avversi al rischio diventavano imprenditori a differenza di quelli più avversi al rischio che diventano lavoratori.

Un'ulteriore ipotesi che deriva dalla teoria è che gli individui meno avversi al rischio che scelgono la via dell'imprenditorialità, rischiano di ottenere risultati peggiori.

La spiegazione a questo fenomeno è che gli individui meno avversi al rischio sarebbero disposti ad accettare rendimenti attesi inferiori per un dato rischio.

Molta letteratura si è da sempre focalizzata sugli ostacoli di natura finanziaria (Evans e Jovanovic, 1989; Hvide e Moen, 2010; Andersen e Nielsen, 2012); sul ruolo cruciale dei business angel e/o dei venture capitalist (Kerr, Lerner e Schoar, 2013).

Tenendo conto della letteratura in circolo, se ci concentriamo sugli individui che decidono di fondare una propria azienda, troviamo una particolare affinità con la letteratura di Knight (1921) secondo cui gli individui meno avversi al rischio si autoselezionano nell'imprenditorialità.

Così gli individui più avversi al rischio hanno tassi di ingresso inferiori ma prestazioni superiori.

L'analisi dei risultati ci suggerisce che una possibile ragione per cui molte imprese falliscono all'inizio (Audretsch e Mahmood, 1995) potrebbe essere legata alla tolleranza del rischio che hanno gli individui con idee relativamente scarse.

Inoltre, la tolleranza al rischio è stata osservata anche dal punto di vista dell'istruzione. (Dohmen, Falk, Huffman, Sunde, Schupp e Wagner, 2009) hanno osservato che al crescere dell'istruzione, aumenta la tolleranza al rischio, quasi come a voler sottolineare che i laureati riescono a trovare un piano B anche laddove le cose dovessero andare male.

Partendo dalla letteratura sopra menzionata e attualizzandola al contesto economico e geopolitico attuale, ho osservato da un lato la riduzione dell'imprenditorialità giovanile e dall'altro lato delle offerte appetibili da parte di grossi player del mercato dirette ai neolaureati. Cercherò allora di comprendere la relazione tra queste due variabili, ossia retribuzioni e imprenditorialità giovanile.

H1: Le RAL offerte dai grossi player, costituiscono un buon motivo per scoraggiare i giovani ad avviare una propria attività?

Da sempre non si può parlare di imprenditorialità senza citare le "risorse economiche" a disposizione. Abbiamo visto dalla precedente letteratura, che coloro i quali avviano un'attività imprenditoriale dopo un periodo di lavoro subordinato hanno maggiori risorse e conoscenze. Anche l'intervento statale a sostegno dell'imprenditorialità giovanile è la prova dell'importanza delle risorse per poter avviare qualcosa di proprio.

Tuttavia, negli ultimi anni come si è visto nel primo capitolo, nonostante siano aumentate le possibilità di accedere a fondi statali di finanziamento, essi risultano poco utilizzati. A tal proposito voglio capire la relazione tra queste due variabili, ossia risorse economiche iniziali e imprenditorialità giovanile.

H2: Le disponibilità economiche iniziali, impattano sulla spinta imprenditoriale dei giovani laureati?

L'altra variabile che alimenta la scelta tra diventare imprenditore o semplicemente lavoratore dipendente è la rischiosità. Sin dall'inizio degli studi ci hanno insegnato che vi sono diversi tipi di soggetti, in particolare esistono tre differenti categorie: 1) avversi al rischio 2) Neutrali al rischio 3) Contrari al rischio. Sulla base del collocamento in queste tre categorie abbiamo diversi tipi di soggetti. Oggi essere imprenditore significa agire nell'incertezza, sopportando tutte le rischiosità delle scelte. Se un soggetto è contrario al rischio è raro che accetterà di diventare imprenditore.

Cercherò allora di comprendere la relazione tra queste due variabili, ossia rischiosità e imprenditorialità giovanile.

H3: La rischiosità e la sicurezza lavorativa hanno un impatto sulla scelta iniziale dei giovani laureati?

3.2 La raccolta dei dati.

Per testare le ipotesi sopra menzionate, ho somministrato un questionario che grazie all'aiuto di alcuni colleghi è stato fatto circolare nelle principali università italiane.

Le 406 risposte sono arrivate dalle seguenti università: Luiss; Bocconi; Sapienza; Unical; Unicz; UniPi; UniBo; Cattolica.

Poiché il mio obiettivo è quello di testare le variabili che influenzano l'imprenditorialità giovanile, con particolare riferimento ai neo-laureati, nonché membri della Gen-Z, mi sono assicurato che il questionario circolasse solo tra i laureandi triennali e magistrali.

Le metodologie utilizzate sono:

- 1) Revisione della letteratura sia nazionale che internazionale
- 2) Questionario con possibilità di risposta qualitativa e quantitativa.

Descrizione del questionario:

Il questionario si compone di tre sezioni principali:

La prima parte contiene i dati socio-anagrafici (genere, titolo di studio, orientamento professionale) sulla base delle risposte date in questa sezione si era indirizzati ad una sezione specifica:

- Se il titolo di studio non rientrava nel campo di osservazione, il questionario si concludeva non dando la possibilità di alterare le risposte.
- Se il soggetto era orientato verso un'attività imprenditoriale, si accedeva ad una domanda qualitativa per comprendere le variabili influenti dietro questa scelta
- Se il soggetto era orientato verso un lavoro presso un ente pubblico o un'azienda già esistente, si indagava l'impatto delle variabili, utili per poter formulare le ipotesi sopra menzionate.

La seconda parte contiene le risposte qualitative di tutti i soggetti orientati ad una carriera imprenditoriale.

La terza parte contiene le risposte quantitative di tutti i soggetti orientati a lavorare presso un'azienda già esistente o verso un ente pubblico.

Durata:

Il progetto di ricerca è durato cinque mesi, mentre il questionario è stato diffuso nei mesi di Novembre e Dicembre 2022.

Statistiche prese in considerazione:

- Statistiche descrittive.
- Modello OLS dei minimi quadrati.
- Rappresentazione grafica della regressione.

3.3 Il metodo statistico utilizzato.

Per avere più controllo su ciò che osserveremo di seguito è bene analizzare i parametri elencati sopra.

Partendo dalle osservazioni è bene precisare che, inizialmente il numero di risposte piuttosto limitato aveva compromesso la bontà e l'affidabilità dei dati. Successivamente facendo circolare nuovamente il questionario e ampliando il network di colleghi, sono riuscito a raccogliere più di 400 osservazioni. Questo numero rappresenta una base solida per poter trarre delle conclusioni ed un invito ai futuri ricercatori di espandere la base del campione.

Per quanto riguarda la media dei valori, essendo che la maggior parte delle risposte su cui ho indagato prevedevano un range numerico, la media ci fornisce il dato centrale andando a riassumere tutta l'analisi.

La deviazione standard o scarto quadratico medio invece riassume le differenze dei valori di ogni osservazione rispetto alla media della variabile.

Questo valore è utile per comprendere quanto i dati analizzati siano "vicini" tra di loro o viceversa.

La deviazione standard assume un valore positivo se l'osservazione ha valore più grande rispetto alla media; Valore negativo nel caso contrario e sarà pari a zero laddove l'osservazione e il valore della media coincidono.

Infine il valore minimo e massimo sono necessari per comprendere il range entro cui sono contenute le osservazioni.

Successivamente approfondiremo in dettaglio i dati, attraverso il metodo dei minimi quadrati ordinari (OLS) che ci esprime un'eventuale relazione lineare tra due variabili quantitative e ci permette di spiegare la forza e la direzione di tale relazione lineare. Dire che una relazione è "Lineare" significa assumere che, date due variabili X e Y, la variabile Y cresce in modo direttamente proporzionale o inversamente proporzionale rispetto al carattere X.

Una volta assodata la relazione tra due variabili, lo step successivo sarà quello di misurare la "direzione" e "l'intensità" del rapporto di queste due variabili.

La direzione dipende dal segno del coefficiente che se è positivo sarà crescente e se dovesse essere negativo sarà decrescente.

L'intensità invece è misurata dal valore dell'indice; essendo tale indice compreso tra -1 e 1, ci sarà correlazione positiva se il valore è compreso tra 0 e 1 e correlazione negativa se il valore è compreso tra -1 e 0.

Possiamo avere anche dei dati al limite, se il valore è pari a -1 significa che vi è perfetta correlazione lineare negativa; questo significa che se una variabile cresce di una data percentuale, l'altra variabile decresce allo stesso modo.

Altrimenti se dovessimo avere un valore pari a 1 significa che vi è perfetta correlazione lineare positiva; questo significa che le due variabili crescono allo stesso modo.

Il **metodo dei minimi quadrati (OLS: *Ordinary Least Squares*)** è uno dei metodi a disposizione per testare la regressione tra diverse variabili, l'obiettivo sarà dunque quello di individuare una funzione che sia rappresentata da una retta di regressione e che si avvicina quanto più possibile ai punti del piano. Tale metodo risulta quello più utilizzato quando si vuole dedurre l'andamento medio in base ai dati sperimentali. L'obiettivo di tale metodo è quello di creare una linea retta che minimizza la somma dei quadrati degli errori generati dai risultati delle equazioni. Nel concreto tale metodo, al fine di poter individuare una regressione, colloca la serie dei dati su un asse cartesiano e successivamente attraverso l'operazione di analisi con il metodo dei minimi quadrati si individua una retta (c.d. Retta di Regressione) che indica l'adattamento migliore e spiega la presunta relazione tra la variabile dipendente e quella indipendente.

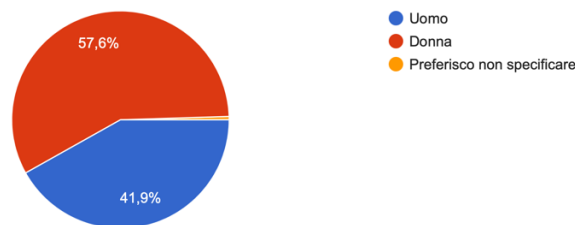
3.4 Il questionario.

Il questionario che ho fatto circolare conteneva la seguente prefazione:

“Nell'ultimo decennio l'imprenditorialità giovanile in Italia si è ridotta drasticamente. La crisi finanziaria del 2008, la pandemia da covid-19 e la crisi energetica hanno scoraggiato la spinta imprenditoriale di molti giovani. Questo breve sondaggio ha la finalità di indagare sull'influenza di alcune variabili considerate molto importanti dai giovani che si affacciano per la prima volta sul mondo del lavoro”.

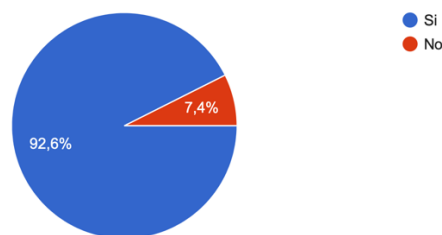
Successivamente:

Qual'è il tuo genere?
406 risposte



Su 406 risposte, ho ottenuto 234 risposte dalle ragazze, 170 risposte dai ragazzi e 2 non hanno specificato. Questa prevalenza delle donne ci permette di gettare luce anche sul fenomeno dell'imprenditorialità femminile che abbiamo analizzato nel secondo capitolo.

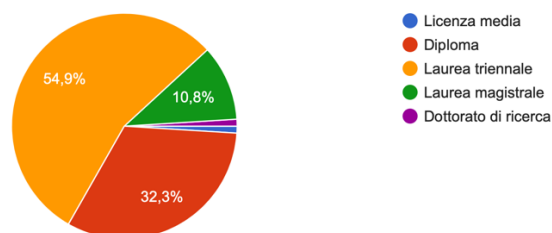
Attualmente sei iscritto/a all'università?
406 risposte



Di queste 406 risposte che abbiamo ottenuto, 30 persone hanno dichiarato di non essere iscritti all'università, ho analizzato sulla base delle risposte successive se la ragione di tale risposta negativa era legata al fatto che erano già laureati. Ho individuato allora 12 soggetti che non erano iscritti all'università e possedevano un diploma o titolo inferiore, mentre i restanti 18 soggetti erano coloro che erano già laureati.

Qual'è il tuo livello d'istruzione attuale?

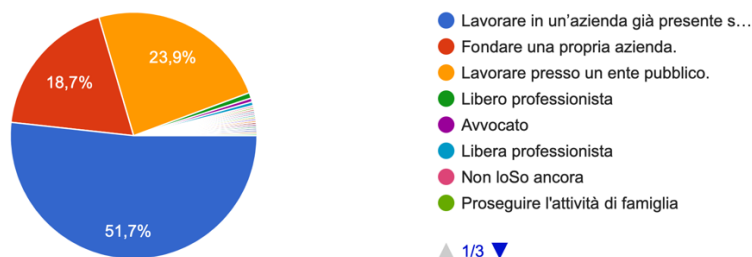
406 risposte



223 persone hanno una laurea triennale, 131 persone hanno un diploma, 44 persone hanno una laurea magistrale, 4 un dottorato di ricerca e 4 la licenza media.

Una volta terminati gli studi, preferisci:

406 risposte



Di tutti i soggetti che sono iscritti all'università e che quindi rientrano nel campione oggetto della nostra indagine in quanto membri della Gen-Z, ben 210 persone aspirano a lavorare presso un'azienda già presente sul mercato; 97 presso un ente pubblico; 76 sono gli aspiranti imprenditori e 23 sono coloro che hanno altre aspirazioni (quali professioni forense, liberi professionisti ecc..)

Tra i 76 aspiranti imprenditori, abbiamo una parità di genere, tuttavia se consideriamo che il campione è prevalentemente femminile, le potenziali imprenditrici si attestano al 16% e i potenziali imprenditori si attestano al 22%.

A questo punto, chi selezionava l'opzione della carriera imprenditoriale aveva accesso alla seconda parte del sondaggio, volta a comprendere le variabili "qualitative" che orientavano questa scelta.

L'analisi delle risposte aperte è stata di grande aiuto per poter già inquadrare il fenomeno dell'imprenditorialità giovanile. Ben 11 ragazzi su 56 che hanno compilato la risposta aperta, hanno dichiarato di possedere delle attività imprenditoriali di famiglia e di voler in qualche modo proseguire verso questa via. In questo contesto vengono confermate le teorie che abbiamo visto in precedenza, secondo cui il contesto familiare ha un forte impatto nello sviluppo del mindset imprenditoriale e avere già delle attività avviate permette di essere più tranquilli verso il proprio futuro. Un'altra grossa fetta di coloro che

hanno risposto hanno scelto la via imprenditoriale per una questione di “controllo” e di “potere” che desiderano avere. Questo coerentemente anche con la teoria affrontata in precedenza la quale sosteneva che i giovani tendono spesso a scegliere questa via perché essere imprenditore “fa figo” o addirittura spesso preferiscono percepire un reddito più basso pur di non essere alle “dipendenze” di qualcuno.

Sempre nelle risposte aperte emerge la situazione critica del panorama italiano, che con i salari più bassi d'Europa, qualsiasi impiego risulta essere poco attrattivo dai giovani che hanno un costo-opportunità piuttosto basso tale da voler “provare” a diventare imprenditori senza perdere ghiotte opportunità nel mercato del lavoro.

I 76 soggetti che aspirano alla carriera imprenditoriale hanno i seguenti titoli di studio:

- Diploma 22 soggetti;
- Laurea Triennale 49 soggetti;
- Laurea Magistrale 4 soggetti;
- Dottorato di ricerca 1 soggetto;

Da questa situazione è facile comprendere come la maggior parte dei soggetti orientati all'attività imprenditoriale appartengano al cluster dei diplomati e laureati triennali, l'orientamento verso l'attività imprenditoriale si riduce man mano che il titolo di studio aumenta. Questa situazione è molto coerente con i risultati che abbiamo commentato nel secondo capitolo, secondo i quali per i laureati vi sono buone opportunità di carriera nelle aziende già esistenti e spesso si fa leva su strumenti di attraction e retention per trattenere gli studenti con un titolo di studio elevato.

È chiaro che una buona parte di soggetti penserà a fondare una propria azienda se consapevoli di avere poche chance da giocare sul mercato del lavoro, laddove le opportunità dovessero aumentare (ne è prova il fatto che la disoccupazione giovanile è in continua riduzione dal 2014 ad oggi) aumenta anche il costo-opportunità e di conseguenza gli studenti preferiscono lavorare presso un'azienda già presente sul mercato.

Un ruolo cruciale è anche il tema delle responsabilità che emerge delle risposte qualitative.

Questo va a confermare la precedente letteratura la quale sosteneva che i giovani della Gen-Z non erano disinteressati al lavoro e non era vero che essi non volevano assumersi delle responsabilità.

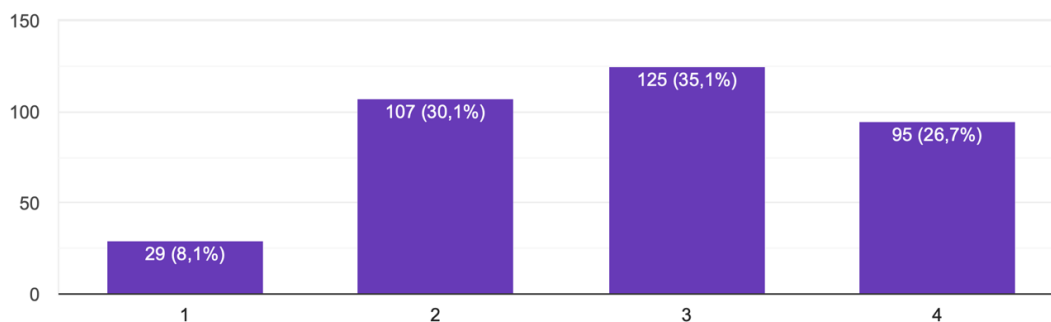
Piuttosto essi andavano alla ricerca di nuovi modi per poter portare avanti determinati compiti e ritenevano di particolare importanza il ruolo dell'istruzione (non a caso il campione che ho analizzato sta ancora studiando).

Una volta vista la prima e seconda sezione del nostro sondaggio, andiamo a vedere la terza parte.

Coloro che selezionavano l'opzione “Lavorare presso un ente pubblico/ Lavorare in un'azienda già presente sul mercato” avevano accesso alla terza parte del sondaggio per indagare le variabili quantitative influenti dietro la scelta di questa carriera lavorativa.

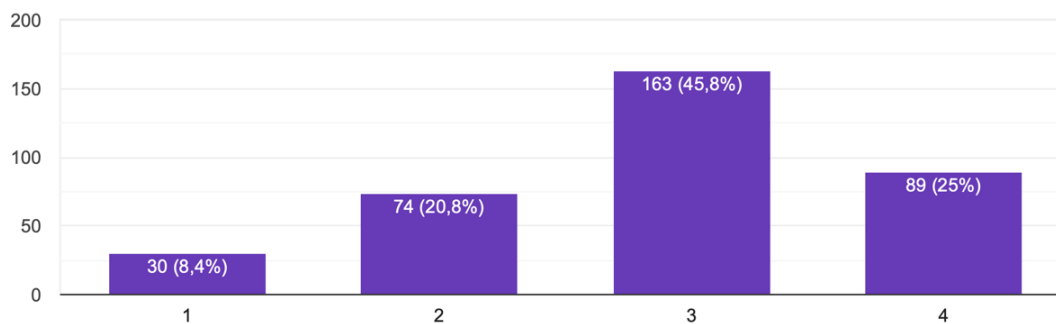
Su una scala da 1 a 4 quanto pensi che la retribuzione offerta influenzi la scelta iniziale?

356 risposte



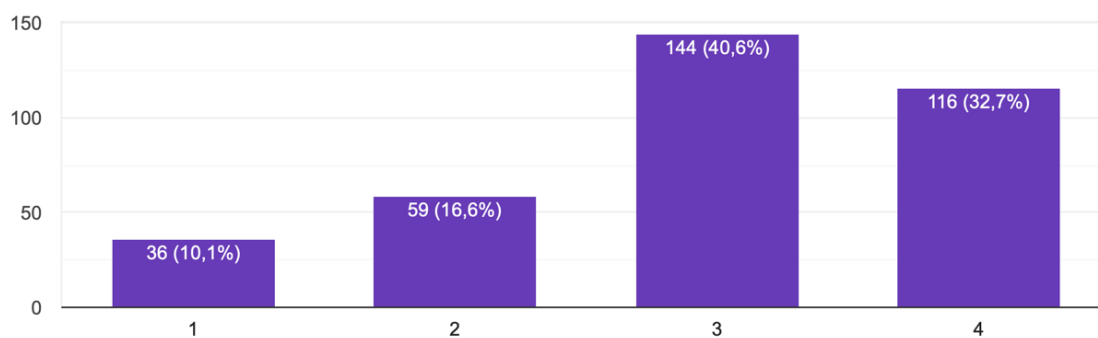
Su una scala da 1 a 4 quanto pensi che le risorse economiche disponibili influenzino la scelta iniziale?

356 risposte



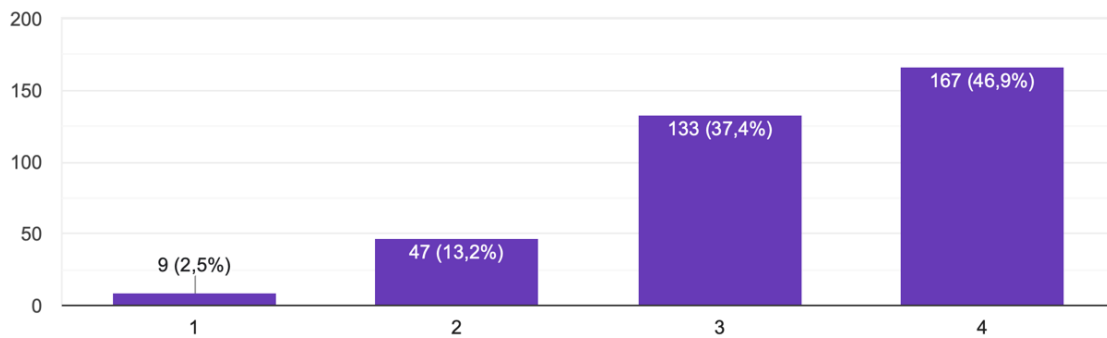
Su una scala da 1 a 4 quanto pensi che la sicurezza lavorativa (posto fisso) influenzi la scelta iniziale?

355 risposte



Su una scala da 1 a 4 quanto pensi che l'opportunità di carriera influenzi la scelta iniziale?

356 risposte



La prima variabile su cui ho voluto indagare è la retribuzione offerta dalle imprese e dall'ente pubblico. In particolare mi sono chiesto quanto questa variabile potesse impattare sulla scelta iniziale.

I risultati sono stati molto differenti tra di loro e ho potuto notare una duplice corrente di pensiero:

1. Coloro che scelgono l'azienda già presente sul mercato sono molto interessati alla retribuzione offerta, tanto che la maggior parte dei valori compresi tra 3 e 4 vengono registrati appunto da questo ramo del campione. Coerentemente con ciò che ci aspettavamo, possiamo sostenere che la retribuzione iniziale ha un forte impatto nella scelta iniziale, ossia scegliere tra attività imprenditoriale o lavoro dipendente.
2. La vera scoperta è stata la parte del campione che ha scelto il lavoro presso un ente pubblico. Essi non sono molto interessati alla retribuzione, per loro la retribuzione non è un driver che orienta la scelta iniziale. Mi sono chiesto allora quale elemento potesse essere di primaria importanza in questa scelta ed ho trovato risposta alla terza domanda.

Con la seconda domanda ho voluto indagare sull'importanza delle risorse economiche disponibili; sono perfettamente a conoscenza delle risorse economiche che occorrono per poter avviare una propria attività imprenditoriale e come me anche l'apparato statale ne è a conoscenza, tanto che nel primo capitolo ho analizzato 7 fonti diverse di finanziamento dedicato ai giovani.

Inoltre, sia dall'analisi degli incentivi che dal sondaggio, emerge una problematica di fondo legata alla mancata conoscenza di tali agevolazioni.

Il fatto che una grossa parte di giovani siano orientati a lavorare presso altre aziende e che le risorse disponibili costituiscono un limite all'imprenditorialità giovanile, ci conferma che non tutti sono a conoscenza delle agevolazioni messe in campo dallo stato.

Ovviamente la disponibilità economica non è l'unica variabile che impatta sull'imprenditorialità giovanile, bensì vi è pure l'avversione al rischio.

La terza domanda indaga l'avversione al rischio, con un collegamento fondamentale e sorprendente con la prima domanda. Ricollegandomi alle due correnti di pensiero, ho potuto notare che:

1. Coloro che scelgono l'azienda presente sul mercato, sono meno interessati alla sicurezza lavorativa, quindi ricapitolando, tali soggetti focalizzano la loro attenzione maggiormente sulla retribuzione offerta, in egual modo all'altra categoria alle risorse disponibili, ed in modo inferiore alla sicurezza lavorativa.
2. Coloro che scelgono l'ente pubblico invece, sono poco interessati alla retribuzione offerta, sono influenzati assieme all'altra categoria dalle risorse economiche disponibili, ma a differenza dell'altra, dà molta rilevanza alla sicurezza lavorativa. Quindi ho trovato la risposta al primo quesito; essi non sono influenzati tanto dalla retribuzione offerta quanto piuttosto dalla sicurezza lavorativa (il cosiddetto "Posto Fisso").

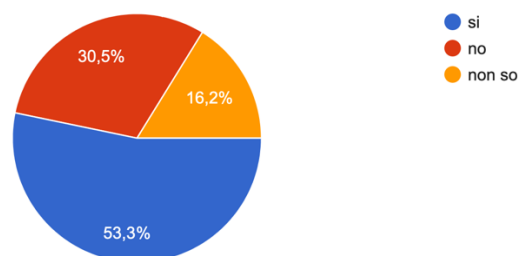
La quarta domanda indaga sulla progressione di carriera, qua ho ottenuto dei dati sempre più crescenti, tuttavia tra i soggetti che hanno risposto, ho notato una maggiore influenza di coloro che vogliono lavorare presso un'azienda già esistente, mentre coloro che preferiscono lavorare presso un ente pubblico sono meno influenzati da questa variabile proprio perché in qualche modo sono maggiormente orientati alla sicurezza lavorativa e preferiscono non assumersi ulteriori responsabilità.

Inoltre, essendo che agli sviluppi di carriera sono collegati aumenti salariali, ho notato che i soggetti maggiormente interessati alla carriera sono esattamente coloro che sono influenzati inizialmente dalla retribuzione.

In conclusione ho posto l'ultima domanda:

Dopo un primo periodo di lavoro in un ente pubblico o presso un'azienda, saresti disposto a metterti in proprio e fondare una tua azienda?

383 risposte



Questa domanda mi è stata di particolare aiuto per comprendere le aspirazioni dei giovani della Gen-Z. Secondo la letteratura analizzata nel primo capitolo, i giovani che vanno a lavorare nelle aziende già esistenti potrebbero essere anche dei potenziali imprenditori.

Essi consapevoli di avere poca conoscenza del mondo imprenditoriale, vorrebbero essere affiancati da un coach o da un mentore o addirittura avere la possibilità di osservare da vicino l'attività d'impresa. A questo proposito 204 ragazzi sono disposti ad abbandonare l'azienda o l'ente pubblico per fondare la propria attività dopo un primo periodo "formativo".

117 ragazzi sono coloro che non sono disposti a mettersi in proprio e 40 di essi sono coloro che una volta raggiunta la posizione lavorativa presso un ente pubblico, decidono di non mettersi in proprio.

Coerentemente con ciò che è stato affermato in precedenza, coloro che decidono di lavorare presso un ente pubblico hanno una rischiosità bassa e preferiscono non tanto la retribuzione offerta o la progressione di carriera, quanto la sicurezza lavorativa. Possiamo definire questi soggetti come coloro che sono contrari al rischio, tanto che la maggior parte di loro, pur di non accollarsi i rischi che comporta un'impresa preferiscono non fondarne una.

Un'ampia categoria è rappresentata dagli "indecisi" ossia coloro che non hanno ancora chiare le idee, questo è plausibile nel momento in cui il presente questionario è stato somministrato a giovani laureandi e neo laureati. La presenza numerosa di ragazzi iscritti all'università ma con un titolo di studio pari al diploma, ci fa capire che questo sondaggio è circolato ampiamente tra i laureandi triennali e che quindi è possibile che essi non abbiano le idee chiare sul loro futuro.

3.5 Analisi dei dati.

Al fine di testare le ipotesi sopra menzionate, ho effettuato una riclassificazione in Excel delle risposte ottenute. Poiché le risposte inerenti alla scelta futura dei laureandi (Quesito 4) erano delle variabili qualitative, ho effettuato una conversione numerica:

- Attività imprenditoriale → Valore 1.
- Ente pubblico → Valore 2.
- Impresa esistente → Valore 3.

Attraverso questa riclassificazione, ho potuto comparare le diverse variabili.

Dato un insieme di punti $(X_1; Y_1), (X_2; Y_2), (X_3; Y_3), \dots, (X_n; Y_n)$ ho determinato la retta avente equazione:

$$Y = MX + Q$$

Che meglio approssima l'insieme dei punti.

Il metodo dei minimi quadrati, consiste nel minimizzare la quantità di errore $E(M, Q)$ rispetto a M e Q . Dove:

$$E(M; Q) = \sum_{i=1}^n (Mx_i + Q - Y_i)^2$$

In questo caso occorre determinare M e Q in modo che $E(M; Q)$ sia il minimo possibile. Tale $E(M; Q)$ assume valore negativo quando tutti i punti sono perfettamente allineati ossia vi è esattamente correlazione lineare.

Tra le variabili scelte per testare le tre ipotesi che ho esplicitato sopra abbiamo:

1) **Variabile Indipendente:** Scelta Lavorativa dei soggetti (1= attività imprenditoriale; 2= ente pubblico; 3= impresa già esistente) la variabile indipendente rimane fissa per tutte e tre le ipotesi.

2) **Variabile Dipendente:** Per testare la prima ipotesi, la variabile dipendente è la retribuzione offerta dai grossi player del mercato; Per testare la seconda ipotesi, la variabile dipendente sono le risorse economiche; Per testare la terza ipotesi, la variabile dipendente è l'avversione al rischio.

Per portare avanti l'analisi, dopo aver creato un database ad hoc su excel, ho utilizzato la piattaforma Gretl creata da Allin Cottrell della Wake Forest University, tale piattaforma è utile per le analisi econometriche e le statistiche economiche.

Prima ipotesi:

H1: Le RAL offerte dai grossi player, costituiscono un buon motivo per scoraggiare i giovani ad avviare una propria attività?

Statistiche descrittive, usando le osservazioni 1 - 403
per la variabile 'Retribuzioneofferta' (403 osservazioni valide)

Media	2.6799
Mediana	3.0000
Minimo	1.0000
Massimo	4.0000
Scarto quadratico medio	0.96158
Coeff. di variazione	0.35881
Asimmetria	-0.097575
Curtosi	-0.99428
5° percentile	1.0000
95° percentile	4.0000
Range interquartile	1.0000
Osservazioni mancanti	0

Come possiamo notare dalle statistiche descrittive, la media dell'impatto della retribuzione offerta è piuttosto alta; se consideriamo che i valori oscillano tra un minimo di 1 e un massimo di 4 e che il dato centrale è pari a 3 (mediana) capiamo bene quanto questa variabile influenzi il processo decisionale dei giovani della Gen-Z che si affacciano sul mondo del lavoro per la prima volta. Interessante è anche lo scarto quadratico medio elevato che rappresenta la dispersione media dei valori attorno alla media e il coefficiente di variazione pari al 35% misura la dispersione nell'insieme di dati relativamente alla media.

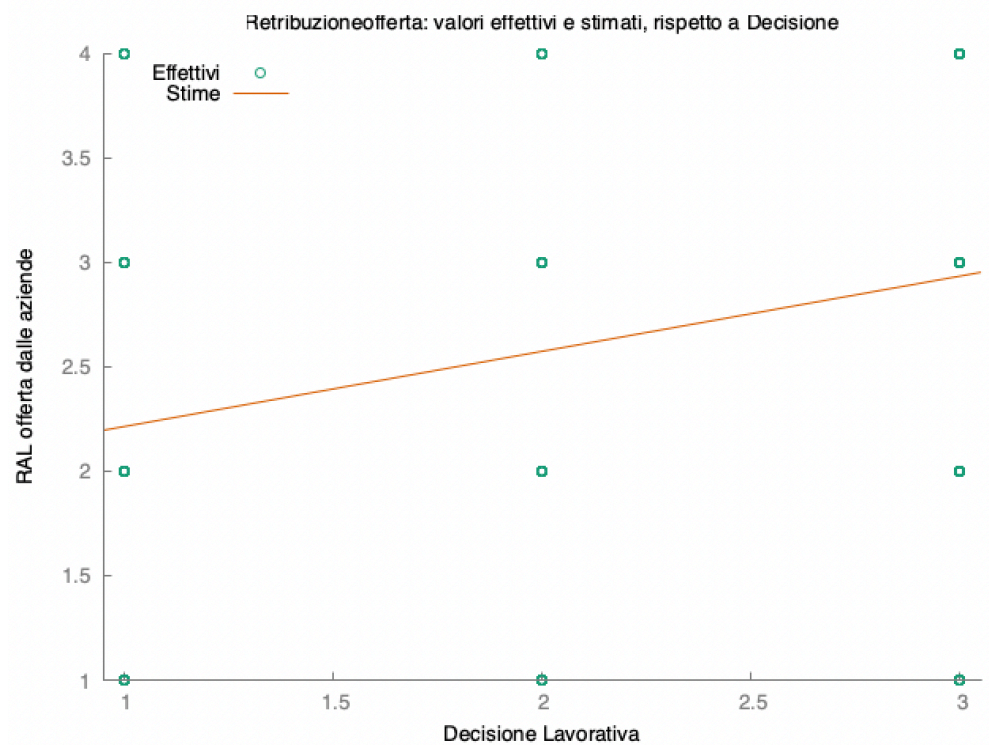
Modello 1: OLS, usando le osservazioni 1-403
Variabile dipendente: Retribuzioneofferta
Errori standard robusti rispetto all'eteroschedasticità, variante HC1

	coefficiente	errore std.	rapporto t	p-value
const	1.85635	0.137473	13.50	1.63e-34 ***
Decisione	0.359970	0.0559829	6.430	3.63e-10 ***
Media var. dipendente	2.679901	SQM var. dipendente		0.961585
Somma quadr. residui	336.3828	E.S. della regressione		0.915893
R-quadro	0.095033	R-quadro corretto		0.092776
F(1, 401)	41.34479	P-value(F)		3.63e-10
Log-verosimiglianza	-535.4239	Criterio di Akaike		1074.848
Criterio di Schwarz	1082.846	Hannan-Quinn		1078.014

Note: SQM = scarto quadratico medio; E.S. = errore standard

Attraverso il modello OLS notiamo come la retribuzione iniziale offerta ai giovani laureandi, ha una significatività piuttosto alta (tre asterischi del P-Value) sulla decisione dei giovani. In questo caso il P-value si attesta inferiore all'1%. Osservando la tabella possiamo anche comprendere come il valore del coefficiente relativo alla variabile indipendente "Decisione" si attesta pari allo 0,35 con un P-value inferiore a 0,01, possiamo affermare che la relazione che lega le due variabili è statisticamente significativa e positiva.

Inoltre dal grafico sottostante possiamo vedere che tutte le risposte date dai soggetti del campione, hanno dato vita a 12 differenti combinazioni, aventi tutte intensità differente. Notiamo come la retta di regressione è inclinata positivamente, questo significa che all'aumentare della RAL offerta dalle aziende, la decisione lavorativa dei laureandi presi in esame nel nostro campione, tenderà alla decisione 3 che coincide con il lavoro presso un'impresa già esistente sul mercato.



In conclusione possiamo dare una risposta alla nostra prima ipotesi:

H1 soluzione: Le RAL crescenti offerte dai grossi player, costituiscono un buon motivo per scoraggiare i giovani ad avviare una propria attività e fungono da attraction verso il lavoro subordinato.

A conferma della nostra analisi, vi è anche la teoria che abbiamo analizzato precedentemente la quale sostiene che alcuni giovani della Gen-Z, scelgono di avviare un'attività imprenditoriale (Decisione-1) come risposta ai bassi salari del mercato.

Seconda Ipotesi

H2: Le disponibilità economiche iniziali, impattano sulla spinta imprenditoriale dei giovani laureati?

Statistiche descrittive, usando le osservazioni 1 - 403
per la variabile 'Risorseeconomiche' (402 osservazioni valide)

Media	2.9776
Mediana	3.0000
Minimo	1.0000
Massimo	4.0000
Scarto quadratico medio	0.89163
Coeff. di variazione	0.29945
Asimmetria	-0.59030
Curtosi	-0.37742
5° percentile	1.0000
95° percentile	4.0000
Range interquartile	2.0000
Osservazioni mancanti	1

Dalle statistiche descrittive notiamo già da subito una media piuttosto elevata che è pari a 2,97 su un range che va da un minimo di 1 ad un massimo di 4. In linea con la letteratura analizzata, sappiamo che oggi le risorse economiche disponibili hanno un grosso impatto sulla decisione iniziale, per ovviare a tali problemi, lo stato è intervenuto attraverso delle agevolazioni. Interessante è anche lo scarto quadratico medio elevato che rappresenta la dispersione media dei valori attorno alla media e il coefficiente di variazione pari al 29,9% misura la dispersione nell'insieme di dati relativamente alla media.

```
Modello 2: OLS, usando le osservazioni 1-403 (n = 402)
Sono state scartate osservazioni mancanti o incomplete: 1
Variabile dipendente: Risorseeconomiche
Errori standard robusti rispetto all'eteroschedasticità, variante HC1
```

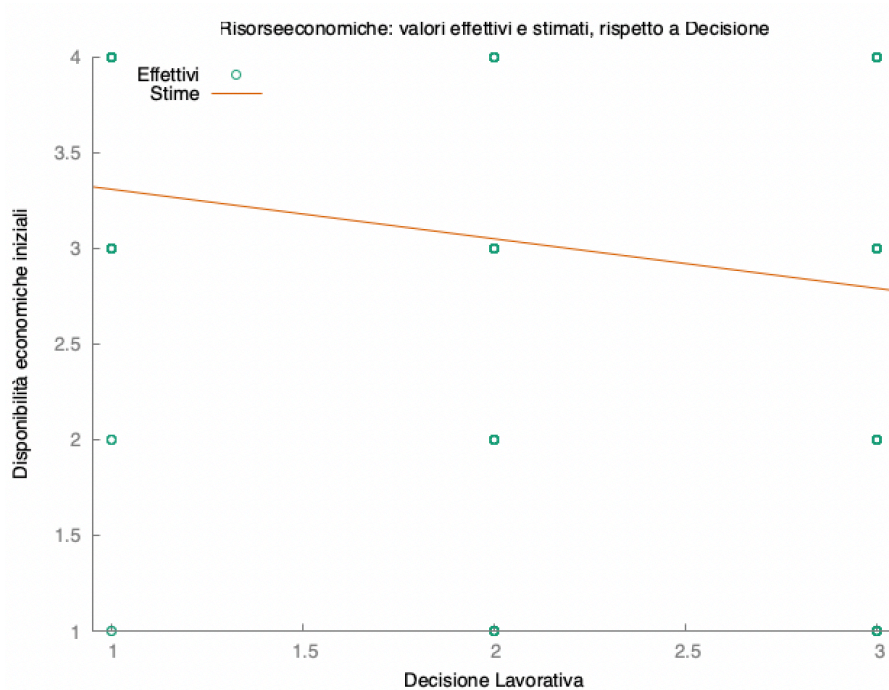
	coefficiente	errore std.	rapporto t	p-value
const	3.56929	0.111640	31.97	3.12e-112 ***
Decisione	-0.258820	0.0473911	-5.461	8.32e-08 ***

Media var. dipendente	2.977612	SQM var. dipendente	0.891633
Somma quadr. residui	300.5710	E.S. della regressione	0.866849
R-quadro	0.057176	R-quadro corretto	0.054818
F(1, 400)	29.82637	P-value(F)	8.32e-08
Log-verosimiglianza	-511.9689	Criterio di Akaike	1027.938
Criterio di Schwarz	1035.931	Hannan-Quinn	1031.103

Note: SQM = scarto quadratico medio; E.S. = errore standard

Attraverso il modello OLS notiamo come la risorse economiche iniziali a disposizione dei giovani laureandi, hanno una significatività piuttosto alta (tre asterischi del P-Value) sulla decisione dei giovani. In questo caso il P-value si attesta inferiore all'1%. Osservando la tabella possiamo anche comprendere come il valore del coefficiente relativo alla variabile

indipendente “Decisione” si attesta pari a $-0,25$ con un P-value inferiore a $0,01$, possiamo affermare che la relazione che lega le due variabili è statisticamente significativa e negativa.



Inoltre dal grafico sovrastante possiamo vedere che tutte le risposte date dai soggetti del campione, hanno dato vita a 12 differenti combinazioni, aventi tutte intensità differenti. Notiamo come la retta di regressione è inclinata negativamente, questo significa che man mano che le risorse economiche iniziali si riducono, la decisione iniziale dei soggetti, si sposta dall'imprenditorialità (Valore 1) al lavoro presso un'impresa già esistente sul mercato (Valore 3).

In conclusione possiamo dare una risposta alla nostra seconda ipotesi:

H2 soluzione: Le risorse economiche iniziali, impattano negativamente sulla decisione lavorativa dei giovani laureati.

Quando le risorse sono alte, gli individui sono più orientati ad avviare una propria attività imprenditoriale, quando sono basse sono propensi ad accettare offerte lavorative da altri player.

Terza Ipotesi

H3: La rischiosità e la sicurezza lavorativa hanno un impatto sulla scelta iniziale dei giovani laureati?

Statistiche descrittive, usando le osservazioni 1 - 403
per la variabile 'SicurezzaLavorativa' (402 osservazioni valide)

Media	2.7413
Mediana	3.0000
Minimo	1.0000
Massimo	4.0000
Scarto quadratico medio	1.0770
Coeff. di variazione	0.39286
Asimmetria	-0.40793
Curtosi	-1.0891
5° percentile	1.0000
95° percentile	4.0000
Range interquartile	2.0000
Osservazioni mancanti	1

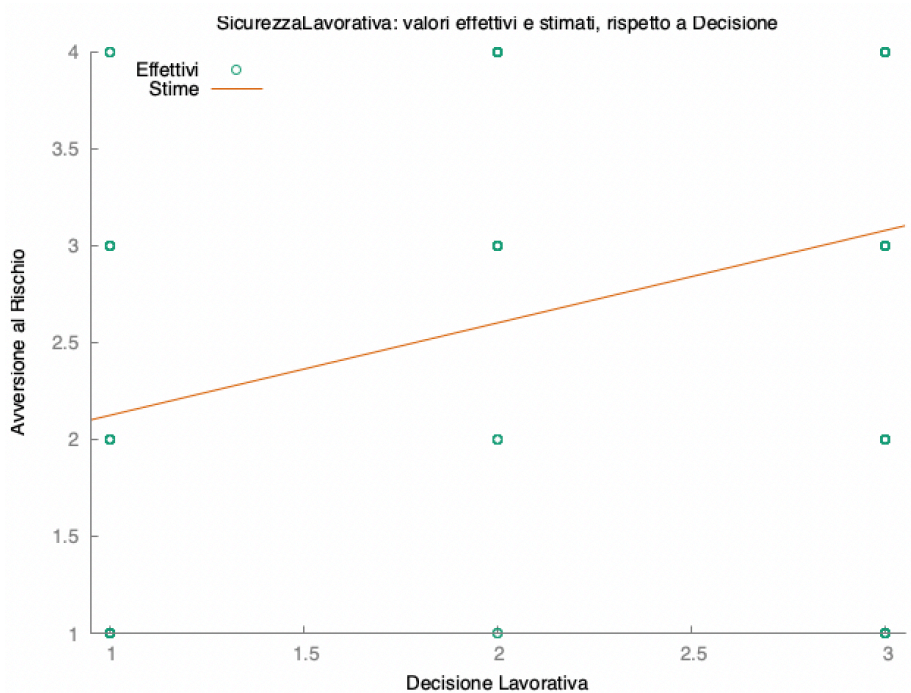
Dalle statistiche descrittive notiamo già da subito una media piuttosto elevata che è pari a 2,74 su un range che va da un minimo di 1 ad un massimo di 4. In linea con la letteratura analizzata, sappiamo che gli individui hanno differenti tipi di sopportazione del rischio. Interessante è anche lo scarto quadratico medio elevato (addirittura sopra l'unità) che rappresenta la dispersione media dei valori attorno alla media e il coefficiente di variazione pari al 39% misura la dispersione nell'insieme di dati relativamente alla media.

Modello 7: OLS, usando le osservazioni 1-403 (n = 402)
Sono state scartate osservazioni mancanti o incomplete: 1
Variabile dipendente: SicurezzaLavorativa
Errori standard robusti rispetto all'eteroschedasticità, variante HC1

	coefficiente	errore std.	rapporto t	p-value
const	1.64953	0.156932	10.51	5.56e-23 ***
Decisione	0.477053	0.0613775	7.772	6.57e-14 ***
Media var. dipendente	2.741294	SQM var. dipendente	1.076957	
Somma quadr. residui	403.0729	E.S. della regressione	1.003834	
R-quadro	0.133353	R-quadro corretto	0.131186	
F(1, 400)	60.41077	P-value(F)	6.57e-14	
Log-verosimiglianza	-570.9490	Criterio di Akaike	1145.898	
Criterio di Schwarz	1153.891	Hannan-Quinn	1149.063	

Note: SQM = scarto quadratico medio; E.S. = errore standard

Attraverso il modello OLS notiamo come la sicurezza lavorativa iniziale ha una significatività piuttosto alta (tre asterischi del P-Value) sulla decisione iniziale dei giovani. In questo caso il P-value si attesta inferiore all'1%. Osservando la tabella possiamo anche comprendere come il valore del coefficiente relativo alla variabile indipendente "Decisione" si attesta pari a 0,47 con un P-value inferiore a 0,01, possiamo affermare che la relazione che lega le due variabili è statisticamente significativa e positiva.



Inoltre dal grafico sovrastante possiamo vedere che tutte le risposte date dai soggetti del campione, hanno dato vita a 12 differenti combinazioni, aventi tutte intensità differenti. Notiamo come la retta di regressione è inclinata positivamente, questo significa che più l'avversione al rischio dei laureandi aumenta, più la decisione lavorativa si sposta dall'attività imprenditoriale (Valore 1) al lavoro presso un'impresa già presente sul mercato (Valore 3).

In conclusione possiamo dare una risposta alla nostra terza ipotesi:

H3 soluzione: L'avversione al rischio (sicurezza lavorativa) ha un impatto negativo sull'attività imprenditoriale e positivo verso il lavoro presso un ente pubblico o impresa già esistente.

Le tre teorie che abbiamo analizzato sopra, rispondono a delle problematiche che emergono tra il popolo universitario. È bene ricordare che le imprese sono il cuore pulsante della nostra economia e danno lavoro a la maggior parte degli Italiani. Se noi giovani della Gen-Z non siamo disposti a metterci in gioco, dove andremo a finire? Quali saranno le sorti del Bel Paese?

Nonostante il campione di riferimento sia composto da 400 laureandi, ritengo esso, abbastanza esplicativo per spiegare le preoccupazioni di noi ragazzi e le variabili di particolare rilevanza.

Il limite di questa analisi può essere legato principalmente alla numerosità del campione e all'assenza di serie storiche per poter comprendere l'evoluzione delle risposte.

L'invito ai futuri ricercatori è quello di allargare la popolazione di riferimento e somministrare lo stesso questionario a distanza di anni, per comprendere come siano cambiate le variabili e le preoccupazioni.

CONCLUSIONI.

Volge a termine dunque questo progetto di tesi, la cui stesura ha richiesto diversi mesi. L'obiettivo principale è stato quello di esaminare in modo analitico e puntuale gli effetti che le tre grandi crisi economiche (crisi finanziaria del 2008; crisi da Covid-19 e crisi energetica) hanno avuto sull'imprenditorialità giovanile (in particolare, l'imprenditorialità della Generazione-Z). Al fine di fornire una valutazione complessiva ho analizzato in modo singolare tutti gli eventi che hanno generato delle ripercussioni positive e/o negative sul percorso imprenditoriale dei giovani perché è bene ricordarlo, accanto a situazioni sfavorevoli vi sono state anche delle situazioni favorevoli.

Sono partito con l'idea che non si può parlare di imprenditorialità giovanile senza aver maturato una profonda conoscenza dei membri della Generazione-Z, pertanto nel primo periodo di stesura di questa tesi mi sono concentrato sulla conoscenza di questa categoria di soggetti.

Ho analizzato circa 50 paper accademici di differenti autori prima di poter trarre delle conclusioni che ho esplicitato nel primo capitolo. Ho anche analizzato il panorama italiano per quanto riguarda la frequenza delle PMI e i posti di lavoro che esse riescono a generare. In seconda battuta mi sono concentrato sul ruolo dell'imprenditorialità giovanile in Italia e sulla disoccupazione giovanile. Poiché uno degli obiettivi dell'analisi era quello di comprendere il legame tra imprenditorialità giovanile e retribuzioni offerte dai grossi player e sapendo che in periodi in cui la disoccupazione è elevata i soggetti sono tentati ad accettare salari di riserva più bassi, ho voluto capire che cosa succede quando ai giovani viene offerto un salario elevato. Ovviamente ho scoperto una distorsione del mercato, poiché si è ridotta l'imprenditorialità giovanile negli ultimi anni, ed è aumentata l'occupazione giovanile a parità dei salari offerti. A questa conclusione ci sono arrivato grazie all'analisi della dinamica retributiva e della disoccupazione giovanile negli ultimi decenni.

Il mio progetto di ricerca verte su tre ipotesi che ho voluto testare empiricamente attraverso l'analisi di dati ottenuti tramite la compilazione di un questionario. L'idea di questo progetto è nata dopo aver osservato un crescente pessimismo tra i laureandi della mia età (nonché membri della Gen-Z) circa l'avvio di un'attività imprenditoriale. Molti colleghi e amici non intendono intraprendere una carriera imprenditoriale a conclusione degli studi bensì sono orientati a lavorare presso enti pubblici o grossi player del mercato. Mi sono chiesto allora se la ragione di tale scelta dipendesse dalla poca esperienza "pratica" nel mercato del lavoro e quindi prima di diventare imprenditore si vuole effettuare un periodo di "formazione e apprendimento" nelle aziende.

Oppure se la ragione di tale scelta è da attribuire alle scarse risorse economiche iniziali, alle retribuzioni sempre più promettenti per i giovani laureati o alla rischiosità dei soggetti che spesso prediligono il comune “posto fisso”.

Dalle 406 risposte ottenute da studenti laureandi delle seguenti università: LUISS; SAPIENZA; BOCCONI; CATTOLICA; UNICAL; UNICZ; UNIPI; UNIBO, sono emersi i seguenti risultati:

- **Relazione positiva** tra: Lavoro presso un’azienda già esistente e retribuzione appetibile.
Questo significa che più le retribuzioni offerte aumentano, più i laureandi andranno a lavorare in aziende già esistenti piuttosto che fondarne una propria. Il problema di tale relazione verificata empiricamente è che non riesce a dare una spiegazione al fatto che negli ultimi anni, nonostante la retribuzione offerta sia rimasta costante, l’occupazione giovanile in queste imprese è aumentata mentre si riduceva l’imprenditorialità giovanile.
- **Relazione negativa** tra: Lavoro presso un’azienda esistente e risorse economiche iniziali.
Questo significa che più le risorse economiche iniziali sono alte, più i laureandi preferiranno fondare una propria azienda piuttosto che andare a lavorare presso un altro player. Al contrario, quando hanno limitate disponibilità iniziali accettano il lavoro subordinato.
Il limite di questa relazione tra risorse disponibili e attività imprenditoriale è che tale “problema” sembra essere fittizio se consideriamo le numerose agevolazioni (affrontate nel primo capitolo), garantite dallo stato a favore dei giovani imprenditori.
- **Relazione positiva** tra: Lavoro presso un’azienda esistente e avversione al rischio.
Questo significa che più l’avversione al rischio aumenta, più i soggetti prediligono un posto considerato “sicuro” piuttosto che accettare il rischio d’impresa. Tale relazione risulta coerente con la teoria analizzata nei precedenti capitoli in merito alla rischiosità ma meno in linea con le teorie sulla Generazione-Z, le quali evidenziavano una maggiore propensione al rischio dei ragazzi.

Nonostante questi limiti ho cercato di dar luce ad un tema molto discusso negli ultimi anni, spinto anche dalla scarsa letteratura e mancanza di studi accademici rilevanti in merito al contesto italiano.

Questo progetto di tesi non ha fatto altro che confermare delle supposizioni personali che successivamente sono diventate delle ipotesi confermate anche dalla collettività.

Infine, consapevole delle limitazioni del mio lavoro, semmai questa ricerca empirica dovesse un giorno raccogliere l’attenzione di altri ricercatori, il mio augurio sarà quello di perfezionare tale documento al fine di arrivare a dati più precisi e puntuali.

In conclusione, spero che questo mio lavoro di tesi svolto in un periodo non molto facile per l'economia italiana e i giovani della generazione Z, abbia contribuito a colmare il vuoto della ricerca e chiarire l'importanza delle imprese del futuro nel nostro panorama competitivo.

Fine.

RIASSUNTO

Il termine imprenditore deriva dalla parola francese “entreprendre”, che significa “intraprendere”.

Gli imprenditori sono considerati la spina dorsale delle industrie poiché escogitano idee innovative che contribuiscono alla crescita sociale ed economica del nostro paese. Sino a poco tempo fa, la figura dell'imprenditore era identificabile con quella del fondatore di piccole imprese e con una forte vocazione verso l'indipendenza e la rischiosità.

Secondo questa visione era impossibile diventare imprenditori poiché l'imprenditorialità era qualcosa che si possedeva intrinsecamente.

In Italia migliaia di studenti si laureano ogni anno nelle università, ma solo pochi di loro intendono avviare un'attività in proprio.

La preferenza per un lavoro retribuito è una delle ragioni principali del tasso di disoccupazione tra i giovani laureati (25-34) che è passato dall'11,5% del 2011 al 15,3% di fine 2016 (Istat).

La situazione diventa quindi preoccupante per i giovani laureati tanto che la soluzione migliore è quindi quella di passare al lavoro autonomo invece di cercare un lavoro salariato.

Lo sviluppo dell'imprenditorialità giovanile è uno degli obiettivi fissati da tempo dall'Unione Europea e da tutti gli stati membri. L'imprenditorialità oltre a creare ricchezza e generare sviluppo e innovazione per la collettività genera anche occupazione non solo nell'impresa fondata, bensì anche nelle imprese dei fornitori.

Il tasso di imprenditorialità giovanile è molto basso nei paesi dell'OCSE: circa il 4,4% per le donne e il 7,2% per gli uomini.

L'Italia da questo punto di vista risulta favorita, con il tasso di imprenditorialità giovanile che supera il 10% per entrambi i sessi.

Sebbene le imprese fondate dai giovani rappresentano solo il 9% delle imprese già esistenti, se si osservano le iscrizioni di nuove imprese, la quota degli under 35 arriva a toccare la soglia del 30%.

La generazione Z ha vissuto la fase di adolescenza e maturità in un periodo poco tranquillo.

Siamo la generazione che nel 2001 giocava nel cortile di casa con una palla e qualche amico, nel 2005 giocava con il Nintendo, nel 2022 ci stiamo accingendo ad entrare nel Metaverso.

I continui cambiamenti tecnologici ci hanno reso flessibili e con un'apertura mentale talmente ampia da non provare spavento verso il cambiamento.

Sul lato economico invece siamo stati influenzati da 3 grandi eventi che hanno (e continuano tutt'ora) minacciato la prospettiva a lungo termine e segnato definitivamente lo scenario competitivo ed economico globale.

La *crisi finanziaria del 2008* si è manifestata con una doppia recessione:

La prima recessione tra il 2008 e 2009 ha colpito in grossa parte le imprese esportatrici (la cui capacità produttiva è crollata del 12,5% rispetto alla flessione del 3,2% delle imprese domestiche).

La seconda recessione tra il 2012 e 2013 ha colpito maggiormente le imprese operanti sul mercato interno e quelle meridionali.

La crisi da *Covid-19 del 2020*, scoppiata in Cina, si è rapidamente diramata in tante nazioni e continenti.

La crisi epocale ha generato forti ripercussioni sia sul piano economico che sociale, ancora oggi non sono stimabili i danni.

La *Crisi Energetica del 2022*, sta mettendo in difficoltà molte imprese che uscivano già segnate dalla pandemia da Covid-19 e che stentavano a riprendersi. L'Italia è seconda in Europa per tasse sull'energia e questo si traduce in ulteriore aumento del prezzo finale pagato dai consumatori.

Alla fine dei conti, risuliamo il paese con i costi energetici più alti d'Europa.

Così dai 60 euro medi per MW/h del 2021, siamo passati ad un picco di 543 euro per MW/h registrato nell'agosto 2022.⁵⁵

Analizzando il ruolo delle politiche pubbliche a favore dell'imprenditorialità, merita una particolare attenzione il decreto crescita 2.0 del 2012.

L'art.25 parla di disposizioni volte a favorire la crescita sostenibile e lo sviluppo tecnologico, con conseguenze positive sull'imprenditorialità e con un particolare focus sull'occupazione giovanile.

CAPITOLO 2

L'università di Bologna in collaborazione con Unioncamere e AlmaLaurea ha condotto una ricerca per comprendere il comportamento imprenditoriale in Italia tra i giovani laureati.

Tale ricerca arriva sino al 2020, tale scelta non è casuale ma si è deciso di escludere dall'analisi il periodo inerente alla crisi da Covid-19.

Di tutte le imprese che sono state fondate in Italia, solo il 2,1% dei laureati ha deciso di avviare una propria attività⁵⁶.

Anche tra i laureati emerge l'influenza del contesto familiare: coloro che hanno i genitori imprenditori hanno fatto registrare un tasso di imprenditorialità pari al 16,8% contro il 9,9% di chi ha un genitore lavoratore autonomo. Questi dati sono molto incoraggianti se pensiamo alla media nazionale del 7,1%.

In linea con le nostre aspettative possiamo notare la riduzione del tasso di imprenditorialità man mano che i genitori passano da un ruolo imprenditoriale a ruoli dirigenziali (6,4%) fino ad arrivare alla classe operaia (4,9%).

Sulla base di questa analisi possiamo dunque confermare la teoria della correlazione tra imprenditorialità giovanile e contesto familiare.

Per quanto concerne la disoccupazione giovanile, sul podio a livello Europeo troviamo al primo posto la Spagna con una disoccupazione giovanile al 32%, al secondo posto la

⁵⁵ Fonte: Indici di mercato borsa Gas, Simecom, PUN medio mese (€/MWh)

⁵⁶ Banca dati Unioncamere, Rapporto 2020.

Grecia con una disoccupazione giovanile al 28,4% e sul gradino più basso del podio ma comunque tra le big three, troviamo l'Italia con un tasso di disoccupazione giovanile al 23,6% come si evince anche dal grafico. A fine 2022 si è osservato un lieve calo della disoccupazione giovanile pari al 23%.

Dall'analisi di Infocamere notiamo come le attività condotte da imprenditori con età inferiore ai 35 anni (o con una prevalenza di under 35 nella governance) iscritte al Registro imprese sono passate da 697mila del 2011 a 541mila a fine 2020 (-22,4%). La maggior parte di imprese fondate da giovani imprenditori o imprenditrici, si trovano nel mezzogiorno, seguito dal Nord ovest, dal Centro, e dal Nord Est. Purtroppo però, i dati dell'indagine di UnionCamere parlano chiaro, in soli nove anni di analisi sono sparite dal registro delle imprese, 156.000 imprese giovanili, così non si può più dire che 1 impresa su 10 è fondata da under 35, perché la percentuale è scesa sotto al 10%.

Nel progetto di ricerca del capitolo 3, ho voluto indagare l'impatto delle RAL sulla scelta imprenditoriale della generazione Z. Per poter indagare al meglio dobbiamo chiarire lo scenario italiano attuale in merito alle dinamiche retributive.

L'aumento dell'inflazione degli ultimi anni minaccia da un lato il futuro imprenditoriale dei giovani, dall'altro il potere d'acquisto di coloro che decidono di lavorare in azienda. I prezzi sono aumentati a tassi più che proporzionali rispetto ai salari e questo rende di fatto i lavoratori più poveri.

Le imprese, in particolare i grossi player del mercato, stanno puntando molto su forme di retribuzione variabile, welfare e benefit tanto che oramai sono diventate parte integrante dell'offerta che i giovani prendono in considerazione quando devono scegliere tra un player piuttosto che un altro o addirittura tra un player o l'attività imprenditoriale.

Ai livelli junior e senior nelle imprese, vengono offerte soluzioni flessibili al fine di massimizzare il work life balance; smartphone; auto aziendale; buoni pasto; fondi pensione; asilo per i figli; borse di studio per i figli studenti; rimborso spese viaggio ecc.. Tutte forme di incentivazione che se sfruttate permettono di risparmiare su spese accessorie

La situazione italiana in termini di salari peggiora se prendiamo in considerazione lo scenario europeo. Secondo un'indagine condotta dal Sole 24 ore, un laureato in Germania riesce a guadagnare circa il doppio rispetto all'Italia, quota ancora più alta se prendiamo in considerazione la Svizzera. Anche nella vicina Francia gli stipendi dei giovani laureati sono più alti di circa 25 punti percentuali.

Tra le altre problematiche rilevanti in termini di retribuzioni troviamo il tasso di crescita trentennale addirittura negativo l'Italia si colloca all'ultimo posto, con un tasso di decrescita delle retribuzioni medie del 3% circa.

CAPITOLO 3

Partendo dalla revisione della letteratura e attualizzandola al contesto economico e geopolitico attuale, ho osservato da un lato la riduzione dell'imprenditorialità giovanile e

dall'altro lato delle offerte appetibili da parte di grossi player del mercato dirette ai neolaureati. Ho cercato allora di comprendere la relazione tra queste due variabili, ossia retribuzioni e imprenditorialità giovanile.

H1: Le RAL offerte dai grossi player, costituiscono un buon motivo per scoraggiare i giovani ad avviare una propria attività?

Da sempre non si può parlare di imprenditorialità senza citare le “risorse economiche” a disposizione. Ho visto dalla letteratura, che coloro i quali avviano un'attività imprenditoriale dopo un periodo di lavoro subordinato hanno maggiori risorse e conoscenze. Anche l'intervento statale a sostegno dell'imprenditorialità giovanile è la prova dell'importanza delle risorse per poter avviare qualcosa di proprio. Tuttavia, negli ultimi anni, nonostante siano aumentate le possibilità di accedere a fondi statali di finanziamento, essi risultano poco utilizzati. A tal proposito voglio capire la relazione tra queste due variabili, ossia risorse economiche iniziali e imprenditorialità giovanile.

H2: Le disponibilità economiche iniziali, impattano sulla spinta imprenditoriale dei giovani laureati?

L'altra variabile che alimenta la scelta tra diventare imprenditore o semplicemente lavoratore dipendente è la rischiosità. Sin dall'inizio degli studi ci hanno insegnato che vi sono diversi tipi di soggetti, in particolare esistono tre differenti categorie: 1) avversi al rischio 2) Neutrali al rischio 3) Contrari al rischio. Sulla base del collocamento in queste tre categorie abbiamo diversi tipi di soggetti. Oggi essere imprenditore significa agire nell'incertezza, sopportando tutte le rischiosità delle scelte. Se un soggetto è contrario al rischio è raro che accetterà di diventare imprenditore.

Ho cercato allora di comprendere la relazione tra queste due variabili, ossia rischiosità e imprenditorialità giovanile.

H3: La rischiosità e la sicurezza lavorativa hanno un impatto sulla scelta iniziale dei giovani laureati?

Per testare le ipotesi sopra menzionate, ho somministrato un questionario che grazie all'aiuto di alcuni colleghi è stato fatto circolare nelle principali università italiane. Le 406 risposte sono arrivate dalle seguenti università: Luiss; Bocconi; Sapienza; Unical; Unicz; UniPi; UniBo; Cattolica.

Il questionario si compone di tre sezioni principali:

La prima parte contiene i dati socio-anagrafici (genere, titolo di studio, orientamento professionale) sulla base delle risposte date in questa sezione si era indirizzati ad una sezione specifica:

- Se il titolo di studio non rientrava nel campo di osservazione, il questionario si concludeva non dando la possibilità di alterare le risposte.

- Se il soggetto era orientato verso un'attività imprenditoriale, si accedeva ad una domanda qualitativa per comprendere le variabili influenti dietro questa scelta
- Se il soggetto era orientato verso un lavoro presso un ente pubblico o un'azienda già esistente, si indagava l'impatto delle variabili, utili per poter formulare le ipotesi sopra menzionate.

La seconda parte contiene le risposte qualitative di tutti i soggetti orientati ad una carriera imprenditoriale.

La terza parte contiene le risposte quantitative di tutti i soggetti orientati a lavorare presso un'azienda già esistente o verso un ente pubblico.

Il progetto di ricerca è durato cinque mesi, mentre il questionario è stato diffuso nei mesi di Novembre e Dicembre 2022.

Oltre alle statistiche descrittive, ho analizzato i dati attraverso Il **metodo dei minimi quadrati (OLS: Ordinary Least Squares)**. Tale metodo risulta utile quando si vuole testare la regressione tra diverse variabili. L'obiettivo del metodo è quello di individuare una funzione che sia rappresentata da una retta di regressione e che si avvicina quanto più possibile ai punti del piano. Tale metodo risulta quello più utilizzato quando si vuole dedurre l'andamento medio in base ai dati sperimentali.

Dai risultati dell'analisi sono giunte alle seguenti conclusioni:

H1 soluzione: *Le RAL crescenti offerte dai grossi player, costituiscono un buon motivo per scoraggiare i giovani ad avviare una propria attività e fungono da attraction verso il lavoro subordinato.*

A conferma della nostra analisi, vi è anche la teoria che abbiamo analizzato precedentemente la quale sostiene che alcuni giovani della Gen-Z, scelgono di avviare un'attività imprenditoriale (Decisione-1) come risposta ai bassi salari del mercato.

H2 soluzione: *Le risorse economiche iniziali, impattano negativamente sulla decisione lavorativa dei giovani laureati.*

Quando le risorse sono alte, gli individui sono più orientati ad avviare una propria attività imprenditoriale, quando sono basse sono propensi ad accettare offerte lavorative da altri player.

H3 soluzione: *L'avversione al rischio (sicurezza lavorativa) ha un impatto negativo sull'attività imprenditoriale e positivo verso il lavoro presso un ente pubblico o impresa già esistente.*

Dalle 406 risposte ottenute da studenti laureandi sono emerse le seguenti relazioni:

- **Relazione positiva** tra: Lavoro presso un'azienda già esistente e retribuzione appetibile.

Questo significa che più le retribuzioni offerte aumentano, più i laureandi andranno a lavorare in aziende già esistenti piuttosto che fondarne una propria. Il problema di tale relazione verificata empiricamente è che non riesce a dare una spiegazione al fatto che negli ultimi anni, nonostante la retribuzione offerta sia rimasta costante, l'occupazione giovanile in queste imprese è aumentata mentre si riduceva l'imprenditorialità giovanile.

- **Relazione negativa** tra: Lavoro presso un'azienda esistente e risorse economiche iniziali.
Questo significa che più le risorse economiche iniziali sono alte, più i laureandi preferiranno fondare una propria azienda piuttosto che andare a lavorare presso un altro player. Al contrario, quando hanno limitate disponibilità iniziali accettano il lavoro subordinato.
Il limite di questa relazione tra risorse disponibili e attività imprenditoriale è che tale "problema" sembra essere fittizio se consideriamo le numerose agevolazioni (affrontate nel primo capitolo), garantite dallo stato a favore dei giovani imprenditori.
- **Relazione positiva** tra: Lavoro presso un'azienda esistente e avversione al rischio.
Questo significa che più l'avversione al rischio aumenta, più i soggetti prediligono un posto considerato "sicuro" piuttosto che accettare il rischio d'impresa. Tale relazione risulta coerente con la teoria analizzata nei precedenti capitoli in merito alla rischiosità ma meno in linea con le teorie sulla Generazione-Z, le quali evidenziavano una maggiore propensione al rischio dei ragazzi.

Nonostante queste limitazioni, il modello può essere considerato come un buon punto di partenza per lo sviluppo di una ricerca futura.

L'invito ai futuri ricercatori che vorranno approfondire il mio progetto di ricerca è quello di allargare il campione di riferimento e verificare la variazione storica dei risultati.

In questo modo si possono cogliere eventuali cambi di direzione all'interno di questa generazione.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

- Blanchflower, David G., and Chris Shadford, 2007. "Entrepreneurship in the UK," *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 3 (4), 257-364.
- Bhide, Amar V. *The Origin and Evolution of New Business*. Oxford University Press, 2000.
- Cassiman, Bruno, and Masako Ueda, 2006. "Optimal Project Rejection and New Firm Start-ups." *Management Science*, 52(2), 262-275.
- Evans, David S., and Linda S. Leighton, 1989. "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship." *American Economic Review*, May, 519-535.
- Hamilton, Barton H., 2000. "Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment." *Journal of Political Economy*, 108(3), 604-631.
- Klepper Steven, and Peter Thompson, 2008. "Who Finds the Best Firms and Why? Intra-industry Spinoffs and Disagreements."
- Working Paper, Carnegie Mellon University. Lazear, Edward P. and Robert Moore, 1984.
- "Incentives, Productivity, and Labor Contracts," *Quarterly Journal of Economics*, 99 (2), 275-296.
- Moore, Kevin, 2004. "Comparing the Earnings of Employees and the Self-Employed." Board of Governors of the Federal Reserve.
- Shane, Scott A., 2003. *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual Opportunity Nexus*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK
- Terajima, Y., 2006. Education and self-employment: changes in earnings and wealth inequality.
- Hamilton, B.H., 2000. Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns of self-employment. *Journal of Political Economy* 108, 604-631.
- Heaton, J., Lucas, D., 2000. Portfolio choice and asset prices: The importance of entrepreneurial risk. *Journal of Finance* 55, 1163-1198.
- Lucas, Rober E., Jr., 1978. "On the Size Distribution of Business Firms," *Bell Journal of Economics*, 9(2), 508-523.
- Evans, David S., and Boyan Jovanovic, 1989. "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints." *Journal of Political Economy*, 97 (4), 808- 827.
- Hamilton, Barton H., 2000. "Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment." *Journal of Political Economy*, 108(3), 604-631.
- Bhide, Amar V. *The Origin and Evolution of New Business*. Oxford University Press, 2000.
- Klepper Steven, and Peter Thompson, 2008. "Who Finds the Best Firms and Why? Intra-industry Spinoffs and Disagreements." Working Paper, Carnegie Mellon University.

- Shane, Scott and S. Venkataraman, 2000. "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research." *The Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Blanchflower, David G., and Bruce D. Meyer, 1994. "A Longitudinal Analysis of the Young Self-Employed in Australia and the United States," *Small Business Economics*, 6 (1), 1-19.
- Evans, David S., and Boyan Jovanovic, 1989. "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints." *Journal of Political Economy*, 97 (4), 808- 827.
- Rees, Hedley, and Anup Shah, 1986. "An Empirical Analysis of Self-Employment in the UK" *Journal of Applied Econometrics*, 1 (1), 95-108.
- Lazear, Edward P. and Robert Moore, 1984. "Incentives, Productivity, and Labor Contracts," *Quarterly Journal of Economics*, 99 (2), 275-296.
- Moore, Kevin, 2004. "Comparing the Earnings of Employees and the Self-Employed." Board of Governors of the Federal Reserve.
- Åstebro, Thomas, and Peter Thompson, 2007. "Does it pay to be a jack of all trades?" Mimeo, University of Toronto.
- De Meza, David, and Clive Southey, 1996. "The Borrower's Curse: Optimism, Finance and Entrepreneurship," *Economic Journal*, Vol. 106, No. 435, 375-386.
- Rajan, R., 2012. Presidential address: the corporation in finance. *Journal of Finance* 67, 1173–1217.
- Kanbur, S.M., 1979. Of risk taking and the personal distribution of income. *Journal of Political Economy* 87, 769–797.
- Kihlstrom, R.E., Laffont, J.J., 1979. A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of Political Economy* 82, 719–748.
- Evans, D.S., Jovanovic, B., 1989. An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of Political Economy* 97, 808–827.
- Hvide, H.K., Moen, J., 2010. Lean and hungry or fat and content? Entrepreneurs' wealth and start-up performance. *Management Science* 56, 1242–1258.
- Andersen, S., Nielsen, K.M., 2012. Ability or finances as constraints on entrepreneurship? Evidence from survival rates in a natural experiment. *Review of Financial Studies* 25, 3684–3710.
- Kerr, W.R., Lerner, J., Schoar, A. The consequences of entrepreneurial finance: evidence from angel financings.
- Knight, F., 1921. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Houghton Mifflin Co., Boston, MA.
- Audretsch, D.B., Mahmood, T., 1995. New firm survival: new results using a hazard function. *Review of Economics and Statistics* 77, 97–103.
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., Wagner, G.G., 2009. Individual risk attitudes: measurement, determinants, and behavioral consequences. *Journal of the European Economic Association* 9, 522–550.

SITOGRAFIA

https://www.bollettinoadapt.it/old/files/document/8620CASONI_17_09_10.pdf

<https://blog.osservatori.net/pmi-significato-numeri-innovazione>

https://rivistedigitali.erickson.it/counseling/archivio/vol-12-n-2/pokret_im_article-12861/

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/it/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006H0962&from=it>

[https://eurlex.europa.eu/legalcontent/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018H0604\(01\)&from=EN](https://eurlex.europa.eu/legalcontent/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018H0604(01)&from=EN)

https://asmbusinessreview.in/wpcontent/uploads/2019/07/ASM_business_review_january_2020-vol.9_issue1.pdf#page=37

<https://cnaveneto.it/generazione-z-e-lavoro-1-giovane-su-3-sogna-di-fare-limprenditore/>

https://www.istat.it/it/files/2022/02/REPORT-COVID-IMPRESE_2022.pdf

<https://www.pmi.it/economia/mercati/372150/le-piccole-e-medie-imprese-in-italia.html>

<https://www.mglobale.it/analisi-di-mercato/tutte-le-news/scenari-al-2030-per-l-economia-italiana.kl>

https://www.researchgate.net/publication/268388991_Entrepreneurship_Education_in_Schools_Empirical_Evidence_on_the_Teacher%27s_Role

<https://www.invitalia.it/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/resto-al-sud>

<https://www.consob.it/web/investor-education/investimenti-nelle-crisi>

<https://www.soldionline.it/notizie/macroeconomia/occupazione-italia-2022?cp=1>

<https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/crisi-energetica-litalia-e-diversa-33404>

<https://www.simecom.it/borsa-gas/>

<https://www.cinquecolonne.it/lo-spirito-imprenditoriale-pervade-la-generazione-z.html>

<https://nuvola.corriere.it/2022/12/04/altro-che-posto-fisso-lo-spirito-imprenditoriale-pervade-la-generazione-z/>

<https://www.confavoro.it/disoccupazione-giovanile-2/>

https://www.cida.it/wp-content/uploads/2022/02/LABOUR-ISSUES_osservatorio-cida_5.pdf

https://www.rgs.mef.gov.it/_Documenti/VERSIONE-I/Comunicazione/Workshop-e-convegni/PNRR_per_ridurre_divari_intergenerazionali_promuovere_giovani/La-condizione-dei-giovani-in-Italia-e-il-potenziale-contributo-del-Piano-Nazionale-di-Ripresa-e-Resilienza-per-migliorarla.pdf

<https://www.vita.it/it/article/2022/11/08/in-italia-oltre-3-milioni-di-neet-e-il-paese-europeo-con-il-dato-piu-a/164690/>

https://actionaid-it.imgix.net/uploads/2022/11/NEET-tra-disuguaglianze-divari_REPORT.pdf

<https://www.confartigianato.it/2022/01/studi-con-la-pandemia-salgono-a-14-milioni-i-giovani-under-30-157-ne-in-formazione-ne-si-offrono-sul-mercato-del-lavoro/>

<https://giovani2030.it/iniziativa/perche-i-giovani-ritornano-alla-terra/>

<https://www.qualivita.it/news/agricoltura-e-commercio-i-settori-preferiti-dai-giovani-imprenditori/>

<https://www.italiaonline.it/risorse/e-commerce-b2b-in-italia-vale-sempre-di-piu-5536>

<https://www.contesti.info/movimprese-imprenditoria-giovanile-in-dieci-anni-calo-del-22/>

<https://www.assinews.it/06/2019/start-lombardia-lazio-emilia-romagna-le-3-regioni-piu-innovative-ditalia/660064226/>

<https://www.camera.it/temiap/2021/02/26/OCD177-4840.pdf>

<https://www.unioncamere.gov.it/osservatori-e-analisi-dei-sistemi-locali>

<https://www.money.it/Stipendi-medi-in-Italia-chi-guadagna-di-piu-lavori>

https://jpcondivisi.s3-eu-west-1.amazonaws.com/Whitepaper-guide+e+altri+documenti+/Up+to+date/JP_Geography_Index.pdf?utm_source=ActiveCampaign&utm_medium=email&utm_content=Comunicato+stampa%3A+Geography+Index+2020&utm_campaign=Comunicato+stampa+Geography+Index+2020

<https://www.lavocedeltrentino.it/2021/11/11/lo-stipendio-medio-in-europa-aumenta-del-30-litalia-e-lunica-con-un-calo-del-3/>