

Motivazioni dell'imprenditore e motivazioni del soggetto promotore di iniziative di costituzione di nuove imprese.

zioni che il soggetto promotore pone alla base della costituenda impresa: si è scelto di mettere in primo piano la motivazione "sociale", e cioè la creazione di posti di lavoro, e di non dichiarare esplicitamente le altre possibili per un duplice ordine di motivi. Innanzitutto perché nella stragrande maggioranza dei casi l'impresa viene costituita con motivazioni strategiche, organizzative e reddituali più che "sociali" e, dunque, questi fattori sono più facilmente individuabili anche senza una loro esplicita identificazione. Secondariamente è parso che tra le motivazioni residuali la più importante fosse quella "sociale" di costituzione di nuove occasioni lavorative. Sull'asse orizzontale si vuole invece identificare l'ammontare del coinvolgimento istituzionale e/o gestionale del soggetto promotore dell'iniziativa nell'eventuale impresa che ha contribuito a far sorgere. Questo coinvolgimento raggiunge valori assoluti nel caso in cui il soggetto promotore si identifichi totalmente con il soggetto economico della futura impresa, e in questo caso si origina un'iniziativa imprenditoriale in senso stretto; tende invece a diminuire nel passaggio a iniziative che prevedevano il sorgere di nuove imprese di diversa dimensione e, infine, la concentrazione di risorse umane, finanziarie e infrastrutturali da parte di istituti economici differentemente consorziati.

Mentre, dunque, un imprenditore è sempre soggetto promotore della propria azienda, non sempre il soggetto promotore di nuove imprese vi si coinvolge nella successiva gestione strategica e operativa: la sua finalità infatti è quella di favorire il sorgere di condizioni che agevolino la costituzione di nuove imprese per le più diverse motivazioni. Ciò non esclude la possibilità di collaborazione tra l'imprenditore, nella sua qualità di soggetto promotore di un'impresa, e uno o più soggetti promotori di iniziative di costituzione di nuove imprese. Questa collaborazione potrà riguardare l'acquisizione di servizi di supporto alla fondazione dell'azienda e in generale la riduzione della soglia di complessità da affrontare da parte del primo. Un esempio di riduzione da parte del soggetto promotore della complessità gestionale che deve affrontare il nuovo imprenditore è rappresentato dall'assicurare un contratto pluriennale di acquisizione di beni/servizi della nuova azienda nel caso in cui un soggetto promotore sia costituito da una impresa che decida di esternalizzare lo svolgimento di una particolare attività a un'azienda fondata a questo fine, ma imprenditorialmente autonoma. All'opposto i casi di non collaborazione riguardano le situazioni estreme in cui il soggetto promotore o l'imprenditore svolgono

Fig. 1 Motivazione e grado di coinvolgimento gestionale e istituzionale del soggetto promotore di nuove imprese di minori dimensioni

