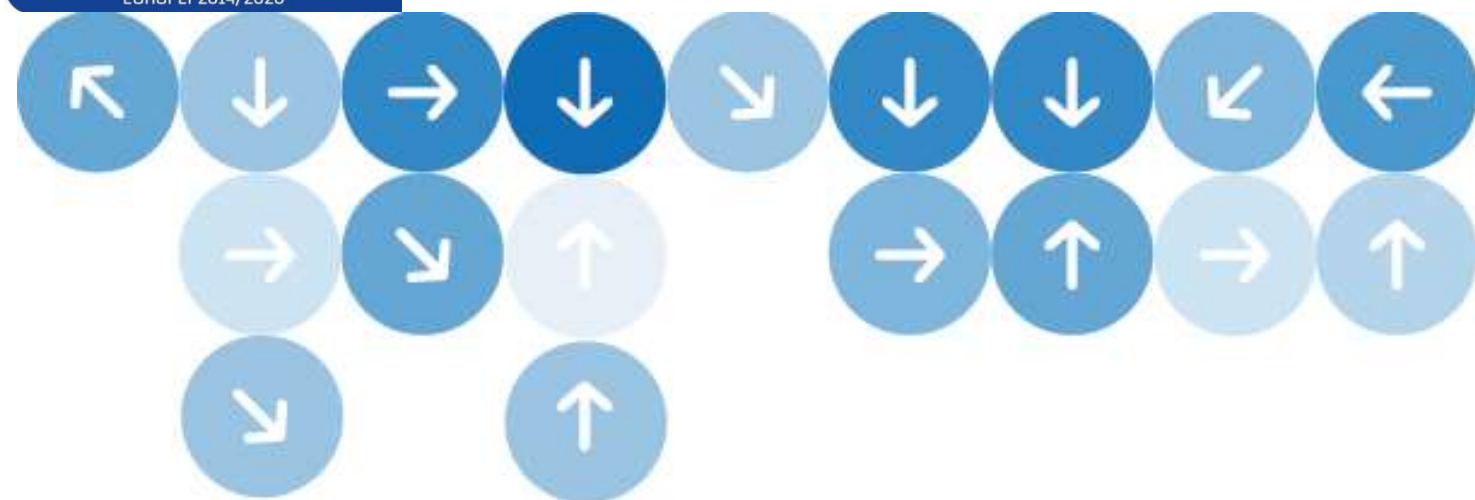




METTERSI IN PROPRIO (MIP): PRIME ANALISI SULLA FASE A GESTIONE REGIONALE (2017-2019)

L'IREs PIEMONTE è un ente di ricerca della Regione Piemonte disciplinato dalla Legge Regionale 43/91 e s.m.i. Pubblica una relazione annuale sull'andamento socioeconomico e territoriale della regione ed effettua analisi, sia congiunturali che di scenario, dei principali fenomeni socioeconomici e territoriali del Piemonte.

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Michele Rosboch, Presidente
Mauro Durbano, Vicepresidente
Alessandro Carriero, Mario Viano, Gianpaolo Zanetta

COLLEGIO DEI REVISORI

Alessandro Rossi, Presidente
Maria Carmela Ceravolo, Silvio Tosi, Membri effettivi
Stefano Barreri, Luca Franco, Membri supplenti

COMITATO SCIENTIFICO

Irma Dianzani, Presidente
Filippo Brun, Anna Cugno, Roberta Lombardi, Ludovico Monforte, Chiara Pronzato, Pietro Terna

DIRETTORE

Vittorio Ferrero

STAFF

Marco Adamo, Stefano Aimone, Cristina Aruga, Maria Teresa Avato, Davide Barella, Cristina Bargerò, Stefania Bellelli, Marco Carpinelli, Marco Cartocci, Pasquale Cirillo, Renato Cagno, Alessandro Cunsolo, Luisa Donato, Elena Donati, Carlo Alberto Dondona, Fiorenzo Ferlino, Vittorio Ferrero, Claudia Galetto, Anna Gallice, Lorenzo Giordano, Martino Grande, Simone Landini, Federica Laudisa, Sara Macagno, Eugenia Madonia, Maria Cristina Migliore, Giuseppe Mosso, Daniela Musto, Carla Nanni, Daniela Nepote, Gianfranco Pomatto, Giovanna Perino, Santino Piazza, Sonia Pizzuto, Elena Poggio, Chiara Rivoiro, Valeria Romano, Martina Sabbadini, Lucrezia Scalzotto, Bibiana Scelfo, Luisa Sileno, Alberto Stanchi, Filomena Tallarico, Guido Tresalli, Stefania Tron, Roberta Valetti, Giorgio Vernoni.

COLLABORANO

Ilario Abate Daga, Niccolò Aimo, Filomena Berardi, Debora Boaglio, Cristiana Cabodi, Chiara Campanale, Silvia Caristia, Paola Cavagnino, Stefano Cavaletto, Elisabetta Cibini, Salvatore Cominu, Lucilla Conte, Giovanni Cuttica, Elide Delponte, Paolo Feletig, Lorenzo Fruttero, Silvia Genetti, Massimiliano Granceri Bradaschia, Giulia Henry, Ilaria Ippolito, Veronica Ivanov, Ludovica Lella, Daniela Leonardi, Stefania Medeot, Luigi Nava, Sylvie Occelli, Serena Pecchio, Valerio V. Pelligrà, Ilaria Perino, Samuele Poy, Laura Ruggiero, Paolo Saracco, Alessandro Sciuolo, Antonio Soggia, Anda Tarbuna, Valentina Topputo, Nicoletta Torchio, Elisa Tursi, Silvia Venturelli, Paola Versino, Gabriella Viberti, Augusto Vio.

Il documento in formato PDF è scaricabile dal sito
www.ires.piemonte.it

La riproduzione parziale o totale di questo documento è consentita per scopi didattici, purché senza fine di lucro e con esplicita e integrale citazione della fonte.

METTERSI IN PROPRIO (MIP): PRIME ANALISI SULLA FASE A GESTIONE REGIONALE (2017-2019)

© 2021 IRES
Istituto di Ricerche Economico Sociali del Piemonte
Via Nizza 18 - 10125 Torino

www.ires.piemonte.it

Autori

Samuele Poy e Giorgio Vernoni

Indice

INTRODUZIONE.....	1
LE ATTITUDINI IMPRENDITORIALI DICHIARATE IN FASE DI ACCOGLIENZA	2
INTRODUZIONE.....	2
I PRINCIPALI RISULTATI	3
DISAGGREGAZIONE PER AREA TERRITORIALE	10
DALL'APPROVAZIONE DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE ALL'AVVIO DELL'ATTIVITÀ ...	15
STATISTICHE DESCRITTIVE.....	15
LA SOPRAVVIVENZA NEL BREVE PERIODO	19
PER FUTURI SVILUPPI.....	22
I FOCUS GROUP CON I SOGGETTI ATTUATORI.....	24
INTRODUZIONE.....	24
QUAL È LA MISSION DI MIP OGGI?	24
LA STRATEGIA DI COMUNICAZIONE DI MIP.....	26
COME GESTIRE LA QUESTIONE DELL'INDEBOLIMENTO DEGLI UTENTI?	27
GLI STRUMENTI DI SUPPORTO ALLA SELEZIONE.....	28
QUALE APPROCCIO NELLA FASE DI SVILUPPO E SELEZIONE DEI BUSINESS PLAN/PIANI DI ATTIVITÀ?	28
QUALI SOLUZIONI PER FAVORIRE UN'EROGAZIONE "COORDINATA" DEL SERVIZIO?	29
CONCLUSIONI.....	31
BIBLIOGRAFIA	33

INTRODUZIONE

Precedenti rapporti di ricerca dell'IRES Piemonte hanno posto il focus sul programma Mettersi in Proprio (MIP). In un primo approfondimento (IRES, 2018) sono presentate stime dell'effetto della partecipazione al programma sulla sopravvivenza di impresa fino a 5 anni dalla costituzione (attività avviate negli anni 2010-2013 nell'intera Regione). Nel secondo focus Vernoni e Poy (2020) hanno realizzato una descrizione dell'evoluzione dei servizi MIP nelle sue diverse fasi (da quella mista provinciale-regionale a quella regionale), hanno presentato una sintesi delle attività di monitoraggio delle quali è stato possibile censire i risultati, hanno mostrato indicatori di realizzazione riferiti agli anni 2008-2019 e infine illustrato i risultati di una articolazione su base territoriale della stima degli effetti.

In questo report, sulla scia dei precedenti, si arricchisce il patrimonio informativo sul programma Mettersi in Proprio con alcuni approfondimenti di ricerca sulla più recente fase a gestione regionale del servizio (2017-2019). Il report è sviluppato su tre macro-temi di interesse. In un primo capitolo si presentano elaborazioni sui dati raccolti con il questionario di autovalutazione delle competenze imprenditoriali, informazioni raccolte durante la fase di accoglienza al servizio MIP. Questi restituiscono un punto di osservazione privilegiato circa le abilità degli aspiranti lavoratori indipendenti in Piemonte. Nel secondo capitolo il focus è posto sulle imprese e sui lavoratori autonomi (partite IVA) che hanno visto validato il progetto imprenditoriale (business plan nel caso delle prime, piano di attività per i secondi) a seguito del percorso di accompagnamento con i servizi MIP. Sono presentate descrizioni volte a caratterizzare l'utenza, sono presentati indicatori relativamente al successivo approdo (o meno) sul mercato, e sono infine fornite informazioni sul tasso di sopravvivenza fino a 2 anni dall'avvio. Nel terzo capitolo sono presentati i risultati di due focus group realizzati con i principali soggetti attuatori durante i quali sono stati discussi temi cruciali per il presente e il futuro del servizio. Sono, quindi, presentati in modo esteso gli elementi emergenti dal dibattito.

LE ATTITUDINI IMPRENDITORIALI DICHIARATE IN FASE DI ACCOGLIENZA

Introduzione

La presa in carico degli utenti con i servizi del programma MIP è, come descritto in Vernoni e Poy (2020), un processo a più fasi che inizia con le attività di primo contatto/accoglienza, si sviluppa con le azioni di supporto propedeutico alla creazione d'impresa o di lavoro autonomo e si completa, infine, con l'accompagnamento e il tutoraggio nel periodo successivo l'avvio dell'attività. Il programma **MIP** rappresenta un **punto di osservazione privilegiato** sul tema del **lavoro indipendente** in **Piemonte**, intercettando una cospicua quota di aspiranti lavoratori in proprio. Nell'ambito dell'attivazione dei servizi sono molteplici le informazioni raccolte presso gli utenti che si candidano a diventare imprenditori (o lavoratori autonomi) e, tali informazioni, rappresentano un patrimonio prezioso la cui valorizzazione era stata finora ridotta.

Tra i primi servizi offerti dopo la fase di registrazione al portale *online* vi è l'incontro di pre-accoglienza, momento di confronto e orientamento/formazione collettiva realizzato dal 2017 presso i Centri per l'Impiego. Ai soggetti che prendono parte a tale momento (e prima della scelta del soggetto attuatore) viene richiesta la compilazione di un **questionario di autovalutazione delle attitudini imprenditoriali** e sul **potenziale di sviluppo del progetto imprenditoriale**. Il questionario è accessibile tramite l'area web della misura e di norma è compilato in modo autonomo dagli utenti. Lo strumento raccoglie informazioni utili agli operatori per l'erogazione delle attività, fornendo nel contempo agli utenti elementi di riflessività e di auto-valutazione in merito al percorso da intraprendere. Le informazioni raccolte sono parte integrante del percorso intrapreso, in quanto riprese nell'ambito dei primi incontri individuali con i soggetti attuatori.

In questo capitolo si presentano, per la prima volta, elaborazioni dal questionario di autovalutazione degli utenti MIP, con particolare riferimento agli item riferiti al tema delle "attitudini imprenditoriali". I questionari sono stati compilati tra giugno 2017 e dicembre 2019 e il loro numero complessivo è pari a 5.558. Tra questi, il 59,0% (3.280 in numero assoluto) è riferito a persone prese in carico nell'area territoriale della Città Metropolitana di Torino. La rimanente quota è pressoché equamente suddivisa tra gli altri quadranti territoriali piemontesi: 13,9% (773 persone) hanno usufruito dei servizi MIP presso il quadrante Alessandria-Asti (AL-AT), il 13,6% (757 persone) Cuneo (CN), e il 13,5% (748 persone) nell'area Biella-Novara-Vercelli-VCO (BI-NO-VC-VCO).

Le elaborazioni sono realizzate con due principali obiettivi: 1) **descrivere l'utenza** dei servizi **MIP** con riferimento ai **profili di competenza** e alle **attitudini imprenditoriali**; 2) verificare l'eventuale **eterogeneità** dei profili su base territoriale. Con quest'ultimo obiettivo si vuole verificare se, e in quale misura, il target di utenza sia diversificato tra aree (es. utenti con profili di competenze più o meno robusti che si rivolgono ai servizi MIP presso diverse aree del Piemonte). I **dati** in questo capitolo vanno intesi come un **primo affondo di natura conoscitiva su dati finora non valorizzati in modo sistematico**. Ulteriori indagini potranno, eventualmente, essere realizzate al fine di collegare i dati del questionario di autovalutazione con altre banche dati (es. informazioni sulle

caratteristiche socio-anagrafiche e/o di storia lavorativa dell'utenza, oppure con i dati sull'accesso alle varie fasi/step del programma MIP)¹.

I principali risultati

Le informazioni raccolte con il questionario di autovalutazione riguardano domini di abilità e competenze che gli utenti dichiarano di possedere, legate al percorso di lavoro indipendente da intraprendere. I dati rappresentano dichiarazioni, valutazioni degli individui non messe alla prova da osservazione esterna (soggetti terzi) né corroborate da misurazioni plausibilmente oggettive. Per quanto le informazioni raccolte possano soffrire, quindi, di errore misura (nel caso delle autovalutazioni sulle competenze il segno della distorsione non può essere peraltro chiaramente presupposto), rappresentano un patrimonio informativo rilevante sulle attitudini dei soggetti aspiranti imprenditori e/o lavoratori autonomi nella Regione Piemonte.

Un primo tema è quello delle **competenze**, intese sia come **abilità trasversali (o soft skills)** sia **come competenze di tipo tecnico** che trovano applicazione nell'ambito dell'avvio di percorsi di lavoro in proprio. Anche e soprattutto nell'ambito del lavoro indipendente assume particolare rilevanza il possesso, da parte degli utenti, di abilità categorizzabili come soft. Le soft skills sono riferibili a capacità interpersonali e di relazione con gli altri, ma sono riferibili altresì a tratti personali di tipo emotivo-sociali che entrano in gioco quando le persone rispondono a stimoli esterni, ad esempio in contesti organizzativi e del lavoro. Sono essenziali nel dinamico mercato del lavoro moderno e sempre più richieste in quanto permettono di trasformare "conoscenze" in "comportamenti", il "sapere tecnico" in "saper fare" ("ed essere" in contesti lavorativi). Nell'ambito della psicologia del lavoro viene stressata l'importanza del loro possesso in virtù del fatto che l'irrompere dell'inatteso e l'urgenza del non previsto sono esperienze non eccezionali nell'esperienza lavorativa moderna (Scaratti e Poy, 2021). Gli scenari attuali richiamano nelle organizzazioni l'attenzione a processi di apprendimento diffusi, elevata circolazione delle conoscenze e strutture sempre meno gerarchizzate, da cui l'elevata disponibilità di abilità di tipo soft può giocare un ruolo cruciale.

Per ciascun item di risposta del questionario, che identifica altrettante competenze, il rispondente poteva segnalare il proprio giudizio circa il possesso dell'abilità in una scala a cinque modalità. In Tabella 1 è mostrata la quota di persone (sulle 5.558 rispondenti) che hanno dichiarato di possedere "per nulla/poco", "abbastanza", oppure "molto/moltissimo" le diverse abilità.

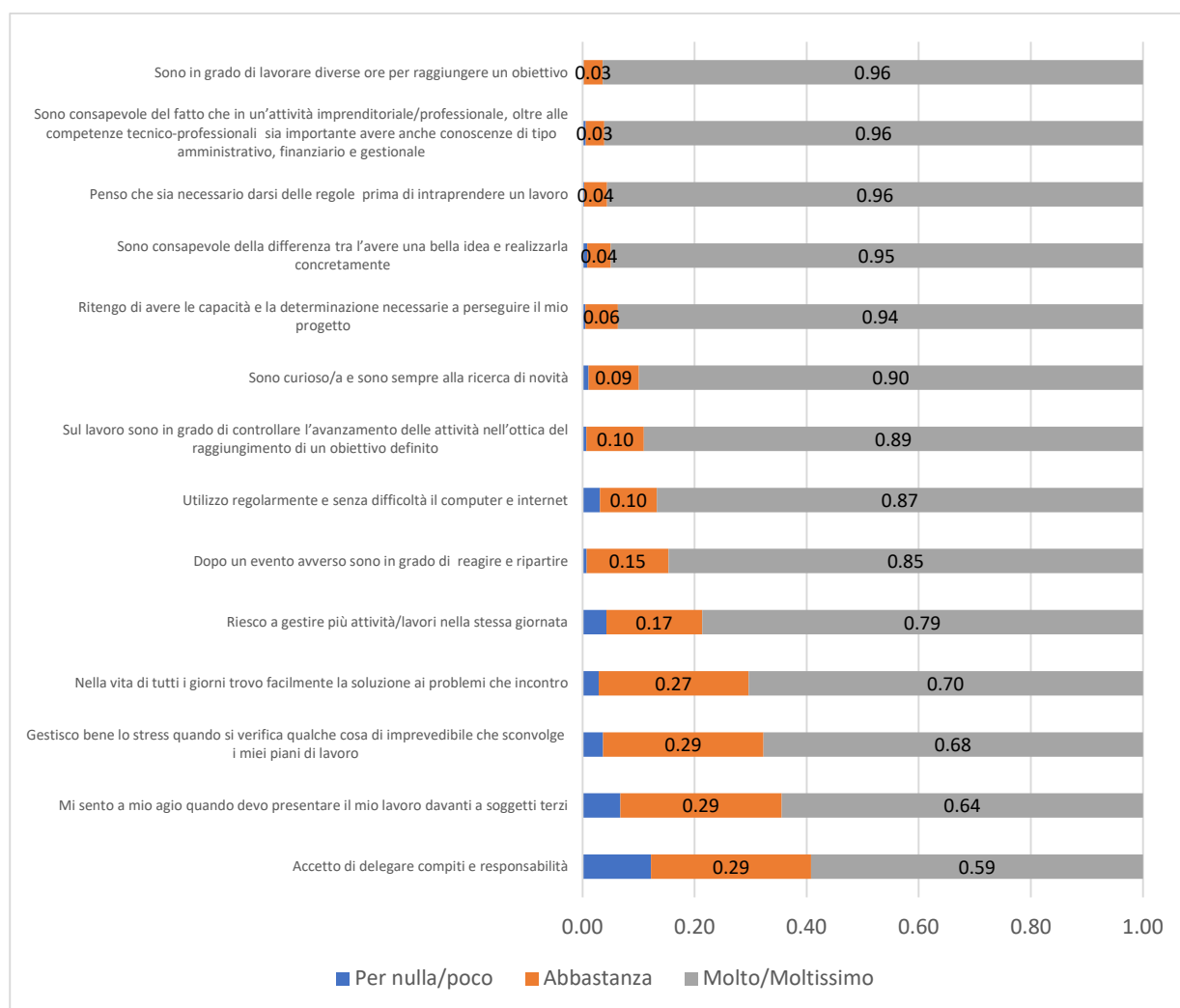
Tra le 5 abilità che gli utenti dichiarano di possedere maggiormente vi sono competenze che rientrano nell'ambito della **grinta e determinazione verso il raggiungimento di obiettivi**, dominio di abilità rispetto alle quali i rispondenti si ritengono particolarmente dotati. Infatti, il 96% segnala per valori di scala elevati (molto oppure moltissimo) di saper lavorare "diverse ore per il raggiungimento di un obiettivo". Ai primi posti anche la "capacità e determinazione per il perseguimento del proprio progetto" abilità della quale il 94% degli utenti si sente particolarmente in

¹ I dati sono raccolti da Selene Consulting. Si ringrazia Città Metropolitana di Torino per averli messi a disposizione.

possesso. Tra gli utenti è altresì molto diffusa la percezione di **coscienziosità**, intesa come **capacità di riconoscere l'esistenza di possibili difficoltà** che potrebbero emergere nel percorso di lavoro in proprio da intraprendere: il 96% degli utenti dichiara di essere molto/moltissimo consapevole della complessità nella realizzazione del progetto ("competenze tecniche-professionali ma anche conoscenze amministrative, finanziarie, gestionali" necessarie). Il 95% è consapevole della differenza tra "avere belle idee e realizzarle concretamente". Tra i primi 5 posti anche un item di risposta che richiama **aspetti di stampo organizzativo nell'ideazione del progetto**, in particolare nella "necessità di darsi regole" prima di intraprendere il lavoro.

Di converso, tra le competenze relativamente meno diffuse tra gli aspiranti lavoratori in proprio "trovare facilmente soluzioni ai problemi", "gestire bene lo stress", "sentirsi a proprio agio nelle presentazioni" e, ultima nella graduatoria, la capacità di "delegare compiti e responsabilità". Tali abilità sono legate, dunque, a temi quali **problem solving, capacità di reazione di fronte ad eventi avversi, gestione dell'emotività, fiducia** verso gli altri. Tali tratti personali, i più legati ad aspetti emotivo-sociali, sono gli ambiti di competenza rispetto ai quali gli utenti percepiscono le **principali carenze**.

Fig. 1 Le competenze trasversali e tecniche. Utenti MIP 2017-2019.



Fonte: elaborazione degli autori su dati di Città Metropolitana di Torino.

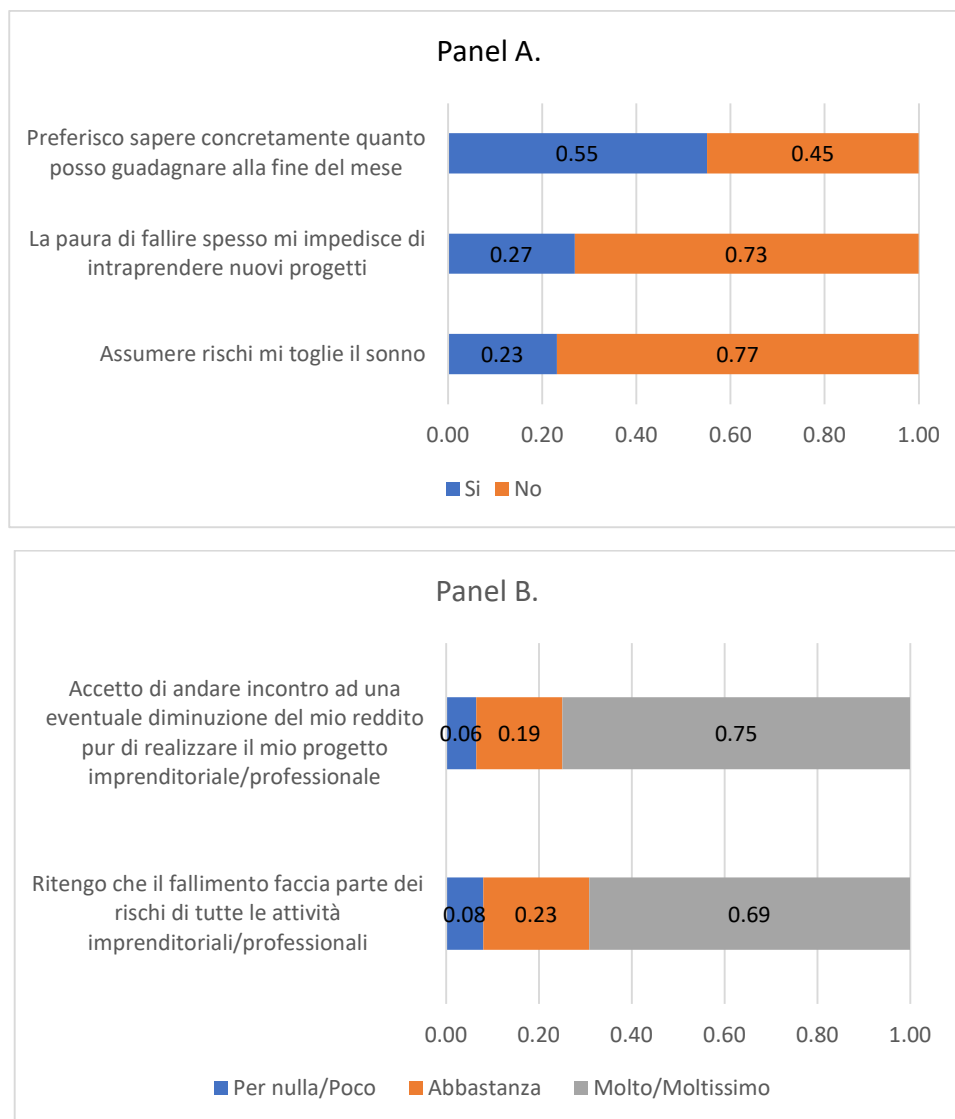
Un secondo tema è inerente alla propensione al rischio, la sua accettazione e la sua gestione. Come noto, chi intraprende attività di tipo imprenditoriale è generalmente meno avverso al rischio (si veda, tra gli altri, de Blasio et al. 2021), più incline cioè ad accettarlo rispetto a chi intraprende percorsi lavorativi di diverso tipo (es. lavoro dipendente, e in particolare quello pubblico). Il tema del rischio è, in generale, cruciale nello studio delle scelte imprenditoriali, alcuni studi hanno suggerito una significativa *overconfidence* (eccesso di fiducia) nelle proprie capacità tra chi decide di intraprendere attività in proprio, esito di una stima alterata dei rischi e della loro accettazione, elemento che tende peraltro a ridimensionarsi con la concreta esperienza professionale (Frasen e Green, 2006).

I dati raccolti con il questionario di autovalutazione **segnalano** elementi in linea con le attese. Gli **utenti** che si sono rivolti ai servizi MIP, in media, **dichiarano in larga misura di accettare il rischio imprenditoriale e di saperlo gestire** e la paura del rischio non sembra condizione diffusa.

Dalle informazioni in Figura 2, Panel A., si nota come circa 2/3 dei rispondenti non segnali difficoltà nel mettere in conto l'accettazione del rischio ("non impedisce di intraprendere nuovi progetti" e "non toglie il sonno"). La stessa quota dei 2/3 ritiene plausibile andare incontro a una eventuale diminuzione del reddito in via temporanea purché il proprio progetto prenda le mosse e crede che il fallimento faccia parte dei possibili esiti dell'esplorazione del mercato (Panel B, Figura 2). Si può affermare, dunque, che **per l'ampia maggioranza del collettivo** studiato i risultati segnalino un **elevato grado di accettazione del rischio**.

È tuttavia sorprendente il pattern delle risposte rilevato al Panel A. in tema di preferenze per un reddito stabile ("preferisco sapere concretamente quanto posso guadagnare alla fine del mese"). Infatti, **circa la metà dei rispondenti preferirebbe avere informazioni certe circa tale ammontare**. Ciò è, invero, in contrasto con i canoni dell'attività di lavoro in proprio, discretamente più aleatoria rispetto ad altri lavori nella possibilità di definire preventivamente un ammontare di reddito certo. Ciò suggerisce **una nota di attenzione** relativamente ad almeno **parte del target intercettato, ipoteticamente meno adatto per preferenze sulla certezza del reddito all'esperienza imprenditoriale**.

Fig. 2 Il grado di accettazione del rischio. Utenti MIP 2017-2019.

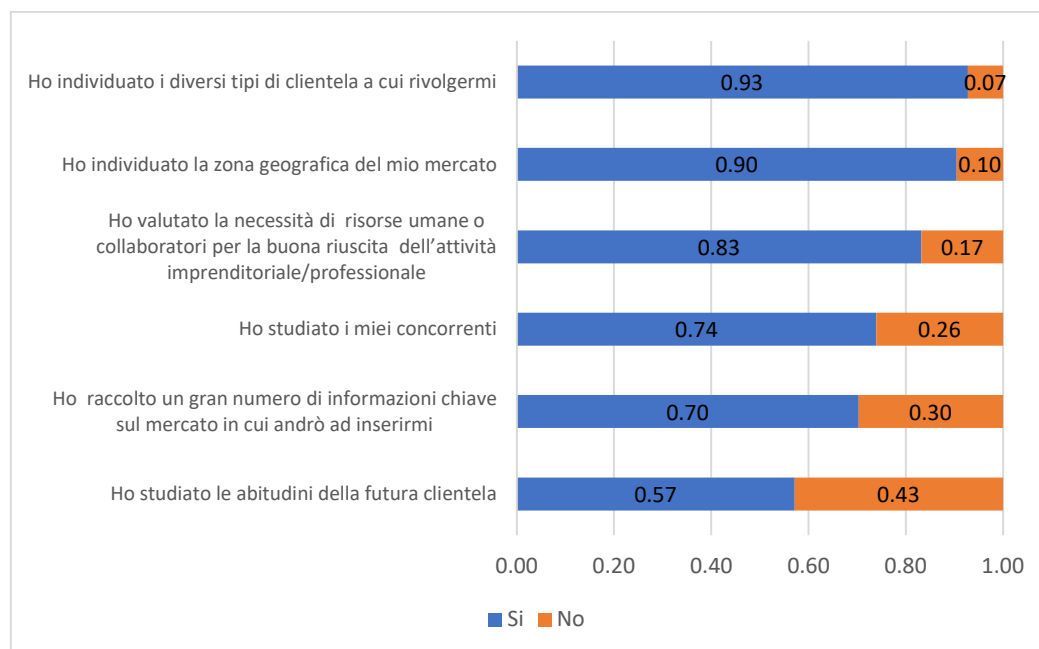


Fonte: elaborazione degli autori su dati di Città Metropolitana di Torino.

Tra le attitudini imprenditoriali fondamentali la capacità di **analisi del mercato** di riferimento. Come mostrato in Figura 3, **le principali conoscenze** in capo ai rispondenti riguardano **“l’individuazione dei diversi tipi di clientela”** (il 93% dichiara di averla considerata e chiaramente identificata). Tuttavia, con riferimento alla clientela, si rileva altresì il dato più critico: allo studio approfondito “delle abitudini della clientela” dichiara di aver prestato attenzione il 57% delle persone nel collettivo, dato più basso tra quelli rilevati. **Gli utenti segnalano**, dunque, di **aver identificato** il tipo di **clientela cui rivolgersi**, per quanto il livello di profondità nello **studio della stessa** appare ancora **parziale**. I risultati in Figura 3 segnalano altresì come **un’ampia maggioranza** dei **rispondenti** dichiara di **aver considerato e analizzato i principali fondamentali del mercato di riferimento**, avendo posto focus particolare sulla “individuazione della zona geografica di mercato” (90% del totale dei rispondenti), avendo valutato la “necessità di risorse umane” (83%),

“studiato i concorrenti” (il 74%) e, in generale, avendo “raccolto un gran numero di informazioni sul mercato” di riferimento (70%).

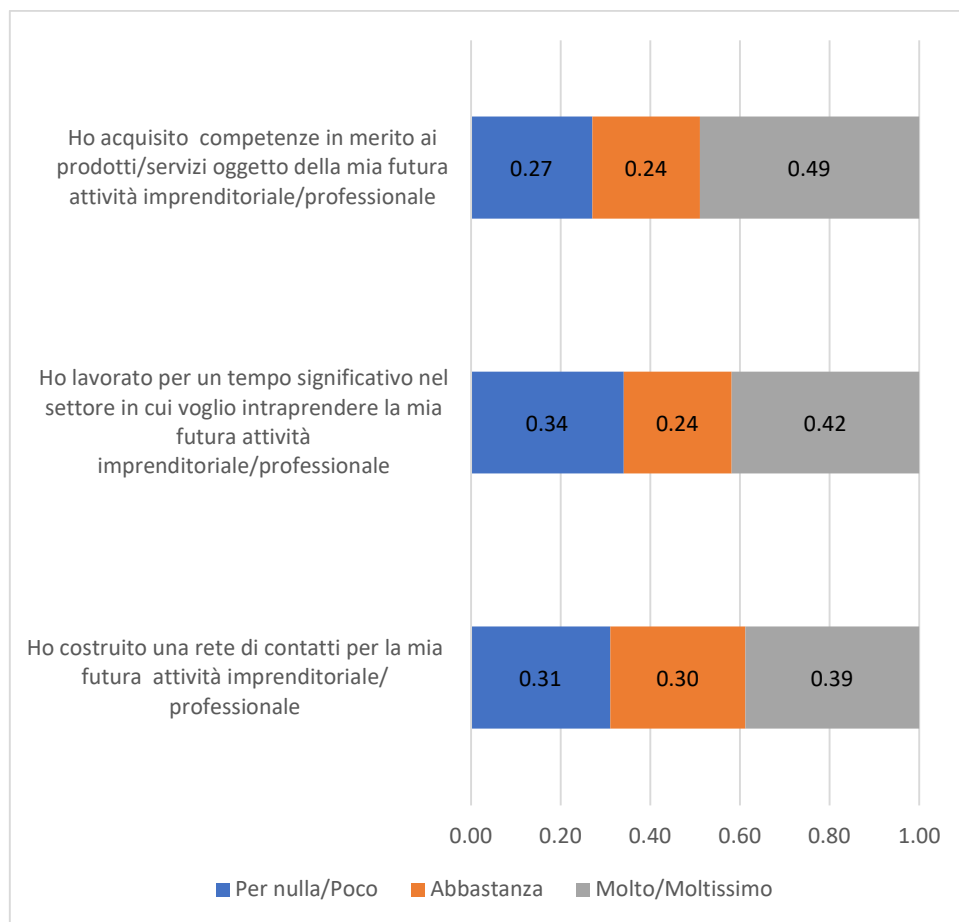
Fig. 3 L'analisi del mercato di riferimento. Utenti MIP 2017-2019.



Fonte: elaborazione degli autori su dati di Città Metropolitana di Torino.

Legato al tema dell'esplorazione del mercato vi è quello delle **conoscenze circa l'ambito oggetto della proposta**. Da questo punto di vista le conoscenze degli utenti MIP appaiono **relativamente poco ampie**. In particolare, il 27% dichiara di avere poche o nessuna “competenza in merito ai prodotti/servizi oggetto della futura attività imprenditoriale”, il 34% non ha “mai lavorato con continuità nel settore oggetto della proposta imprenditoriale”, il 31% non ha “costruito una rete” che possa servire da supporto per l'avvio dell'iniziativa. È possibile, dunque, affermare che **una quota di non poco conto (circa 1/3 degli utenti)** abbia una **conoscenza del tutto limitata** dell'ambito entro il quale intende avviare la propria attività. Se a questa quota si aggiunge quella di persone che dichiara di avere una conoscenza solo intermedia dell'ambito (“abbastanza” approfondita), **il collettivo** in esame è fondamentalmente riconducibile a una metà di persone con **conoscenze approfondite dell'ambito**, e l'altra metà molte meno.

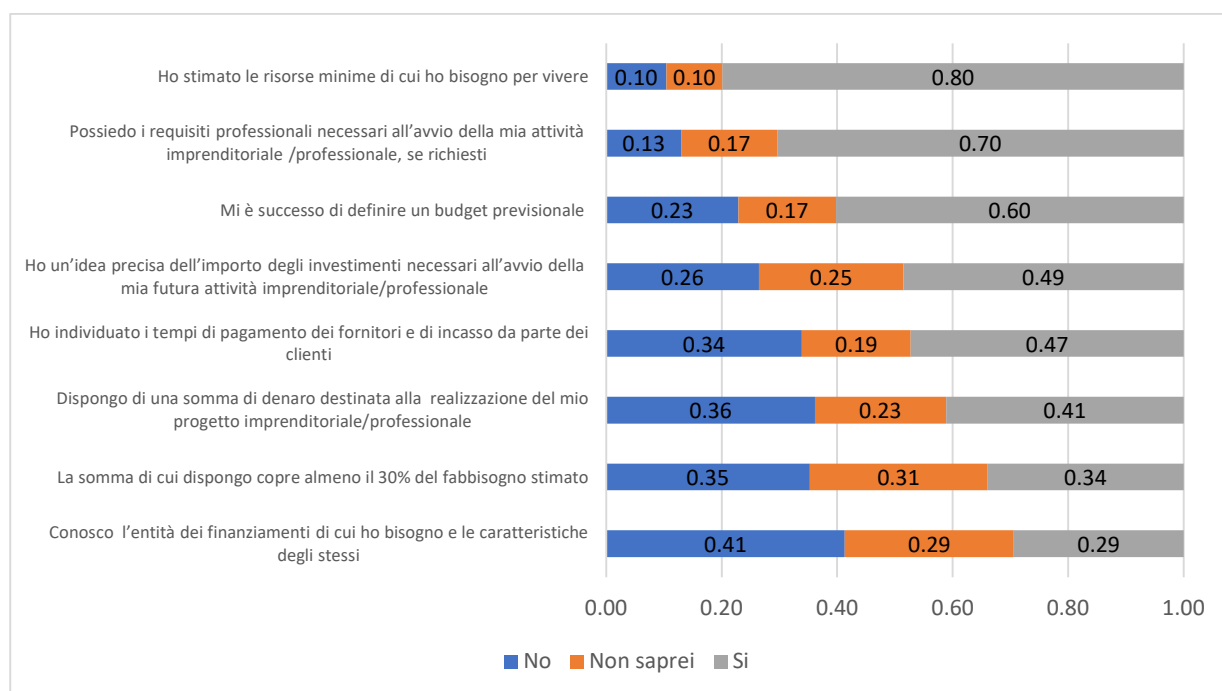
Fig. 4 La conoscenza dell'ambito oggetto della proposta. Utenti MIP 2017-2019.



Fonte: elaborazione degli autori su dati di Città Metropolitana di Torino.

I dati raccolti permettono di sondare le **competenze in ambito economico**. In questo caso emerge come **larga parte dei rispondenti (l'80%)** abbia **analizzato** il tema delle **"risorse minime"** necessarie per il proprio **mantenimento**, avendone realizzato una stima. **Il 70%** dichiara altresì di **"possedere i requisiti professionali"** che servono per poter avviare l'attività in proprio. Al **60%** degli utenti è capitato, in passato, di **redigere** documenti di tipo finanziario quali il **budget previsionale**.

Indizi che segnalano criticità sono riferibili alle **risorse economiche necessarie** per l'avvio dell'**attività in proprio**. In particolare, complessivamente **circa 2/3** dei rispondenti **"non conosce l'entità dei finanziamenti dei quali ha bisogno"** per l'attività in proprio, segnalando lo scarso livello di attenzione a tale fondamentale aspetto di natura economica. Allo stesso modo, **per larga parte degli utenti** le **risorse economiche necessarie per l'avvio andrebbero sostanzialmente ancora ricercate**. Infatti, il 36% degli utenti dichiara di non avere risorse disponibili per l'avvio dell'attività, il 23% sostiene di non saperlo. Complessivamente, **il 59% degli utenti deve affrontare il tema economico legato alla possibilità di realizzare il proprio progetto**. A fronte dell'idea da realizzare, è condizione diffusa la necessità di trovare risorse, un vincolo di non poco conto.

Fig. 5 Le competenze in ambito economico-finanziario. Utenti MIP 2017-2019.

Fonte: elaborazione degli autori su dati di Città Metropolitana di Torino.

Disaggregazione per area territoriale

In questo paragrafo si considera l'area territoriale di presa in carico degli utenti MIP. Il focus serve a verificare se e in quale misura, eventualmente, i profili degli aspiranti lavoratori indipendenti siano eterogenei con riferimento a tale caratteristica. I dati consentono una disaggregazione sulla base di quattro quadranti relativi al territorio di: Città Metropolitana di Torino, provincia di Cuneo, province di Alessandria e Asti, province di Biella, Novara, Vercelli, VCO.

I risultati in Tabella 1 richiamano il tema delle competenze (trasversali e tecniche). Si calcola come indicatore di sintesi la quota di rispondenti che dichiara di possedere le diverse competenze per valori di scala massimi (molto oppure moltissimo) e, infine, si mostra tale quota nel campione complessivo e con riferimento ai sottogruppi di utenti presi in carico nelle diverse aree territoriali. Sono segnalati in grassetto gli item in relazione ai quali si verificano differenze tra aree della Regione dimensionalmente più ampie.

Le competenze rispetto alle quali si registrano difformità sostanziali per area sono poche. Tra queste, si segnala il quadrante territoriale di Cuneo, dove si registra una quota sostanzialmente più elevata (l'84% rispetto al 77-78% nelle altre aree) di utenti che dichiarano di "saper gestire efficacemente più attività/lavori nella stessa giornata". La quota di persone che segnala di saper gestire molto bene "stress lavorativo" è invece più elevata tra gli utenti presi in carico nel quadrante BI-NO-VC-VCO (74% nell'indicatore scelto rispetto a valori sotto 70). Fatte salve tali,

invero limitate, eterogeneità più sostanziali nell'indicatore scelto i dati suggeriscono omogeneità rispetto ai pattern risposta. Per la quasi totalità degli item si verificano dati allineati e molto prossimi numericamente suggerendo come **le competenze trasversali e tecniche degli utenti MIP non siano sostanzialmente difforni, nelle dichiarazioni degli utenti, per area territoriale.**

Tab. 1 Le competenze trasversali e tecniche. Percentuale di utenti che dichiara di possederle "molto" oppure "moltissimo". Area territoriale. Utenti MIP 2017-2019.

	Com- ples- sivo	TO	CN	BI, NO, VC, VCO	AL, AT
Sono in grado di lavorare diverse ore per raggiungere un obiettivo	0,96	0,96	0,97	0,96	0,97
Sono consapevole del fatto che in un'attività imprenditoriale/professionale, oltre alle competenze tecnico-professionali sia importante avere anche conoscenze di tipo amministrativo, finanziario e gestionale	0,96	0,96	0,97	0,96	0,97
Penso che sia necessario darsi delle regole prima di intraprendere un lavoro	0,96	0,95	0,96	0,95	0,97
Sono consapevole della differenza tra l'avere una bella idea e realizzarla concretamente	0,95	0,95	0,97	0,95	0,94
Ritengo di avere le capacità e la determinazione necessarie a perseguire il mio progetto	0,94	0,93	0,96	0,94	0,95
Sono curioso/a e sono sempre alla ricerca di novità	0,90	0,90	0,92	0,92	0,88
Sul lavoro sono in grado di controllare l'avanzamento delle attività nell'ottica del raggiungimento di un obiettivo definito	0,89	0,88	0,92	0,90	0,89
Utilizzo regolarmente e senza difficoltà il computer e internet	0,87	0,88	0,85	0,85	0,84
Dopo un evento avverso sono in grado di reagire e ripartire	0,85	0,84	0,85	0,85	0,86
Riesco a gestire più attività/lavori nella stessa giornata	0,79	0,78	0,84	0,77	0,77
Nella vita di tutti i giorni trovo facilmente la soluzione ai problemi che incontro	0,70	0,70	0,71	0,70	0,71
Gestisco bene lo stress quando si verifica qualche cosa di imprevedibile che sconvolge i miei piani di lavoro	0,68	0,66	0,67	0,74	0,70
Mi sento a mio agio quando devo presentare il mio lavoro davanti a soggetti terzi	0,64	0,63	0,66	0,67	0,67
Accetto di delegare compiti e responsabilità	0,59	0,58	0,61	0,62	0,59

Fonte: elaborazione degli autori su dati di Città Metropolitana di Torino.

Si prende in esame, in Tabella 2, il tema del rischio e del suo grado di accettazione. I dati al Panel A. relativi agli utenti nelle diverse aree suggeriscono **livelli più elevati di tolleranza al rischio**

da parte degli utenti del quadrante **BI-NO-VC-VCO**. Presso tale sottogruppo di persone la percentuale di quanti vedono con timore la paura di fallire e vedono l'assunzione del rischio come una condizione estremamente preoccupante è meno ampia rispetto alle altre aree; in modo coerente con tale risultato si rileva altresì tra gli utenti di tale quadrante una minor quota (risultato analogo a quello rilevato per Città Metropolitana di Torino) di persone che preferiscono maggiore sicurezza reddituale. Tra gli utenti in **Città Metropolitana di Torino** e territorio della **provincia di Cuneo** si segnala una **più elevata quota** che **ritiene il fallimento** come **parte dei rischi connessi al processo di esplorazione** del mercato. Anche in questo caso, le discrasie nelle risposte per area territoriale, fatte salve quelle citate (peculiarità, in particolare, degli utenti **del quadrante BI-NO-VC-VCO**), sembrano tuttavia alquanto limitate dimensionalmente suggerendo una **buona dose di omogeneità nei profili degli utenti con riferimento alle attitudini imprenditoriali in tema di rischio per area**.

Tab. 2 Il grado di accettazione del rischio. Quota di risposte “sì” nel panel A. e quota di risposte “molto” oppure “moltissimo” nel Panel B. Area territoriale. Utenti MIP 2017-2019.

	Com- ples- sivo	TO	CN	BI, NO, VC, VCO	AL, AT
Panel A.					
Preferisco sapere concretamente quanto posso guadagnare alla fine del mese	0,55	0,54	0,57	0,53	0,58
La paura di fallire spesso mi impedisce di intraprendere nuovi progetti	0,27	0,28	0,30	0,21	0,26
Assumere rischi mi toglie il sonno	0,23	0,24	0,23	0,20	0,23
Panel B.					
Accetto di andare incontro ad una eventuale diminuzione del mio reddito pur di realizzare il mio progetto imprenditoriale/professionale	0,75	0,76	0,74	0,74	0,73
Ritengo che il fallimento faccia parte dei rischi di tutte le attività imprenditoriali/professionali	0,69	0,70	0,69	0,67	0,66

Fonte: elaborazione degli autori su dati di Città Metropolitana di Torino.

I dati in Tabella 3 considerano **l'analisi del mercato di riferimento**. I risultati suggeriscono **profili di utenza più deboli** per quanto riguarda l'area territoriale della **Città Metropolitana di Torino**. Gli utenti che si sono rivolti al servizio MIP presso l'area metropolitana sono quelli che con meno frequenza hanno identificato chiaramente l'area geografica di riferimento, raccolto informazioni sul mercato di riferimento, studiato le preferenze e le abitudini della clientela. **Anche l'utenza** presso l'area della **provincia di Cuneo** si dichiara più debole dal punto di vista di tali competenze, specie per quanto concerne la raccolta di informazioni sul mercato e sulle abitudini della clientela realizzate con meno frequenza. Complessivamente, è possibile sottolineare, dunque, come **soprattutto tra gli utenti nell'area metropolitana torinese**, e in minor misura **Cuneo**

(le aree economicamente più dinamiche della Regione), il profilo di **utenza** intercettato si caratterizzi sotto alcune dimensioni come **relativamente più fragile, in particolare** dal punto di vista **dell'analisi preventiva del mercato** di riferimento per la propria proposta.

Al contrario, la **conoscenza dell'ambito** oggetto della proposta non appare, dai dati consultati, essere **eterogenea** sulla base dell'area territoriale (Tabella 4).

Tab. 3 L'analisi del mercato di riferimento. Quota di risposte "sì". Area territoriale. Utenti MIP 2017-2019.

	Com- ples- sivo	TO	CN	BI, NO, VC, VCO	AL, AT
Ho individuato i diversi tipi di clientela a cui rivolgermi	0,93	0,93	0,93	0,92	0,92
Ho individuato la zona geografica del mio mercato	0,90	0,88	0,93	0,93	0,94
Ho valutato la necessità di risorse umane o collaboratori per la buona riuscita dell'attività imprenditoriale/professionale	0,83	0,83	0,82	0,83	0,84
Ho studiato i miei concorrenti	0,74	0,73	0,74	0,76	0,76
Ho raccolto un gran numero di informazioni chiave sul mercato in cui andrò ad inserirmi	0,70	0,68	0,71	0,74	0,75
Ho studiato le abitudini della futura clientela	0,57	0,56	0,57	0,62	0,60

Fonte: elaborazione degli autori su dati di Città Metropolitana di Torino.

Tab. 4 La conoscenza dell'ambito oggetto della proposta. Area territoriale. Utenti MIP 2017-2019.

	Com- ples- sivo	TO	CN	BI, NO, VC, VCO	AL, AT
Ho acquisito competenze in merito ai prodotti/servizi oggetto della mia futura attività imprenditoriale/professionale	0,49	0,49	0,50	0,48	0,48
Ho lavorato per un tempo significativo nel settore in cui voglio intraprendere la mia futura attività imprenditoriale/professionale	0,42	0,42	0,40	0,43	0,41
Ho costruito una rete di contatti per la mia futura attività imprenditoriale/ professionale	0,39	0,39	0,40	0,39	0,38

Fonte: elaborazione degli autori su dati di Città Metropolitana di Torino.

Infine, si considerano gli **aspetti economico-finanziari** inerenti l'avvio dell'attività di lavoro in proprio. Anche da questo punto di vista si rilevano **debolezze riferibili soprattutto all'utenza** dei servizi MIP in **Città Metropolitana di Torino** che, con minore frequenza rispetto a quelli di altre aree hanno un'idea precisa circa l'ammontare degli investimenti necessari per il progetto da realizzare, possibilità di coprire almeno il 30% delle spese per l'avvio delle attività con risorse proprie,

informazioni sull'entità dei finanziamenti necessari per perseguire gli obiettivi di lavoro indipendente preventivati. Dal punto di vista delle competenze economico-finanziarie, **anche** per gli utenti dell'area **Alessandria-Asti** si rilevano **alcune spie di debolezza**, in particolare su abilità di stampo tecnico (redazione del budget) e la disponibilità di risorse per l'avvio delle attività. In relazione ad alcune attitudini (nello specifico, **stima delle risorse minime** per la sopravvivenza e **identificazione dei tempi di pagamento dei fornitori e incasso dai clienti**) si rilevano invece **punti di forza che caratterizzano** rispetto ad altre aree gli **utenti BI-NO-VC-VCO**.

Tab. 5 Le competenze in ambito economico-finanziario. Quote di risposte "sì". Utenti MIP 2017-2019.

	Com- ples- sivo	TO	CN	BI, NO, VC, VCO	AL, AT
Ho stimato le risorse minime di cui ho bisogno per vivere	0,80	0,79	0,81	0,84	0,80
Possiedo i requisiti professionali necessari all'avvio della mia attività imprenditoriale /professionale, se richiesti	0,70	0,70	0,69	0,71	0,72
Mi è successo di definire un budget previsionale	0,60	0,61	0,61	0,61	0,57
Ho un'idea precisa dell'importo degli investimenti necessari all'avvio della mia futura attività imprenditoriale/professionale	0,49	0,46	0,53	0,51	0,52
Ho individuato i tempi di pagamento dei fornitori e di incasso da parte dei clienti	0,47	0,47	0,46	0,50	0,47
Dispongo di una somma di denaro destinata alla realizzazione del mio progetto imprenditoriale/professionale	0,41	0,42	0,42	0,42	0,36
La somma di cui dispongo copre almeno il 30% del fabbisogno stimato	0,34	0,33	0,38	0,36	0,32
Conosco l'entità dei finanziamenti di cui ho bisogno e le caratteristiche degli stessi	0,29	0,26	0,35	0,34	0,33

Fonte: elaborazione degli autori su dati di Città Metropolitana di Torino.

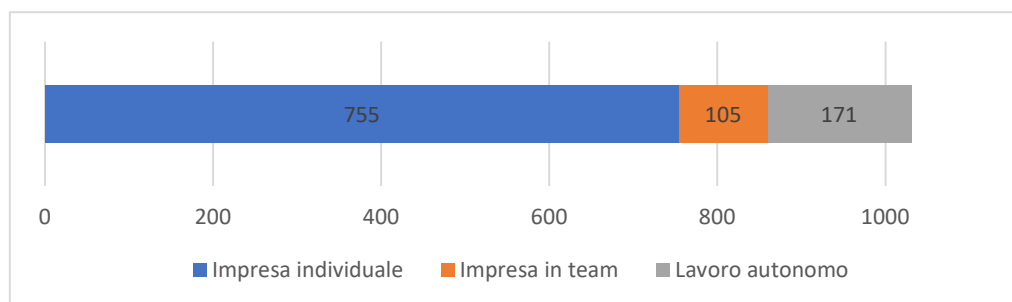
DALL'APPROVAZIONE DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE ALL'AVVIO DELL'ATTIVITÀ

In questo paragrafo sono mostrati alcuni indicatori sulle caratteristiche dell'utenza che ha ottenuto validazione del proprio business plan (se impresa) oppure il piano di attività (se lavoro autonomo) negli anni 2017-2019. I dati sono stati raccolti in autonomia da Regione Piemonte e Città Metropolitana di Torino e permettono di restituire una overview di alcune caratteristiche dell'utenza². In conclusione, sono inoltre fornite indicazioni sulla sopravvivenza fino a 2 anni delle attività di imprese e/o lavoro autonomo avviate.

Statistiche descrittive

Nella prima fase del programma MIP a gestione regionale (2017-2019) **il numero di proposte** che, dopo la fase di accompagnamento nell'iter di sviluppo dell'idea, sono **giunte a validazione** (approvazione) del progetto imprenditoriale **è pari a 1.031**. Come mostrato in figura 6, tale numerosità è data in larga misura riferita a progettualità legate alla creazione d'impresa. Infatti, 755 delle 1.031 iniziative economiche sono imprese individuali, e 105 sono imprese in team di persone. **Complessivamente**, quindi 860 su 1.031 (**83%**) **dei progetti di lavoro indipendente che hanno ottenuto approvazione del progetto imprenditoriale (business plan in questo caso) sono imprese**, a fronte del **17%** (171 su 1.031) che è la quota di attività di **lavoro autonomo** che ha visto validato il piano di attività.

Fig. 6 Il numero di progetti imprenditoriali con business plan/piano di attività validato. Utenti MIP 2017-2019.



Fonte: elaborazione degli autori su dati di Regione Piemonte e di Città Metropolitana di Torino.

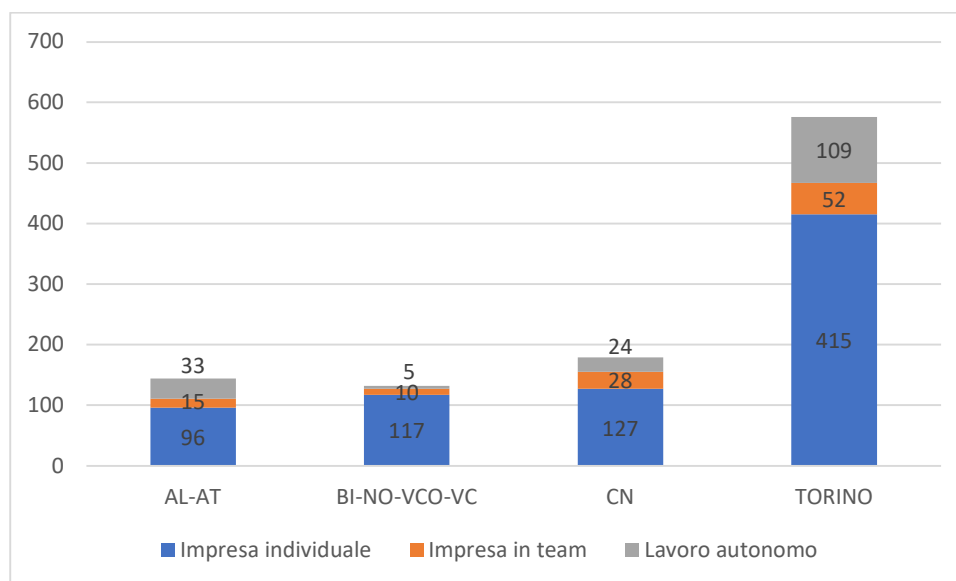
Nella Figura 7 si considera l'articolazione territoriale delle precedenti numerosità, mostrando la numerosità dei business plan o dei piani di attività validati sulla base del quadrante regionale di riferimento. Complessivamente, il numero di progetti imprenditoriali approvati tra gli anni 2017-2019 è di 576 in Città Metropolitana di Torino, 179 Cuneo, 132 nell'area Biella-Novara-Vercelli-Verbanò/Cusio/Ossola, e 144 nel quadrante Alessandria-Asti. **La quota di business plan/piani di**

² Si ringraziano in particolare i funzionari referenti di misura Susanna Barreca e Tessa Zaramella per la messa a disposizione dei dati di monitoraggio.

attività validati presso l'area metropolitana di Torino è dunque il 56% del totale regionale rispecchiando il diverso peso della popolazione residente (il 52% in Città Metropolitana di Torino, ISTAT 2019).

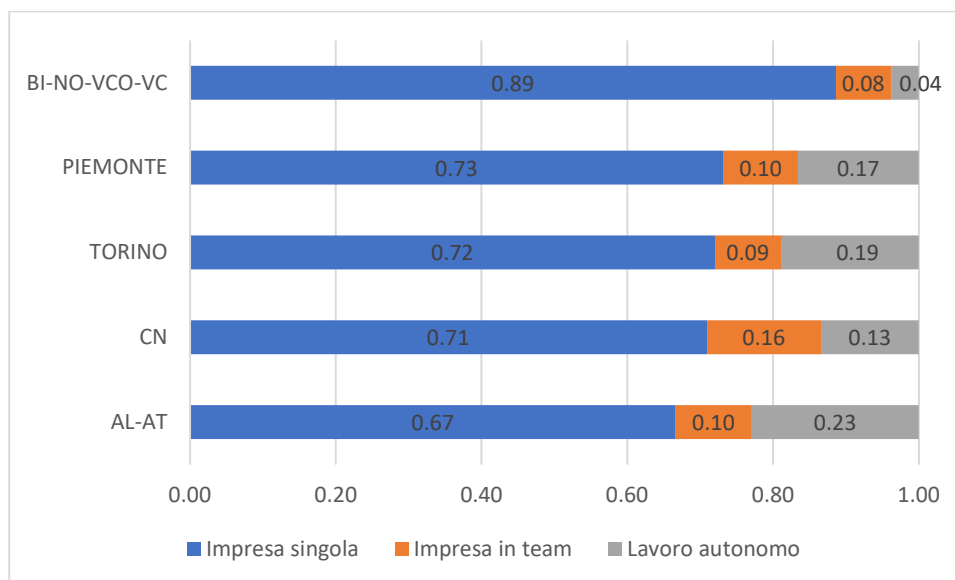
È possibile leggere l'articolazione territoriale in relazione alla tipologia di progetto imprenditoriale validato (Figura 8). Fatto 100 il numero totale dei business plan/piani di attività validati nelle diverse aree territoriali della Regione, si mostra la quota di imprese individuali, imprese in team, oppure lavoro autonomo. Gli indicatori mostrano come la **quota di attività di lavoro autonomo** sia di **molto più bassa nel quadrante BI-NO-VC-VCO** rispetto alle altre aree: il **4% del totale dei progetti approvati** rispetto al valore di 17% in media regionale. In questa zona è quindi preponderante la validazione di business plan di imprese individuali (l'89% del totale). Di converso, **l'area di Alessandria-Asti** è quella dove la **quota di lavoro autonomo** sul totale dei progetti imprenditoriali validati **è relativamente più elevata** (23% del totale). Tra le indicazioni emergenti dai dati in Figura 8 la **quota di business plan approvati da compagni di persone (team)**, che è relativamente **più elevata soprattutto nel quadrante di Cuneo**, dove rappresenta il 16% del totale dei progetti imprenditoriali validati rispetto alla media regionale del 10%.

Fig. 7 Il numero di business plan e di piani di attività validati dal servizio per quadrante territoriale. Utenti MIP 2017-2019.



Fonte: elaborazione degli autori su dati di Regione Piemonte e di Città Metropolitana di Torino.

Fig. 8 La tipologia di progetto imprenditoriale validato per quadrante territoriale. Utenti MIP 2017-2019.

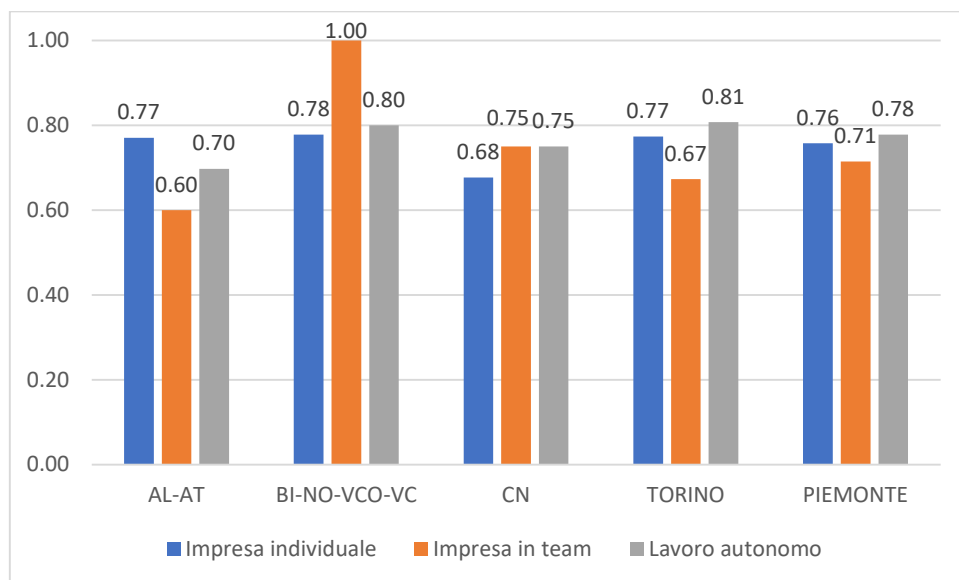


Fonte: elaborazione degli autori su dati di Regione Piemonte e di Città Metropolitana di Torino.

Il focus è ora posto sulla successiva fase dell'accompagnamento, che va dall'avvenuta approvazione del business plan o del piano di attività, e l'effettivo avviamento dell'attività. I dati disponibili sono tratti dal monitoraggio realizzato utilizzando banche dati di stampo fiscale (Telemaco e Siatel) e forniscono un quadro aggiornato al mese di febbraio 2021 per Città Metropolitana di Torino e maggio 2021 per tutti gli altri quadranti. Quindi, è possibile calcolare un indicatore che è la quota di imprese e/o lavoratori autonomi che sono effettivamente approdate sul mercato sul totale dei progetti imprenditoriali validati.

I dati segnalano come in Piemonte in media il 76% delle imprese individuali con business plan validato risultano aver costituito l'impresa, il 71% delle imprese in team, il 78% delle attività di lavoro autonomo. **Ciò fornisce indicazioni circa l'effettivo approdo sul mercato di un nutrito numero di progetti validati, i 2/3 circa.** Allo stesso tempo, l'indicatore suggerisce che **ad almeno 1 anno dall'approvazione del business plan/piano di attività un quarto circa degli utenti non ha ancora avviato la propria attività.** Il dato sottolinea le difficoltà incontrate da una quota non irrilevante di soggetti accompagnati per i quali non si è ancora verificato l'avvio del progetto imprenditoriale. Non sono noti i motivi che ne stanno alla base, tuttavia si segnala **l'importanza di sostenere gli utenti** nelle diverse fasi verso e sul mercato.

Fig. 9 La quota di imprese/lavoro autonomo avviate sul totale dei progetti imprenditoriali validati. Utenti MIP 2017-2019.



Fonte: elaborazione degli autori su dati di Regione Piemonte e di Città Metropolitana di Torino.

A fini illustrativi, è possibile dare indicazioni sul settore economico cui sono riferite le attività. Entro quali ambiti i progetti di lavoro indipendente ricadono maggiormente? I dati resi disponibili censiscono il codice ATECO delle attività avviate³ nei quadranti regionali esclusa la Città Metropolitana di Torino (dove l'informazione non era, per la coorte in esame, tracciata nei record di monitoraggio). Si mostrano, dunque, alcune informazioni sul settore economico delle attività avviate riguardanti l'area non metropolitana della Regione.

Il settore economico dove con più frequenza sono nate imprese o lavoro autonomo con MIP (nell'area non metropolitana di Torino) è quello dei **servizi di alloggio e ristorazione**, con una quota in media del **30% circa**. **A seguire**, tra gli ambiti dove sono censite più attività il **Commercio** e **Altre attività di servizi** (il 15% circa del totale in entrambi i casi). Intorno al 10% del totale il settore delle **attività manifatturiere** e delle **attività professionali, scientifiche e tecniche**.

Con riferimento alle **principali specificità territoriali**, si registra una quota relativamente più bassa nel quadrante AL-AT di attività nate nel settore dell'alloggiamento e ristorazione (ambito più diffuso in media regionale), così come nell'ambito delle manifatture, rispetto agli altri quadranti. Presso tale quadrante è **relativamente più ampia la quota di attività professionali, scientifiche e tecniche**, il risultato può essere messo in relazione con la più ampia quota di lavoro autonomo censita tra gli utenti del quadrante AL-AT (si veda Figura 8). Presso il quadrante BI-NO-VC-VCO si rileva, invece, una più ridotta quota di attività nate nell'ambito delle altre attività di servizi.

³ Si noti che le stesse statistiche calcolate sul collettivo di imprese/lavoro autonomo con progetto imprenditoriale validato (quindi, non solo quelle effettivamente avviate come presentato in seguito), mostrano risultati sostanzialmente analoghi.

Tab. 6 I settori economici dei progetti imprenditoriali avviati in alcuni quadranti regionali. Utenti MIP 2017-2019.

		Totale	AL-AT	BI-NO-VC-VCO	CN
ATTIVITÀ DEI SERVIZI DI ALLOGGIO E DI RISTORAZIONE	I	28,3	19,8	34,3	30,4
COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO; RIPARAZIONE DI AUTOVEICOLI E MOTOCICLI	G	16,1	17,0	15,2	16,0
ALTRE ATTIVITÀ DI SERVIZI	S	13,4	15,1	10,5	14,4
ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	C	11,6	7,6	13,3	13,6
ATTIVITÀ PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE	M	11,0	17,0	4,8	11,2
NOLEGGIO, AGENZIE DI VIAGGIO, SERVIZI DI SUPPORTO ALLE IMPRESE	N	6,3	9,4	5,7	4,0
COSTRUZIONI	F	2,7	3,8	4,8	0,0
ATTIVITÀ ARTISTICHE, SPORTIVE, DI INTRATTENIMENTO E DIVERTIMENTO	R	2,4	2,8	2,9	1,6
AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	A	1,8	0,0	2,9	2,4
SERVIZI DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE	J	1,8	1,9	1,9	1,6
TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO	H	1,5	0,9	1,9	1,6
ISTRUZIONE	P	1,5	2,8	1,0	0,8
SANITA' E ASSISTENZA SOCIALE	Q	1,5	1,9	1,0	1,6
ATTIVITÀ FINANZIARIE E ASSICURATIVE	K	0,3	0,0	0,0	0,8

Fonte: elaborazione degli autori su dati di Regione Piemonte e di Città Metropolitana di Torino.

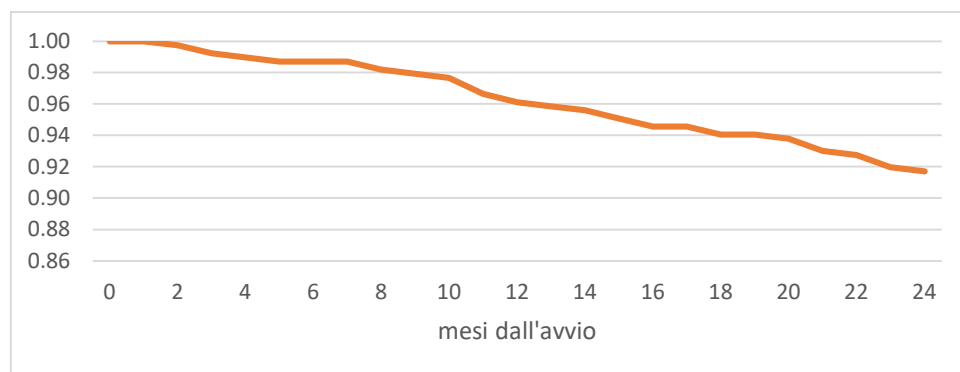
La sopravvivenza nel breve periodo

Il focus di questo report è sulla prima fase a gestione regionale del programma, con particolare riferimento agli anni 2017-2019. Va da sé, dunque, come il lasso temporale entro il quale è possibile osservare il **tasso di sopravvivenza** delle imprese o delle attività di lavoro autonomo costituite a seguito dell'accompagnamento sia essenzialmente di **breve periodo**. Nell'analisi che segue si considerano tutte le attività economiche avviate tra il 2017 (la prima è a settembre 2017) e il febbraio 2019: questa sottopopolazione di 386 unità (sulle 780 totali) può essere osservata in termini di sopravvivenza fino a 2 anni dopo l'approdo sul mercato con le informazioni di monitoraggio disponibili (aggiornate al febbraio 2021 nel caso di Città Metropolitana di Torino, e maggio 2021 per le altre aree). **L'analisi** è legata all'osservazione esclusiva dei destinatari di misura (gli utenti) e ha **scopo puramente descrittivo**, in quanto offre statistiche sul tasso di sopravvivenza delle attività economiche nate con MIP.

La linea in figura 10 traccia la quota di attività attive dopo la costituzione; l'indicatore è calcolato per diversi punti nel tempo. Esso suggerisce come nel brevissimo periodo dopo la costituzione larghissima parte delle imprese o lavoro autonomo risultino essere attive: a 6 mesi il 99% di quelle considerate, a 12 mesi il 96%. Nei mesi tra il 12esimo e il 24esimo dopo la costituzione l'indicatore subisce le principali riduzioni. Tuttavia, **la quota di attività economiche ancora attive**

a 2 anni dalla costituzione è molto elevata, ed è nel collettivo in esame in media pari al **92% del totale**.

Fig. 10 Il tasso di sopravvivenza. Utenti MIP 2017- 2019.

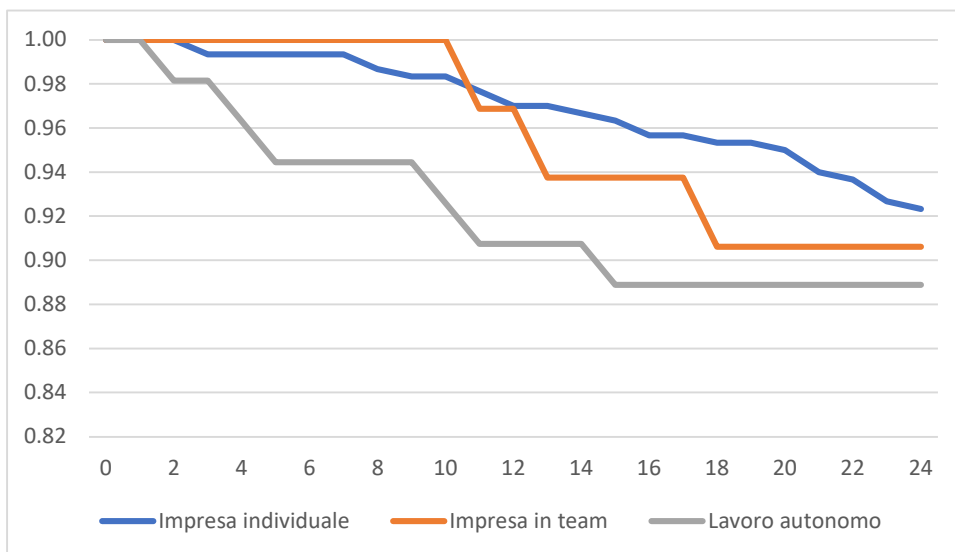


Fonte: elaborazione degli autori su dati di Regione Piemonte e di Città Metropolitana di Torino.

Nota: attività economiche nate tra settembre 2017 e febbraio 2019. Date di eventuale cessazione di impresa tratte da archivi Siatel e Telemaco.

È possibile replicare le stesse analisi in considerazione della diversa **tipologia**. In particolare, distinguendo tra imprese - individuali oppure in team - e lavoro autonomo. Come detto al paragrafo precedente, la quota di imprese individuali è ampiamente maggioritaria e nel collettivo in esame le imprese individuali sono il 78% del totale; l'8% sono imprese in team, il 14% è lavoro autonomo. Per quanto basate su numerosità più esigue, le statistiche sulla sopravvivenza per tipologia di attività possono fornire alcuni spunti di interesse. **I dati** in Figura 11 suggeriscono un **tasso di sopravvivenza solo di poco difforme tra tipologie diverse nel breve periodo. Per quanto, la sopravvivenza è relativamente più bassa** nel caso del **lavoro autonomo**: a 2 anni la quota di attività attive è dell'89% per il lavoro autonomo, 91% nel tasso delle imprese in team, 92% nel caso delle imprese individuali.

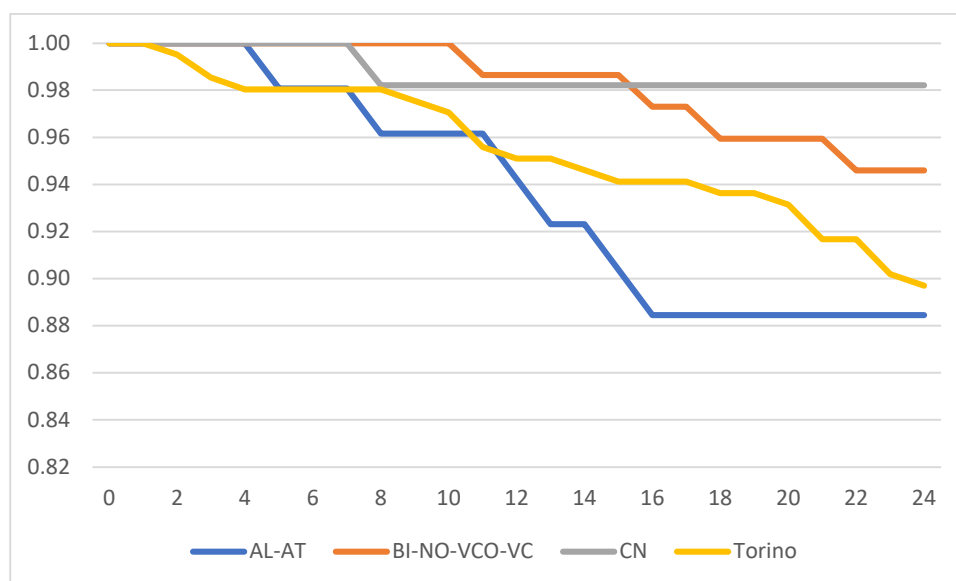
Fig. 11 Il tasso di sopravvivenza. Tipo di attività. Utenti MIP 2017- 2019.



Fonte: elaborazione degli autori su dati di Regione Piemonte e di Città Metropolitana di Torino.

Nota: attività economiche nate tra settembre 2017 e febbraio 2019. Date di eventuale cessazione di impresa tratte da archivi Siatel e Telemaco.

Infine, si presenta una **articolazione del tasso di sopravvivenza per quadrante territoriale** (Figura 12). In questo caso, **a 2 anni dalla costituzione** si rileva una **quota di imprese ancora attive più elevata nell'area di Cuneo (98% del totale)**. Su valori relativamente più bassi l'indicatore calcolato in riferimento agli utenti del quadrante **BI-NO-VC-VCO (95%)**, Città metropolitana di **Torino (90%)** e **AL-AT (88%)**. Tale **ordinamento non va letto in termini comparativi**, piuttosto può riflettere le diverse peculiarità del **mercato del lavoro localmente** oltre che una **diversa composizione** in termini di **tipologia di attività accompagnate**. Ad esempio, in relazione ad **AL-AT** abbiamo detto di una quota più elevata di attività di lavoro autonomo sul totale.

Fig. 12 Il tasso di sopravvivenza. Area territoriale. Utenti MIP 2017- 2019.

Fonte: elaborazione degli autori su dati di Regione Piemonte e di Città Metropolitana di Torino.

Nota: attività economiche nate tra settembre 2017 e febbraio 2019. Date di eventuale cessazione di impresa tratte da archivi Siatel e Telemaco.

Per futuri sviluppi

L'indicatore sul tasso di sopravvivenza di cui al paragrafo precedente va letto, come ricordato, in termini illustrativi. Questo restituisce una "fotografia" relativamente agli utenti accompagnati con il servizio fino al mercato, ma non scioglie la questione valutativa circa il tasso di sopravvivenza che si sarebbe realizzato nel caso in cui le attività economiche fossero nate senza l'ausilio del servizio MIP. Dal confronto tra la situazione fattuale (osservata) e quella non osservata né osservabile (cosa sarebbe successo in caso di non partecipazione a MIP) sarebbe stato possibile ottenere stime degli effetti.

Vi sono fondanti ragioni per le quali appare prematuro, allo stato dell'arte, introdurre riflessioni sulla stima degli effetti sulla coorte di progetti imprenditoriali avviati tra il 2017-2019. Un primo tema riguarda la brevità del lasso temporale entro il quale è possibile, al momento, verificare gli effetti della partecipazione. Nel breve periodo il tasso di sopravvivenza è molto elevato, e come già anche dimostrato in precedenti studi che hanno prodotto stime di impatto della partecipazione a MIP, gli effetti causali si ampliano nel medio e più lungo termine quando il beneficio della partecipazione ha tempo di dispiegarsi. A fine puramente esplorativo, di *benchmark*, sono state selezionate nel database ASIA (di ISTAT) le attività di impresa e/o lavoro autonomo nate nel 2014 e quindi osservabili nei dati sulle cessazioni per 2 anni, costituite in Piemonte da un numero di dipendenti inferiori a uno. Selezionando codici di settore ATECO simili a quelli nel collettivo di stima (si ricordi, ciò è possibile con i dati a disposizione per l'area extra Città Metropolitana), si ottiene un tasso di sopravvivenza a 2 anni del 94%, quindi sostanzialmente allineato con il dato nel collettivo di utenti nati con MIP tra il 2017-2019. Ciò suggerisce una volta di più

come nel breve periodo sia limitativo considerare stima degli effetti in quanto l'effetto sul tasso di sopravvivenza va visto nel medio e lungo termine.

A questo va aggiunta anche una questione relativa alla costituzione del gruppo di controllo. Un database utilizzabile per identificare un gruppo di controllo, costituito da imprese o lavoro autonomo non nate tramite MIP in Piemonte, è il già citato archivio ASIA. Tuttavia, un aggancio tra gli identificativi degli utenti MIP nel 2017-2019 e la fornitura più recente di ASIA disponibile da ISTAT (come noto, l'aggiornamento avviene con ritardo ed è attualmente disponibile al 2018), restituisce un tasso molto basso. Ciò sconsiglia per il momento, data la limitata completezza dell'aggiornamento dell'archivio, cautela nell'utilizzare il database ASIA a fini di analisi degli effetti.

Per le ragioni sopracitate ci si limita in questo report a mostrare alcune indicazioni descrittive sulla sopravvivenza delle imprese. Ulteriori affondi conoscitivi, anche sugli effetti della partecipazione, saranno plausibilmente realizzati in futuro sul collettivo in esame in considerazione di un orizzonte di medio termine e con la disponibilità di dati di qualità a supporto per l'identificazione di un gruppo di controllo credibile.

I FOCUS GROUP CON I SOGGETTI ATTUATORI

Introduzione

I *focus group* con i soggetti attuatori di Mettersi in Proprio hanno costituito la fase conclusiva del percorso di valutazione. In collaborazione con l'Autorità di gestione, sono state selezionate undici organizzazioni dai diversi quadranti regionali, tenendo conto di alcune caratteristiche come l'attività prevalente (ad esempio, associazione di categoria, società di consulenza) e l'esperienza maturata nella realizzazione del servizio, comprendendo sia operatori "storici" sia di recente acquisizione.

I *focus group* sono stati orientati principalmente alla rilevazione delle dinamiche organizzative e di coordinamento del servizio a partire dai risultati delle attività quantitative e qualitative di valutazione e monitoraggio realizzate dall'IRES e da altri soggetti, già sintetizzate nel rapporto intermedio presentato nel 2020. In particolare, sono state individuate alcune tematiche dominanti:

- la questione della *mission* e degli obiettivi fondamentali di Mettersi in Proprio;
- le modalità di gestione del servizio a partire dagli standard operativi previsti;
- l'evoluzione delle caratteristiche degli utenti di MIP nell'ultimo decennio;
- le modalità di selezione in ingresso dei soggetti ammissibili e di valutazione dei progetti di impresa.

Sebbene la discussione sia risultata particolarmente ricca di spunti di riflessione, denotando un diffuso interesse e una notevole assertività di tutti i partecipanti, **i risultati della rilevazione sono di seguito riportati come risposte ad alcune domande dirimenti**, dalle quali desumere dei realistici spunti per la riprogrammazione delle attività da parte dell'Autorità di Gestione e degli altri enti preposti.

Qual è la mission di MIP oggi?

Nel corso della sua lunga storia, Mettersi in Proprio ha visto evolvere progressivamente la propria missione fondamentale da strumento a supporto dello sviluppo d'impresa orientato a persone senza specifiche esperienze propedeutiche, a servizio con finalità più articolate, aggiungendo, a fianco dello sviluppo d'impresa, l'obiettivo del sostegno al lavoro in forma autonoma. Come si è già segnalato nel rapporto intermedio, si tratta di un'articolazione resa evidente, ad esempio, dal riconoscimento dell'attivazione della partita IVA quale possibile *outcome*, oppure dall'individuazione dei Centri per l'Impiego come porta di accesso ai percorsi. **In altri termini, MIP ha sostanzialmente modificato la propria mission da un obiettivo di "sviluppo economico" a un altro di "coesione sociale", senza però – elemento fondamentale – aver modificato in maniera altrettanto sostanziale gli standard di servizio previsti.** Questo cambiamento, non del tutto esplicitato a livello di indirizzo, trova riscontro nel **tendenziale indebolimento delle caratteristiche degli utenti in entrata e nella netta prevalenza delle imprese individuali e dell'autoimpiego in uscita.** Sebbene risulti evidente come questa transizione sia avvenuta principalmente per ragioni di contesto, in particolare il peggioramento del quadro economico e del mercato del

lavoro dagli anni 2000 in avanti, appare oggi necessario affrontare questa questione “identitaria” perché, come si vedrà, essa condiziona a cascata diversi aspetti di carattere operativo. **Qual è dunque la mission di Mettersi in Proprio per i soggetti attuatori del servizio?**

Secondo quasi tutte le testimonianze raccolte, **nella fase più recente ha prevalso un orientamento del servizio nella direzione del sostegno al lavoro in forma autonoma**. La gran parte delle attività avviate al termine del percorso di definizione del *business plan* e di tutoraggio hanno infatti assunto la forma dell'impresa individuale o dell'attività professionale con partita IVA (lavoro autonomo), anche se gli operatori dalle province di Cuneo e Novara hanno segnalato quote più rilevanti di proposte finalizzate a sviluppare idee imprenditoriali più complesse e con più ampie prospettive di sviluppo.

Sono proprio le prospettive di medio termine espresse in occasione della stesura del progetto imprenditoriale (*business plan*/piano di attività) a confermare l'obiettivo prevalentemente “occupazionale” delle iniziative, che sovente escludono a priori la possibilità di assumere del personale e, semmai, **prefigurano l'opportunità di ricorrere a coadiuvanti per contenere i costi e per offrire un'opportunità di lavoro anche ad altri componenti del nucleo familiare**. Progetti più articolati non sono venuti meno, ad esempio quelli promossi da gruppi di utenti in forma societaria, ma in molte compagini costituiscono ormai una quota marginale.

Le ragioni della transizione non sono però da ascrivere soltanto agli indirizzi provenienti dal livello istituzionale e non sono analoghe in tutti i quadranti. **La vocazione “originale” di MIP come servizio per lo sviluppo di idee imprenditoriali emerge in maniera più chiara dai soggetti attuatori provenienti dall'area metropolitana di Torino**, mentre nei quadranti provinciali, dove il servizio è stato attivato successivamente, in molti casi sotto la responsabilità degli assessorati e dei settori dedicati al lavoro, l'orientamento più recente appare più radicato.

Se hanno sicuramente pesato le esclusioni previste dai criteri di ammissibilità (ad esempio è stata richiamata l'esclusione di soggetti con pregresse esperienze di carattere associativo), che hanno portato a non inserire profili considerati potenzialmente adeguati, o la scelta marcata-mente “simbolica” di individuare i servizi pubblici per l'impiego come luogo di accesso al servizio, **l'elemento unanimemente richiamato come cruciale nell'orientamento di MIP verso progetti meno impegnativi e di carattere individuale è la mancanza di un quadro strutturato di agevolazioni di carattere finanziario**. Il regime forfetario attualmente previsto per l'avvio di un'attività professionale, individuale o societaria è considerato inadeguato al fine attrarre iniziative e soggetti più strutturati, perché può sostenere soltanto dei modesti costi di avviamento e non agevolare, facendo anche leva su altri strumenti finanziari e sulle dotazioni personali degli aspiranti imprenditori/lavoratori autonomi, l'investimento sul modello di *business*.

Nel complesso il “cambiamento di stato” emerso dalla ricostruzione dall'analisi di implementazione del servizio presentata nel rapporto intermedio è stato ribadito dai soggetti attuatori, in quasi tutti i casi come un'evoluzione negativa. In realtà, **la conclusione provvisoria che appare utile formulare a partire da queste evidenze non porta necessariamente a valutare negativa-**

mente la configurazione di MIP come “servizio per l'impiego autonomo”, ma piuttosto a richiamare l'importanza di rifocalizzare la sua *mission* e i suoi *target*, anche attraverso un'articolazione del servizio in più canali (ad esempio uno per la costituzione di imprese in forma societaria e uno per lo sviluppo di iniziative individuali o familiari), verificando al contempo la coerenza degli standard di servizio e di costo ad essi corrispondenti.

La strategia di comunicazione di MIP

La questione dell'identità di MIP si riverbera anche nella comunicazione che, in diversi modi, il servizio propaga verso l'esterno, il secondo tema trattato durante i *focus group*. Gli strumenti percepiti al fine di informare dell'esistenza del servizio e, soprattutto, per intercettare i potenziali partecipanti allo schema consistono nella campagna periodica basata su manifesti e volantini (attività, peraltro, obbligatoria a fronte dell'impiego di risorse del FSE) e nel sito web, oltre naturalmente alle azioni di comunicazione, informazione e orientamento realizzate dai CPI. Di conseguenza, **i canali di intercettazione dell'utenza percepiti sono Internet, i CPI e i rapporti informali** (passaparola tra amici e conoscenti).

Anche in relazione a questo tema, emergono testimonianze diverse tra il quadrante metropolitano e i quadranti provinciali. Nel primo, sono state segnalate alcune esperienze considerate positive, tra cui l'organizzazione periodica di eventi di presentazione delle migliori iniziative scaturite dal servizio (“Voglia d'impresa”, ad esempio, che però risulta essere stata realizzata recentemente anche nelle altre province), mentre nei secondi le iniziative verso l'esterno (o la consapevolezza della loro esistenza) appaiono molto limitate.

Uno spunto propositivo proveniente da più fronti riguarda la **possibilità di attivare dei canali di comunicazione di carattere istituzionale complementari**, ad esempio i comuni, le Camere di Commercio e le scuole (in particolare quelle professionali), queste ultime proposte come anche come opportunità di indirizzare il servizio verso utenti potenziali più giovani, a cui proporre l'opportunità del lavoro autonomo. Questa proposta si incrocia con un'osservazione interessante sul valore “simbolico” dei luoghi di primo contatto, secondo cui **l'identificazione dei CPI come canale unico di accesso contribuirebbe di “identificare MIP come un servizio rivolta solo a soggetti in difficoltà”**.

Non stupisce invece la frequente segnalazione del **modesto apporto dei soggetti attuatori alle attività di comunicazione**, la cui definizione e gestione sono centralizzate. Le attività realizzate dagli affidatari sono pertanto occasionali, informali e poco strutturate, principalmente a causa dell'assenza di un budget dedicato. Se questa scarsa attivazione appare il risultato di una scelta gestionale deliberata, si tratta di uno spunto di riflessione interessante, perché i soggetti attuatori, peraltro scrupolosamente selezionati, rappresentano dei rilevanti snodi di relazioni o per esperienza pregressa o per radicamento associativo.

In sintesi, quanto emerge dalla discussione è una **separazione piuttosto netta tra la comunicazione coordinata a livello centrale e la rete territoriale dei soggetti attuatori**, che, a tratti, sembra

non essere del tutto a conoscenza dei suoi contenuti, quando invece potrebbe costituire un'antenna da valorizzare in un quadro coordinato. L'altro tema rilevante è quello relativo al *payoff*, che nel gergo pubblicitario definisce il "messaggio fondamentale", esplicitamente orientato verso lo sviluppo d'impresa – "MIP nasce per promuovere lo spirito imprenditoriale" (testo dal sito web del servizio) – ma implicitamente sembra essere percepito come un servizio per il lavoro rivolto a soggetti deboli dal punto di vista occupazionale.

Come gestire la questione dell'indebolimento degli utenti?

Successivamente alle prime due tematiche di rilevanza "esterna" – *mission* e comunicazione – i gruppi di discussione hanno affrontato da una prospettiva operativa la questione, dell'indebolimento degli utenti in ingresso a MIP, già evidenziata dai precedenti rapporti di valutazione. In estrema sintesi, questa tendenza è da ricondurre principalmente al deterioramento del contesto socioeconomico e al parziale reindirizzo del servizio, attuato proprio per rispondere al peggioramento di contesto.

La discussione si è pertanto soffermata su due possibili soluzioni complementari:

- l'**intensificazione della selezione in ingresso al servizio**, al fine di intercettare utenti con competenze ed esperienze più adeguate all'obiettivo dello sviluppo d'impresa;
- la **differenziazione del servizio per target di utenza**, distinguendo in particolare tra percorsi orientati allo sviluppo d'impresa e quelli dedicati all'autoimpiego.

In relazione alla prima soluzione, in maniera piuttosto unanime **è stata esclusa l'opportunità di una intensificazione formale, amministrativa dei criteri di ingresso**, considerata di difficile attuazione e a rischio di risultati contraddittori. Al tempo stesso, si evidenzia il **riconoscimento da parte dei soggetti attuatori di un elevato rischio di selezione avversa e di comportamenti opportunistici** (ad esempio, il tentativo di accedere al servizio per ottenere finanziamenti, un problema ben noto nell'ambito delle politiche attive del lavoro) che sembra difficile poter contenere in sede di accoglienza (ossia in maniera discrezionale) senza incorrere nel rischio di controversie.

In maniera altrettanto condivisa è stata invece richiamata l'**opportunità di intensificare l'attività di screening in fase di accoglienza** (considerata non delegabile a soggetti non specializzati) sulla base di principi di "responsabilità" e di "fiducia" – in altri termini di tipo discrezionale – a partire dalla lunga esperienza dei soggetti attuatori, una proposta che appare del tutto comprensibile (anche in ragione della procedura adottata per la loro selezione), ma che occorre ponderare in relazione ai già citati rischi di controversia.

Notevole interesse è stato invece manifestato per la possibilità di **differenziare (personalizzare) il servizio per target di utenza, in particolare prevedendo un percorso più intenso e articolato a sostegno dello sviluppo di imprese in forma societaria**, anche come soluzione per favorire l'attrazione di idee e soggetti più qualificati. Questa soluzione richiederebbe tuttavia un'articolazione e revisione non soltanto degli standard di servizio, ma anche del corrispondente sistema

dei costi standard, evidenziato, anche nello schema attuale, come il principale ostacolo alla differenziazione del trattamento in termini di strumenti e metodologie.

Gli strumenti di supporto alla selezione

In merito alla gestione della fase di accesso al servizio, è stato fatto un approfondimento sulla possibilità di **sviluppare degli strumenti condivisi a supporto della selezione degli utenti**, a partire dall'esperienza del questionario di autovalutazione. Derivato da una buona pratica francese, il questionario è stato introdotto nella fase di pre-accoglienza presso i CPI per aiutare gli utenti a valutare la propria compatibilità con l'impegno richiesto dal lavoro autonomo e imprenditoriale (in termini, ad esempio, di motivazione, attitudini, dotazioni personali ed economiche...). La sua somministrazione obbligatoria è stata interrotta alle fine del 2020.

Nel complesso, i soggetti attuatori hanno espresso un moderato interesse per questo strumento, riconoscendo la rilevanza delle sue finalità – aiutare le persone ad assumere decisioni ponderate – ma rimarcando la sua funzione accessoria e, nell'impostazione attuale, ridondante rispetto a quanto viene fatto durante i colloqui di selezione, prevedibilmente considerati più efficaci, anche nella ponderazione di eventuali comportamenti adattivi o opportunistici da parte degli utenti.

A fronte di questo comprensibile *bias* di ruolo, dalla discussione **non sono tuttavia emerse delle indicazioni su eventuali procedure, metodologie o strumenti messi a punto per la gestione dei colloqui di accoglienza**, rimarcando l'importanza dell'esperienza "sul campo" sviluppata dai *tutor*. Due operatori, però, hanno segnalato di utilizzare ancora il questionario di autovalutazione come traccia o supporto per lo svolgimento dei colloqui, riconoscendo la funzione delle domande a risposta chiusa (sì/no) come soluzione efficace per raccogliere informazioni rilevanti.

Quest'ultima considerazione aiuta a far emergere uno spunto per la riprogrammazione che riguarda la **costruzione di strumenti e pratiche condivise per la traduzione operativa degli standard di servizio**. Gli standard costituiscono uno strumento di carattere formale necessario a tracciare il perimetro delle attività e le loro caratteristiche principali, ma non sono sufficienti, almeno nella formulazione attuale, a garantire l'uniformità di approccio da parte dei soggetti attuatori, come è emerso chiaramente anche dall'analisi degli indicatori di realizzazione. **La previsione di strumenti condivisi, derivati da esperienze pregresse (il questionario di autovalutazione, appunto), da buone pratiche o anche da prassi informali, potrebbe favorire quell'unità di approccio che oggi MIP sembra avere soprattutto sul piano formale.**

Quale approccio nella fase di sviluppo e selezione dei business plan/piani di attività?

La discussione è proseguita sulla successiva fase del percorso che conduce alla validazione del *business plan*. In merito a questo passaggio essenziale, l'analisi degli indicatori di realizzazione presentata nel rapporto intermedio di valutazione ha segnalato approcci divergenti a livello locale: uno meno selettivo nel quadrante Nord-Est (in particolare a Novara), dove la maggior

parte degli utenti inseriti ha formalizzato il *business plan*, e uno molto selettivo a Torino, dove la gran parte degli utenti inseriti ha abbandonato il percorso o non ha ottenuto la validazione del *business plan*. **In altri termini, nel primo caso sembra essere stato favorito l'avvio di nuove attività, lasciando quindi al mercato il compito di selezionare quelle più solide, mentre nel secondo caso si è privilegiato un approccio di maggior tutela degli utenti dal rischio di insuccesso.**

Gli effetti in termini di natalità e sopravvivenza delle iniziative avviate, però, sono stati contraddittori. Se nelle aree dove sono stati adottati approcci meno selettivi sono nate, secondo le attese, più attività, ma con una probabilità di sopravvivenza nel medio termine moderatamente inferiore alla media, nell'area metropolitana non si è registrata una probabilità di sopravvivenza superiore alla media, a fronte di una quota molto minore di nuove iniziative.

Qual è dunque l'approccio migliore? Quello più selettivo finalizzato a tutelare dal rischio di insuccesso oppure quello meno selettivo orientato ad aumentare la probabilità di avviamento?

Secondo le testimonianze raccolte, le ragioni di questo differente approccio potrebbero essere sia esterne che interne al servizio. Tra i fattori esterni è stato citato il contesto economico territoriale: quello delle aree urbane (in particolare quella metropolitana torinese), più complesso e competitivo, richiederebbe iniziative più strutturate e maggiore selettività, mentre quello provinciale, dove sovente sono proposte iniziative di carattere individuale e piccole attività artigianali e commerciali, il confronto con il mercato è considerato un inevitabile "test di sopravvivenza". Tra i fattori interni, molti operatori hanno invece constatato **l'assenza di criteri di valutazione dei *business plan* condivisi tra gli attuatori e il ricorso a consuetudini sviluppate empiricamente**, sulla base delle esperienze pregresse, come è noto, molto diverse.

Non è invece emerso un orientamento prevalente tra l'approccio più selettivo e quello meno selettivo, a sottolineare che entrambi possono essere considerati validi. Diversi operatori hanno riconosciuto che i fattori di successo o insuccesso sono molteplici e sovente imponderabili e di avere sperimentato diversi casi in cui le attese iniziali sono state smentite, in entrambi i sensi. Il problema che sembra porsi è semmai quello dell'uniformità di trattamento, nei limiti del possibile, di un progetto coordinato a livello regionale, uniformità che potrebbe essere perseguita attraverso la condivisione di strumenti e pratiche e un confronto più assiduo tra autorità di gestione e i soggetti attuatori.

Quali soluzioni per favorire un'erogazione "coordinata" del servizio?

Come si è evidenziato, la questione dell'unità di approccio e del coordinamento tra i soggetti attuatori è emersa in maniera ricorrente durante i *focus group*. Per questa ragione, l'ultima parte della discussione è stata finalizzata a raccogliere considerazioni e proposte su questo specifico aspetto.

Se da un lato è stata sottolineata la necessità di **preservare la personalizzazione del servizio alle caratteristiche dei singoli utenti e dei progetti e, in maniera più ampia, alle peculiarità dei sistemi**

economici locali, i partecipanti hanno espresso la **necessità di favorire la condivisione di pratiche e strumenti operativi e il confronto periodico tra gli operatori del servizio**. Da questo punto di vista, però, nella fase più recente non sono state riferite delle iniziative sistematiche da parte dei committenti, escluse quelle di carattere informativo finalizzate a fornire le linee guida per la gestione degli adempimenti amministrativi, ad esempio quelli relativi alla rendicontazione delle attività svolte.

I soggetti attuatori hanno pertanto riferito di **iniziative e soluzioni sviluppate autonomamente**, ad esempio alcuni hanno fatto ricorso alla “definizione di linee guida interne” e alla “redazione di manuali”, altri hanno realizzato delle “attività di informazione e formazione dei tutor” realizzate nell'ambito della stessa compagine. È interessante però osservare che **la discussione non ha segnalato un esplicito ruolo di coordinamento dei capofila** (ma non è stata posta una domanda esplicita in questo senso).

Nel complesso, è quindi emersa una piuttosto esplicita necessità di coordinamento (ma non di “accentramento”, come è stato sottolineato da alcuni) che potrebbe trovare risposta in **azioni di sistema** basate sia sulle esperienze maturate nelle precedenti programmazioni, di cui MIP è indubbiamente ricco, sia nelle pratiche messe in atto spontaneamente dagli operatori. Ad esempio:

- prevedere dei **gruppi di coordinamento e confronto periodici tra i soggetti attuatori sulle diverse fasi previste dagli standard di servizio**, in cui far emergere le soluzioni e gli strumenti sviluppati localmente, discutere analiticamente di studi di caso considerati emblematici (ad esempio evidenziando fattori di successo e insuccesso intangibili), secondo una logica di condivisione di buone pratiche;
- prevedere dei **percorsi periodici di formazione/aggiornamento dei tutor** sia di carattere teorico (ad esempio per lo sviluppo di competenze specifiche sulla valutazione delle competenze), sia di carattere esperienziale, basate sull'analisi e la soluzione di studi di caso, al fine di favorire lo sviluppo di approcci condivisi, valorizzando le esperienze pregresse e preservando al tempo stesso l'obiettivo della personalizzazione del servizio.

Tra le azioni da valutare, a un livello di coordinamento che comprenda i committenti, i capifila e gli affidatari delle azioni di sistema, è infine utile ricordare anche il *benchmarking* di servizi e strumenti per la creazione d'impresa e l'autoimpiego realizzati a livello nazionale e internazionale, come una pratica utile per la manutenzione periodica di un servizio complesso come Mettersi in Proprio.

CONCLUSIONI

Nel report è presa in esame, per la prima volta, la fase a gestione regionale del programma Mettersi in Proprio (2017-2019) e sono forniti alcuni approfondimenti. Nello specifico, in altrettanti capitoli si è trattato di: 1) competenze dichiarate dagli aspiranti imprenditoriali in fase di accoglienza ai servizi; 2) illustrazione delle principali caratteristiche degli utenti giunti alla validazione del progetto imprenditoriale e tassi di sopravvivenza di breve periodo; 3) temi aperti, riflessioni, punti di forza e criticità nell'organizzazione del servizio.

Le elaborazioni dei dati dai questionari di autovalutazione hanno fornito un primo sguardo sulle competenze degli aspiranti imprenditori che si sono rivolti ai servizi MIP. Tra i **punti di forza** rilevati abilità come **grinta e determinazione, coscienziosità circa le difficoltà** che potrebbero palesarsi nella realizzazione dell'idea. Si rileva, altresì, per buona parte dell'utenza **sopportazione del rischio** per quanto circa la metà dei rispondenti avrebbe preferenza per redditi stabili, e ciò apre a riflessioni ulteriori. I **punti di debolezza** più ampi dal punto di vista delle **competenze emotivo-sociali** e relazionali rilevate riguardano abilità di *problem solving*, reazione ad avventi avversi, gestione dell'emotività, fiducia verso gli altri. **Appaiono risultare temi ancor più critici**, al fine della proposta di valore da perseguire, le **debolezze** riscontrate presso ampi numeri dei rispondenti circa la **conoscenza dell'ambito di riferimento** della proposta, e la **mancanza e/o non completa disponibilità di risorse economiche**, neppure quelle necessarie a muovere i primi passi, spesso mancanti.

L'**analisi per area territoriale** suggerisce come dal punto di vista **delle competenze** (tecniche e soft skills) e dal lato dell'accettazione e gestione del **rischio** solo **poche discrasie** siano emergenti tra utenti presi in carico nelle varie aree. Al contrario, **eterogeneità più marcate** si registrano qualora si consideri l'**analisi del mercato** (individuazione dell'area, raccolta di informazioni sul mercato e clientela) e le basi economico-finanziarie (disponibilità di risorse) necessarie a realizzare il progetto. Con riferimento a questi ambiti i dati sembrano suggerire come siano **soprattutto gli utenti** presi in carico presso Città **Metropolitana di Torino** (e sotto alcune più limitate dimensioni anche **Cuneo e Alessandria-Asti**) quelli più deboli.

Nel report sono fornite anche alcune statistiche sul numero e tipologia di progetti imprenditoriali accompagnati con i servizi MIP dalla definizione dell'idea alla sua strutturazione, fino alla validazione del progetto imprenditoriale. Sono **1.031 i business plan oppure i piani di attività validati** negli anni 2017-2019. Tra questi, **una larga maggioranza sono imprese (83%)**, specie individuali (la quota di imprese in team è del 10%), con una quota più limitata di lavoro autonomo (17%). Il quadrante di BI-NO-VC-VCO si caratterizza per una maggiore preponderanza, tra i progetti imprenditoriali validati, di imprese individuali e una minor quota sul totale di lavoro autonomo (rispettivamente l'89% e il 4% del totale di progetti imprenditoriali riferibili al quadrante). L'area della provincia di Cuneo si caratterizza per una maggior quota di imprese in team con business plan validato.

Circa i 2/3 delle imprese/lavoratori autonomi che hanno ottenuto l'approvazione del progetto imprenditoriale **hanno costituito l'attività economica**, tuttavia 1/3 a distanza di almeno un anno dall'approvazione non è ancora approdato sul mercato. Il tasso di **sopravvivenza** nel tempo è

piuttosto marcato, i dati attualmente disponibili hanno permesso di calcolare tale indicatore fino a **2 anni** dall'avvio dell'attività per un sottogruppo di utenti, e in media si verifica che il **92%** delle attività avviate risulta attiva. Sono censite solo limitate discrasie nel tasso di sopravvivenza di breve periodo tra tipologie diverse di attività economiche, con il lavoro autonomo che appare avere, per quanto limitatamente, tassi di caduta più elevati. Le differenze tra aree territoriali in termini di sopravvivenza sono più marcate. Con riferimento a queste, Cuneo mostra performance migliori, mentre l'area di AL-AT e della Città Metropolitana di Torino sembrano mostrare performance in termini di sopravvivenza meno positive. Tali statistiche vanno intese in senso puramente descrittivo, risultando in relazione con il mercato del lavoro locale e composizione delle attività economiche avviate diverse tra aree. Future ricerche da realizzarsi tramite analisi di medio-lungo termine (e con il supporto di banche dati di qualità) potranno servire a portare elementi conoscitivi ulteriori.

I focus group hanno invece confermato il "cambiamento di stato" di MIP da strumento a principale supporto dello sviluppo d'impresa a servizio con finalità più articolate, come il sostegno al lavoro in autonomo e all'autoimpiego. Questa constatazione spinge a richiamare **la necessità di verificare la sua mission e i suoi target**, anche attraverso un'articolazione del servizio in più canali (ad esempio uno per la costituzione di imprese in forma societaria e uno per lo sviluppo di iniziative individuali o familiari), verificando al contempo la coerenza degli standard di servizio e di costo ad essi corrispondenti.

In merito agli standard di servizio, si evidenzia **la necessità di definire strumenti e pratiche condivise per la loro traduzione operativa**. La previsione di strumenti condivisi, derivati da esperienze pregresse, da buone pratiche o anche da prassi informali, potrebbe favorire quell'unità di approccio che oggi MIP sembra avere soprattutto sul piano formale.

Coerentemente con quanto emerso dall'analisi delle informazioni provenienti dal questionario di autovalutazione, **un altro elemento unanimemente richiamato come cruciale è la necessità di un più strutturato quadro di strumenti di supporto finanziario**. Il regime forfetario attualmente disponibile appare inadeguato al fine di attrarre soggetti più strutturati, perché può sostenere soltanto dei modesti costi di avviamento e non agevolare, facendo anche leva su altri strumenti e sulle dotazioni personali degli aspiranti imprenditori/lavoratori autonomi, l'investimento sul modello di *business*.

Nel complesso, è quindi emersa una piuttosto esplicita necessità di coordinamento (ma non di "accentramento") che potrebbe trovare risposta in **azioni di sistema** basate sia sulle esperienze maturate nelle precedenti programmazioni, di cui MIP è indubbiamente ricco, sia nelle pratiche messe in atto dagli operatori. Ad esempio, **gruppi di coordinamento e confronto periodici tra i soggetti attuatori sulle diverse fasi del servizio e percorsi di formazione/aggiornamento dei tutor**, sia di carattere teorico (ad esempio per lo sviluppo di competenze specifiche sulla valutazione delle competenze), sia di carattere esperienziale.

BIBLIOGRAFIA

IRES Piemonte (2018), "Misure di sostegno all'imprenditorialità. L'esperienza del programma Mettersi in Proprio", Contributo di ricerca.

Vernoni, G., Poy, S. (2020) "Mettersi in Proprio (MIP): evoluzione, effetti e nuove domande di valutazione", Contributo di ricerca n. 285.

Fraser, S., e Greene, F. J. (2006), "The effects of experience on entrepreneurial optimism and uncertainty", *Economica*, 73(290), 169-192,

De Blasio, G., de Paola, M., Poy, S., Scoppa, V. (2021) "Massive earthquakes, risk aversion and entrepreneurship", *Small Business Economics*, 57, 295-322,

Poy, S., Scaratti, G. (2021) "Sviluppo delle competenze e politiche per l'occupabilità dei giovani, Buone pratiche da un caso studio", *Impresa Sociale*, 1, 82-91,

NOTE EDITORIALI

Ufficio Editoria
Maria Teresa Avato

© IRES
Giugno 2021
Istituto di Ricerche Economico Sociali del Piemonte
Via Nizza 18 -10125 Torino

www.ires.piemonte.it
Si autorizzano la riproduzione, la diffusione e l'utilizzazione del contenuto con la citazione della fonte.

Ambiente e Territorio

Cultura

Finanza locale

Immigrazione

Industria e Servizi

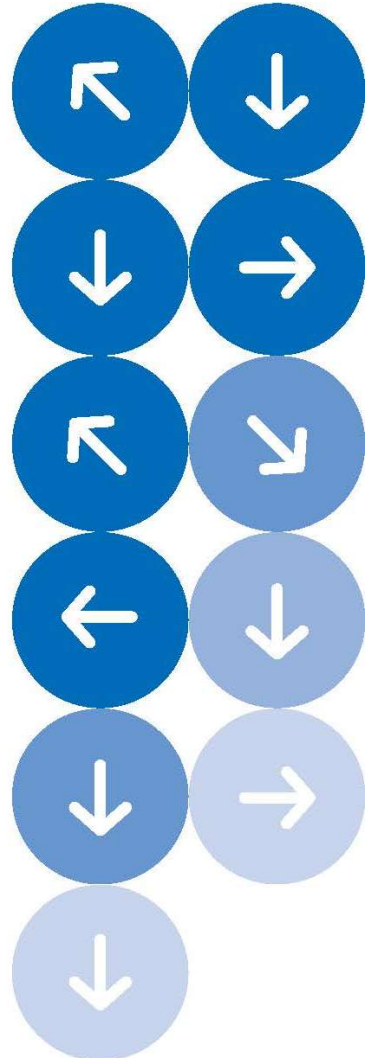
Istruzione e Lavoro

Popolazione

Salute

Sviluppo rurale

Trasporti



IRES Piemonte

Via Nizza, 18

10125 Torino

+39 011 6666-461