



Camera di Commercio  
Perugia

LaBussola

**8<sup>a</sup>** **GIORNATA**  
**DELL'ECONOMIA**  
**7 MAGGIO 2010**

**UNIONCAMERE**  
CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

**FOCUS 2010**  
**LE NUOVE AZIENDE DEL 2009**

Il presente studio è frutto di una collaborazione fra l'Aster – analisi statistica e territoriale - di Perugia e la Camera di Commercio di Perugia

© 2010 Camera di Commercio di Perugia

La riproduzione e/o diffusione parziale o totale delle tavole contenute nel presente volume è consentita esclusivamente con la citazione completa della fonte "Camera di Commercio di Perugia - VIII Giornata dell'economia – 7 maggio 2010"

## **1. Obiettivo della ricerca**

La Camera di Commercio di Perugia, in concomitanza con l'Ottava Giornata dell'Economia, ha voluto realizzare una ricerca sulle nuove imprese che si sono costituite nel 2009.

La ricerca è rivolta ad un campione di 100 aziende della provincia di Perugia, che si sono appunto costituite nel corso del 2009.

Lo scopo principale della ricerca è quello di capire meglio quali sono queste aziende, le loro caratteristiche, le loro esigenze e comprendere soprattutto le motivazioni che le hanno spinte a costituirsi proprio in un anno come il 2009 quando la crisi congiunturale si è fatta sentire con tutta la sua forza toccando il culmine della negatività.

Nella ricerca, inoltre, si è voluta puntare l'attenzione sulle aziende che risultavano "completamente nuove" ovvero che non fossero delle semplici trasformazioni di ragione sociale o forma giuridica o che fossero delle emanazioni di altre aziende, o che nascessero come costola di una qualche azienda più grande. Per questo motivo il questionario di rilevazione era stato strutturato in maniera tale che la parte conoscitiva relativa all'azienda e alla compagine sociale fosse somministrata a tutte le aziende contattate, mentre la parte di approfondimento solo alle aziende cosiddette "completamente nuove".

L'obiettivo da raggiungere in termini di numerosità di interviste era fissato in 100 aziende completamente nuove alle quali si sarebbero aggiunte le non completamente nuove che avremmo incontrato durante la rilevazione.

La selezione delle aziende da contattare è avvenuta in modo del tutto casuale facendo un'estrazione dagli archivi della Camera di Commercio.

## **2. La rilevazione**

La rilevazione è stata condotta con metodologia C.A.T.I. (Computer Assisted Telephone Interviewing) ovvero interviste telefoniche assistite da computer.

La prima difficoltà incontrata è stato il reperimento dei numeri telefonici delle aziende, infatti, poiché non vi è l'obbligo di comunicazione alla Camera di Commercio dei recapiti telefonici delle aziende, gli archivi ne risultano sprovvisti. Il primo lavoro che abbiamo dovuto fare è stato, quindi, quello della ricerca dei numeri telefonici, cosa non sempre agevole, visto anche che molte aziende non hanno un numero fisso ma solo di cellulare. In alcuni casi diviene quindi impossibile il reperimento delle aziende.

Nel software di gestione della rilevazione sono state caricate tutte le aziende fornite dalla Camera di Commercio, come meglio descritte nel paragrafo successivo, e corrispondenti a 3.672. Di queste ne sono state contattate 520 almeno una volta. Per riuscire ad ottenere le 100 interviste programmate sono state effettuate 1.079 telefonate da una operatrice estremamente qualificata. Inoltre delle 520 aziende contattate, 100 si sono rifiutate di rispondere alla nostra ricerca; 184 sono i numeri che sono risultati inesistenti, ovvero che non

è stato possibile reperire con nessun mezzo (pagine gialle, pagine bianche, sia cartacee che on-line, siti internet aziendali, ricerche in internet).

Inoltre alle 100 interviste complete relative ad aziende completamente nuove, ne sono state fatte altre 37 riguardanti solo la prima parte del questionario, ovvero relativa ad aziende che non risultavano completamente nuove.

La campagna di rilevazione è iniziata l'8 aprile e si è conclusa il 21 aprile.

### 3. Un confronto tra archivi: le nate e le cessate

Prima di andare ad analizzare i dati che sono scaturiti dalla nostra indagine di campo, vogliamo presentare pochissimi dati di sfondo sugli archivi provenienti dalla Camera di Commercio di Perugia.

Ci siamo fatti inviare gli archivi relativi alle imprese che si sono costituite nel corso del 2009 ed alla stessa stregua quelle che invece sono cessate sempre nel corso del 2009.

Dopo aver apportato dei piccoli correttivi ai file originali per togliere alcune informazioni non pertinenti alla nostra ricerca ne abbiamo fatto una sintesi basata sui macro settori economici.

La tabella che segue evidenzia il saldo tra le aziende nate e cessate nel corso del 2009 suddiviso per macro settore.

Il comparto dell'agricoltura mostra un saldo negativo di 202 aziende, a queste si aggiungono anche le 116 dell'artigianato. In questo caso dobbiamo dire che l'artigianato risulta trasversale agli altri settori (esclusa l'agricoltura) poiché la categoria degli artigiani si trova un po' in tutti i macro settori.

Per gli altri macro settori abbiamo comunque dei saldi positivi.

**Tab. 1 – Confronto tra aziende nuove e cessate per macro settore**

Macro settore	Nuove	Cessate	Saldo
Agricoltura	453	655	-202
Artigianato	1.000	1.116	-116
Commercio	785	521	264
Costruzioni	105	53	52
Industria	71	39	32
Servizi	766	334	432
non classificate	492	47	445
<b>Totale</b>	<b>3.672</b>	<b>2.765</b>	<b>907</b>

Per capire meglio quale dei settori è maggiormente in crisi siamo andati a guardare il settore di riferimento e lo abbiamo rapportato all'universo di riferimento utilizzando lo stock al 31/12/2008. Il saldo complessivo tra le nuove aziende nate e le cessate nel 2009 è di 907 aziende. E' l'agricoltura, come già detto, il settore che subisce maggiori perdite con un saldo negativo di 202 aziende. Anche il settore delle attività manifatturiere ed il settore dei trasporti mostrano saldi negativi tra le nate e le cessate nell'ordine di 39 e 34 aziende rispettivamente.

Il settore più dinamico, ovvero con un tasso di nuove aziende più elevato, è il settore H degli alberghi e ristoranti, dove il tasso di natalità supera di più del doppio quello di cessazione (9,60

contro il 4,46). Dati analoghi li riscontriamo per il settore K, attività immobiliari, noleggi, informatica, ricerca, dove anche qui il tasso di natalità è superiore al doppio di quello di cessazione (6,68 contro il 3,02).

**Tab. 2 – Confronto tra aziende nuove e cessate per settore**

SETTORE	Aziende attive al 31.12.08	Aziende nuove 2009	% nuove aziende <sup>1</sup>	Aziende cessate 2009	% az. cessate <sup>2</sup>	Saldo
A Agricoltura, caccia e silvicoltura	14.955	453	3,03	655	4,38	-202
B Pesca, piscicoltura e servizi connessi	13	0	0	0	0	0
C Estrazione di minerali	63	3	4,76	1	1,59	2
D Attivita' manifatturiere	7.819	276	3,53	315	4,03	-39
E Prod.e distrib.energ.eletr.,gas e acqua	45	2	4,44	1	2,22	1
F Costruzioni	9.900	648	6,55	618	6,24	30
G Comm.ingr.e dett.-rip.beni pers.e per la casa	15.169	803	5,29	587	3,87	216
H Alberghi e ristoranti	3.208	308	9,60	143	4,46	165
I Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.	2.198	69	3,14	103	4,69	-34
J Intermediaz.monetaria e finanziaria	1.417	56	3,95	44	3,11	12
K Attiv.immob.,noleggio,informat.,ricerca	5.796	387	6,68	175	3,02	212
M Istruzione	218	11	5,05	2	0,92	9
N Sanita' e altri servizi sociali	228	6	2,63	3	1,32	3
O Altri servizi pubblici,sociali e personali	2.701	156	5,78	68	2,52	88
X Imprese non classificate	294	494	-	50	-	444
<b>TOTALE</b>	<b>64.024</b>	<b>3.672</b>	<b>5,74</b>	<b>2.765</b>	<b>4,32</b>	<b>907</b>

I settori che mostrano un tasso di natalità superiore alla media generale, pari al 5,74%, sono: altri servizi pubblici, sociali e personali; le costruzioni, che comunque hanno anche un alto tasso di mortalità; le attività immobiliari, il noleggio, l'informatica e la ricerca; gli alberghi e ristoranti.

A differenza dei settori H e K, dove avevamo visto che il tasso di natalità è più del doppio di quello di mortalità, per il settore F delle costruzioni il tasso di natalità e quello di mortalità sono molto simili (6,55 il primo e 6,24 il secondo); risulta questo, quindi, uno dei settori dove ci sono stati maggiori movimenti per l'anno 2009 (tra le nate e le cessate sono state interessate 1.266 aziende).

Il settore G relativo al commercio mostra il maggior movimento in termini di aziende coinvolte: complessivamente 1.390 di cui 803 nate e 587 cessate.

<sup>1</sup> La percentuale presentata in questa colonna indica quanto pesano le nuove aziende del 2009 sullo stock del 2008.

<sup>2</sup> La percentuale presentata in questa colonna indica quanto pesano le aziende cessate nel 2009 sullo stock del 2008.

Il settore dei trasporti registra un saldo negativo di 34 aziende, con il secondo tasso più elevato (dopo quello delle costruzioni) come tasso di aziende cessate (4,69%). Questo settore risulta comunque particolarmente problematico in quanto le cessazioni risultano i 2/3 rispetto alle nuove aziende.

#### 4. I risultati dell'indagine

Passiamo ora ad analizzare i dati ottenuti tramite la nostra indagine di campo<sup>3</sup>.

Vedremo dapprima le variabili che riguardano tutto il complesso delle 137 aziende intervistate per poi focalizzare l'attenzione sulle aziende che risultano "completamente nuove".

La copertura, vista l'estrazione casuale delle aziende, risulta comunque buona. Sono state intervistate aziende su 33 comuni della provincia di Perugia.

Per quanto riguarda la distribuzione in sedi, 136 aziende risultano avere un'unica sede mentre una azienda ha altre sedi in Italia, quest'azienda risulta appartenere al campione delle completamente nuove.

Prima di vedere le caratteristiche delle aziende, che presenteremo sempre distinte in due sottogruppi, capiamo da cosa sono originati questi gruppi.

Per capire se un'azienda fosse completamente nuova o no abbiamo chiesto ai nostri intervistati se l'azienda costituita risultasse formalmente o informalmente legata ad altre aziende esistenti ed operanti sul mercato.

Avevamo quindi proposto più possibilità che, a nostro avviso, individuavano aziende non completamente nuove e che, quindi, in un qualche motivo potessero partire con un vantaggio competitivo sulle altre. La tabella che segue riepiloga le possibilità proposte e le relative risposte.

**Tab. 3 – Aziende completamente nuove e non: l'azienda risulta legata ad altre aziende esistenti ed operanti sul mercato**

	frequenza	%
Non è legata a nessuna azienda preesistente	100	72,99%
Fa parte di un gruppo di aziende	0	0,0%
Nasce dalla scissione o cessione di ramo di azienda di altra azienda	2	1,46%
La proprietà è titolare anche di altre imprese	0	0,0%
Nasce come azienda di servizio di altra impresa	0	0,0%
Nasce come cambio di denominazione o di forma giuridica di società precedente	35	25,55%
altro	0	0,0%
<b>Totale</b>	<b>137</b>	<b>100%</b>

Da questa tabella si deduce che, oltre alle 100 aziende che risultano non legate a nessuna azienda preesistente e che quindi per noi sono le "completamente nuove" e che costituivano il nostro obiettivo in termini di numerosità di interviste da realizzare, nel nostro cammino ne

<sup>3</sup> Per tutte le analisi che seguiranno è da tenere in considerazione la scarsa numerosità del campione, soprattutto della parte relativa alle aziende non completamente nuove. Quindi i risultati che ne scaturiscono potrebbero essere anche completamente smentiti nel caso di un allargamento del campione.

abbiamo incontrate anche 2 che sono frutto di una scissione o cessione di ramo di azienda e 35, pari ad un quarto del complessivo delle interviste realizzate, che sono semplicemente frutto di cambio di denominazione o di forma giuridica.

Nella nostra indagine, in definitiva, siamo stati fortunati a contattare principalmente aziende che risultassero completamente nuove visto che il dato di Unioncamere, pubblicato su "Osservatorio della demografia delle imprese" (anno 2009), indica che su un totale di 4.292 imprese iscritte nel corso del 2008 solo 2.025 (pari al 47,2%) risultano essere completamente nuove, mentre le restanti 2.267 (pari al 52,8%) risultano essere frutto di trasformazioni, scorpori, separazione o filiazione di impresa.

Vediamo ora la forma giuridica delle aziende e se ci sono evidenti differenze rispetto all'universo di riferimento.

**Tab. 4 – Forma giuridica delle aziende**

Forma giuridica	Nuove	%	Parziali	%	Totali	%
Ditta Individuale	88	88,0%	32	86,5%	120	87,59%
SNC	3	3,0%	0	0%	3	2,19%
SRL	6	6,0%	4	10,8%	10	7,30%
SPA	0	0%	0	0%	0	0%
SAS	2	2,0%	1	2,7%	3	2,19%
COOPERATIVA	0	0%	0	0	0	0%
ALTRO	1	1,0%	0	0	1	0,73%
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>	<b>37</b>	<b>100%</b>	<b>137</b>	<b>100%</b>

Nel nostro campione risultano quindi fortemente sovra rappresentate le ditte individuali, pari all'88% delle completamente nuove e comunque all'87,6% dell'intero campione.

Per quanto riguarda le SRL, che rappresentano circa il 20% dell'universo di riferimento, nel nostro campione coprono complessivamente il 7,3%, arrivando al 10,8% delle aziende non completamente nuove ma contemporaneamente fermandosi al 6% in quelle completamente nuove. Questo potrebbe suggerirci che tra le aziende non completamente nuove e che quindi nascono come cambio di denominazione o forma giuridica, o come cessione di ramo di azienda o dalla scissione di altra azienda e così via, vi sia una maggior tendenza a costituire SRL rispetto a chi crea ex-novo una società.

Vediamo ora il settore nel quale opera l'azienda.

**Tab. 5 – Settore nel quale opera l'azienda**

Macro settore	Nuove	%	Parziali	%	Totali	%
Agricoltura	14	14%	10	27,03%	24	17,52%
Artigianato	18	18%	10	27,03%	28	20,44%
Commercio	48	48%	12	32,43%	60	43,80%
Costruzioni	0	0%	0	0,00%	0	0%
Industria	2	2%	2	5,41%	4	2,92%
Servizi	18	18%	3	8,11%	21	15,33%
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>	<b>37</b>	<b>100%</b>	<b>137</b>	<b>100%</b>

Risulta particolarmente sovrastimato il comparto del commercio, con una quota del 43,8% sull'intero campione di interviste raccolte. Questo potrebbe essere dovuto al fatto che per i negozi, di qualsiasi natura essi siano, è stato più facile reperirne i recapiti telefonici, mentre per altri comparti, come ad esempio l'artigianato, con molta probabilità lavorano senza neanche una linea fissa ma solo con l'ausilio del cellulare, che in questo caso non è reperibile dagli elenchi telefonici. Forse per lo stesso motivo, sebbene con causa opposta, si potrebbe spiegare la sovrastima dell'agricoltura, in questo caso molto spesso i recapiti aziendali coincidono con quelli del proprietario e sono riferibili all'abitazione.

Passiamo ora ad analizzare la dimensione aziendale, desumibile nel nostro caso dal numero degli addetti presenti in azienda.

Le nostre 137 aziende intervistate occupano complessivamente 352 addetti. La media corrisponde a 2,57 addetti per azienda, con un minimo di 1 addetto (impiegato in ben 84 delle 137 aziende) fino ad un massimo di 50 addetti impiegati in un'azienda. La distribuzione risulta quindi molto disomogenea con valori accentrati tutti sulla parte bassa.

Se analizziamo disgiuntamente il campione delle completamente nuove rispetto alle altre possiamo verificare delle statistiche leggermente dissimili. Le riepiloghiamo nella successiva tabella.

**Tab. 6 – Principali statistiche relative alla numerosità degli addetti su campioni separati**

<b>Statistiche</b>	<b>Nuove</b>	<b>Parziali</b>	<b>Totali</b>
N° aziende	100	37	137
N° addetti totali	250	102	352
Media	2,5	2,76	2,57
Mediana	1	2	1
Primo quartile	1	1	1
Terzo quartile	2	3,5	2
Deviazione standard	5,44	3,55	4,99

Possiamo allora verificare, analizzando i campioni separati, che le aziende che non risultano completamente nuove hanno un piccolo vantaggio che si traduce in termini di addetti. La media per azienda è 2,76, contro il 2,5 delle completamente nuove, ma la distribuzione delle parziali risulta essere più omogenea e concentrata (deviazione standard più bassa). Possiamo quindi dire che in qualche modo le non completamente nuove si portano dietro un po' di passato.

Passiamo ora ad analizzare la compagine sociale, dapprima verificando da quanti soci è composta e poi alcune caratteristiche relative proprio ai soci.

**Tab. 7 – Compagine sociale**

<b>Compagine sociale</b>	<b>Nuove</b>	<b>%</b>	<b>Parziali</b>	<b>%</b>	<b>Totali</b>	<b>%</b>
Unico titolare	90	90%	33	89,2%	123	89,78%
Due soci	9	9%	2	5,4%	11	8,03%
Tre o più soci	1	1%	2	5,4%	3	2,19%
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>	<b>37</b>	<b>100%</b>	<b>137</b>	<b>100%</b>

Vista la grande quantità di ditte individuali non potevamo aspettarci dati diversi da una netta prevalenza di titolare unico. Comunque, visto che la percentuale dei titolari unici supera quella delle ditte individuali, abbiamo tuttavia anche altre forme societarie che sono gestite da un unico titolare. La quota relativa a due soci si attesta intorno all'8% complessivo, di un punto più elevata per le aziende completamente nuove, pari al 5,4% per le aziende non completamente nuove. Per quanto riguarda invece la compagine che vede tre o più soci abbiamo l'esatto inverso della precedente, ovvero la quota è decisamente più elevata per le aziende non completamente nuove, mentre pari solo all'1% nelle completamente nuove.

**Tab. 8 – Fascia di età del titolare**

Fascia di età	Nuove	%	Parziali	%	Totali	%
Fino a 30 anni	21	21%	0	0%	21	15,33%
Da 30 a 40 anni	28	28%	12	32,43%	40	29,20%
Da 40 a 50 anni	35	35%	10	27,03%	45	32,85%
Oltre 50 anni	14	14%	12	32,43%	26	18,98%
Non risponde	2	2%	3	8,11%	5	3,65%
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>	<b>37</b>	<b>100%</b>	<b>137</b>	<b>100%</b>

Per quanto riguarda la fascia di età del titolare ci sorprende un po' come dato che il 49% di nuove aziende sia guidato da titolari che hanno oltre 40 anni, di cui il 35% ha fino a 50 anni ed il restante 14% ha oltre 50 anni. Ci stupisce un po' meno nelle aziende non completamente nuove dove, tra l'altro, tali percentuali aumentano, soprattutto nella fascia degli oltre 50 anni. A vedere il bicchiere mezzo pieno possiamo comunque dire che coloro che hanno costituito una azienda completamente nuova nel 2009, sono per il 49% titolari che hanno meno di 40 anni. Visto che la domanda sulla fascia di età ci ha scaturito curiosità, forse possiamo trovare ulteriori risposte andando a vedere le esperienze pregresse dei titolari delle aziende. Ovviamente per il discorso di esperienze pregresse è riferito ad altre esperienze come imprenditori o come dirigenti di azienda.

La successiva tabella risponde ai dati della precedente tabella, almeno in parte.

**Tab. 9 – Esperienze pregresse degli imprenditori delle nuove aziende**

Esperienze	Nuove	%	Parziali	%	Totali	%
Prima esperienza per tutti i soci	63	63	15	40,54	78	56,93
Almeno un socio esperienze precedenti	3	3	3	8,11	6	4,38
La maggioranza dei soci esperienze precedenti	1	1	0	0	1	0,73
Tutti i soci con esperienze precedenti	32	32	18	48,65	50	36,50
Non risponde	1	1	1	2,70	2	1,46
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>37</b>	<b>100</b>	<b>137</b>	<b>100</b>

Per coloro che hanno costituito aziende completamente nuove, il 63% di essi è alla prima esperienza per la totalità dei soci, mentre nel 32% dei casi tutti i soci avevano fatto esperienze

precedenti. Se guardiamo gli stessi dati ma relativi alle aziende non completamente nuove possiamo verificare che la quota della prima esperienza per tutti scende al 40,54% mentre la quota di aziende dove tutti i soci avevano fatto precedenti esperienze sale al 48,65%.

Inoltre, sempre analizzando i due gruppi separatamente, ed andando a verificare l'incrocio con la fascia di età degli imprenditori, riscontriamo una relazione statisticamente significativa che ci indica, come del resto ci saremmo attesi, che all'aumentare della fascia di età del titolare tendono anche ad aumentare le pregresse esperienze imprenditoriali. Un caso su tutti, tra le aziende completamente nuove, il 95% di coloro che hanno fino a 30 anni è alla prima esperienza, mentre tra coloro che hanno oltre 50 anni nel 93% dei casi tutti i soci hanno avuto esperienze precedenti come imprenditori o dirigenti di azienda. Ancora più singolare risulta lo stesso dato se analizzato nel sottocampione delle aziende non completamente nuove. In questo caso, infatti, non vi sono titolari che hanno fino a 30 anni, e questo tutto sommato ci può stare, ma contemporaneamente abbiamo che tra coloro che superano i 50 anni, il 66,7%, ovvero i 2/3, sono alla prima esperienza imprenditoriale.

Analizziamo ora i dati relativi alla seconda parte del questionario, ovvero la parte di approfondimento riservata alle aziende cosiddette "completamente nuove" ovvero che non risultavano legate a nessuna aziende preesistente.

Per la costituzione e l'avvio delle nuove aziende abbiamo chiesto agli imprenditori se avessero usufruito di finanziamenti o bandi pubblici. Solo 7 delle 100 aziende ne hanno usufruito e per quanto riguarda la tipologia di bandi sono soprattutto a carattere regionale: contributo regionale; legge regionale che consente il credito agevolato a tasso di interesse ridotto; legge imprenditoriale giovanile; legge per l'incentivo all'apicoltura; legge regionale non meglio specificata; psr – piano di sviluppo rurale; non dettagliata in quanto la pratica è stata seguita dal proprio commercialista.

Inoltre è stato richiesto se l'azienda avesse fatto ricorso, sempre per l'avvio e la costituzione, a finanziamenti o prestiti o aperture di credito bancarie.

**Tab. 10 – Ricorso al credito bancario per l'avvio della società**

	<b>frequenza</b>	<b>%</b>
No, non ne avevo bisogno	58	58%
No, poiché non mi sono stati concessi	1	1%
Sì, ma in modo parziale (non quanto richiesto)	12	12%
Sì, mi hanno concesso quanto richiesto	25	25%
Non risponde	4	4%
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Il 58% ha dichiarato di non aver necessità di finanziamenti o prestiti o aperture di credito bancarie, anche se questo può sembrare un dato strano in realtà è facilmente spiegabile con il grande tasso di ditte individuali che non hanno bisogno, quindi, di grandi capitali per iniziare la propria attività.

Se prendiamo solo il totale di coloro che hanno richiesto tali prestiti o finanziamenti o aperture di credito (38 casi totali) abbiamo che: in un solo caso non sono stati concessi; nel 31,6% dei casi (12 casi su 38) sono stati concessi ma in modo parziale; nel restante 65,8% di casi (25 su 38) sono stati concessi in misura di quanto richiesto.

Abbiamo allora chiesto come valutano l'accesso al credito, problema che sembrerebbe essere particolarmente diffuso dalle aziende in generale (anche non di nuova costituzione) soprattutto in questo periodo di crisi.

**Tab. 11 – Come valuta l'accesso al credito**

	frequenza	%
Le banche concedono credito solo a chi non ne ha bisogno	0	0%
Le banche hanno stretto molto i cordoni della borsa	4	4%
E' estremamente difficile e faticoso accedere al credito	25	25%
Di norma è agevole accedere al credito	4	4%
Non ci sono particolari problemi per ottenere credito e finanziamenti	10	10%
Non sa – non risponde	57	57%
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

In questo caso le risposte che abbiamo ottenuto sono abbastanza interessanti. E' infatti abbastanza singolare che il 57% degli intervistati non ci abbia saputo o voluto rispondere. Potrebbe essere sempre legato al fatto che sono aziende individuali e che non abbiano avuto la necessità di accedervi, oppure sono ancora alle prime esperienze e non hanno avuto modo di valutare bene la cosa oppure non se la sono sentita di sbilanciarsi su questa tematica.

Vediamo ora quale era la percezione in merito alla crisi.

**Tab. 12 – Valutazione della crisi in atto nel 2009**

	frequenza	%
Non avevo valutato la cosa	8	8%
Sapevo che era in atto una crisi, ma pensavo fosse meno grave	9	9%
Ero pienamente consapevole della crisi	1	1%
Speravo che fosse meno grave di come la descrivevano	21	21%
Ero consapevole della gravità della crisi, ma certo che ne sarei uscito indenne	61	61%
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Sono 8 gli imprenditori che non avevano valutato la crisi. Ne abbiamo poi 30 che o pensavano (9 casi) o speravano (21 casi) che fosse meno grave. La maggior parte comunque, pari a 61 imprenditori, dichiarano che erano consapevoli della crisi ma altrettanto delle proprie capacità, visto che erano certi che ne sarebbero usciti indenni.

Tra coloro che non avevano valutato la cosa prevalgono i giovani fino a 30 anni, ma soprattutto coloro che hanno oltre 50 anni soprattutto perché forti delle loro precedenti esperienze.

Per quanto riguarda inoltre, le motivazioni ad avviare una nuova attività nel corso del 2009, ovvero in un anno di crisi, la quota maggiore risulta per un progetto imprenditoriale, ovvero la volontà di costruire qualche cosa di proprio. Abbiamo poi una quota pari complessivamente al 22% (ovvero 22 casi) che sono fuoriusciti o volontariamente o licenziati da un posto di lavoro precedente, quindi possiamo dire per auto impiego dopo precedenti esperienze lavorative non andate a buon fine. A queste vanno aggiunte anche le 17 aziende che hanno dichiarato altro, ma che da una lettura attenta sono tutte riconducibili a forme di auto impiego vista l'impossibilità di trovare altre collocazioni lavorative.

**Tab. 13 – Motivazioni per iniziare una nuova attività**

	<b>frequenza</b>	<b>%</b>
Fuoriuscita volontaria da precedente impiego	5	5%
A seguito di licenziamento/cassa integrazione	17	17%
Progetto imprenditoriale	61	61%
Spin-off	0	0%
Altro	17	17%
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Abbiamo poi chiesto agli imprenditori se prima di costituire l'azienda era stata svolta una certa progettualità, ovvero se avessero predisposto un business-plan e se avessero realizzato, anche poco dopo l'apertura, un piano strategico di marketing.

La progettualità non risulta essere tra le priorità dei nuovi imprenditori visto che solo un'azienda ha effettuato un business-plan (tra l'altro redatto da solo) e solo 14 aziende hanno realizzato un piano strategico di marketing.

Tra le aziende che hanno predisposto il piano marketing, dobbiamo dire che vi è una prevalenza delle fasce più giovani e soprattutto laddove i titolari avevano già fatto precedenti esperienze come imprenditori.

Le aziende che hanno effettuato il piano di marketing prima della costituzione o immediatamente dopo, risultano di dimensioni maggiori. Abbiamo 5,07 addetti di media contro i 2,08 delle aziende che non hanno fatto il piano marketing. Da ciò possiamo dedurre, anche se le relazioni analizzate non sono così robuste statisticamente (si hanno cioè troppi pochi casi ed i risultati potrebbero essere quindi frutto di casualità piuttosto che fenomeni reali), che le aziende più attente alla programmazione, almeno in termini di piano strategico di marketing (ciò significa che hanno almeno fatto una valutazione del mercato, della concorrenza e di dove e come vogliono piazzare il proprio prodotto/servizio) sono: quelle di dimensioni maggiori; con imprenditori che hanno già fatto precedenti esperienze imprenditoriali; che operano nei servizi o nell'industria manifatturiera; sono tutte ditte individuali. Per quanto riguarda invece gli

adempimenti burocratico-amministrativi inerenti alla costituzione dell'azienda o all'apertura dell'attività, dobbiamo dire che 60 intervistati li hanno trovati sufficientemente snelli e veloci ai quali si aggiunge un ulteriore intervistato che li ha trovati adeguati. Questo potrebbe dipendere dal fatto che, come visto in apertura, abbiamo una sovra stima del comparto del commercio dove, oggi, a seguito delle nuove normative, risulta particolarmente agevole aprire un'attività. Di converso abbiamo 11 imprenditori che li hanno trovati estremamente complessi e farraginosi ai quali si aggiungono ulteriori 28 imprenditori che li hanno trovati abbastanza complicati e pesanti.

**Tab. 14 – Adempimenti burocratico/amministrativi**

	frequenza	%
Estremamente complessi e farraginosi	11	11%
Abbastanza complicati e pesanti	28	28%
Sufficientemente snelli e veloci	60	60%
Adeguati	1	1%
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Abbiamo inoltre domandato ai nostri intervistati quali richieste farebbero alla Pubblica Amministrazione per meglio rispondere alle loro esigenze aziendali.

Questa domanda prevedeva la possibilità di dare più di una risposta, per questo nella tabella sono riportate le percentuali sia relative alle risposte sia relative ai casi, ovvero le aziende intervistate. Dobbiamo innanzitutto dire che 10 delle 100 aziende non ci hanno saputo o voluto dare nessun tipo di risposta, per le altre 90 le richieste più frequenti riguardano la possibilità di bandi e finanziamenti pubblici, in parte l'accesso al credito e la formazione. Per quanto riguarda la ricerca di partner e l'assistenza all'estero questa non è stata selezionata da nessuna azienda rispondente, questo perché, a nostro avviso, poiché hanno avviato l'attività da meno di un anno, è estremamente difficile che già cerchino dei partner così come l'assistenza all'estero (anche se come vedremo tra poco sono 13 le aziende che hanno rapporti con l'estero).

**Tab. 15 – Richieste alla pubblica amministrazione**

	Risposte	% sulle risposte	% sui casi
Formazione	8	5,84%	8,89%
Accesso al credito	14	10,22%	15,56%
Bandi/finanziamenti pubblici	54	39,42%	60,0%
Ricerca partner	0	0%	0%
Assistenza all'estero	0	0%	0%
Altro	61	44,53%	67,78%
<b>Totale risposte</b>	<b>137</b>	<b>100%</b>	
<b>Totale rispondenti</b>	<b>90</b>		

La quota maggiore di aziende (circa il 68% dei rispondenti) ha invece selezionato la modalità altro, ad indicarci che le loro priorità ed esigenze non rientrano in quelle da noi proposte. La sintesi delle varie risposte date ci riconduce a due problematiche principali: lo snellimento delle pratiche burocratiche e quindi meno burocrazia (citato da 25 intervistati); sgravi fiscali ed incentivi (citato da 36 intervistati).

Come ultima domanda abbiamo chiesto se le aziende da noi intervistate avessero rapporti con l'estero. Come anticipato sono 13 le aziende che hanno rapporti con l'estero, ovvero che vendono i propri prodotti/servizi all'estero. Non abbiamo richiesto se acquistano prodotti o servizi dall'estero.