



REGIONE DEL VENETO



UNIONE REGIONALE  
DELLE CAMERE DI COMMERCIO  
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA  
DEL VENETO

# I sostegni all'imprenditoria femminile

Analisi di impatto della Legge n. 215/1992  
e della Legge regionale n. 1/2000

ottobre 2003



REGIONE DEL VENETO



UNIONE REGIONALE  
DELLE CAMERE DI COMMERCIO  
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA  
DEL VENETO

# I sostegni all'imprenditoria femminile

Analisi di impatto della Legge n. 215/1992  
e della Legge regionale n. 1/2000

ottobre 2003



La ricerca è stata promossa dalla Regione del Veneto – Assessorato alle Politiche per la Piccola e Media Impresa – nell’ambito di un programma di diffusione di informazioni, realizzazione di servizi di consulenza ed assistenza tecnica, di progettazione organizzativa di supporto alle attività agevolate dalla legge n. 215/1992 in favore dell’imprenditoria femminile veneta, la cui esecuzione è stata affidata all’Unione Regionale delle Camere di Commercio del Veneto.

Il Coordinamento Regionale dei Comitati per l’imprenditoria femminile - presieduto dalla Signora Francesca Pasin - ha proposto la realizzazione di tale studio.

L’Unione Regionale delle Camere di Commercio del Veneto si è avvalsa della collaborazione della Fondazione Nord Est che ha eseguito la progettazione dell’indagine, l’analisi dei dati e la redazione del rapporto, curata dal dr. Federico Ferraro.

Un particolare ringraziamento va rivolto alle aziende appartenenti al campione dell’indagine per la preziosa collaborazione prestata.



## SOMMARIO

Le imprenditrici: un quadro di sintesi .....	»	7
Metodologia della ricerca .....	»	13
1. I dati sull'impresa .....	»	15
2. Il profilo dell'imprenditrice .....	»	17
3. Le leggi sull'imprenditoria femminile (L. n. 215/1992 e L.R. n. 1/2000) .....	»	35
4. Le prospettive aziendali .....	»	59
Appendice: traccia dell'intervista .....	»	69



## LE IMPRENDITRICI: UN QUADRO DI SINTESI

L'obiettivo di questa ricerca di carattere eminentemente esplorativo è verificare l'impatto concreto delle due leggi sull'imprenditoria femminile esistenti, ovvero la legge nazionale n. 215 del 1992 e la legge regionale n. 1 del 2000. A tal fine è stata predisposta una traccia di intervista da sottoporre ad alcune delle titolari d'azienda che nel corso di questi ultimi anni hanno beneficiato dei fondi erogati nell'ambito dei due atti normativi sopra citati, il cui scopo è principalmente quello di sostenere l'ingresso di un numero sempre crescente di donne nel mondo dell'imprenditoria e/o rafforzare le imprese a conduzione femminile già esistenti. La traccia si articola in cinque sezioni, delle quali due, la prima e l'ultima, hanno un carattere prettamente tecnico, in quanto contengono essenzialmente dati tecnici relativi all'impresa e dati anagrafici dell'intervistata. Il "cuore" dell'intervista è invece costituito dalle sezioni 2, 3 e 4 del questionario, laddove si affrontano i temi relativi alle due leggi, alle modalità di utilizzo dei fondi erogati, alla vita e alle difficoltà dell'essere imprenditrice ed, infine, alle prospettive aziendali.

In questa introduzione vogliamo tracciare un breve quadro generale delle problematiche e delle riflessioni emerse dalla lettura delle 39 interviste realizzate, mentre si rinvia ai paragrafi dedicati alle singole sezioni per una analisi più dettagliata e precisa delle singole domande poste alle titolari d'azienda interpellate.

In primo luogo cerchiamo di fornire un ritratto dell'imprenditrice tipo. La titolare d'azienda appartiene per lo più alla fascia di età compresa fra i 30 ed i 50 anni, ha un livello di istruzione media (diploma di scuola superiore), è sposata ed ha in media 1-2 figli. Essa si trova quindi in una fase della propria vita in cui il lavoro e gli impegni familiari tendono a procedere di pari passo: conciliare lavoro e famiglia appare spesso difficile, ma non impossibile alla luce della tenacia, della voglia di fare e di realizzarsi che le intervistate hanno dimostrato di possedere.

Per quanto attiene alle imprese, almeno limitatamente al campione analizzato, è possibile affermare come l'universo dell'imprenditoria al femminile sia costituito in assoluta prevalenza da imprese di recente o recentissima costituzione, che operano soprattutto nel settore del commercio, dei servizi alla persona e della produzione a carattere artigianale. Le aziende sono generalmente di piccole o piccolissime dimensioni, ma non mancano, come si avrà modo di vedere, alcune significative eccezioni. La quasi totalità delle stesse ha una marcata connotazione femminile non solo nella figura della titolare, ma anche fra i dipendenti. Tutti elementi, questi, che discendono giocoforza dai testi dei due bandi per l'imprenditoria femminile, estremamente chiari nello stabilire i criteri per l'ammissibilità ai fondi.

Tutte le titolari d'azienda intervistate hanno beneficiato dell'erogazione di contributi per l'imprenditoria femminile nell'ambito o della legge regionale o della legge nazionale. In taluni casi era stata poi presentata la domanda per concorrere ad entrambi i bandi, ma l'accesso ai fondi previsti dalla legge 215, come si avrà modo di vedere meglio in seguito, si è rivelato più difficile del previsto.

Varie sono state le sorgenti informative grazie alle quali le intervistate sono venute a conoscenza della possibilità di concorrere ad uno o a entrambi i bandi. Tuttavia, un ruolo decisivo pare essere svolto, nella divulgazione di simili informazioni, soprattutto dalla stampa, sia mediante i quotidiani che riviste tecniche e specialistiche dei vari settori di attività. Anche il passaparola di conoscenti o amici si è rivelato decisivo per venire a conoscenza di un'opportunità davvero preziosa per avviare un'attività in

proprio o per ridare fiato ad una già esistente, enti pubblici ed istituzioni in genere sembrano aver giocato una parte minore.

La partecipazione al bando richiedeva la presentazione di una ricca documentazione, relativa non solo allo status attuale dell'impresa o dell'esercizio commerciale, ma anche e soprattutto alle sue prospettive future in termini di fatturato, bilancio e dinamiche occupazionali. Per questo la maggior parte delle titolari interpellate ha dovuto avvalersi di una consulenza esterna, al fine di reperire tutta la documentazione richiesta e predisporla nella forma richiesta dal bando. La figura del consulente esterno, spesso il commercialista che già segue altre pratiche aziendali, è divenuta una necessità per quelle imprenditrici che avevano ancora scarsa dimestichezza con le "carte" e la burocrazia e venivano a trovarsi disorientate di fronte alle richieste di integrazione della domanda formulate dai competenti uffici regionali. Generalmente la spesa sostenuta per queste attività di consulenza è stata piuttosto contenuta e le intervistate hanno espresso, pur con qualche dissenso, un buon grado di apprezzamento per il servizio ricevuto.

Ciononostante non sono mancate, nel corso dell'iter burocratico, le difficoltà e proprio da queste discendono alcune importanti considerazioni che le intervistate hanno formulato al riguardo delle due leggi e delle modalità di erogazione dei fondi previste nei bandi. Innanzitutto il periodo di tempo trascorso dall'atto di presentazione della domanda all'effettiva liquidazione del contributo è stato giudicato troppo lungo dalla maggior parte delle intervistate. Al di là dell'attesa, ciò ha avuto gravose conseguenze sulla stabilità economica e finanziaria delle imprese: accertatesi dell'effettiva ammissione al beneficio, le titolari avevano spesso avviato degli investimenti la cui sostenibilità veniva messa a rischio dal ritardo nell'arrivo dei fondi. Da qui deriva la richiesta, pressoché da tutte condivisa, di abbreviare i tempi necessari all'erogazione del contributo, al fine di evitare pericolose crisi di liquidità che mettono a repentaglio la stessa sopravvivenza dell'impresa. Un altro problema, che si ricollega a quanto sottolineato poc'anzi, è dato dal fatto che i fondi vengono erogati solo previa presentazione delle fatture di spesa sostenute. Si tratta di una procedura funzionale al rispetto dei parametri stabiliti dai due atti normativi, ma che mal si concilia con l'esigenza delle titolari di disporre, presto se non subito, del denaro necessario a realizzare investimenti ritenuti indispensabili per la propria impresa e che non verrebbero sostenuti in assenza del contributo regionale o statale. In questo caso, si dovrebbe cercare una soluzione che, da un lato, concili la legittima volontà dell'amministrazione pubblica di verificare le modalità di effettivo utilizzo dei fondi; dall'altro, il fabbisogno finanziario immediato delle imprese.

Anche se i contributi erogati nell'ambito delle due leggi per l'imprenditoria femminile costituiscono certamente un aiuto importante alle aziende, essi paiono tuttavia non sufficienti per vincere le molteplici sfide che ogni giorno il mercato pone, soprattutto ad imprese giovani e ancora in fase di consolidamento. Fra gli interventi che vengono auspicati dalle intervistate, un posto di primo piano spetta alle agevolazioni fiscali, in particolare per l'assunzione di nuovo personale. Soprattutto per imprese di piccole dimensioni la manodopera ha un costo elevato, che, accompagnato agli oneri previdenziali correlati, costituisce una grossa barriera all'avvio di nuove assunzioni. Spesso le imprese si trovano ad affrontare un carico di lavoro insostenibile per il personale già operativo, ma i fattori a cui abbiamo poc'anzi accennato bloccano sul nascere qualsiasi programma di ampliamento dell'organico. Da qui la richiesta di sgravi per venire incontro alle esigenze delle piccole e medie imprese in termini di assunzione di nuovo personale, da cui discenderebbero anche positive ricadute sulle dinamiche

occupazionali del territorio. Un'altra esigenza, emersa di frequente nelle interviste, è quella di una maggiore formazione all'imprenditorialità. Spesso, infatti, la donna che decide di avviare un'attività in proprio non dispone delle necessarie competenze, soprattutto in campo gestionale ed amministrativo. Appare pertanto necessario predisporre più frequenti occasioni per la formazione delle nuove imprenditrici, in modo tale da rendere più agevole il loro rapporto con la burocrazia e, allo stesso tempo, migliorare le loro performance in sede di amministrazione e gestione dell'impresa.

Le due leggi in questione stabiliscono in maniera piuttosto precisa le tipologie di iniziativa e di spesa ammissibili al beneficio dei fondi. Nel primo caso il contributo è stato utilizzato principalmente per l'avvio di una nuova attività o per un progetto aziendale innovativo, mentre le altre due categorie previste dalle leggi (acquisto di servizi reali e acquisto di attività preesistenti) occupano una posizione molto marginale. Per quanto concerne, invece, le modalità di utilizzo dei fondi, essi sono stati prevalentemente destinati all'acquisto di attrezzature e macchinari, alla realizzazione di impianti generali, nonché all'acquisto di software e di altre tecnologie informatiche. Appare così evidente come le due leggi si siano rivelate un utile contributo soprattutto nella fase di avvio delle attività dell'azienda, garantendo una piena operatività della stessa in tempi più brevi e allo stesso tempo limitando il ricorso al credito bancario. Alcune delle intervistate hanno manifestato, inoltre, la propria convinzione che le tipologie di spesa ammissibili dovrebbero essere estese, al fine di fare delle due leggi uno strumento atto a sostenere l'impresa non solo nella sua fase di avvio, ma anche di consolidamento successivo. Ciononostante il grado di soddisfazione delle intervistate rispetto alle due leggi è parso generalmente buono: la concessione di contributi a fondo perduto ha rappresentato per molte una vera e propria "boccata d'ossigeno" e ha limitato le necessità di ricorrere a prestiti bancari per coprire il fabbisogno di finanziamento dell'impresa.

Entrambi gli atti normativi, sia la legge nazionale che quella regionale, prevedono la possibilità di erogare finanziamenti anche per attività di formazione, sia per le titolari (legge 215) che per le dirigenti e le dipendenti di genere femminile (L.R. 1/2000). Nell'ambito del campione analizzato questa tipologia di spesa viene citata soltanto in numero assai limitato di casi. Questo dato può essere giustificato dal fatto che la maggior parte delle imprese, costituite solo di recente, avevano problemi più urgenti da affrontare ed avevano come primo obiettivo la messa a regime dell'intera catena produttiva. Il tempo a disposizione per la formazione era quindi poco, ma, ciononostante, la quasi totalità delle titolari è parsa consapevole dell'importanza delle attività formative ed una buona quota delle stesse prevede di parteciparvi in futuro o di garantirvi l'accesso alle proprie dipendenti o collaboratrici.

Le due leggi hanno avuto in molti casi, anche se indirettamente, una positiva ricaduta sulle dinamiche occupazionali all'interno dell'azienda. Talvolta, l'obiettivo primo della partecipazione al bando era il conseguimento delle risorse finanziarie necessarie alla messa in regola delle socie oppure di collaboratori part-time. Obiettivo pienamente conseguito proprio grazie ai fondi delle due leggi, il cui arrivo ha liberato altre risorse finanziarie che, anziché venire destinate all'acquisto di capitale fisso, sono state utilizzate per la riorganizzazione o l'ampliamento dell'organico aziendale.

Concluso l'esame delle due leggi e degli aspetti principali ad esse connessi, la sezione successiva dell'intervista era dedicata alla costruzione di un possibile profilo della donna imprenditrice, sulla base delle sue esperienze lavorative precedenti, delle motivazioni che l'hanno spinta ad abbracciare la scelta imprenditoriale, delle difficoltà

incontrate e degli aiuti ricevuti al momento del “grande balzo”. La maggioranza delle intervistate ha dichiarato di avere alle spalle una o più esperienze di lavoro dipendente, soprattutto come operaia o commessa di fabbriche o altri esercizi commerciali. Più contenuto, invece, il numero di coloro che già possedevano un’esperienza di lavoro autonomo e che quindi hanno portato nella propria attività attuale un bagaglio di esperienze già acquisito, rivelatosi quanto mai prezioso soprattutto nella fase di avvio delle attività. Quanto alle esperienze professionali trascorse delle intervistate, un aspetto appare particolarmente significativo: in ben 16 casi su 39 l’attività attuale non si ricollega con quella o quelle precedenti, né in termini di settore né di competenze richieste. La donna imprenditrice appare, quindi, eclettica o quantomeno dotata di notevoli capacità di adattamento e adeguamento a contesti professionali completamente diversi da quelli già noti.

Venendo alle motivazioni che stanno alla base della decisione di abbracciare la carriera imprenditoriale, si possono individuare due filoni principali: da un lato, il desiderio di creare qualcosa di proprio e, quindi, l’orgoglio di realizzarsi in prima persona; dall’altro, la possibilità di godere di maggiore autonomia lavorativa e di conseguire maggiori soddisfazioni rispetto a quanto avveniva in circostanze di lavoro alle dipendenze altrui. Un ruolo marginale hanno avuto, invece, altre motivazioni di fondo quali la tradizione familiare, il sopraggiungere di circostanze favorevoli o di un’occasione che doveva essere colta in tempi brevi.

E’ stato chiesto inoltre alle intervistate di ritornare con la mente al momento in cui hanno preso la “fatidica” decisione e di ricordare le reazioni dei propri parenti ed amici, nonché di evidenziare le persone o enti a cui si sono appoggiate al momento di compiere il balzo verso il mondo dell’imprenditoria. La famiglia, sia ristretta che allargata, è stata nella maggior parte dei casi il principale luogo di discussione e di consultazione per le intervistate. Altre persone o enti contattati sono stati il professionista di fiducia, le associazioni di categoria, ma non manca anche chi ha preso la decisione in totale autonomia ed indipendenza, senza render conto di niente a nessuno. A parte i fondi per l’imprenditoria femminile, l’avvio delle nuove attività è stato reso possibile grazie al prezioso sostegno economico fornito dai propri familiari, a cui vanno aggiunti la disponibilità di risorse finanziarie proprie e l’apertura di mutui presso le banche.

Quanto ai principali problemi che si incontrano nella gestione quotidiana dell’impresa, le titolari intervistate hanno posto soprattutto l’accento sulla difficoltà di coniugare lavoro e famiglia. Il tempo a disposizione sembra davvero non bastare mai e purtroppo ci si vede costrette a sacrificare ora l’uno ora l’altra. Pressoché annullato il tempo per gli hobby e gli interessi personali, la maggioranza delle intervistate cerca di riservare una quota significativa anche per la cura dei figli e della casa, mansioni tradizionalmente femminili e a cui si fa fatica a rinunciare. E’ questo uno degli elementi che maggiormente distingue la donna imprenditrice dal suo collega uomo: quest’ultimo, infatti, è libero da tali impegni e può concentrare tutte le sue energie ed attenzioni alla gestione dell’impresa e al lavoro in generale. Non si riscontrano, invece, particolari problemi con soci e dipendenti, e neppure con le banche e le associazioni di categoria. La burocrazia appare foriera di qualche aggravio in più nella gestione dell’azienda, che tende tuttavia ad essere superato mano a mano che la titolare matura una sempre maggiore esperienza e capacità gestionale.

Emerge così un quadro complessivamente positivo, tanto che la totalità delle intervistate fuorché una valuta positivamente la scelta di aver intrapreso la carriera imprenditoriale.

Sono soprattutto le maggiori gratificazioni e soddisfazioni personali unite all'autonomia e alla flessibilità proprie del lavoro autonomo i fattori che stanno alla base di tali valutazioni positive. Naturalmente i problemi non mancano, ma giorno per giorno si cercano le migliori strategie atte a risolverli.

In termini di prospettive aziendali, la maggioranza delle intervistate ha espresso la propria fiducia che nel prossimo futuro l'impresa di proprietà possa consolidarsi ulteriormente, ampliarsi nelle dimensioni sia dell'organico che degli spazi occupati e rafforzare la propria posizione sul mercato grazie a politiche di differenziazione del prodotto o di specializzazione. In particolare, le titolari di esercizi commerciali confidano di poter aprire un secondo punto di vendita accanto a quello già esistente, mentre le imprese manifatturiere e le società cooperative puntano all'acquisto di nuovi stabili più grandi dove concentrare le attività produttive. Limitato è invece il numero di coloro che non prevedono di dare il via a politiche di differenziazione o ad ampliamenti dell'azienda, ma ciò deriva dal fatto che queste imprese o si sono già consolidate o, almeno per il momento, non ritengono necessario procedere a tali iniziative.

Ritornando poi alla visione che le donne imprenditrici hanno di se stesse, è stato loro chiesto di evidenziare l'esistenza o meno di sostanziali differenze fra uomini e donne che svolgono funzioni gestionali all'interno dell'impresa. La maggioranza delle intervistate sembra concordare sul fatto che esistono una serie di elementi che distinguono la donna imprenditrice dal proprio collega: una maggiore sensibilità e, quindi, predisposizione alle relazioni umane, una più marcata creatività che viene contrapposta alla praticità e metodicità degli uomini, oltre ad una maggiore cura ed attenzione dei dettagli. In 6 casi, tuttavia, l'intervistata ha manifestato la propria convinzione che non esistano delle differenze significative fra un uomo e una donna posti alla guida di un'azienda: tutto dipende dalle capacità della singola persona e non dal fatto che l'imprenditore sia uomo o donna. Al contempo, i  $\frac{3}{4}$  delle intervistate ritengono che per una donna sia fundamentalmente più difficile che per un uomo intraprendere la carriera imprenditoriale. Questo in virtù del fatto che la donna deve assolvere anche a ben precisi obblighi ed impegni familiari: la cura della casa e dei figli sono attività tradizionalmente femminili e non sempre si riesce a trovare il giusto mix di tempo e risorse per conciliare lavoro e famiglia. Non solo, soprattutto nelle fasi di avvio dell'impresa l'uomo gode di maggiore credibilità e rispetto da parte dell'ambiente circostante e delle istituzioni, così che una donna che voglia dar vita ad un'attività autonoma deve "armarsi" di grande tenacia e forza di volontà per riuscire nei suoi intenti e vincere le numerose resistenze frapposte dall'ambiente esterno.

La quarta sezione del questionario si conclude con una domanda che riguarda più strettamente le leggi per l'imprenditoria femminile. Interpellate sulla loro intenzione di partecipare nuovamente al bando, la quasi totalità delle intervistate ha dato una risposta affermativa. Eventuali nuovi fondi verrebbero utilizzati prevalentemente per il rinnovo dei macchinari e degli altri beni strumentali al ciclo produttivo (investimenti in capitale fisso), l'ampliamento o l'ammodernamento dei locali e, infine, la partecipazione ad attività di formazione. In questa sede ritorna l'invito da parte delle titolari ad assumere iniziative volte a ridurre i tempi di attesa per l'erogazione dei fondi nonché ad una maggiore diffusione sul territorio delle informazioni relative ad opportunità di finanziamento a fondo perduto.



## METODOLOGIA DELLA RICERCA

Al fine di trarre un bilancio sugli effetti generati dalle leggi atte a sostenere l'iniziativa imprenditoriale femminile, segnatamente la legge nazionale 215 del 1992 e la successiva legge regionale n. 1 del 2000.. E' stato considerato l'universo delle imprese che, partecipanti ai bandi, avevano concluso l'intero iter burocratico e, quindi, avevano ricevuto il contributo economico. Tale universo assomma a circa 80 imprese. Di queste è stato considerato un campione di 39 imprese venete. La ripartizione per province delle imprese contattate per l'indagine è stata la seguente: 8 per le province di Treviso e Venezia, 7 per la provincia di Verona, 6 per quelle di Vicenza e Padova, 3 per Belluno ed, infine, 1 per la provincia di Rovigo. Le titolari delle aziende estratte, ritenute in virtù della loro posizione delle testimoni privilegiate sulle due leggi e le loro implicazioni, sono state messe a conoscenza del loro coinvolgimento nell'indagine mediante l'invio di una lettera di presentazione della ricerca. Ciascuna delle intervistatrici ha provveduto a contattare telefonicamente le imprese assegnate, in modo da fissare un appuntamento per eseguire l'intervista. In quattro casi è stato necessario sostituire le imprese originariamente estratte con dei nuovi nominativi. Le motivazioni al riguardo sono state differenti: in un caso l'impresa aveva cessato l'attività, in un altro la titolare dell'impresa si è ripetutamente negata al telefono, mentre negli altri due casi è stato rispettivamente impossibile contattare l'azienda e parlare con la titolare, assente per lungo tempo per motivi di lavoro. In tutti gli altri casi le imprenditrici raggiunte hanno dimostrato disponibilità nei confronti delle rilevatrici e interesse nei confronti della ricerca in questione e degli obiettivi della stessa. La ricerca, promossa dalla Regione del Veneto e dall'Unione Regionale delle Camere di Commercio del Veneto, è stata realizzata dalla Fondazione Nord Est. Daniele Marini ha diretto e supervisionato la ricerca. Federico Ferraro e Silvia Oliva hanno predisposto lo strumento d'indagine e coordinato la rilevazione. Federico Ferraro ha curato l'analisi dei testi e la redazione del rapporto. Le interviste sono state effettuate durante il mese di aprile e, in un numero limitato di casi residui, durante la prima settimana del mese di maggio.



## 1. I DATI SULL'IMPRESA

In questa prima sezione l'attenzione verrà centrata sulle caratteristiche principali delle aziende, con riferimento alla tipologia di attività svolta, alla loro natura giuridica, all'anno di fondazione e al numero di addetti.

Nell'ambito del campione oggetto dell'indagine, si riscontra una netta prevalenza delle ditte individuali. Su un campione complessivo di 39 imprese, infatti, le ditte individuali sono 20. A seguire troviamo le Snc (7), le Srl (5), le Sas (3), le cooperative a responsabilità limitata (2) ed, infine, una piccola società cooperativa e uno studio associato.

Le imprese campione sono, quasi nella totalità, di recente costituzione. Di esse, infatti, 15 sono state fondate nel 2000, 11 nel 1999, 10 nel 2001 ed una nel 2002. Fanno eccezione solamente due imprese, la cui attività è iniziata rispettivamente nel 1993 e nel 1994. Il dato in questione è, tuttavia, indicativo solo dell'atto di costituzione delle imprese, non dell'avvio dell'attività vera e propria. Due delle intervistate hanno, infatti, specificato che le loro imprese, anche se secondo legalmente fondate nel 1999, hanno iniziato ad essere operative soltanto l'anno seguente.

La maggior parte delle imprese oggetto dell'indagine è di piccole dimensioni. In tre casi lavora soltanto la titolare, che quindi si occupa dell'intera gestione aziendale. Vi sono poi 6 imprese con un solo addetto, 12 con 2 addetti, 9 con 3 ed una sola impresa con 4. Se passiamo alla successiva fascia, quella cioè con un numero di addetti compreso fra 5 e 10, troviamo una sola impresa con un organico composto da 8 persone. Se, come abbiamo visto, tendono a prevalere le imprese piccole o piccolissime, bisogna altresì aggiungere che fra le intervistate si ritrovano anche imprese di dimensioni maggiori. Quattro imprese hanno un numero di addetti compreso fra le 10 e 20 unità, due fra le 20 e 30, ed infine un'impresa conta ben 75 addetti.

Le imprese presentano, inoltre, una forte connotazione femminile anche nel personale addetto. L'organico dell'azienda è composto in prevalenza da donne nella totalità dei casi, con una sola eccezione, peraltro significativa, dato che il rapporto maschi-femmine è di 14 a 3 in favore dei primi.

Alle titolari d'azienda è stato chiesto se all'interno dell'azienda fossero presenti anche dei familiari e, in caso di risposta affermativa, quale fosse il loro ruolo specifico. La domanda era volta a cercare di comprendere se e in quale misura ci si trovasse di fronte ad una tipica impresa del Nord Est a conduzione familiare. L'esito del quesito è stato equilibrato: in 18 casi all'interno dell'azienda sono presenti, a vario titolo, uno o più familiari, mentre nei rimanenti 21 nessun membro del nucleo familiare lavora a fianco della titolare. La tipologia più frequente di familiare inserito nell'organico dell'azienda è quella del socio, legato al titolare da rapporti di parentela abbastanza diversificati (fratello, sorella, figlio, partner, cugina). Negli altri casi i familiari assolvono a funzioni di coadiuvanti o di collaboratori a vario titolo. Soltanto in un caso un familiare, segnatamente il marito della titolare d'azienda, riveste funzioni dirigenziali. A questo proposito, una delle intervistate, alla richiesta se il proprio partner o qualche familiare fosse inserito all'interno dell'organico dell'azienda, ha dato una risposta particolarmente significativa.

*No, non è occupato nella mia stessa azienda (riferendosi al marito). Basta una "matta" in famiglia. Non ne vuole proprio sapere di avere un'attività in proprio...mi dice "se guardo te" ...nessuno lo farebbe. (EZTV1).*

Consideriamo, infine, il tipo di attività svolto dalle imprese campione. Il settore maggiormente rappresentato è quello del commercio, intendendo con questo termine negozi ed altri esercizi in cui si effettua la vendita diretta di uno o più prodotti o servizi. Fra le attività di questo tipo, vi sono 4 negozi di abbigliamento, settore a tradizionale vocazione femminile, a cui si aggiungono un panificio, una cartoleria, una fioreria, un negozio specializzato nella vendita di articoli da regalo, 3 bar/ristoranti e 2 gelaterie. Un altro settore di attività è quello costituito dai centri estetici, dalle palestre e dai saloni di parrucchiera, che tutti insieme assommano a 6 unità. Anche in questo caso, ci troviamo dinanzi a tipi di esercizi che tradizionalmente sono a conduzione in prevalenza femminile. Limitate sono, invece, le imprese manifatturiere: vi sono solo 6 casi nel campione analizzato, di cui due appartengono al settore tessile, uno a quello dell'elettronica, uno al settore orafa, uno a quello del legno, mentre un'ulteriore impresa è attiva nella produzione di imballaggi da destinare ad uso alimentare. Una sola è l'impresa che opera nel settore dell'agricoltura. Abbiamo poi altri tipi di attività che possiamo inserire nella categoria generale dei servizi alla collettività: 2 asili nido, un'agenzia di viaggio, due imprese che offrono rispettivamente servizi sanitari e di pulizia, uno studio di architettura, una galleria d'arte, uno studio di elaborazione dati ed altre due imprese che operano una nel campo dell'editoria, la seconda fornisce servizi web al settore orafa.

In linea generale, quindi, almeno limitatamente al campione considerato, possiamo affermare che l'iniziativa imprenditoriale femminile tende a concentrarsi nel settore terziario, nella vendita commerciale al dettaglio di prodotti finiti e nella fornitura di servizi di varia natura alla collettività mentre il settore manifatturiero riveste un ruolo secondario. Inoltre, come si è visto, tendono a prevalere settori specifici in cui la presenza ed il ruolo delle donne sono ormai consolidate o si stanno affermando con sempre maggior forza negli ultimi anni: il riferimento è in particolare ai settori dell'abbigliamento, dell'estetica e della ristorazione nelle sue varie forme (bar, gelaterie, ecc.).

## 2. IL PROFILO DELL'IMPRENDITRICE

L'obiettivo di questa seconda sezione è quello di tracciare un ritratto delle imprenditrici intervistate, ad iniziare dal loro profilo professionale (età, titolo di studio e stato civile), per poi passare ad una disamina dei motivi che stanno alla base della scelta di divenire imprenditrice, delle difficoltà incontrate dentro e fuori l'azienda e, infine, del grado di soddisfazione rispetto a quanto costruito finora.

Il campione di imprenditrici intervistato presenta un'età media abbastanza bassa. Su 39 titolari d'azienda, infatti, ben 17 appartengono alla classe d'età compresa fra i 30 e i 40 anni, mentre 6 rientrano nella fascia 20-30. Significativa appare la presenza di una ragazza di soli 21 anni, che figura come socia di una delle aziende campione. Il resto delle intervistate è ripartito nelle altre due classi d'età individuate: 11 hanno un'età compresa fra i 40 e i 50 anni, mentre soltanto 5 sono le ultracinquantenni. Come si può notare, quindi, all'interno del campione analizzato si riscontra una prevalenza delle imprenditrici giovani o molto giovani.

Quanto allo stato civile, le imprenditrici sono in prevalenza, segnatamente 24, coniugate. Significativo appare il valore registrato dalle titolari nubili, 10, un dato questo che non è sempre legato alla giovane età. In taluni casi, invece, esse hanno un'età superiore ai trent'anni e talvolta anche ai quaranta. Una di esse, interpellata sul proprio status, ha dato questa spiegazione:

*Non sono sposata, sono nubile, single, non c'è tempo! (RCVII)*

La quota residuale, peraltro assai modesta, comprende 3 titolari d'azienda separate e 2 conviventi.

Interessante, al fine di tracciare un profilo il più possibile completo delle titolari d'azienda intervistate è la domanda relativa alla presenza o meno di figli. Si tratta di una questione rilevante, dal momento che la presenza o meno di uno o più figli può certamente condizionare o talvolta anche frenare l'avvio alla carriera imprenditoriale di una donna. La ripartizione delle risposte è stata anche in questo caso equilibrata: 18 fra le titolari intervistate non hanno figli, le rimanenti 21 hanno invece uno o più figli (da un minimo di 1 ad un massimo di 4). In due casi la titolare intervistata era in attesa del primo figlio e la nascita del bimbo viene da entrambe vista come un elemento in grado di introdurre cambiamenti significativi nella vita dell'imprenditrice e nell'assolvimento degli obblighi aziendali. Alla domanda "Come pensa di organizzarsi con il bambino?" alcune imprenditrici sottolineano le seguenti opzioni:

*I primi tre mesi farò il lavoro da casa; la contabilità si può fare e poi si vedrà...dovrò fare delle scelte: mio marito mi ha anche proposto di stare a casa; a me piace la casa, la famiglia, ma dopo un po' penso che soffocherei...mi piace sentirmi responsabile...ci sono delle persone che dipendono da me e questo mi fa sentire importante. (EZTV3).*

*Ora sto per diventare mamma, quindi la mia giornata cambierà. (...) La maternità cambia la vita della donna e dell'imprenditrice nel caso specifico. (MMBL1).*

Le affermazioni di queste due giovani imprenditrici, che si apprestano a diventare mamme per la prima volta, dimostrano come la maternità possa costituire un elemento di difficoltà, ma anche di sfida per una titolare d'azienda. Il problema della maternità si

inserisce peraltro all'interno della più ampia questione relativa alla capacità/difficoltà di coniugare impegni lavorativi e familiari per una donna imprenditrice, problematica, questa, su cui avremo modo di intrattenerci diffusamente in seguito.

Per completare il curriculum, per così dire, delle intervistate, consideriamo infine il titolo di studio da esse posseduto. Le intervistate presentano un livello di istruzione mediamente elevato: 19 di esse, infatti, dispongono di un diploma di scuola superiore, 5 di un diploma di scuola professionale, mentre 4 sono laureate. Da registrare la frequenza con cui ricorre, fra le titolari di un diploma superiore, il titolo di ragioniera. La rimanente quota delle intervistate, pari a 11 unità, presenta invece un livello di istruzione medio-basso: 10 imprenditrici sono titolari di un diploma di scuola media inferiore, 1 di licenza di scuola elementare.

Al fine di ricostruire meglio il percorso professionale delle nuove imprenditrici, è stato loro chiesto di indicare la o le attività precedentemente svolte. Nessuna delle intervistate, infatti, ha da sempre svolto il lavoro attuale ed è parso interessante cercare di comprendere come l'esperienza attuale si ricollegli alle precedenti. Ben 17 delle intervistate hanno dichiarato di avere alle spalle esperienze di lavoro dipendente, chi come operaia, chi come segretaria, chi ancora come commessa all'interno di negozi o di altre attività commerciali. Vi sono poi tre casi di imprenditrici che in precedenza lavoravano nel settore pubblico: due in qualità di insegnanti, mentre una non ha precisato l'ambito in cui era precedentemente operativa. In due casi la titolare era invece casalinga, ma aveva comunque già alle spalle altre esperienze lavorative, che erano state interrotte con la maternità e la necessità di accudire i figli. Non si tratta quindi di persone che si sono lanciate nel mondo dell'imprenditoria completamente prive di un precedente contatto con il mondo del lavoro. Tuttavia, è ancora più significativo che il loro rientro in attività sia avvenuto con la creazione di un esercizio in proprio.

*Prima di questo lavoro ho fatto la mamma per dieci anni. Prima ancora ho lavorato sempre in ambito commerciale, vale a dire in una ditta di confezioni, che ho dovuto lasciare per seguire la famiglia. Mi sono così lanciata nuovamente nel mondo del lavoro a distanza di 10 anni dalla mia ultima esperienza. (FDVR6)*

*Dal conseguimento del diploma professionale ho sempre lavorato. Prima come commessa in un negozio di abbigliamento fino alla nascita del mio primo figlio; è poi seguito un periodo di 3 anni in cui ho fatto la casalinga a tempo pieno; dopodiché, circa cinque anni fa, ho intrapreso la carriera imprenditoriale. (FDVR7)*

Vi sono poi tre casi in cui l'intervistata è passata direttamente dal mondo della scuola a quello dell'imprenditoria. In uno di questi casi, poi, la titolare d'azienda segue ancora i corsi presso l'università e, quindi, studio e lavoro stanno procedendo di pari passo. Vi sono infine 9 intervistate che già avevano avuto esperienza di lavoro autonomo, anche se con funzioni diverse: in cinque casi come titolari di altra azienda rispetto a quella attuale, in due casi le intervistate erano socie, in un caso membro di una cooperativa e, infine, sempre in un solo caso svolgeva funzioni dirigenziali. Alcune di esse sono state costrette, per ragioni economiche, a chiudere la precedente attività, ma ciò non ha impedito loro di rimettersi nuovamente in discussione e di fare un ulteriore tentativo di creare un'attività per proprio conto.

*Ero un'artigiana, avevo un laboratorio di confezioni tessili. Ma non ho alcun rimpianto, sono una che non si ferma mai, sono stata contenta...Poi però c'è stata una crisi enorme nel settore, io avevo impegnato parecchi soldi, li avevo impegnati un po' alla volta, siamo partiti da zero, come sono partita da zero anche questa volta, in quindici anni siamo riusciti a raggiungere degli obiettivi ma poi siamo stati costretti a chiudere. Perché ormai o si va all'estero o ci sono i cinesi che lavorano in questo campo, perciò non abbiamo più avuto la possibilità di lavorare. Mi dispiace perché mi piaceva anche quello come lavoro, l'abbiamo creato dal niente. (RBVE8)*

Se si considera che la signora è ora titolare di un'edicola affiancata da una gelateria, si comprende come per chi ha già alle spalle un'esperienza di lavoro in proprio anche cambiare completamente il settore in cui si opera non costituisca certamente un fattore frenante né inibitore. Tanto più che non è l'unico caso di questo tipo che sia stato riscontrato nelle interviste realizzate.

*Prima di iniziare questa attività ho lavorato, per circa un anno, presso un cambiavalute e, per pochi mesi, presso una libreria della zona. Ancora prima, facevo parte di una cooperativa che forniva servizi bibliotecari. La cooperativa era costituita da circa 10 socie e si occupava dell'implementazione o della gestione delle biblioteche comunali o di quartiere. (...) Dopo un periodo di 5 o 6 anni siamo state costrette a chiudere la cooperativa. Si sa che di cooperative ne nascono molte, ma ne chiudono ancora di più. (LZVE3)*

Attualmente questa signora è titolare di una merceria, specializzata nel commercio al dettaglio di articoli da neonato, filati e calze. Un settore che poco ha a che vedere con la gestione di una biblioteca, ma questo testimonia come ciò che più conta non è tanto dove si è lavorato, quanto piuttosto l'esperienza e la maturità che precedenti tentativi hanno permesso di acquisire. Difficoltà economiche e crescita della concorrenza sembrano essere le cause comuni che hanno portato al termine le passate iniziative:

*Sono stata imprenditrice per molti anni: ho gestito un negozio di alimenti naturali assieme ad altre due ragazze. (...) E' stata un'attività che ha funzionato ma poi abbiamo avuto alcune difficoltà legate alla gestione del tempo. Considerato inoltre che una mia socia aveva voglia di vendere, abbiamo deciso di cedere l'azienda ad una catena che aveva aperto a 400 metri dal nostro negozio e che, tra l'altro, stava praticando una dura politica di concorrenza dato che era una Spa e poteva praticare prezzi super ribassati. (RDVR3)*

Tra le altre esperienze professionali che le intervistate hanno dichiarato di avere alle spalle vanno citati anche due casi in cui la titolare era in precedenza una libera professionista e quello di una ex giornalista free lance che ora ha avviato un'impresa attiva nel campo dell'editoria.

Abbiamo già avuto modo di sottolineare come in più di un caso l'attività attualmente esercitata dalle intervistate abbia poco o nulla a che fare con le proprie esperienze passate, quantomeno dal punto di vista del settore in cui si inserisce l'impresa. Senza la pretesa di voler scendere nel dettaglio, va detto che questo dato è stato riscontrato in ben 15 casi sui 39 complessivi. Per tutte le altre titolari, invece, l'attività odierna si ricollega in qualche modo alle precedenti esperienze lavorative. Spesso l'intervistata aveva svolto

attività di commessa o di dipendente in un esercizio commerciale analogo a quello di cui ora invece è titolare:

*Da sempre ho fatto questo lavoro prima come dipendente. (...) Prima ero commessa, poi responsabile del negozio. (...) Avendo lavorato per tanti anni in questi negozi, mi è stata data questa possibilità. Ho lavorato sempre come dipendente, anche in laboratorio e quindi so come si fanno i prodotti. (RBVE6)*

*Ho sempre lavorato in questo settore fin da quando avevo vent'anni, dapprima come venditrice, poi sono passata alla contabilità, infine ho lavorato anche in negozio, sempre come dipendente. Ho capito cos'è l'oro, come si tratta con i negozianti, all'epoca poi si trattava con i grossisti. (GPV11)*

E' probabile che, pur con tutti i problemi che l'avvio di un'attività in proprio comporta sempre, la previa conoscenza del settore in cui si sarebbe andati ad operare, delle dinamiche del mercato di sbocco e delle modalità di trattare con clienti e fornitori abbia in qualche modo aiutato le neo imprenditrici, soprattutto nella fase di organizzazione iniziale dell'azienda e di ingresso sul mercato.

Cerchiamo ora di comprendere quali sono stati i fattori, gli eventi e le dinamiche che hanno spinto le intervistate ad intraprendere la carriera imprenditoriale. Ognuna di esse ha alle spalle, come abbiamo osservato, esperienze professionali diverse e diventa perciò tanto più importante cercare di comprendere come esse siano arrivate a compiere il "grande balzo".

Una quota significativa delle intervistate afferma che alla base della scelta imprenditoriale stanno soprattutto il desiderio di realizzare qualcosa di proprio e l'esigenza di una maggiore soddisfazione personale, componente questa che veniva a mancare o era soffocata nelle precedenti esperienze di lavoro dipendente.

*Innanzitutto ciò (la scelta di aprire una attività in proprio n.d.r.) rappresenta la realizzazione delle mie aspirazioni e poi dentro di noi ci sono dei talenti che non si riesce a mettere a frutto quando lavoriamo in un ambiente gestito da altri. Personalmente sentivo di avere delle qualità che potevano andare oltre le mie mansioni e quindi ho cercato di metterle a frutto. Tutto ciò parte dal mettere in discussione se stessi, quando non ti senti più realizzata, quando senti che oltre non puoi andare, cerchi una via alternativa. (GPV13)*

*Ho sempre avuto questo sogno, ma non pensavo ad una attività imprenditoriale precisa, avrei potuto iniziare anche con una attività artigianale. Desideravo fare qualcosa di mio. (MMBL1)*

*Ognuno ha dei sogni, giusto? Io sono un caso particolare perché io amo molto la famiglia, infatti mi sono sposata cinque mesi fa e ho deciso di avere un figlio subito, però, d'altro canto, desideravo avere una cosa mia, una cosa nella quale investire non solo il tempo e dei soldi, ma anche emozioni, fantasia...(EZTV3).*

*Ciò che mi ha spinto a questa scelta è la voglia di creare qualcosa di proprio. Principalmente per noi stessi e poi anche per i figli (...) Lavorando in proprio si fatica tanto ma si ricevono anche grosse soddisfazioni. (RDVR2)*

*Mi sono messa in proprio per una maggiore soddisfazione personale. (MGTV7)*

*Mi sono messa in proprio per una soddisfazione personale e spinta da una vera passione per questo lavoro, che ritengo essere davvero stimolante. (MGTV8)*

In altri casi, invece, l'avvio alla carriera imprenditoriale è stato dettato da circostanze contingenti, di carattere quindi casuale, oppure dall'emergere di un'occasione propizia che poteva e doveva essere colta.

*E' nato tutto da uno scherzo: stavo già lavorando ed un'amica mi ha proposto di iscrivermi alla scuola di estetica. Quindi mi sono iscritta. Il primo anno andavo a scuola la mattina e lavoravo part-time al pomeriggio; con l'inizio del secondo anno mi sono licenziata ed ho seguito solo la scuola; ho fatto poi un anno di stage in un centro estetico in città e quindi un po' di esperienza all'interno di una ditta di cosmesi. E poi è arrivata la decisione di aprire questa attività, spinta dal fatto che volevo essere io a decidere come gestire il lavoro. (RDVR4)*

In questo caso, quindi, all'origine di un percorso professionale articolatosi in vari anni troviamo la componente casuale, alla quale, al successivo atto dell'apertura della nuova attività in proprio, si viene ad aggiungere anche quel desiderio di autonomia professionale a cui abbiamo già fatto riferimento poco sopra.

Nel caso di un'altra delle intervistate, l'avvio alla carriera imprenditoriale è stato il frutto congiunto della conclusione di una precedente esperienza professionale e di un'opportunità che si è presentata e che andava colta.

*Principalmente ho colto un'opportunità. La figura di gallerista che mi sono creata è stata una scelta, o un percorso, un po' casuale. Negli ultimi anni in cui facevo l'insegnante di educazione fisica, ho cominciato a interessarmi e dedicarmi alla promozione e divulgazione delle opere di un artista (...) Ho usufruito della possibilità del pensionamento anticipato come da legge dell'epoca per implementare maggiormente l'attività di sostegno e collaborazione con lo studio di questo artista. Ho colto l'opportunità di dedicarmi esclusivamente a questa attività, lasciando l'insegnamento. (LZVE4)*

L'esistenza di una tradizione familiare nel mondo dell'imprenditoria si è invece dimostrata, almeno nel campione oggetto dell'indagine, un fattore di ordine secondario. Soltanto due delle intervistate, infatti, hanno attribuito ad essa l'origine della propria scelta.

*L'esempio di due sorelle che sono anch'esse imprenditrici. (CBPD6)*

*Provegno da una tradizione familiare nella quale l'imprenditorialità e la libera professione sono la norma. (CBPD5)*

All'origine della scelta di intraprendere l'attività imprenditoriale troviamo, quindi, una serie di fattori strettamente legati tra loro, quali la voglia e l'orgoglio di realizzarsi, il

desiderio di creare qualcosa in prima persona e di avere maggiori soddisfazioni personali, il bisogno di maggiore autonomia lavorativa, indipendenza e flessibilità.

*Mi sono messa in proprio per avere più stimoli nel lavoro e per una maggiore realizzazione personale; per “lavorare per me stessa”. In rapporto di subordinazione mi sentivo stretta e non pienamente realizzata, senza soddisfazione economica, per non parlare del fatto che ero una donna appena sposata e che quindi aveva il problema che i datori di lavoro pensavano con apprensione ad una possibile gravidanza; così invece mi posso gestire (...) (MGTV6).*

*La principale motivazione, che mi ha spinto a lasciare il mio lavoro per avviare un'attività imprenditoriale, è stata la voglia di realizzarmi; non volevo più essere alle dipendenze di qualcuno, volevo fare da sola e costruire un'attività per conto mio. E' stato un orgoglio mio di realizzarmi. Essere lavoratore dipendente ha i suoi pro e contro, mentre avere un'attività in proprio, pur con i suoi rischi – per i primi anni non bisogna aspettarsi di prendere lo stipendio – dà molte più soddisfazioni. (...) Avevo un forte desiderio di autonomia e, anche se faccio molte più ore di lavoro di prima, non mi pesano perché il lavoro è mio. (...) La mia non è stata una decisione maturata pian piano, ma quando in un ambiente di lavoro non ci si trova bene, prima o poi scatta qualcosa. Sapevo di fare bene il mio lavoro, e non ricevendo alcun merito, ho deciso, quindi, di provare a fare da sola. (LZVE1)*

La scelta di avviarsi alla carriera imprenditoriale, anche se motivata da una serie ben precisa di fattori, non può certamente essere considerata facile. Ciò è tanto più vero se si considera che la totalità delle intervistate proveniva da esperienze professionali molto diverse tra loro, ma allo stesso tempo tutte più o meno lontane dall'imprenditoria. E' stato pertanto chiesto loro di chiarire a quali reti di relazioni si fossero appoggiate al momento della faticosa scelta e se avessero ricevuto un sostegno di tipo anche economico dalla propria famiglia, da amici o dai vari enti contattati.

La maggior parte delle intervistate ha evidenziato l'importante ruolo svolto dal proprio marito/partner e dalla propria famiglia alla vigilia della decisione di intraprendere la scelta imprenditoriale e anche nei periodi successivi alla decisione medesima. In molti casi l'apertura dell'attività in proprio è stata preceduta da discussioni e consultazioni all'interno del nucleo familiare, più o meno allargato. Ciò dimostra come le intervistate abbiano attribuito grande peso ai pareri e alle opinioni espresse dai propri congiunti, sia in termini di realizzabilità del progetto o del sogno coltivati, sia di sostenibilità economica dello stesso.

*(Un sostegno è venuto, n.d.r.) prima di tutto dalle nostre famiglie. Sì perché diciamo che l'idea all'inizio era partita da mia madre. Bisogna premettere che noi come famiglia siamo molto uniti, non solo come famiglia ristretta, ma anche allargata, con gli zii, i cugini; con mia cugina in particolare; mia mamma ha pensato all'agenzia di viaggio in quanto la zona era scoperta; io ho preso l'idea al volo dopo averci pensato non più di una notte; se ci avessi pensato di più, non so se sarei partita. (EZTV3)*

*Non ho avuto particolari aiuti, se non da mio marito. (EZTV4)*

*Ci siamo riunite alcune volte e abbiamo parlato con mio marito che ha avuto l'idea di intraprendere questa attività e così...Un giorno abbiamo detto: "Proviamo". (RBVE7)*

*Quando sono partita mi sono appoggiata a mio marito. Siamo partiti allo sbaraglio ed il sostegno economico sul quale abbiamo potuto contare è stata la "buona uscita" che lui ha preso dalla precedente società. Ci siamo buttati a capofitto nel lavoro: sebbene non avessimo neanche un cliente, abbiamo aperto la lucidatura forti del suo nome. Mio marito nell'ambiente era ed è molto conosciuto. (RDVR2)*

Se la famiglia è stata in molti casi la rete relazionale a cui le imprenditrici si sono appoggiate, un ruolo importante, ed in cinque casi addirittura decisivo, è stato svolto dal commercialista. Il dato sembra trovare una sua naturale spiegazione nella grande mole di pratiche burocratiche, spesso anche complesse, necessarie all'apertura di una nuova azienda, così che la presenza e l'aiuto di un consulente diventano fattori rilevanti nella fase non solo di costituzione dell'impresa, ma anche di avvio delle attività.

*Per aprire siamo andate da una commercialista donna e da un notaio donna. Soprattutto la commercialista ci è stata di grande aiuto dal punto di vista pratico, anche, ad esempio, per la scelta del tipo di società che più si addiceva alle nostre esigenze. (RDVR3)*

*Il primo ostacolo che ho incontrato quando ho deciso di mettermi in proprio è stato quello di fare il "patentino" allora necessario per l'avvio di un'attività commerciale e in questo sono stata seguita da un commercialista. (MGTV5)*

Per quanto riguarda invece l'appoggio offerto dalle Associazioni di categoria, i giudizi espressi dalle titolari d'impresa intervistate sono stati contrastanti e oscillano da un elevato grado di insoddisfazione ad un profondo apprezzamento per i servizi resi.

*Le Associazioni di categoria non sono adeguate a dare sostegno all'attività del settore commerciale e infatti ci siamo sempre dovuti arrangiare. Dovrebbero dare sostegno all'avvio e facilitare l'accesso al credito invece la verità è che bisogna avere soldi messi da parte come capitale proprio e non aspettarsi di essere aiutati. (MGTV5)*

*In quanto all'assistenza per l'avvio di una nuova attività di questo tipo si sottolinea subito l'inadeguatezza del servizio erogato dagli Ordini Professionali, del tutto carente. (MGTV6)*

*Il servizio fornito dalle Associazioni artigiane per facilitare l'accesso al credito è buono, anche grazie al rilascio di garanzie. (MGTV7)*

*Quando ho deciso di iniziare questa attività mi sono rivolta all'Unione Artigiani, mi hanno seguita molto, hanno gestito tutto l'avvio dell'impresa – inizialmente individuale – sostenendomi nel progetto con la massima collaborazione. (MMBL2)*

Altri enti che sono stati contattati dalle titolari intervistate al momento della costituzione della nuova impresa o nell'avvio delle attività della stessa sono l'USL, il Comune, la Camera di Commercio e il mondo della scuola.

Significative appaiono le affermazioni di tre delle intervistate, le quali hanno dichiarato di aver agito senza l'aiuto ed il sostegno di alcuno all'atto di decidere di aprire la nuova attività. Sulla base delle loro dichiarazioni, esse hanno agito in modo del tutto individuale senza neppure consultarsi con familiari o amici.

*Mi sono sempre ritenuta autonoma, ho sempre pensato di poter rischiare. Pertanto non mi sono rivolta a nessuno. (RBVE5)*

*Ho sempre avuto il desiderio dentro di me di avviare un'attività, non ho preso suggerimenti dall'esterno. Non ho avuto sostegno da nessuno, ho fatto tutto da sola. I miei genitori erano contrari; ho chiesto consiglio ad amici, ma, in verità, ho preso la decisione da sola. (RCVI4)*

*Ho cominciato al buio. Mi sono licenziata dal mio vecchio posto di lavoro e ho cominciato a costruire qualcosa. (...) senza l'aiuto di nessuno sono partita. Quando i miei amici lo hanno saputo io avevo già fatto tutto. (EBPD3)*

Affermazioni, queste, che evidenziano senza dubbio grande sicurezza nei propri mezzi e voglia di fare unite ad una certa vocazione al rischio, tipica del mondo dell'imprenditoria.

Quanto all'eventuale sostegno economico di cui le intervistate hanno beneficiato le risposte hanno evidenziato l'esistenza di due soli canali preferenziali di finanziamento: la famiglia e le banche. Tredici di esse hanno attinto al denaro messo da parte in prima persona o dalla propria famiglia negli anni precedenti alla costituzione della nuova attività, mentre nove hanno dovuto ricorrere all'apertura di un mutuo presso una banca. Il sostegno non solo morale ma anche finanziario della famiglia si è rivelato in alcuni casi decisivo.

*La mia famiglia mi ha sempre sostenuto, anche economicamente. (...) ho "prosciugato" la mia famiglia dal punto di vista finanziario, anche se loro hanno sempre creduto in me. (RCVI6)*

*All'inizio il problema erano i soldi, ma tutti in famiglia ci hanno aiutato. (EZTV3)*

In alcuni casi il sostegno economico della famiglia è stato combinato con la richiesta di un finanziamento da parte di una banca. In un caso, in particolare, l'avvio dell'attività è stato reso possibile dalla compresenza di più canali di finanziamento diversi:

*Per quanto riguarda l'aspetto economico, abbiamo iniziato l'attività usufruendo di fondi personali, da parte di entrambe le sorelle, richiedendo inoltre un mutuo della durata di 5 anni e presentando la domanda per il finanziamento della Regione Veneto. Abbiamo dovuto anche chiedere un piccolo finanziamento ad una finanziaria, la Findomestic, per sopperire a delle difficoltà finanziarie, causate da un ordine iniziale di merce troppo esteso, un ordine che non sapevamo dove mettere né, soprattutto, come pagare. (LZVE3)*

Il giudizio sulle banche, nelle parole delle intervistate che si sono viste costrette ad accedere ad un mutuo, è anch'esso ambivalente, come già si era visto con le

Associazioni di categoria. Da un lato, alcune delle intervistate hanno manifestato la difficoltà ad accedere ai finanziamenti bancari, legate soprattutto alla richiesta di eccessive garanzie da parte delle banche medesime. Garanzie che sono difficili da presentare soprattutto per aziende di nuova o recente costituzione, quali sono molte delle imprese campione.

*I primi passi compiuti sono stati rivolti alla ricerca di un credito, cosa che è risultata difficile. In quanto donna ho riscontrato delle difficoltà da parte degli strumenti ordinari creditizi per far sì che il mio progetto venisse accettato e quindi appoggiato anche finanziariamente. Perciò sarebbe opportuno uno strumento legislativo premiante l'idea di impresa, in modo da incoraggiare a muovere almeno i primi passi. Questa della ricerca del finanziamento è stata la fase più difficile in assoluto dell'avvio dell'impresa. (FDVR7)*

*A chi non ha niente non danno niente...alla fine ha dovuto firmare mia madre: se non dai garanzie non danno niente; mi è dispiaciuto perché lei si era già assunta i suoi rischi per la sua attività; non mi sembrava giusto, ma non ho avuto alternative...chiedevano i bilanci, quali bilanci? Quelli della mamma; io non avevo beni, non ho neanche la macchina e la mia socia lo stesso. (EZTV3)*

In altri casi, invece, il rapporto con le banche è stato positivo e non si sono riscontrate sostanziali difficoltà ad accedere all'erogazione del credito.

*La banca – con la quale ho trattato personalmente – mi ha aiutata tantissimo soprattutto con la fiducia; ho avuto quanto chiesto senza nessuna mia garanzia in cambio. (MML2)*

*Un sostegno di carattere economico al mio progetto è stato fornito anche dalle banche che mi hanno concesso un finanziamento senza alcun problema. (LZVE4)*

Probabilmente le ragioni di giudizi così diversi sull'operato delle banche vanno ricercate nella natura assai variegata dei progetti aziendali sottoposti ad esame e alla maggiore o minore propensione all'erogazione del credito, a seconda del settore in cui la singola impresa è operativa. Ciononostante, in taluni casi anche il ricorso a conoscenze personali è stato un fattore importante per poter spianare la strada all'erogazione dei finanziamenti richiesti:

*Mi sono servita delle conoscenze che avevo. Anche in merito alla richiesta di finanziamento alla Banca ci ha aiutato il fratello della mia socia. (MML1)*

Alle titolari d'azienda è stato chiesto inoltre come la decisione di abbracciare la carriera imprenditoriale fosse stata accolta da familiari ed amici. La maggioranza dichiara di aver ricevuto un importante sostegno morale nei confronti della nuova iniziativa da parte dei propri congiunti e amici. In taluni casi, poi, oltre al sostegno economico di cui abbiamo già parlato, è arrivato anche un sostegno concreto nell'avvio dell'azienda.

*I nostri genitori hanno reagito molto bene, anzi siamo riuscite ad aprire questa attività e a portarla avanti grazie al loro costante aiuto. Ci hanno consigliate ed aiutate in ogni modo. Ci accompagnano con l'auto a fare gli acquisti di materiale (...) (LZVE3)*

*I miei genitori mi hanno sostenuto fin da subito e mia sorella era entusiasta all'idea. Tra gli amici alcuni mi hanno incitato, altri mi sembravano poco convinti della riuscita dell'impresa. (RDVR4)*

Alcuni parenti o amici, inizialmente scettici di fronte alle prospettive della nuova attività in proprio, hanno dovuto ricredersi con il passare del tempo e di fronte ai risultati positivi conseguiti.

*All'inizio (i miei familiari ed amici, n.d.r.) erano titubanti e mi giudicavano pazza, anche per l'attività così diversa che avrebbe svolto la mia azienda. Adesso, a distanza di anni, ammettono che la mia è stata una bella idea. (EBPD3)*

*L'unico che mi ha sconsigliato di iscrivermi alla scuola per estetiste e poi di fare la scelta di aprire l'attività è stato il mio ragazzo. Ora però ha dovuto ricredersi! (RDVR4)*

In taluni casi, anche se contenuti nel numero, la reazione di parenti ed amici alla scelta imprenditoriale è stata decisamente negativa. Non sono mancate manifestazioni di aperta ostilità nei confronti dell'intervistata:

*Erano tutti contrari. Le loro affermazioni al riguardo erano sempre negative. (RCVI4)*

Talvolta le principali perplessità e preoccupazioni dei propri congiunti erano legate al pericolo di un'eccessiva esposizione finanziaria e alla perplessità circa i possibili ritorni economici dell'iniziativa:

*I miei familiari non hanno reagito tanto bene. Perché ritengono che sia un impegno troppo grosso. Ma non sono a conoscenza dell'impegno finanziario complessivo che sta alle spalle di questo esercizio. Conoscono solo l'impegno umano, altrimenti muoiono. Sono anziani. I miei genitori non hanno la più pallida idea di quanto abbiamo investito qui. (SDRO1)*

Una questione di grande rilevanza, a cui alle intervistate è stato chiesto di dare una risposta, è quella relativa ai principali problemi riscontrati nella gestione quotidiana dell'impresa. Più di una imprenditrice su due afferma che la difficoltà principale a cui si è chiamate a dare una risposta è dettata dall'esigenza di conciliare l'attività lavorativa con la vita familiare, la cura della casa e l'educazione dei figli. Ci troviamo di fronte ad un problema che non tocca soltanto le titolari d'azienda, bensì il più vasto universo delle donne che sono al tempo stesso madri e lavoratrici. Tuttavia la problematica appare ancora più forte in questo caso, date le maggiori responsabilità e gli orari di lavoro molto flessibili che interessano una donna titolare d'azienda.

*La mia più grande difficoltà è data dal conciliare il lavoro con la vita familiare, anche per gli orari che faccio. Ci sono dei periodi (in settembre, a causa dei libri di scuola) in cui sono veramente molto stanca. (EBPD1)*

*Come donna c'è sempre questa difficoltà: "devo stare più a casa o al lavoro?". Anche perché i figli sono a scuola fino ad una certa ora! (GPVII)*

Per far fronte a questa difficoltà si rivela spesso indispensabile il sostegno di un familiare o comunque di una persona che si occupi della casa, liberando in questo modo da questa incombenza l'imprenditrice:

*Nonostante io abbia poco tempo per me, mi ritengo comunque fortunata anche perché ho ancora mia mamma che mi dà una mano ed una donna che mi aiuta nelle faccende domestiche. D'altronde non potrei fare altrimenti, dato che quando torno a casa la sera oltre ad essere stanca mentalmente lo sono anche fisicamente. (RDVR2)*

*Riesco a fare quello che faccio grazie al prezioso aiuto di mia suocera, che mi dà una grossa mano sia nella gestione della mia famiglia che nella cura di mia figlia. Il locale, infatti, mi impegna dalle 10 del mattino fino all'orario di chiusura, le due di notte. (FDVR5)*

Non manca chi, invece, ritiene che le difficoltà iniziali in termini di organizzazione del tempo fra casa e lavoro possano essere superate via via che matura l'esperienza nella gestione dell'azienda e vi è una sempre maggiore ripartizione dei compiti e delle funzioni:

*All'inizio le maggiori difficoltà consistevano nel conciliare l'attività con gli impegni familiari; hobby ed interessi personali non esistevano più. Ora però mi sono organizzata e riesco a conciliare serenamente lavoro e famiglia; certo che inizialmente il lavoro era l'impegno prevalente, non mi concedevo di pensare ad altro, sapevo che lì dovevo impegnarmi al massimo e seriamente. (MMBL3)*

Le difficoltà legate all'adempimento degli obblighi familiari tendono naturalmente a sfumare e ad attenuarsi nel caso di imprenditrici giovani, nubili e che vivono ancora nella famiglia di origine, o di titolari che hanno già figli grandi e quindi del tutto autonomi ed autosufficienti. L'impressione che si ricava dalla lettura dei questionari è quella della presenza di un periodo critico, corrispondente alla fascia di età 30-40 anni, quando i figli sono piccoli e necessitano di maggiori cure ed attenzioni. Oltrepassato questo varco, la strada sembra essere in discesa.

Le parole di una giovane imprenditrice sembrano offrire una adeguata conferma empirica a questa considerazione:

*Da quel punto di vista (conciliare lavoro e famiglia, n.d.r.) i problemi ci sono; adesso si sono accentuati, infatti mi sono sposata da poco e quindi ora devo occuparmi anche della casa. Non ho un aiuto, c'è un po' di disastro, ma insomma...Tra l'altro mio marito è giovane, ha 25 anni, ma ha l'idea che piuttosto di fare qualcosa a casa va a lavorare di notte e lascia a casa me. (EZTV3)*

La quasi totalità delle imprenditrici ritiene tuttavia che per la donna, in quanto tale, la necessità di coniugare famiglia e lavoro sia una delle difficoltà maggiori, tale da inibire spesso molte altre esponenti del gentil sesso ad avviarsi alla carriera lavorativa, in generale, ed ancor più imprenditoriale. Ma avremo modo di ritornare in seguito ed in maniera più diffusa su questo tema.

Se il lavoro assorbe molto del tempo e delle energie delle donne intervistate, a risentirne non sono soltanto gli obblighi familiari, ma anche altre attività quali gli hobby e la cura della propria persona. Alcune delle intervistate hanno manifestato apertamente come il tempo disponibile per questo genere di attività si sia sensibilmente ridotto in corrispondenza dell'aumento degli impegni sul luogo di lavoro:

*E' stato un po' difficile conciliare gli hobby e gli interessi personali con l'attività. Ho tanti hobby, mi piacerebbe fare tante cose oltre al lavoro. Cantavo in un coro e avevo prove due sere alla settimana; ora vado a cantare con un piccolo gruppo, qualche volta, ai matrimoni. All'inizio è stato terribile, perché ho gestito l'attività per nove mesi da sola, ed era impossibile, anche perché dovevo uscire spesso per i rilievi, le consegne ecc., arrivata alla sera non ce la facevo ad avere altre attività. Adesso porto avanti l'impegno con il piccolo ensemble vocale in cui mi chiamano solo per i concerti. Mi piacerebbe anche dipingere, ma non ho mai tempo. (RCVI5)*

*Prima andavo in palestra, in piscina, a camminare...ma adesso dove vado alle nove di sera? Mi sono ritagliata uno spazio due volte alla settimana per andare in piscina. Vado lì all'una ma alle due e trenta sono già qui. Ho voluto farlo, ma è uno stress...il lavoro non mi lascia più tempo da dedicare a me stessa, come donna. (SDRO1)*

Altri elementi di difficoltà evidenziati da alcune delle intervistate, mai in più di sei casi, sono i rapporti con la burocrazia ed i problemi di natura economica e finanziaria che talvolta interessano l'azienda. Nonostante la quasi totalità delle intervistate si avvalga di un consulente o di un commercialista per l'espletamento degli obblighi burocratici, per alcune titolari il loro adempimento rimane ancora un aspetto gravoso e difficile della gestione aziendale.

*Dal punto di vista burocratico, per una creativa come sono io, tutto ciò che è contabilità, fatturazione, bolle, sono una violenza nei miei confronti. Bisogna farle ma non è la mia vita. Fortunatamente ho un padre che "rompe" ma che mi ha obbligato a gestire da subito i documenti. Ho un commercialista comunque che mi segue, ma le cose di base me le gestisco io. All'inizio è stato un incubo, ma a distanza di tre anni credo sia stato utile. (RCVI5)*

*Burocrazia...tanti problemi con la burocrazia. Per esempio quando si ha bisogno di un permesso per un lavoro ci sono cento cose, cento permessi da chiedere. (RBVE7)*

*Ho avuto problemi con la burocrazia, questo sì, mi ha veramente fatto dannare all'inizio, l'USL in particolar modo con la gelateria, per il laboratorio, per la disposizione, i perimetraggi, per tutte le leggi che ci sono...Il gelato lo faccio io e quello che ha dato più problemi è stato l'ufficio igiene con tutte le normative che ci sono da rispettare e poi può essere che abbia incontrato delle persone che invece di aiutarmi mi hanno ostacolato. Secondo il mio punto di vista potevano aiutarmi un*

*po'...Adesso non ci sono più queste difficoltà perché ormai abbiamo fatto tutto. (RBVE8)*

In tre casi l'intervistata ha manifestato la propria preoccupazione per la presenza di problemi di carattere economico e finanziario, che impediscono, per così dire, di dormire sonni tranquilli e fanno passare in secondo piano altre difficoltà di carattere più strettamente gestionale.

*La principale difficoltà che riscontro ogni mese è di natura finanziaria: arrivare alla fine del mese e pagare tutto, soprattutto le rate del mutuo. (LZVE3)*

*Vi sono problemi economici legati al fatto che una attività libero professionale in proprio non genera uno stipendio fisso e quindi a volte diventa difficile far quadrare i conti se i lavori sono pochi. Al tempo stesso mancano le conoscenze tecniche inerenti la gestione economica e finanziaria dell'impresa ed occorre quindi affidarsi ad un consulente esterno per il controllo di gestione dell'attività. (MGTV6)*

Appare significativo il fatto che nessuna delle intervistate abbia manifestato la presenza di problemi nelle relazioni con i soci o con i dipendenti. E' un segnale importante, questo, che alcune delle titolari attribuiscono alla maggiore sensibilità ed attenzione che le donne, in generale, riservano ai rapporti umani e ad una migliore comprensione delle esigenze dei lavoratori. Non sono stati rilevati altri problemi di carattere gestionale mentre pare significativa la difficoltà manifestata da due imprenditrici circa la difficoltà di reperire personale qualificato ed adeguato alle proprie esigenze. Va detto, tuttavia, che le due aziende in questione sono caratterizzate da un'offerta di servizi e prodotti particolarmente innovativi ed anche il tipo di attività svolta è abbastanza particolare.

*La prima difficoltà incontrata riguardava la ricerca del personale, infatti non riuscivo a trovare delle persone che sapessero lavorare nel settore della grafica e del web, poi mi sono rivolta alle scuole richiedendo dapprima degli stagisti per verificare la loro preparazione. Difficilmente le persone della mia età (quarantenni) sanno lavorare nell'ambito della grafica e del web. (...) Affidandoci a due scuole sono poi arrivati dei giovani preparati che per un mese hanno lavorato come stagisti e poi sono rimasti perché sono stati assunti. (...) La seconda difficoltà riguarda il reperimento di personale femminile disposto a seguire la rete di vendita, donne disposte a girare per le aziende per proporre i nostri servizi, non riesco ad organizzare una rete di vendita. (GPVI2)*

*Un'ulteriore difficoltà concerne il reperimento del personale. Il personale costa e c'è una forte concorrenza di mercato. Noi siamo sostenuti dal marchio e quindi subiamo in misura minore le pressioni dei paesi orientali concorrenti dove la manodopera non costa nulla. E' difficile trovare manodopera specifica e quando cresci una persona hai poi le imprese concorrenti pronte a tirartela via. (GPVII)*

Le considerazioni riportate vanno attribuite a donne titolari di aziende con un numero di addetti superiore alle 10 unità e attive, anche se in modo diverso, all'interno del medesimo settore. Anche se settoriali queste riflessioni lasciano scorgere la complessa problematica dell'incontro fra domanda e offerta di lavoro nonché di una adeguata

formazione professionale, che appaiono problemi assai diffusi nell'economia del Nord Est.

Dei rapporti con le associazioni di categoria abbiamo già parlato intrattenendoci sulle modalità di sostegno ricevute dalle intervistate all'atto di costituire la nuova azienda. Per quanto concerne, invece, eventuali difficoltà con gli enti locali, sono stati registrati due soli casi di mancata soddisfazione all'interno del campione oggetto di indagine.

*Gli enti locali non fanno abbastanza per sostenere lo sviluppo delle attività turistiche e ricettive, soprattutto nei centri storici; una cittadina come C., per esempio, potrebbe essere maggiormente valorizzata dal punto di vista turistico. (MGTV5)*

*In questo lavoro si ha spesso a che fare con gli Enti locali (es. per appalti pubblici, concessioni edilizie ecc.) e tale rapporto non sempre è ottimale in quanto ci sono delle inefficienze dovute alla burocrazia. (MGTV6)*

Ricapitolando, sono numerosi e abbastanza diversificati i problemi a cui sono chiamate a dare una risposta le imprenditrici intervistate. Ciononostante è possibile individuare una costante, costituita dalla crescente difficoltà incontrata nel conciliare famiglia e lavoro, mantenere vivi i propri hobby ed interessi personali e, infine, ritagliare uno spazio riservato alla cura della propria persona, elemento certamente importante per una donna. A queste considerazioni di carattere generale bisogna tuttavia aggiungere che tre delle intervistate non hanno manifestato alcun problema al riguardo, affermando che lavoro, tempo libero e famiglia si possono conciliare attraverso una corretta pianificazione delle attività e organizzazione del tempo disponibile.

*Non ho problemi nel conciliare l'attività in galleria con gli impegni familiari ed extra lavorativi, posso prendermi anche del tempo libero tanto c'è sempre qualcuno in galleria, e quindi ho una certa flessibilità di orario. (...) Trovo benissimo il tempo per la cura della mia persona e per coltivare i miei hobby ed interessi. (LZVE4)*

*Tutto sommato si riesce a conciliare lavoro e famiglia con molta razionalità, organizzazione e freddezza. Ogni aspetto della vita deve trovare il suo posto, in modo da riuscire a conciliare gli impegni quotidiani con il lavoro e con i familiari. Solo in questo modo, infatti, riesce a non trascurare il suo ruolo di mamma, da una parte, a beneficio di quello di imprenditrice, dall'altro, e viceversa. (FDVR7)*

*Riesco tranquillamente a conciliare il lavoro con la vita privata perché ormai sono organizzata. Se anche sto al lavoro nove o dieci ore, se devo fare qualcosa, esco e la faccio. (EZTV4)*

Alle titolari intervistate è stato inoltre chiesto di esprimere una valutazione in merito alla decisione di intraprendere la carriera imprenditoriale, di tracciare, a distanza di qualche tempo dal "grande balzo", un piccolo bilancio. La quasi totalità delle intervistate si è dichiarata soddisfatta o molto soddisfatta della decisione presa e rifarebbe la medesima scelta. In quattro casi il grado di soddisfazione espresso è stato moderato, mentre in un solo caso l'intervistata si è dichiarata assolutamente non soddisfatta e ha quasi espresso rammarico per aver tentato una simile esperienza.

Quante hanno espresso un elevato grado di soddisfazione hanno segnalato soprattutto la sostanziale differenza che caratterizza, in termini di gratificazioni personali, il lavoro di imprenditrice rispetto a quello di lavoratrice alle dipendenze altrui.

*Sono contentissima e consiglio a tutti di provare quest'esperienza, soprattutto per la soddisfazione che si prova nel gestire direttamente la propria attività. (RDVR4)*

*Bene, sono contenta. Il lavoro mi dà più soddisfazione adesso di quando ero una dipendente. C'è più sacrificio, più responsabilità, però mi sento anche abbastanza capace. Come dipendente avevo poche soddisfazioni...mi trattavano bene però tu dovevi fare quello e basta. Mi rendevo conto di quello che riuscivo a fare anche nell'ambito del negozio e secondo me ero un po' sprecata. E' stata anche questa una motivazione. (RBVE6)*

*Rifarei certamente questa scelta, anzi prima di quanto l'ho fatta, se non fosse che 10 anni di lavoro dipendente in un'azienda tessile mi hanno dato la necessaria esperienza lavorativa per portare avanti questa scelta. Mi sono finalmente realizzata e ora ho anche una buona economia, che non avrei mai ottenuto come lavoratrice dipendente. (LZVE1)*

Un altro aspetto positivo evidenziato dalle intervistate è quello relativo alla maggiore flessibilità, in termini sia organizzativi che di orari, che il lavoro in proprio garantisce rispetto al lavoro dipendente. Un elemento da non sottovalutare, soprattutto alla luce del fatto che maggiore flessibilità significa anche maggiore capacità di rispondere alle mutevoli esigenze del mercato, mentre orari variabili consentono di assolvere i vari obblighi che di volta in volta si possono presentare sia nel lavoro che nella famiglia.

*Questa carriera professionale mi piace, è una bella esperienza. E' bella perché c'è un orario che possiamo gestire: essendo il capo puoi decidere di non venire una mattina. (LZVE3)*

*L'esperienza maturata fino a questo momento è stata assolutamente positiva. Anzi sono riuscita a costruire un lavoro adatto alle mie necessità. E questo non soltanto grazie alle mie attitudini personali, ma anche al modo in cui il lavoro è organizzato. (FDVR7)*

In quattro casi l'intervistata si è dichiarata moderatamente soddisfatta dell'iniziativa imprenditoriale assunta. Un maggior grado di soddisfazione sembra per ora ostacolato dalla persistenza di taluni problemi di natura economica e finanziaria, che non consentono di operare con maggiore tranquillità e prospettive di più lungo termine. Probabilmente anche la scarsa esperienza nel gestire un'attività in proprio può, in origine, aver portato qualcuna delle nuove imprenditrici a progetti troppo ambiziosi e ad azioni affrettate.

*Pensavo fosse più facile, la mia soddisfazione a volte va alla giornata o al mese; questa attività mi piace ma le soddisfazioni sono legate agli incassi e questi tempi per il commercio sono difficili; la gente tendenzialmente spende poco. (...) le difficoltà che abbiamo dovuto superare non sono state poche, ci siamo trovate con un magazzino*

*pieno di merce, pagamenti da effettuare, inoltre il negozio ha subito un furto lo scorso anno. (MMBL1)*

*Rifarei certamente questa scelta, anche se poi, con l'esperienza, ci si comporterebbe diversamente: sceglierei io la merce e farei un investimento iniziale in materiale minore, in modo da partire più leggeri e non essere pressate dai debiti. (LZVE3)*

Soltanto in un caso, come si è avuto già modo di accennare, all'interno del campione oggetto dell'indagine è stato manifestato un elevato grado di insoddisfazione rispetto alla decisione presa di aprire un'attività autonoma. Non solo, l'intervistata ha anche affermato che se potesse ritornare indietro nel tempo, non ripeterebbe il passo compiuto.

*Sino a questo punto la mia esperienza è stata negativa. Non rifarei la scelta di intraprendere un'attività commerciale che mi assorbe così tante energie. A volte, specialmente di notte, ho paura per me e per gli altri avventori del locale, quando si avvicinano delle persone poco raccomandabili. (FDVR5)*

A parte quest'unica eccezione, le intervistate hanno manifestato sempre sentimenti di soddisfazione per quanto, nonostante le inevitabili difficoltà, sono riuscite a realizzare. In più di un caso, inoltre, la scelta intrapresa è stata condivisa anche dai figli della titolare: la nuova attività viene così vista come un modo non solo per garantire un futuro economicamente più solido ai propri figli, ma anche come luogo in cui tutti i membri del nucleo familiare collaborano in sintonia per il conseguimento di un fine comune.

*Ritengo quest'esperienza positiva, nonostante l'impegno non indifferente (...) resta sottointeso che si rinuncia sempre a qualcosa quando si decide di avviare un'attività in proprio, soprattutto se si è donna e madre, ma lo si fa certamente nel bene della famiglia, in termini di migliori prospettive future per i figli. (MGTV7)*

*Un'enorme soddisfazione la si prova nell'avere i nostri figli accanto: li vedi ogni giorno maturare anche dal punto di vista lavorativo dato che qui dentro ognuno ha le proprie responsabilità e quindi anche loro rispondono di quello che fanno. (RDVR2)*

*Ritengo quest'esperienza positiva, non soltanto per una mia soddisfazione personale ma soprattutto in quanto prospettiva di un futuro migliore per mia figlia che ha deciso di seguire la mia strada avendo scoperto in sé stessa la mia stessa passione per questo lavoro; andiamo perfettamente d'accordo nella gestione e la pensiamo allo stesso modo: lei continuerà l'attività. (MGTV5)*

Non solo quindi genitori e figli lavorano insieme, fianco a fianco, nell'impresa o nell'attività commerciale costituita dalla madre, ma sussistono buone possibilità che la gestione venga un domani assunta dai figli stessi, che hanno condiviso e continuano a condividere un progetto, spesso nato fra tante incertezze e mai immune da problemi di vario genere.

Alcune delle titolari d'impresa hanno evidenziato una differenza, a loro giudizio sostanziale, che distingue la loro nuova attività da precedenti esperienze di lavoro dipendente: l'incertezza legata ad uno stipendio che non è mai fisso, a volte neanche sicuro, non tanto nel suo ammontare quanto piuttosto nella sua effettiva disponibilità.

*Il problema più grosso è che, alla fine del mese, non si ha lo stipendio fisso, che si avrebbe come lavoratrice dipendente. Un dipendente, che vada bene o che vada male, lo stipendio ce l'ha sempre, mentre qui si fa fatica, almeno per i primi anni, perché si reinveste tutto nel negozio. Sarebbe, comunque, tempo dopo tre anni e mezzo di attività, di riscontrare dei profitti. (LZVE3)*

*(...) Vorrei avere un po' più di soddisfazione dal lato economico perché se dovessi mantenere una famiglia con il mio solo stipendio non ci riuscirei. (MGTV6)*

Altri aspetti della nuova carriera imprenditoriale lasciano passare, tuttavia, in secondo piano il problema del ritorno economico: a giudizio di un buon numero di intervistate l'autonomia, la flessibilità ed l'indipendenza conquistate rappresentano un traguardo davvero prezioso.

*A volte mi chiedo cosa intenderò fare quando avrò dei figli ed io rispondo che il bello del lavoro in proprio, e di questo in particolare, è che lo puoi gestire in base alle tue esigenze: se decidi di aprire alle 8.00 della mattina i clienti vengono a quell'ora e se tieni aperto solo fino alle 16.00, solo per tre giorni alla settimana, i clienti si adeguano a questi orari. (RDVR4)*

*Sono contenta, se mi avesse fatto questa domanda due anni fa, avrei detto "chi me l'ha fatto fare"; i guadagni non sono granché, ma hai un'attività tua con possibilità di sviluppo e hai delle soddisfazioni personali: la gente ti chiama anche solo per salutarti e per farti gli auguri. Io ci credo molto e penso che le cose possano anche migliorare. Anche se dovessi chiudere oggi, ritengo che sia un'esperienza comunque da fare: la consiglieri perché è un'esperienza di vita che nessuna scuola ti dà. (EZTV3)*



### **3. LE LEGGI SULL'IMPRENDITORIA FEMMINILE (Legge 215/1992 e Legge Regionale 1/2000)**

La nostra analisi si concentrerà ora sull'esame delle considerazioni espresse dalle intervistate in merito alle due leggi, una nazionale, l'altra regionale, introdotte nel contesto normativo al fine di garantire una maggiore promozione e più concreti sostegni all'iniziativa imprenditoriale femminile. Una prima considerazione, particolarmente importante, deve essere fatta prima di inoltrarci nello studio delle opinioni riportate durante i colloqui con le intervistatrici. Il campione di imprese selezionato comprende aziende che hanno beneficiato dei fondi erogati nell'ambito di entrambe le leggi. Anche se entrambi gli atti normativi si propongono di perseguire i medesimi obiettivi, in particolare quello di aiutare e stimolare l'ingresso delle donne nel mondo imprenditoriale mediante un sostegno finanziario nella fase di avvio delle attività, l'impianto dei due bandi è abbastanza differente. Pertanto le considerazioni che sono state formulate dalle intervistate, soprattutto quanto a complessità della documentazione e difficoltà incontrate nella presentazione della domanda di finanziamento, differiscono molto, come avremo modo di osservare, a seconda della legge a cui si fa riferimento. Un dato è senz'altro significativo: l'esperienza della legge nazionale è ormai più che decennale, al contrario nel caso della legge regionale è stato appena varato il quarto bando per l'erogazione dei fondi. Ciononostante il Veneto, e più in generale il Nord Est, sono stati fra i primi a dotarsi di un apposito strumento normativo in materia a livello regionale o di provincia autonoma. Lo scorso marzo è scaduto, ad esempio, il termine fissato dalla Provincia Autonoma di Trento per la presentazione delle domande di finanziamento nell'ambito del quinto bando dedicato espressamente all'imprenditoria femminile. Anche la Provincia Autonoma di Bolzano ha promosso un'iniziativa per incentivare le donne ad assumere la guida di aziende, conclusasi nel dicembre dello scorso anno e che si conta di poter ripetere anche quest'anno. In Friuli Venezia Giulia, accanto ai fondi previsti dalla legge 215/1992, sono stati stanziati nel 2002 ulteriori 600 mila euro dalla Regione per finanziare nuove attività o progetti innovativi in aziende già avviate, sempre a conduzione femminile. Anche il Veneto si è, ormai da tre anni, dotato di un apposito strumento normativo al riguardo, con il positivo effetto di incrementare le risorse finanziarie disponibili per quelle donne che siano alla ricerca di una fonte di finanziamento alternativa al prestito bancario all'atto di costituzione di una nuova attività o dispongano di un progetto aziendale particolarmente innovativo. L'esperienza fin qui maturata è stata positiva, tanto che spesso non è stato possibile dare un riscontro in termini finanziari a molte delle domande presentate, che pure presentavano tutti i requisiti richiesti, a causa dell'esiguità dei fondi disponibili.

La sezione dell'intervista dedicata alle due leggi e alla richiesta di esprimere, in base all'esperienza maturata, delle valutazioni sui due strumenti normativi in questione si apriva con una domanda di carattere tecnico-informativo. E' stato infatti chiesto alle intervistate di chiarire grazie a quale fonte fossero venute a conoscenza della possibilità di presentare la domanda e di beneficiare dei fondi per l'imprenditoria femminile. E' parso opportuno rivolgere questo interrogativo dato che spesso gli operatori economici lamentano di non conoscere molte delle iniziative che vengono promosse, a vario titolo, da parte della Regione e di altri enti in tema di imprenditoria ma non solo.

Le fonti citate sono state abbastanza varie. In termini assoluti (9 casi) prevale chi è venuto a conoscenza dell'esistenza dei bandi per l'imprenditoria femminile grazie alla lettura di articoli di quotidiani o altre riviste specializzate. In taluni casi ci si è imbattuti

casualmente nei pezzi dedicati all'argomento, in altri invece la "scoperta" dell'articolo sulla materia è frutto di una costante e sempre attenta dei giornali.

*Sono venuta a conoscenza, tramite i giornali, della possibilità di usufruire di finanziamenti per l'imprenditoria femminile attraverso la legge 215 del 1992. (LZVE4)*

*Ne sono venuta a conoscenza perché io ho un'edicola, logicamente al mattino mi sfoglio i quotidiani, e ho visto un piccolo trafiletto su "Il Gazzettino" e da qui mi sono mossa, mi sono informata e così poi...(RBVE8)*

*Siamo venute a conoscenza della legge regionale 1/2000 leggendo la "Gazzetta Ufficiale" perché la teniamo sempre sotto controllo, la compriamo oppure andiamo qui in emeroteca. Conviene sempre darle un'occhiata perché ogni tanto c'è qualcosa che può interessare. (RBVE7)*

Questi brevi estratti dimostrano come non manchino le titolari d'azienda che avvertono il bisogno di documentarsi e di mantenersi costantemente informate, anche al fine di trovare nuove vie e strumenti per sviluppare la propria azienda o il proprio esercizio commerciale.

In cinque casi all'origine della presentazione della domanda di finanziamento troviamo, invece, le Camere di Commercio ed il servizio informativo svolto da alcuni degli sportelli costituiti presso le stesse.

*Sono andata ad una riunione in Camera di Commercio in cui si parlava dei finanziamenti alle imprese, siccome mi so destreggiare, in base alla mia esperienza passata di amministrazione del personale, con la contabilità e le leggi, mi sono documentata e ho predisposto la documentazione richiesta. (GPVI3)*

In altri cinque casi, invece, l'input è partito da informazioni rese disponibili dalla Confartigianato. In questi casi, la messa a conoscenza del bando per l'imprenditoria femminile si colloca all'interno di più ampi servizi di consulenza che la Confartigianato mette a disposizione dei suoi soci:

*Sono venuta a conoscenza della legge regionale 1 del 2000 dallo studio della Confartigianato che segue le mie pratiche contabili e che mi ha prospettato la possibilità di fare la domanda. Avevo già ricevuto notizie in merito, seppur molto vaghe, da amicizie varie. (LZVE1)*

*Quando, con mia sorella, abbiamo deciso di iniziare quest'attività mi sono rivolta alla Confartigianato per le pratiche necessarie e per sapere se vi erano agevolazioni o contributi per chi intraprende un'attività imprenditoriale autonoma. (LZVE2)*

Un ruolo rilevante, sempre in cinque casi, a livello informativo è stato svolto da consulenti del lavoro o commerciali a cui le imprenditrici si rivolgono anche per numerosi altri aspetti riguardanti la gestione quotidiana della propria attività. Non mancano i casi in cui è stato un parente o un amico che lavora presso studi di questo tipo la vera fonte dell'informazione e dell'avvio della partecipazione al bando:

*Sono venuta a conoscenza delle leggi per l'imprenditoria femminile attraverso il consulente commerciale presso il quale una delle mie figlie ha svolto un periodo di praticantato. (CBPD4)*

*Sono venuta a conoscenza di questa opportunità attraverso uno zio che lavora presso uno studio di consulenti del lavoro. Tra l'altro è lui che si è occupato della verifica dei requisiti dei locali per quanto riguarda la sicurezza ed inoltre ci ha informato sulla possibilità di accedere ai fondi dell'imprenditoria femminile. (EZTV3)*

In più di un caso l'informazione si è resa disponibile mediante la partecipazione di due delle tipologie di fonte già indicate:

*Noi abbiamo avuto la notizia di questi fondi sia dai giornali che dalla commercialista. All'inizio, ancor prima di costituire la società, siamo andate al servizio Nuova Impresa della Camera di Commercio dove ci sono state illustrate quelle che avrebbero potuto essere le nostre possibilità. (RDVR3)*

*Ho saputo dei finanziamenti dalla mia commercialista che stava curando le pratiche per l'apertura della mia attività e che a sua volta aveva appreso la notizia dal sito Internet della Camera di Commercio. Considerato che ero in possesso di tutti i requisiti richiesti dal bando e che rientravo nei termini per la presentazione della domanda, la mia commercialista mi ha proposto di concorrere ed io ho deciso di accettare. (RDVR4)*

Nel caso di titolari di esercizi commerciali, la fonte privilegiata è stata invece l'ASCOM, ente di categoria per il settore del commercio.

*Sono venuta a conoscenza dei fondi tramite la pubblicità fatta alla radio dall'ASCOM di Verona. Quando ho sentito la pubblicità alla radio, siccome avevo intenzione di aprire questa attività e rientravo nei termini indicati dal bando, ho deciso di provare a fare la domanda. Se non avessi sentito la notizia alla radio, di certo non avrei saputo dell'esistenza di questa possibilità. Prima che aprissi l'attività anche la Camera di Commercio non mi inviava depliant o pubblicità che invece ora ricevo. (RDVR1)*

Significativo appare il caso di tre imprenditrici, venute a conoscenza dell'esistenza dei bandi per l'imprenditoria femminile grazie alla rete telematica di Internet, segno, questo, che anche le nuove tecnologie possono costituire un utile strumento di diffusione di informazioni di carattere normativo ed istituzionale e anche del fatto che in misura sempre crescente vengono utilizzate quale strumento di consultazione. In diversi altri casi, infatti, pur non essendo stata la fonte originaria, la rete è stata successivamente utile al fine di raccogliere maggiori e più dettagliate informazioni sui bandi e sulle clausole annesse:

*Il mio compagno, da sempre navigatore in Internet, ha saputo, per sentito dire, da un amico commercialista della possibilità di presentare la domanda per l'erogazione dei contributi della legge n. 215/92. Si è documentato, poi insieme la sera, a casa, con il nostro "computerino" abbiamo cercato delle informazioni finché abbiamo trovato notizie sul contributo della Regione. (GPVI2)*

In altri tre casi, e anche questo appare un dato curioso, è stata la banca partner dell'impresa ad informare la titolare dell'esistenza delle leggi e della possibilità di presentare la domanda per beneficiare dei fondi previsti:

*La banca, a cui mi ero rivolta per ottenere finanziamenti, mi ha proposto di ricorrere ai fondi per l'imprenditoria femminile. (SDRO1)*

Nei rimanenti casi, la rete di amicizie e conoscenze personali è all'origine della conoscenza delle leggi e dei relativi bandi:

*La notizia della pubblicazione della legge mi è stata preannunciata da un'amica che lavora nel campo amministrativo. Ho poi contattato la Camera di Commercio di Verona, dalla quale ho ricevuto informazioni riguardo alla successiva pubblicazione del bando anche in Internet. Da qui sono poi partita per la presentazione della domanda. (FDVR7)*

Quindi, abbiamo visto come una pluralità di fonti, anche molto diverse tra loro, abbiano permesso alle intervistate di presentare la domanda per beneficiare dei fondi destinati allo sviluppo dell'imprenditoria femminile, domanda poi coronata da successo con la seguente erogazione di parte o di tutti i fondi richiesti. Nonostante l'iter positivo concluso dalla totalità delle intervistate, in più di un caso è stata ravvisata una certa difficoltà nel reperire informazioni necessarie alla partecipazione al bando o relative ad iniziative affini:

*E' stato abbastanza difficile venire a conoscenza di tali finanziamenti a favore dell'imprenditoria femminile in quanto non sufficientemente pubblicizzati e divulgati sul territorio; noi ci siamo mosse da sole per informarci. (MGTV6)*

La partecipazione ai due bandi per l'imprenditoria femminile richiedeva la predisposizione di una documentazione approfondita, non soltanto sotto il profilo delle tipologie di spese finanziabili, ma anche allegando un piano d'azione che l'impresa prevedeva di condurre negli anni a venire. Spesso i testi delle leggi possono apparire oscuri, alcune delle clausole possono non prestarsi ad una immediata comprensione, soprattutto per chi non ha grande dimestichezza con testi legislativi o documenti affini. Alla luce di queste considerazioni si è ritenuto opportuno chiedere alle intervistate se fossero state in grado di redigere autonomamente il piano d'azione e di reperire tutta la documentazione necessaria alla partecipazione al bando o se invece fosse stato necessario appoggiarsi ad un consulente esterno. In 11 casi le imprenditrici hanno affermato di aver redatto in piena autonomia il piano d'azione e di non aver riscontrato particolari difficoltà né nella comprensione del bando né nella predisposizione della documentazione da allegare.

*Il piano di azione è stato redatto non da un consulente esterno ma dalle figlie e da me. (CBPD4)*

*Ho redatto personalmente il piano di azione e non ho avuto alcun problema. (CBPD5)*

*Ho redatto tanto la domanda che il piano di azione autonomamente per entrambi i bandi; ho solo verificato con il commercialista i dati relativi allo stato patrimoniale. (MMBL1)*

In taluni casi, pur procedendo in autonomia, si è reso necessario comunque rivolgersi ad un consulente esterno per avere maggiori informazioni ed essere aiutate nei punti più spinosi del bando. Va sottolineato, tuttavia, che il grado di soddisfazione espresso dalle intervistate nei confronti della consulenza ricevuta è abbastanza mutevole. Da un lato, troviamo chi afferma di avere ricevuto un aiuto prezioso ed indispensabile dal professionista, dall'altro vi è, invece, chi lamenta la mancanza di competenza dei consulenti e quindi ritiene di non essere stata per nulla agevolata nella preparazione al bando da una figura esterna all'impresa.

*Ho redatto personalmente il piano d'azione. Nei punti più critici, ho chiesto aiuto al commercialista ed assieme abbiamo definito gli obiettivi e descritto l'attività del progetto. Mi sono poi recata personalmente alla Regione per tutte le pratiche. Non ho riscontrato particolari difficoltà nella presentazione della domanda, e niente, in ogni caso, di particolarmente complicato. Riguardo all'operato del mio commercialista esprimo una buona soddisfazione: egli, non solo mi ha fornito informazioni importanti, dicendomi che esisteva questa legge, ma mi ha anche fornito preziosi consigli sulla corretta redazione del piano d'azione, tanto da farmi ottenere il finanziamento. (LZVE3)*

*Ho redatto personalmente il piano d'azione, con l'aiuto del mio collaboratore, senza che fosse necessario alcun aiuto esterno. L'unico intervento esterno è stato dato dal fatto che, contravvenendo, a mio parere, al principio dell'autocertificazione, fosse obbligatorio, per la legge 215/1992, fare certificare, da un professionista iscritto all'Albo, le previsioni di spesa, il piano economico che avevo approntato. Oltretutto non sono stata assolutamente soddisfatta dell'operato di questo professionista: molto oneroso in termini di parcella presentatami e con lunghi tempi di effettuazione della certificazione. (LZVE4)*

*Ci siamo rivolti al commercialista solo per avere un parere, questi ha messo in evidenza la difficoltà di ottenere i fondi senza tuttavia aiutarci per niente; comunque noi ci siamo stampati la modulistica e abbiamo istruito la pratica autonomamente. (GPVI2)*

Il resto delle intervistate ha delegato completamente ad un soggetto esterno la predisposizione del piano d'azione, del preventivo di spesa e delle prospettive di sviluppo attese per l'impresa. In 9 casi il consulente esterno è stato il commercialista che abitualmente segue l'impresa o che stava aiutando l'intervistata a predisporre tutte le pratiche necessarie all'apertura della nuova attività o del nuovo esercizio commerciale. In genere la consulenza prestata dal commercialista è stata valutata positivamente, sia in termini di costo che di efficienza e qualità del servizio avuto.

*Ci siamo affidate in tutto e per tutto al nostro commercialista che ha curato la pratica in tutto l'iter procedurale. Inizialmente il commercialista a dire il vero non conosceva questa legge ma poi la consulenza si è rivelata sufficientemente buona. (MGTV8)*

*La mia commercialista ha redatto sia il piano d'azione che la domanda. Non mi sono rivolta alle associazioni di categoria e devo dire di essere stata molto soddisfatta della consulenza e dell'assistenza ricevute. (RDVR4)*

*Per la modulistica ci siamo affidate al nostro commercialista di fiducia che ha curato la pratica in tutto l'iter procedurale. Tale consulente si è rivelato molto propositivo (ci ha spinte a fare la pratica e quindi ha contribuito a creare le nostre aspettative) e comunque competente in materia. (MGTV5)*

In altri 7 casi l'imprenditrice si è, invece, avvalsa dell'apporto di un consulente esterno, figura distinta da quella del commercialista che abitualmente segue l'azienda e le pratiche burocratiche ad essa collegate. Anche in questo caso il grado di soddisfazione rispetto al servizio ricevuto è generalmente positivo, ma non manca qualche caso in controtendenza.

*Mi sono affidata completamente ad un consulente esterna che non fa capo all'Associazione Artigiani. (MMBL2)*

*Abbiamo chiesto aiuto ad un consulente privato, è un laureato in economia aziendale che conosciamo. All'inizio sembra che vogliano sapere tanto, di tutto...Siamo andate anche su è giù alla Coldiretti...Questo nostro consulente ci ha agevolato, si è informato di cose di cui non sapevamo. (RBVE7)*

*Mi ha aiutato uno studio di consulenza, di cui tra l'altro non sono rimasta molto soddisfatta. In realtà, con l'esperienza di poi, la pratica non era così difficile da compilare. Sono stati molto più di aiuto in Regione, un signore, in particolare, con cui ho avuto un contatto diretto ed è sempre stato molto preciso nell'indicarmi i tempi della pratica. (RCVI6)*

In altri tre casi la titolare d'impresa ha fatto ricorso ai servizi di consulenza predisposti dall'ASCAM, Associazione di categoria per il settore del commercio. In tutti i tre casi in questione l'intervistata si è dichiarata soddisfatta dei servizi di cui ha beneficiato nonché delle informazioni generali ricevute.

*Io mi sono rivolta all'ASCAM, anche perché ho letto un piccolo trafiletto su "Il Gazzettino" e non era specificato se ci fossero moduli o altro quindi mi sono rivolta alla mia Associazione di categoria perché sapevo che ci sono delle persone il cui compito è quello di seguire questi finanziamenti. Ho pensato che fosse la cosa migliore. Sono stata decisamente contenta di questi consulenti. (RBVE8)*

In soli due casi la consulenza è venuta dagli uffici competenti in materia delle Camere di Commercio. Uno di questi due casi è particolarmente significativo perché il bando in questione era quello relativo alla legge 215/1992, che dei due bandi relativi all'imprenditoria femminile, sembra essere quello che ha dato maggiori problemi nella preparazione della domanda e della documentazione da allegare.

*Il testo del bando è risultato abbastanza articolato, sia a causa dei frequenti rinvii operati tra gli stessi articoli, sia nella intelleggibilità delle richieste e dei benefici concessi. Esempio: è risultato poco chiaro il testo del bando nel punto in cui dice che il finanziamento poteva essere concesso per l'acquisto di "automezzi funzionali" dove non si capiva bene se rientrassero nella categoria anche i furgoni, necessari allo svolgimento dell'attività sociale. Per la soluzione di questo punto abbiamo dovuto consultare la Camera di Commercio di Verona, dalla quale, tra l'altro, non abbiamo ricevuto una risposta puntuale. (FDVR6)*

Nei rimanenti casi il servizio di consulenza è venuto due volte dalla Confartigianato, mentre due titolari d'azienda si sono avvalse di una pluralità di soggetti esterni al fine di reperire tutte le informazioni necessarie.

*Appena ho sentito la pubblicità alla radio sono andata ad informarmi all'ASCOM alla quale ero associata. Gli impiegati mi hanno detto cosa serviva per concorrere e siccome la mia commercialista stava già facendo le pratiche per la licenza e quindi aveva già tutti i documenti necessari per fare domanda, mi ha curato anche questa pratica. In generale sono stata soddisfatta delle informazioni e dell'assistenza che ho avuto sia dall'associazione che dalla commercialista. (RDVR1)*

*Mi ha aiutato il commercialista, anche se alla fine ho fatto quasi tutto da sola, anche con l'aiuto di un ragazzo dell'Associazione Artigiani che mi ha dato una mano. (RCVI4)*

Si è evidenziato come la quasi totalità delle intervistate abbia espresso la propria soddisfazione in merito ai servizi di consulenza e di informazione di cui hanno beneficiato nel corso dell'iter procedurale per l'erogazione dei fondi. Alle titolari d'azienda è stato inoltre chiesto di quantificare il costo sostenuto per la prestazione di questi servizi e di esprimere una valutazione in termini di qualità/prezzo rispetto alla consulenza ricevuta.

La maggior parte delle intervistate ha preferito non rispondere alla domanda oppure ha affermato di non ricordare con esattezza la spesa sostenuta. In taluni casi hanno tuttavia aggiunto che nel complesso la cifra pagata dovrebbe essere stata irrisoria.

*Non ricordo proprio. Non ricordo se abbiamo pagato una parcella per questo o se il commercialista ha fatturato il servizio in maniera dilazionata, assieme agli altri servizi che mi presta. Non mi pare comunque fosse una cifra esorbitante, ma non ricordo proprio con precisione. (RBVE5)*

*Il costo effettivo non lo so, forse sarà stato il costo di tre raccomandate. Non so quantificare il costo relativo a questa pratica perché pago annualmente alla commercialista una cifra forfetaria e a parte solo le spese per l'acquisto di bolli e l'invio di raccomandate. (RDVR4)*

In cinque casi l'intervistata ha dichiarato di non aver sostenuto altra spesa che l'acquisto delle marche da bollo da allegare alla documentazione cartacea. In tre casi, invece, le titolari d'azienda non hanno dovuto versare alcun compenso specifico al commercialista

o al consulente esterno che ha seguito la pratica. Per ulteriori otto fra le intervistate le spese di consulenza hanno avuto un ammontare complessivo non superiore ai 500 euro.

*Parlando in vecchie lire ho speso esattamente 750.000 lire. Ho saputo che ad altre aziende i consulenti hanno poi chiesto una percentuale sul contributo ottenuto; a me questo non è accaduto, ritengo quindi di aver avuto a che fare con un consulente serio. (MMBL2)*

La risposta fornita da questa titolare d'impresa solleva una questione abbastanza interessante, relativa cioè al fatto che i consulenti, al di là del servizio prestato, abbiano voluto esigere anche una percentuale del fondo conseguito grazie al loro aiuto. Tuttavia, si tratta di un'opinione che non ha trovato alcun riscontro nelle altre interviste effettuate. Ritornando ai costi sostenuti per le attività di consulenza necessarie ad una corretta presentazione della pratica, tre intervistate hanno dichiarato di aver dovuto versare un compenso compreso fra i 500 e i 1.000 euro. Suscitano, invece, una certa perplessità le dichiarazioni fornite da due delle titolari che hanno aderito all'indagine ed affermano di aver pagato rispettivamente 2 e 3 mila euro per le consulenze ricevute.

*Ho speso circa 5 milioni e mezzo più IVA, quindi 6 milioni, che per me sono stati buttati via. Potevo gestire la cosa da sola. (RCVI6)*

Un altro aspetto affrontato in sede di intervista e sempre relativo al bando per l'imprenditoria femminile è stato quello relativo al tempo trascorso fra la presentazione della domanda e l'effettiva erogazione dei fondi richiesti. La metà delle imprenditrici ha dichiarato che è stato necessario circa un anno per l'arrivo dei fondi, un intervallo di tempo giudicato accettabile soprattutto se confrontato con le lungaggini che da sempre caratterizzano la macchina burocratica statale.

*L'iter si è dimostrato abbastanza veloce, considerando che l'erogazione del finanziamento è avvenuta nel giro di circa un anno dalla presentazione della domanda (dalla fine del 2001 all'inizio del 2003). Si tratta di un tempo sicuramente accettabile. (FDVR7)*

In altri 9 casi l'iter è stato ancora più veloce: la pratica si è esaurita infatti nell'arco di 6-8 mesi, con grande soddisfazione delle interessate, che temevano di dover invece aspettare a lungo prima di ricevere i fondi richiesti.

*Non è passato molto tempo. sono stata veramente contenta. Adesso non ho i dati proprio sotto mano però mi sembra di aver ricevuto i fondi verso la fine del 2000 o inizio del 2001, è passato pochissimo tempo dal momento della presentazione della domanda, all'incirca sette/otto mesi...non sono sicura di quello che dico, all'incirca il periodo che ho detto. Mi aspettavo passasse decisamente più tempo. (RBVE8)*

In un caso l'iter si è risolto in tempi rapidissimi: sono trascorsi infatti solo quattro mesi fra la presentazione della pratica e la riscossione del finanziamento. Un iter di media durata, di circa un anno e mezzo, è stato invece segnalato da altre due titolari d'azienda intervistate. Vanno invece in controtendenza rispetto a quanto sin qui detto le valutazioni espresse da 6 delle intervistate, per le quali i tempi sono stati decisamente

più lunghi, dai 2 ai 3 anni, con il conseguente emergere di difficoltà di natura economico-finanziaria per l'azienda o l'esercizio commerciale di proprietà. E' qui opportuno riportare nel dettaglio le loro dichiarazioni, perché paiono importanti ed illustrano una problematica su cui avremo modo di ritornare meglio in seguito: la difficoltà di gestire economicamente l'azienda in attesa dell'arrivo dei fondi e l'esposizione della stessa a pericolose situazioni di vuoto finanziario legate ai ritardi nella liquidazione della pratica.

*Noi abbiamo fatto la domanda entro il 31 maggio 2001 e i primi soldi relativi al 30% ci sono arrivati a novembre 2002 e gli ultimi, relativi alla successiva richiesta del 70%, ci sono stati liquidati l'altro mese. Praticamente sono passati quasi due anni. L'iter è stato quindi un po' lungo rispetto alle nostre esigenze. Soprattutto se consideriamo che questi incentivi mirano a sostenere l'inizio di un'attività. Anche la liquidazione del primo 30% noi l'aspettavamo molto prima invece i soldi sono arrivati a novembre. E' stato un dramma, noi eravamo appena entrate, avevamo costi altissimi e pochi bambini e quindi non ci siamo pagate. Ma l'affitto e la dipendente li devi pagare comunque. Chiaramente una piccola parte del finanziamento ottenuto l'abbiamo usato per rilevare l'azienda mentre il resto l'abbiamo destinato alle migliorie e all'acquisto di quello che ci serviva subito. Ne sono un esempio la spesa per il computer e quelle per la sistemazione del cortile esterno che abbiamo dovuto necessariamente fare all'inizio. Di certo non avremmo potuto aspettare due anni! Noi suggeriamo una riduzione dei tempi di liquidazione. (RDVR3)*

*Sono trascorsi circa due anni e mezzo: la domanda è stata presentata nel giugno-luglio del 2000, mentre i finanziamenti sono arrivati a dicembre 2002. Una cosa che, comunque, mi preme far rilevare è che non si può erogare un finanziamento, per un inizio attività, dopo 2 anni che quest'attività è iniziata. Ho pensato più volte di non terminare il piano di lavoro preventivato, perché non ero in grado di far fronte alle richieste finanziarie collegate ad esso. Non si può dare il finanziamento dopo due anni, perché dopo un periodo così lungo, senza aiuti, un'attività può essere ormai chiusa. Nel mio caso non è successo perché avevo alle spalle la famiglia che mi ha aiutato economicamente, altrimenti la mia impresa non sarebbe di certo sopravvissuta. I tempi di ricevimento del finanziamento quindi sono stati davvero troppo lunghi. (LZVE1)*

*Dalla presentazione della domanda, avvenuta nel maggio 2001, è stata ottenuta la risposta di accettazione soltanto nel dicembre dello stesso anno. Questa è stata la parte più lunga. La prima tranche di finanziamento (il 40%) è stata ottenuta nel mese di marzo 2002, mentre il rimanente è stato saldato circa un anno dopo (fine marzo 2003). Uno dei difetti dell'iter è stato proprio questa lungaggine degli oltre 7 mesi richiesti per il vaglio della domanda, durante i quali non si è potuto affrontare spese importanti salvo quelle minime necessarie all'avvio dell'attività. In pratica, la comunicazione di erogazione del finanziamento ha consentito di effettuare gli altri acquisti utili per l'organizzazione del servizio. (FDVR6)*

Accanto all'intervallo di tempo trascorso tra la presentazione della domanda e la liquidazione del contributo, è stato chiesto alle intervistate di evidenziare eventuali altre difficoltà incontrate nel corso dell'iter procedurale. Una parte delle titolari ha affermato

di non aver incontrato alcuna difficoltà particolare, grazie soprattutto all'aiuto ricevuto dal consulente o dal commercialista che hanno seguito tutto l'iter. La principale difficoltà manifestata ritorna ad essere quella dei tempi di attesa troppo lunghi, sia per verificare l'accettazione della domanda che per la riscossione del contributo. Inoltre il finanziamento viene erogato solo dopo che è stata presentata la documentazione relativa alle spese effettivamente sostenute: fatto, questo, che si ritiene limitante, perché in pratica costringe a ricercare altre fonti di finanziamento per l'acquisto immediato di beni necessari e strumentali al ciclo produttivo o alla prestazione del servizio.

*Il finanziamento viene erogato solo dietro la presentazione delle fatture pagate e questo è un altro elemento di difficoltà. Se i soldi mi servono per avviare l'attività, non sono in grado di pagare le fatture di ciò che ho acquistato con i finanziamenti! Ho prosciugato la famiglia per riuscire a far fronte alle spese. Non dico che non devono esserci dei controlli, perché è possibile che la gente se ne approfitti ma è stato difficile tener fermi i creditori per tanto tempo e presentare le fatture pagate prima di avere il finanziamento. (RCVI4)*

Osservazioni certamente legittime, ma che si scontrano con la necessità, altrettanto legittima, da parte delle autorità competenti di procedere ad una verifica sul reale utilizzo dei fondi erogati. Per evitare, quindi, un uso diverso rispetto a quello indicato nel piano d'azione, l'unico strumento che la Regione ha a sua disposizione è quello di erogare il contributo solo dopo la presentazione delle fatture relative alle spese sostenute. Bisogna altresì aggiungere che considerazioni analoghe a quelle precedentemente riportate sono state espresse anche da altre intervistate:

*A mio parere una delle principali difficoltà è stata data dai tempi che sono stati molto lunghi; vi è stato un notevole lasso di tempo dall'effettuazione della domanda all'effettivo ricevimento dei fondi. Tempi così lunghi sono davvero scoraggianti. (LZVE4)*

*Se avessi avuto subito il contributo sarebbe stato meglio. La Regione vuole infatti che i lavori siano conclusi e che l'attività sia aperta, ma per questo ci vogliono soldi. La Regione dà il contributo dopo un anno e mezzo. Bisognerebbe che prima desse almeno un acconto. Diversamente, per partire devo comunque cercare un finanziamento. (EZTV4)*

*Difficoltà attinenti al ritardo nell'arrivo dei soldi; ci chiedevano delle cose delle quali non eravamo a conoscenza come posizioni di ragioneria; non si capiva quale era l'ufficio responsabile, noi eravamo in difficoltà perché eravamo partiti, avevamo fatto gli acquisti ed i pagamenti e non avevamo più una lira. (GPVI2)*

*La difficoltà più grande che ho riscontrato è la troppa lentezza non tanto nell'erogare il contributo quanto nel fornire la conferma con certezza della concessione o meno dei fondi. Dovrebbero essere più veloci nella comunicazione per consentire una giusta pianificazione anche dei prestiti. Devo dire infatti che ho vissuto con ansia il tempo che è trascorso dalla data di inoltrare la domanda (...) a quando ho saputo che mi era stato concesso il contributo. In tutto quel periodo ho accumulato problemi non indifferenti con la banca: ho fatto un mutuo e siccome poi non arrivava mai la risposta*

*dalla Regione ed il denaro che avevo non mi bastava più, ho dovuto chiedere un altro fido che mi è costato molto di interessi. Ho quindi telefonato più volte a Venezia per avere una risposta finché, finalmente, mi hanno dato la notizia che avevo ottenuto i fondi. Quindi sono andata con maggior certezza e la banca mi ha concesso un altro piccolo fido. (RDVR1)*

In 6 casi le intervistate hanno manifestato un certo malumore per le continue richieste di documentazione aggiuntiva, rispetto a quanto già presentato, da parte degli uffici competenti della Regione. Talvolta la domanda era stata effettivamente presentata incompleta, in altri casi, invece, le continue richieste sono state giudicate come un pesante fardello aggiuntivo imposto dalla burocrazia.

*Per quanto riguarda l'iter dobbiamo dire che è stato un po' lungo. All'inizio abbiamo presentato una domanda e poi ci è stata chiesta un'integrazione attraverso la compilazione di due schede nelle quali, in realtà, venivano richieste informazioni che avevamo sostanzialmente già dato. Quando ho letto questa richiesta ho detto: "Caspita, sono cose che ho già scritto due volte!". Se possiamo essere sincere – e credo sia il caso di esserlo – quest'ulteriore richiesta ci è sembrata un modo per dilazionare i tempi. Chiedendoci delle cose due volte è stato perso un po' di tempo. (...) Ecco, devo dire che è stato "paccosetto" recuperare la documentazione. N. è diventata matta! C'è stata soprattutto una grossa difficoltà a recuperare la copia del documento di identità del titolare o dell'amministratore delegato dell'impresa fornitrice: sono andata di porta in porta con le fotocopie delle fatture, con il numero dell'assegno, con la copia della legge che stabiliva l'obbligo di produrre la copia del documento, ma nonostante tutto erano restii a darmi quanto richiesto. Poi all'inizio non ci era stato detto che dovevamo pagare con l'assegno e molte spese le abbiamo fatte in contanti. Ormai sono passati due anni e quindi non ricordo se la necessità di pagare tramite assegno fosse stata indicata sul bando e forse era sfuggito a noi. So che abbiamo fatto qualche spesa non pensandoci e poi ci siamo trovate con le fatture ma mancava l'assegno o la ricevuta del bonifico. Ma la cosa che ci ha portato le più grosse difficoltà è stata appunto la richiesta della copia del documento d'identità dei fornitori anche perché, se consideriamo che molte spese erano state fatte nel maggio di due anni prima, sebbene ci fossimo presentate con tutte le fotocopie delle fatture, non sapevano neanche chi fossimo. Ma soprattutto in un posto che preferisco non nominare ci hanno fatto aspettare 25 giorni per la fotocopia del documento. (RDVR3)*

Altre difficoltà segnalate hanno un carattere più specificamente tecnico: la stesura del piano d'impresa e della proiezione dei bilanci futuri, unite ad altri dubbi nell'interpretazione del testo delle leggi, sono stati un ostacolo non indifferente da superare per tre delle titolari d'azienda intervistate.

Come abbiamo già avuto modo di dire, è stata soprattutto la legge 215 a creare i maggiori problemi interpretativi e nella successiva presentazione della domanda.

*Redigere la domanda per la 1/2000 è stato più semplice che non per la domanda della 215; ritengo personalmente che per la 215 dovrebbe essere prevista una differenziazione in base ai valori dei progetti; per una azienda come la mia, facilmente controllabile, e quindi per progetti non di grosso valore, la tipologia di domanda*

*potrebbe essere più semplice e quindi anche più facile l'accostamento delle imprenditrici. (MMBL3)*

*Molto complicata la legge 215/1992, troppo complesso come iter procedurale. (MGTV6)*

Viste le principali difficoltà incontrate in sede di predisposizione della domanda di partecipazione al bando e, più in generale, nel corso dell'intero iter procedurale, cerchiamo ora di comprendere se e in quale misura le due leggi per l'imprenditoria femminile abbiano soddisfatto le aspettative delle intervistate. E' stato, inoltre, chiesto alle imprenditrici di esprimere una valutazione sull'adeguatezza dei due testi legislativi rispetto agli obiettivi preposti e, in caso di una risposta negativa a questo primo quesito, di individuare eventuali elementi correttivi in grado di migliorare l'impianto generale delle due norme. Al riguardo di tale quesito deve essere fatta una premessa: è probabile che le considerazioni espresse dalle intervistate siano state condizionate dall'entità del contributo ad esse erogato e dalla corrispondenza di questo all'ammontare che era stato chiesto in sede di presentazione della domanda. Ciononostante la maggioranza assoluta delle titolari d'azienda ha espresso il proprio apprezzamento per i due atti legislativi, ritenuti una importante "boccata d'ossigeno" in un momento quale quello dell'avvio di una nuova attività in cui si sommano continuamente nuove e differenti tipologie di spesa e le risorse finanziarie a propria disposizione sembrano non bastare mai. Tanto più che l'alternativa di un mutuo bancario è spesso molto difficile da praticare per un'impresa di nuova o recente costituzione.

*I fondi delle leggi sono indispensabili, direi...Io sono partita con niente, proprio con niente e per me questo incentivo è stata una risorsa non da poco... (...) Per me è stato un toccasana. Il finanziamento mi ha aiutato molto per lo meno a dormire un po' più tranquilla. (RBVE6)*

*I fondi che ho ricevuto mi hanno molto aiutata e quindi sono altrettanto soddisfatta. Per aprire l'attività ho fatto un mutuo e i miei genitori hanno garantito con il loro appartamento di proprietà e quando ho ricevuto il contributo ho potuto abbattere fin dall'inizio una buona parte del mutuo e quindi una grossa quantità di interessi. Ora devo pagare una rata molto più contenuta. (...) Grazie ai fondi ottenuti ho potuto abbattere notevolmente il mutuo e l'importo delle rate mensili, permettendomi così di andare avanti più serenamente. (RDVR4)*

*Ritengo che le leggi siano decisamente adeguate ad un'impresa come la mia. Quando ho letto il trafiletto ne "Il Gazzettino" ho detto: "Qui ci manca solo il mio nome". (...) Per quel che mi riguardava era una legge adeguata, calzava a pennello e per fortuna che c'è stata perché si sa benissimo le banche come sono. Per me è stata una valida alternativa perché sembra che le banche regalino i soldi, invece quando è il momento richiedono firme di qua, firme di là e poi vogliono un sacco di garanzie e ti creano un sacco di problemi. (RBVE8)*

Non manca chi addirittura attribuisce la nascita dell'impresa alle due leggi e ai fondi che ne possono conseguire:

*Siamo nati grazie a queste leggi! Quindi non posso che parlare bene di questa iniziativa e consigliarla alle donne che hanno comunque delle esperienze lavorative alle spalle, perché bisogna essere forti, capire come funziona il mondo del lavoro. (GPVI2)*

In ben 33 casi, quindi, l'intervistata ha manifestato il proprio apprezzamento nei confronti delle leggi ed ha giudicato adeguate le stesse rispetto alle esigenze di un'impresa a conduzione femminile che va muovendo i primi passi sul mercato.

Tuttavia in 4 casi l'imprenditrice ha dichiarato senza mezzi termini la propria insoddisfazione rispetto ai due atti normativi, ritenuti assolutamente inadeguati e soprattutto forieri di aspettative eccessive che sono state poi smentite dai fatti. In particolare i bandi avevano spinto le intervistate ad attuare degli investimenti che avrebbero poi dovuto essere coperti con il contributo regionale o statale e che non sarebbero stati effettuati in mancanza di tale prospettiva. Il contributo erogato si è poi rivelato di gran lunga inferiore rispetto alle attese, producendo così negativi effetti sull'assetto economico e finanziario dell'azienda o dell'esercizio commerciale.

*Le aspettative non sono state per nulla soddisfatte: ci si attendeva, da come ci era stato detto, di ricevere un contributo a fondo perduto che coprisse il 50% delle spese di investimento sostenute; con questa prospettiva infatti abbiamo fatto anche investimenti elevati nell'informatizzazione del negozio con il collegamento a Milano per le tendenze moda anche tramite Internet, che diversamente non avremmo sostenuto. Per queste spese in particolare era stato richiesto il contributo, e per le relative attrezzature, dato che si trattava di un progetto aziendale innovativo, ma un riparto proporzionale (almeno così ci hanno spiegato) ha calcolato in 60.000 lire la prima erogazione e in 500 euro il saldo. In pratica quindi il contributo non ci è servito a niente e ci siamo trovate inaspettatamente di fronte alla necessità di coprire con i nostri soldi tutte le spese. Ritengo che gli incentivi per l'imprenditoria femminile siano molto validi, ma così come sono strutturati creano elevate aspettative per le donne che intendono avviare un'attività che poi però rischiano, come è successo nel nostro caso, di rimanere deluse e magari trovarsi in difficoltà economiche per coprire da sole le spese per le quali era stata richiesta l'agevolazione. Servirebbe quindi una maggiore certezza nell'ottenimento del contributo in modo da essere un aiuto concreto al mettersi in proprio e non solo uno "specchietto per le allodole". Così come vengono presentate oggi le agevolazioni per l'imprenditoria femminile sembra che ti diano un 50% a fondo perduto, basta che si faccia domanda, quando invece non è così. Dovrebbero essere più chiare le modalità di riparto dei fondi, evitando di generare false aspettative. (MGTV5)*

In un altro caso la mancata soddisfazione dell'intervistata è dettata dalla considerazione che la tipologia di fondi erogata appare inadeguata rispetto al settore specifico in cui l'azienda opera, segnatamente quello orafa.

*No, i fondi sono inadeguati rispetto a ciò di cui si ha bisogno. Nel nostro settore c'è molta tecnologia che si paga, però il settore dell'oreficeria è un settore di piccoli numeri, a differenza, ad esempio, dell'occhialeria che è un settore in cui si investe, ma poi si ha un prodotto di larga scala. Il nostro prodotto si vende solo nelle gioiellerie. Abbiamo prodotti innovativi che necessitano di continua tecnologia. Noi non amiamo acquistare, facciamo tutto da soli, e se vogliamo stare al passo con i tempi dobbiamo utilizzare tecnologie d'innovazione e porre un'attenzione particolare ai costi. Talvolta*

*ci dobbiamo arrangiare con la tecnologia che abbiamo, altrimenti i costi lieviterebbero a tal punto da non avere più la convenienza a realizzare il prodotto. (GPVII)*

Veniamo ora alle proposte fatte dalle titolari d'azienda per un miglioramento delle due leggi sull'imprenditoria femminile, o meglio per una correzione dei limiti principali riscontrati durante l'iter burocratico. Come abbiamo già avuto modo di evidenziare, l'intervallo di tempo trascorso dalla presentazione della domanda all'effettiva liquidazione del contributo è considerato una delle carenze maggiori, in particolare perché rischia di esporre l'azienda a situazioni di mancanza di liquidità e di pressione da parte dei soggetti creditori. Le riflessioni delle titolari paiono particolarmente significative, anche per fornire un quadro delle difficoltà a cui una donna può andare incontro nel momento in cui dà il via alla propria iniziativa imprenditoriale:

*L'unico problema relativo a questa legge, che è un problema di "fondo" di questa legge, è dato dal fatto che si deve arrivare all'erogazione del prestito con mezzi propri. Non sempre, in effetti, una donna che vuole fare tutto da sola riesce con le proprie disponibilità a realizzare un obiettivo come questo, di avviare cioè una propria attività imprenditoriale. Infatti il ricorso al credito ordinario rappresenta una strada sicuramente difficile da percorrere per una donna che vuole fare da sola, senza bisogno di garanzie da parte di un "maschio". Questa legge "impone" a chi ha una iniziativa di arrangiarsi con mezzi propri fino alla erogazione del finanziamento, anche nell'incertezza di ottenerlo. Occorrerebbe una specie di anticipo di finanziamento, seguito poi da un conguaglio, se l'attività va bene: in pratica, ci vorrebbe una sorta di credito sull'iniziativa. Una donna che affronta una iniziativa imprenditoriale meriterebbe un incentivo di questo tipo, dato che non sempre si hanno le disponibilità economiche per intraprendere questa strada. Ciononostante le aspettative che avevo maturato sono state assolutamente soddisfatte. (FDVR7)*

*Il finanziamento ricevuto era quello che mi aspettavo, anche se l'ho ricevuto troppo in ritardo. (...) La modalità da parte della Regione di erogare questi finanziamenti, secondo me, invece, non va: il tempo di erogazione è troppo lungo. A mio avviso, questo finanziamento era più adatto, più utile, ad un'azienda già avviata e con delle disponibilità finanziarie. Quando una persona apre un'attività, il finanziamento dovrebbe riceverlo subito. Ovviamente, poi, il finanziamento concessomi mi è servito a coprire tutti i debiti che avevo contratto. Le banche non mi hanno concesso alcun finanziamento perché, essendo giovane e non avendo nessun capitale, non disponevo delle necessarie garanzie. (LZVE1)*

Un buon numero di intervistate ha inoltre affermato che sarebbe necessario aumentare i fondi disponibili, in modo tale da poter dare soddisfazione ad un numero crescente di domande, allargare le spese ammissibili ed incrementare la consistenza del contributo medio unitario.

*I fondi servono chiaramente per svilupparsi, è stata una cosa positiva...se i fondi fossero di più...le spese sono tante. Il finanziamento che abbiamo ottenuto ha coperto di un quarto le nostre spese, forse ancora meno. E' sempre comunque un granellino che è servito, se fosse un pelino di più...magari uno sarebbe un po' più coperto rispetto agli investimenti che fa. (RBVE7)*

*Mi aspettavo di ottenere di più, ho avuto solo una piccola parte rispetto alle spese presentate per il finanziamento. E' chiaro che ce ne vorrebbero di più, di fondi. Le leggi sono adeguate ma i finanziamenti sono insufficienti. (RBVE5)*

Non vi sono state altre osservazioni rilevanti sulle due leggi, tranne due casi in cui l'intervistata ha manifestato le proprie difficoltà e perplessità sulla legge nazionale 215/1992, giudicata più complicata, ma allo stesso tempo meno efficace dell'atto normativo adottato su scala regionale. In particolare, l'intervistata lamenta una sostanziale carenza di informazioni sulla legge 215, che ha impedito di accedere ai fondi già prima di quanto non sia avvenuto:

*La legge regionale 1/2000 ha soddisfatto le mie aspettative, mentre la legge n. 215/1992 ovviamente no. A mio parere, per la legge n. 215 non si è riusciti a far arrivare dalla Comunità Europea i fondi necessari per sovvenzionare una buona parte delle richieste inoltrate (in Spagna queste iniziative vengono invece tutte coperte). Poi le informazioni sono arrivate tardi, perché la legge n. 215 c'era anche negli anni precedenti, ma nessuno ne sapeva niente e non venivano effettuate domande di ammissione al finanziamento. Il boom è arrivato nel 1998-1999, quando già non c'erano più i fondi necessari, fondi la cui disponibilità si aveva in base a quanto veniva richiesto alla Comunità Europea. Ritengo, quindi, che, per questa legge, le notizie siano state poco divulgate e mal gestite. Secondo me, la legge regionale è adeguata; il finanziamento era quello richiesto, ovvero proporzionale al costo sostenuto. (LZVE4)*

E' stato chiesto poi alle titolari d'impresa di indicare eventuali altre misure che dovrebbero essere adottate a livello legislativo per favorire lo sviluppo delle imprese a conduzione femminile. La domanda prevedeva alcune tracce possibili di risposta, che però erano note soltanto alle intervistatrici ed erano state concepite come strumento di guida della riflessione dell'intervistata. Tuttavia era stato chiesto alle collaboratrici di non indicare subito le tipologie di risposta indicate e di lasciare il più possibile che fosse l'intervistata a manifestare, a ruota libera, le proprie opinioni personali al riguardo. Ben 12 delle intervistate hanno posto l'accento sulla necessità di introdurre sgravi sull'assunzione di personale, come strumento atto a favorire sia positive dinamiche occupazionali sia una riduzione dei costi per il datore di lavoro all'atto di far entrare nuove persone nei ranghi aziendali. L'elevato costo, non tanto della manodopera, quanto dei contributi e della previdenza in genere diventa spesso un fattore inibitore rispetto alle possibilità di assunzione di nuovo personale, con negativi riflessi sia sul carico di lavoro che gli addetti già presenti in azienda devono sopportare sia sulle possibilità di nuova occupazione, in particolare per giovani e donne.

*Penso che il peso del costo del personale dipendente sia un problema abbastanza diffuso, però è reale. (...) Chiaramente per aumentare il guadagno bisognerebbe diminuire la qualità però noi non vogliamo assolutamente fare questo. Per cui siamo costrette a valutare bene tutte le altre spese e tra queste anche quelle relative al personale. Quindi riterremo utili iniziative che puntino a sostenerci nell'affrontare i costi per il personale dipendente, con contributi e sgravi fiscali. (RDVR3)*

*Ritengo che una maggiore attenzione, in termini di finanziamento e di sgravi fiscali, sia necessaria con riferimento alle agevolazioni per assunzioni di personale; nel caso pratico il carico di lavoro richiederebbe ulteriori addetti ma sono ritenuti proibitivi gli attuali costi inerenti al personale dipendente, soprattutto dal punto di vista degli oneri previdenziali. Ciò va a discapito dell'occupazione in generale e delle esigenze occupazionali espresse dalle Pmi del territorio in particolare, che se adeguatamente incentivate potrebbero assumere nuovi dipendenti. Tale discorso è tanto più importante per le imprese al femminile in quanto quasi tutte le leggi agevolative prendono in considerazione come criterio il numero di occupati. (MGTV7)*

Gli sgravi per l'assunzione di nuovo personale vengono pertanto considerati come uno degli strumenti che potrebbero contribuire ad un miglioramento del processo di incontro fra domanda ed offerta di lavoro, un problema questo che tocca da vicino non solo le aziende a conduzione femminile ma anche l'intero universo delle Pmi del Nord Est. L'insistenza con cui l'accento a politiche di agevolazione nell'assunzione di nuovi addetti ricorre fra le intervistate dovrebbe essere uno stimolo ad approntare interventi opportuni in questo campo da parte del legislatore, anche alla luce delle differenze che contraddistinguono la piccola e media impresa a conduzione familiare dalla grande industria:

*Ritengo che, al giorno d'oggi, ciò che uccide le piccole imprese sia il costo del personale: rispetto alle grosse realtà che hanno margini di guadagno e che riescono ad ottenere aiuti a fondo perduto, noi ci troviamo in grosse difficoltà in quanto dobbiamo far fronte a spese fisse anche se a giorni c'è più lavoro e altri meno. E' già stata concessa un'agevolazione fiscale a livello di contributi per il personale, ma non ce la facciamo comunque in quanto non si tiene conto del fatto che lavorando con menu a prezzi fissi le piccole imprese non sono comunque in grado di sostenere le spese nello stesso modo della grande industria. Inoltre se prendessi un apprendista non potrei seguirlo in quanto sono sì imprenditrice ma al tempo stesso sono anche una lavoratrice che si fa 15 ore al giorno solo per risparmiare sui costi di gestione. Se poi mi facesse una vertenza sindacale sarei finita. (RDVR1)*

Anche l'introduzione di una maggiore flessibilità nei contratti di lavoro viene considerata una misura utile ai fini di migliorare le dinamiche occupazionali, ma allo stesso tempo anche di tutelare il datore di lavoro in presenza di manodopera non qualificata o controproducente nel suo agire:

*Credo che sarebbe necessaria l'introduzione di sgravi fiscali sui costi dei dipendenti. In una zona come questa e con un tipo di attività come la mia, ora come ora, non ho assolutamente la possibilità di assumere un dipendente fisso per tutto l'anno perché non ho il lavoro continuativo per poterlo pagare. Penso inoltre che sia indispensabile garantire una maggiore flessibilità dei contratti dei dipendenti in modo da renderli il più possibile funzionali alle esigenze delle imprese. Con questo non voglio dire che le leggi che tutelano i dipendenti non vadano bene, ma piuttosto che sarebbero necessarie delle leggi che tutelino i datori di lavoro. Posso dire di trovarmi benissimo con il rapporto di collaborazione coordinata e continuativa che ho in essere, però sembrerebbe che in futuro questo tipo di contratto non si potrà più rinnovare. Nel primo anno di attività, per il periodo luglio-agosto 2000, ho assunto alle mie*

*dipendenze una ragazza. Con lei però mi sono trovata malissimo in quanto non si adattava alle mie esigenze e non faceva quello che volevo; nonostante ciò però ho dovuto tenerla fino alla fine del contratto e pagarla comunque “anche se invece di rendermi mi faceva perdere”. Penso quindi che soprattutto i datori di lavoro con attività a carattere periodico-stagionale debbano essere messi nelle condizioni di fare più contratti flessibili. (RDVR4)*

Ben 18 delle titolari d'impresa intervistate hanno ritenuto un miglioramento del sistema generale delle agevolazioni fiscali un utile strumento per favorire lo sviluppo dell'impresa e l'avvio all'imprenditorialità di un numero crescente di donne. Tuttavia, pur ribadendo a più riprese l'importanza di interventi in questo specifico settore, nessuna delle intervistate ha fatto proposte concrete in materia.

Un'altra esigenza diffusamente avvertita, segnata in 11 delle interviste realizzate, è quella relativa all'istituzione di corsi di formazione all'imprenditorialità, soprattutto per quelle donne che non abbiano delle competenze specifiche in materia. In particolare, si ritiene indispensabile creare dei corsi in cui vengano affrontate tematiche quali la gestione aziendale, la contabilità, la fatturazione, tutto ciò insomma che ha a che fare con le innumerevoli carte che la conduzione di un'azienda porta inevitabilmente con sé e con cui più di una intervistata ha confessato di avere scarsa confidenza.

*Ritengo che una maggiore attenzione, in termini di finanziamento e di offerta, debba essere data alla formazione imprenditoriale, di supporto all'avvio di un'attività d'impresa, soprattutto al femminile. Molte volte le donne, più degli uomini, non hanno sufficienti conoscenze in termini di amministrazione e gestione aziendale. (MGTV6)*

La carenza di specifiche competenze nel campo della gestione aziendale sembra farsi sentire soprattutto nella fase di avvio delle attività e nel caso di imprenditrici giovani, che non hanno alle spalle altre esperienze di lavoro autonomo con obblighi simili a quelli attuali.

*Servono corsi di formazione per la compilazione delle pratiche, informative periodiche per l'accesso ai bandi. E magari servizi diretti per la gestione della contabilità. Io non so come, ma a livello di Camere di Commercio o di associazioni di categoria si potrebbero fare dei centri di assistenza per quanto riguarda l'informatica o la contabilità. Io ho un programma di contabilità che è sovrastimato per un'azienda come la mia. Il mio fidanzato è riuscito, con l'aiuto di un amico, a semplificarlo. Io non riesco però a gestirlo ancora in pieno, perché non sono molto pratica. Quindi ho bisogno dell'aiuto del commercialista. Magari, quindi sono auspicabili dei servizi di assistenza informatica e di contabilità a supporto di imprese come la mia. E formazione informatica alle imprenditrici. (RCVI6)*

Un'altra tipologia di iniziativa sostenuta da circa un terzo delle intervistate è costituita dall'introduzione di finanziamenti mirati alle diverse tipologie di imprese, tenendo conto anche del settore specifico in cui esse si trovano ad operare. Naturalmente in questo caso le proposte avanzate dalle imprenditrici sono piuttosto diversificate, dal

momento che le attività da esse condotte sono molto varie e ciascuna auspica l'introduzione di contributi il più possibile vicini alle proprie personali esigenze:

*In questo momento avrei bisogno di nuove attrezzature, quindi avrei necessità di finanziamenti per l'acquisto di macchinari. (RCVI4)*

*Ritengo poi che, in generale, siano importanti anche i finanziamenti rivolti al sostegno delle spese per la pubblicità dell'impresa, anche se, nel mio settore, nel quale si lavora sul corpo delle persone, ciò che fa la vera promozione è il passaparola che si genera solo quando riesci ad instaurare un rapporto di fiducia con i clienti. (RDVR4)*

In quattro casi l'intervistata ritiene che una più capillare diffusione delle informazioni riguardanti bandi o altre iniziative intraprese a favore dell'imprenditoria femminile e giovanile sia una misura da intraprendere. Spesso, infatti, molte persone vengono a conoscenza dell'esistenza di simili opportunità quasi per caso, o ancor più sovente le ignorano completamente. Un'azione informativa sul territorio appare, quindi, necessaria ed auspicabile:

*Riterrei utilissimo se non indispensabile riuscire ad ottenere una consulenza "personalizzata" direttamente a casa (quindi in contatto diretto) di persone inviate dalla Regione, che potessero dare, su richiesta, tutte le informazioni relative all'iter procedurale necessario per accedere ai fondi. Inoltre potrebbe essere una buona idea istituire degli sportelli non solo nel centro città, ma anche nei paesi limitrofi come il mio. (CBPD6)*

*Vorrei che ci fosse uno sportello in grado di risolvere eventuali problemi. Anche il commercialista infatti alle volte non sa e deve informarsi. (MGTV4)*

Infine, due delle intervistate hanno manifestato il proprio desiderio di aumentare non solo i fondi disponibili ma anche di introdurre nuovi bandi, accanto a quelli già esistenti, atti a favorire lo sviluppo dell'iniziativa imprenditoriale femminile.

*La predisposizione di altri bandi di questo tipo, con lo stesso "raggio di azione", sarebbe più che sufficiente. (FDVR6)*

Le due leggi sull'imprenditoria femminile di cui ci stiamo occupando, la legge nazionale 215/1992 e la legge regionale 1/2000, prevedono che le iniziative ammissibili ai finanziamenti possano riguardare quattro differenti tipologie di spesa: l'avvio di una nuova attività, l'acquisto di attività preesistenti, l'acquisizione di servizi reali e, infine, progetti aziendali innovativi. Consideriamo ora, sempre con riferimento al campione oggetto dell'indagine, la distribuzione dei differenti tipi di iniziativa e tipologia di spesa ammissibile al finanziamento. Raccogliendo le risposte fornite dalle titolari d'azienda intervistate, si rileva come la maggior parte dei progetti presentati per l'ammissione ai bandi riguardi l'avvio di una nuova attività. In ben 27 casi, quasi i  $\frac{3}{4}$  del totale, infatti, la domanda presentata e successivamente accolta ha permesso di beneficiare di fondi erogati a sostegno dell'avvio delle attività delle nuove imprese. La seconda tipologia di iniziativa maggiormente ricorrente è quella relativa alla presentazione di un progetto aziendale innovativo: 11 delle intervistate hanno dichiarato di aver beneficiato dei fondi

per l'imprenditoria femminile nell'ambito di tale tipologia di spesa, segno questo, che le due leggi non sono soltanto uno strumento utile per l'avvio di nuove attività ma costituiscono anche un prezioso strumento di consolidamento anche per quelle imprese che già esistono ma vogliono realizzare nuovi investimenti. Soltanto in 5 casi, invece, i fondi sono stati erogati per sostenere l'acquisto di attività preesistenti e in un solo caso per l'acquisizione di servizi reali. In due casi, poi, si sono sommate due diverse tipologie di iniziativa, segnatamente l'avvio di una nuova attività e la presentazione di un progetto aziendale innovativo.

Il testo dei due bandi per l'imprenditoria femminile elenca anche nel dettaglio le modalità generali di utilizzo dei fondi eventualmente erogati. Riprendendo la categorizzazione proposta dal testo normativo, è stato chiesto alle intervistate di illustrare brevemente le tipologie di intervento realizzate con i contributi ricevuti. La quasi totalità delle intervistate, 36 su 39, ha dichiarato di aver impiegato una parte o la totalità dei fondi per l'acquisto di macchinari, attrezzature, beni strumentali e per le relative spese di trasporto ed installazione. Non è un caso, giacché nel momento in cui viene avviata una nuova attività la prima cosa di cui si necessita è la disponibilità delle macchine e degli altri strumenti necessari alla produzione o all'erogazione del servizio reso. La seconda tipologia di utilizzo più frequentemente riscontrata è la realizzazione di impianti generali: ben 18, quindi circa la metà, delle titolari d'azienda intervistate ha destinato i fondi alla messa in opera di impianti elettrici, idraulici, di riscaldamento di cui la struttura in cui l'impresa opera era priva. Talvolta, simili impianti erano già stati installati, ma necessitavano di un adeguamento alle nuove normative sulla sicurezza e di una maggiore funzionalità rispetto alle esigenze concrete del nuovo titolare. In altri 10 casi il contributo è stato invece, in misura più o meno cospicua rispetto al totale disponibile, utilizzato per interventi di ristrutturazione o di manutenzione ordinaria, in sostanza quindi per opere edili. Simili interventi si sono resi necessari soprattutto per le titolari che hanno avviato la propria attività in locali precedentemente serviti ad altre aziende attive, in settori completamente diversi. In ben 12 casi, inoltre, i fondi sono serviti, almeno in parte, all'acquisto di software, intendendo spesso con questo termine un computer od altro materiale necessario ad una maggiore informatizzazione nella gestione dell'azienda. In un solo caso, invece, la titolare ha dichiarato di avere investito i soldi ricevuti nell'acquisto di brevetti e licenze d'uso. Da rilevare, infine, che due delle intervistate hanno affermato di aver impiegato i fondi ricevuti per tutte le voci proposte, dall'acquisto di macchinari e di altre attrezzature, alla realizzazione di impianti generali e di opere edili sino all'acquisizione di software. Come abbiamo già avuto modo di sottolineare, sembrano prevalere gli interventi strettamente funzionali all'avvio del processo produttivo, fatto questo che deve essere collegato con la recente costituzione delle aziende campione.

Entrambe le leggi in questione, sia la legge nazionale 215 del 1992, sia la legge regionale n. 1 del 2000, prevedono la possibilità di erogare contributi diretti ad attività di formazione. In particolare, la legge regionale stabilisce la possibilità di destinare dei fondi per la formazione di titolari, dirigenti e dipendenti di sesso femminile, mentre l'atto normativo nazionale indica fra le attività agevolabili anche la formazione di nuove imprenditrici. Pertanto si è ritenuto opportuno, in sede di intervista, chiedere alle titolari se, grazie ai fondi erogati, avessero svolto attività di formazione, loro in prima persona oppure altro personale dell'azienda, e da chi fossero state gestite tali eventuali attività. Ben 33 delle intervistate hanno dichiarato di non aver svolto alcuna formazione grazie ai contributi erogati nell'ambito dei due bandi per l'imprenditoria femminile. Alcune si

sono, per così dire, giustificate sostenendo che la loro impresa aveva esigenze più concrete ed immediate rispetto allo svolgimento di attività formative. Ciononostante, il valore e l'importanza della formazione sono ben presenti nelle parole di alcune titolari d'azienda e non manca chi prevede la partecipazione a breve termine ad alcune specifiche attività formative:

*Il fatto di aprire l'attività non ha comportato la necessità di frequentare dei corsi particolari. Attualmente stiamo valutando la possibilità di frequentare dei corsi, anche per le collaboratrici, per l'uso del PC, corsi che comunque costano parecchio. Sarebbero molto utili degli incentivi in questo senso, anche per l'addestramento del personale in modo da conferire a quest'ultimo maggiore competenza ed indipendenza. (FDVR7)*

*Non ho svolto formazione perché purtroppo non c'è tempo e perché i dipendenti costano. Se mi dessero altri soldi lo fare volentieri. (EZTV4)*

*Vorrei frequentare dei corsi organizzati appositamente per gestori di bar; ad esempio, per la preparazione di bevande in un certo modo piuttosto che un altro, decorazioni, presentazione delle consumazioni, allestimento del locale, ecc. Questo potrebbe avere una ricaduta nella gestione dell'attività, un miglioramento che consenta di fare la differenza rispetto ad un altro "comune" esercizio commerciale del medesimo tipo. Avrei impegnato volentieri una parte del finanziamento in corsi di formazione personale, se ci fossero stati corsi di questo tipo; qualora organizzati e debitamente finanziati, sarei disposta a parteciparvi in futuro, anche a livello regionale. Riserverei a me stessa la partecipazione a questi corsi o stages, certa che questo avrebbe delle sicure ricadute anche sulle mie collaboratrici. (FDVR5)*

*Il fatto di aprire l'attività non ha comportato la necessità di frequentare dei corsi particolari. E' tuttavia previsto che entro la fine di quest'anno o al massimo l'anno prossimo tutte le socie della cooperativa partecipino a dei corsi di aggiornamento. La frequenza di questi corsi è fondamentale per l'organizzazione del lavoro e, pertanto, in mancanza di imminenti iniziative legislative in tal senso, affronteremo la relativa spesa con mezzi propri. (FDVR6)*

In più di un caso l'attività di formazione è stata svolta indipendentemente dal contributo erogato nell'ambito delle leggi sull'imprenditoria femminile, pagando di tasca propria eventuali corsi frequentati:

*No, non abbiamo fatto formazione. Facciamo comunque dei corsi di formazione e di addestramento, ma non abbiamo utilizzato questi fondi per farne. (RBVE5)*

*No, avevamo fatto la formazione prima. Per esempio io ho dovuto fare il corso per la prevenzione di infortuni, ma l'ho dovuto fare prima, pagandolo io. (RBVE6)*

Cinque delle intervistate hanno invece dichiarato di aver utilizzato parte del contributo erogato per lo svolgimento di attività di formazione. Di queste, 4 si sono appoggiate ad enti esterni, partecipando a corsi ed altre attività analoghe, mentre una ha provveduto a svolgere la formazione all'interno dell'azienda.

*Ho frequentato alcuni corsi di aggiornamento (mastrofioristi, composizioni floreali) presso una scuola di Monselice che mi avverte ogniqualvolta tenga un corso che mi può interessare (sono corsi a cui partecipano i fioristi e che in genere durano 4 giorni – dalle 14.00 alle 22.00). Per partecipare all'ultimo corso mi sono avvalsa dei fondi di cui ho beneficiato. (CBPD6)*

*Sì. E' stata svolta un'attività di formazione professionale di tipo sanitario. E' stata svolta da un consulente esterno, un esperto della qualità, uno psicologo, un medico; è durata 6-7 mesi ed era diretta ai futuri assunti, cioè agli infermieri. (EBPD3)*

*Sì, la persona assunta non era formata, quindi ho dovuto investire in formazione per lei. La persona precedente ha fatto corsi di tecniche di vendita attraverso l'Associazione Commercianti. Non abbiamo avuto tantissimo tempo, anche se la formazione costante era direttamente con me. (RCVI5)*

Particolarmente significative le affermazioni di questa imprenditrice, secondo cui non solo la formazione è importante, ma deve essere trasversale all'interno dell'azienda, coinvolgendo tutto il personale, e svolgersi senza soluzione di continuità:

*Svolgiamo attività di formazione in materie inerenti al commerciale, al marketing e alle conoscenze specifiche del settore come Office e l'informatica applicata alla grafica. Noi abbiamo un credo nella formazione, anche se non tutti i corsi, dei quali alcuni finanziati da enti pubblici, sono all'altezza. Noi tutti, dalla titolare ai dipendenti, siamo in continua formazione. Cerchiamo all'esterno dei corsi, se non li troviamo, organizziamo dei seminari interni e chiamiamo dei docenti. (GPVI2)*

Ricapitolando, le intervistate sembrano avvertire l'importanza di attività formative nel settore di proprio interesse, tuttavia i fondi erogati nell'ambito delle leggi 215/1992 e regionale 1/2000 hanno avuto un impatto sostanzialmente modesto in questo senso. Ciò è dovuto al fatto che molte delle imprese erano state costituite solo di recente e, quindi, il contributo è stato più spesso utilizzato per esigenze più immediate e concrete, quali l'acquisto dei macchinari e degli strumenti funzionali al ciclo produttivo e la sistemazione dei locali. Si ritiene, dunque, possibile che una quota più consistente dei fondi possa venire destinata alla formazione una volta che queste imprese avranno stabilizzato la propria posizione economica e finanziaria generale, creato una sufficiente clientela e concluso tutti gli investimenti in capitale fisso.

L'ultimo quesito della sezione dell'intervista dedicata alle due leggi e alle conseguenze dell'erogazione dei fondi era volta a conoscere la ricaduta delle medesime sotto il profilo occupazionale. In particolare è stato chiesto alle intervistate se, grazie al contributo ricevuto, fosse stato possibile procedere a nuove assunzioni, che, in circostanze diverse, l'azienda non si sarebbe potuta permettere.

Il campione oggetto dell'indagine si spacca a metà. Vi sono, infatti, 18 imprenditrici secondo cui l'assunzione di nuovo personale è stata, direttamente o indirettamente, una conseguenza dell'arrivo del contributo statale o regionale. E' possibile anche quantificare questo incremento in termini occupazionali: si va da un minimo di un nuovo addetto ad un massimo di 14. In taluni casi i finanziamenti sono stati

indispensabili anche perché la titolare o le socie dell'impresa potessero mettersi in regola ed operare così a pieno titolo all'interno dell'azienda:

*Grazie ai fondi siamo potuti passare dalle 6-7 persone impiegate all'inizio alle attuali 21. (RDVR2)*

*Certamente. Nel 2000 eravamo in 5, oggi come dicevo siamo in 18. La maggior parte delle assunzioni è avvenuta nell'arco del 2002. (MML2)*

*Decisamente sì. In pratica la mia è stata un'azienda che, quando ha cominciato a lavorare, ha assunto personale. Se non avessi avuto i fondi, come ho detto prima, sarei riuscita o forse no ad andare avanti e quindi ad assumere personale. Grazie ai fondi erogati sono state assunte due persone. (RBVE8)*

*Certo. Il nostro scopo era la messa in regola di tutte e tre le socie e siamo riuscite a farlo grazie a questi fondi. (EBPD2)*

*Sì, perché noi due socie da disoccupate ci siamo date un lavoro e grazie a ciò abbiamo ottenuto punteggio. (GPVI3)*

In un caso addirittura tutto il personale dell'impresa può considerarsi assunto proprio grazie ai fondi per l'imprenditoria femminile:

*Tutte le persone di questa azienda sono state assunte grazie ai fondi erogati. (GPVI2)*

Nei rimanenti 21 casi, invece, il beneficio dei finanziamenti per l'imprenditoria femminile non ha avuto alcun riflesso sul numero di addetti delle aziende campione. Le motivazioni addotte dalle intervistate sono state abbastanza varie: da un lato, vi è chi non abbisogna, allo stato attuale, di nuovo personale; dall'altro, vi è invece chi, pur ricevendo il finanziamento, ancora non può permettersi di procedere a nuove assunzioni.

*L'impresa non ha dipendenti; si avvale unicamente del lavoro delle due socie. Non vi è mai stato, sin dall'inizio dell'attività dell'impresa, alcun dipendente. (LZVE2)*

*Nonostante i fondi non ho potuto assumere nuove persone in quanto, come ho già detto, opero in una piccola realtà che, in base al lavoro, non mi permette di agire in questo senso. (RDVR1)*

*No. Sin dall'inizio abbiamo una dipendente. Servirebbe certamente un'altra unità, ma non possiamo permettercelo. Quindi, nel caso di assenza della commessa, la sostituiamo noi socie. (MML1)*

Accanto a chi esclude un incremento occupazionale anche per il prossimo futuro, troviamo anche chi, di fronte ad un carico di lavoro che per il titolare ed eventuali addetti si sta rivelando sempre più insostenibile, prevede di assumere nuovo personale nel breve periodo. In questi casi, le due leggi per l'imprenditoria femminile possono venire considerate come dei fattori che indirettamente vanno ad influire sulla struttura

dell'organico aziendale: grazie ai fondi è stato possibile procedere, nell'immediato, a investimenti nelle strutture produttive, liberando così altre risorse finanziarie e mettendo il titolare nella condizione di poter procedere con maggiore serenità all'incremento del personale.

*Come detto il carico di lavoro richiederebbe l'inserimento di un nuovo addetto, questa è quindi la prospettiva ma i costi per il personale dipendente sono proibitivi e servono pertanto incentivi specifici. (MGTV7)*

*Prevedo di assumere nuovo personale in futuro, preferirei però una socia piuttosto che una dipendente. (RCV14)*

*Per il momento no; la mia è una impresa di recente costituzione. In futuro probabilmente potrei assumere una lavorante. (CBPD6)*

Riassumendo, le due leggi per l'imprenditoria femminile sono state certamente uno stimolo all'ingresso di un numero maggiore di donne nell'universo del lavoro autonomo e, in particolare, hanno rappresentato un valido sostegno soprattutto nella fase di avvio delle attività delle nuove imprese o esercizi commerciali. Alcune delle intervistate hanno affermato che probabilmente, anche senza i fondi, la loro "avventura" nel mondo dell'imprenditoria sarebbe iniziata ugualmente, ma certamente le due leggi sono servite da stimolo e hanno rappresentato una vera e propria "boccata d'ossigeno" in momenti di turbolenza economica e finanziaria. Ciononostante, i due atti normativi presentano anche dei limiti abbastanza evidenti: l'iter burocratico è giudicato troppo lungo, vi è spesso il rischio che, in attesa della conferma dell'accettazione della domanda o dell'erogazione del contributo, l'impresa si venga a trovare in pericolose situazioni di carenza di liquidità o di eccessiva esposizione al credito bancario o ad altre forme di finanziamento. Si auspica pertanto una riduzione dei tempi nella liquidazione dei fondi e una semplificazione delle procedure da seguire per l'accertamento delle spese nel frattempo sostenute dalle imprese beneficiarie. Le due leggi, inoltre, non bastano da sole a risolvere gli innumerevoli problemi contro cui sono costrette a dibattersi le imprese nella loro gestione quotidiana. Si ritiene perciò assolutamente indispensabile l'introduzione di agevolazioni e sgravi fiscali, soprattutto in funzione dell'assunzione di nuovo personale, nonché lo sviluppo di forme di tutoraggio e di formazione all'imprenditorialità, necessarie soprattutto per quelle donne che affrontano l'esperienza del lavoro in proprio senza le necessarie competenze di base. L'elevato costo del lavoro viene visto con sempre maggiore preoccupazione dalle intervistate, in quanto questa variabile può rivelarsi davvero decisiva nel decidere le sorti e le prospettive future di aziende di piccole o piccolissime dimensioni, a carattere artigianale, quali sono la maggioranza di quelle considerate nel nostro campione. Nel complesso la valutazione delle due leggi è quindi sì positiva, ma serve qualcosa di più rispetto alle leggi stesse per permettere, da un lato, alle aziende già operanti di procedere con maggiore tranquillità e, dall'altro, per attirare un numero sempre maggiore di donne nel mondo dell'imprenditoria e del lavoro a conduzione propria.



## 4. LE PROSPETTIVE AZIENDALI

La quarta ed ultima sezione dell'intervista sottoposto alle intervistate è dedicata alle prospettive aziendali e ad alcune riflessioni sulle difficoltà che una donna può incontrare nel suo ruolo di imprenditrice e sulle differenze che la contraddistinguono dai suoi colleghi uomini.

Quanto alle prospettive aziendali è stato chiesto alle titolari delle aziende presenti nel campione di esprimere delle considerazioni sul futuro della propria azienda, sulla possibilità di procedere ad un ampliamento o ad una diversificazione dei servizi offerti dalla stessa. In ben 29 casi sui 39 complessivi, l'intervistata ha espresso la propria fiducia su un'evoluzione positiva della propria attività in essere e prevede, quindi, di ampliare la stessa o aumentarne il raggio di azione. In particolare, le titolari di un esercizio commerciale auspicano l'apertura di un ulteriore punto di vendita o spaccio, per qualcuna analogo a quello già esistente, mentre per altre dovrebbe diventare il luogo dove avviare una diversificazione della tipologia di prodotti sinora offerti.

*Il prodotto tenderà ad essere il medesimo, fatto con la stessa lavorazione artigianale, in quanto riferito alla normativa vigente in materia di produzione alimentare, ma la prospettiva è senz'altro quella di aprire un altro punto di vendita, la cui localizzazione è ancora da individuare. (MGTV7)*

*Voglio migliorare l'attività commerciale dell'impresa, intesa in senso lato. Vorrei maturare nella conduzione del negozio di cui attualmente sono titolare ma l'approdo ideale sarebbe quello di aprire un altro punto di vendita. Un'attività in franchising, infatti, per essere meglio "sfruttata", richiederebbe la titolarità di almeno due punti di vendita, in modo da organizzare meglio il lavoro nel suo complesso. L'apertura di un altro punto vendita consentirebbe di razionalizzare nel modo migliore gli acquisti e le scorte di magazzino. (FDVR7)*

*Il progetto ci sarebbe... (...) vorremmo affiancare un'altra attività di gelateria a quella già esistente. Magari il gelato lo faccio io, come adesso, e potremmo aprire qualche piccolo spaccio che potrebbe gestire mio figlio...però è ancora campata in aria la cosa. Il tipo di gelato comunque ogni anno lo cambio, ti inventi dei gusti nuovi, quello devi sempre farlo, non bisogna mai fermarsi. (RBVE8)*

Altre intervistate, titolari di imprese che sono attive invece più strettamente nella produzione di uno o più articoli, intendono differenziare in futuro la gamma di prodotti disponibile, creando così le premesse per un ampliamento del mercato di sbocco ed un rafforzamento della propria posizione nel settore di attività, senza per questo sacrificare i caratteri peculiari della propria azienda:

*Certamente ho intenzione di ampliare la mia attività. (...) Per quanto riguarda la differenziazione dell'attività la sto già facendo: ho cominciato, infatti, prevalentemente con la confezione su misura, per poi dedicarmi in modo sempre maggiore alla modellistica, alla realizzazione di prototipi e di campionario, e ampliando l'attività con produzioni di piccole quantità, ma su spazi limitati perché quello che voglio fare è un lavoro di tipo creativo ed originale. Non mi interessa fare confezioni in serie, altrimenti*

*diverrei un laboratorio. Vorrei fare sempre più creazioni e, magari, affidare la confezione a nuovi dipendenti. (LZVE1)*

Talvolta la differenziazione può assumere le forme di una maggiore personalizzazione dell'attività, sulla base delle preferenze della titolare e anche delle risorse umane disponibili:

*Nei prossimi anni intendo puntare sulla differenziazione della mia impresa: il mio sogno è di eliminare tutti i macchinari che non amo e che conseguentemente non riesco neppure a proporre alla clientela, ed aprire al piano di sopra una cabina massaggi shiatzu. Mi piacerebbe poi ampliare l'attività anche con l'apporto di un'amica che è fisioterapista. Vorrei puntare quindi sull'allargamento della gamma dei servizi alla persona con cure naturali. Mi piacerebbe al riguardo seguire dei corsi di medicina naturale. (RDVR4)*

Secondo altre titolari un ulteriore consolidamento delle proprie attività potrà derivare non tanto dall'ampliamento della gamma di prodotti e servizi offerti, quanto piuttosto da una sempre maggiore specializzazione nelle tipologie di servizi finora offerte, puntando sulla qualità e sul soddisfacimento dei bisogni espressi da alcune nicchie di mercato:

*Noi puntiamo soprattutto alla specializzazione, già diamo una serie di servizi, ma il nostro obiettivo è la specializzazione, non l'ampliamento: specializzazione vorrebbe dire un servizio più pronto ai clienti e una riduzione dell'impegno temporale per noi, perché più ci si specializza meglio si riesce a gestire il proprio lavoro giornaliero (...) Un ostacolo alla specializzazione deriva dalla necessità di dover abituare i clienti ad avere a che fare con più persone: il cliente è abituato al fatto che il commercialista è uno e basta...è difficile far capire che per una cosa devono parlare con qualcun altro, magari vogliono che si faccia da tramite...sicuramente ci vuole tempo. (EZTV1)*

*E' nostra intenzione incrementare il discorso gruppi; si tratta di un lavoro che appunto dovrei fare io: abbiamo già un gruppetto di 50 persone con il quale ci spostiamo due volte all'anno; è un settore che ti dà guadagno, una fetta di mercato da incrementare. (EZTV3)*

Contenuto è il numero delle intervistate (8 casi) che non prevedono, almeno nel breve periodo, di ampliare ulteriormente la propria attività o di attuare politiche di differenziazione del prodotto offerto. Le motivazioni addotte al riguardo possono essere ricondotte a due filoni principali: da un lato, l'azienda si è già consolidata e non appare necessario procedere ad un ampliamento o ad una differenziazione; dall'altro, non sussistono le condizioni favorevoli per intraprendere politiche di espansione o di ampliamento dell'offerta.

*In realtà, dopo un anno dall'avvio dell'attività, da poco abbiamo ampliato i servizi offerti dalla palestra con un centro estetico, all'interno del quale lavora un'estetista professionale e che offre servizi di trattamento viso e corpo, sauna e solarium. (MGTV8)*

*L'azienda, dal punto di vista dei prodotti e dei servizi offerti alla clientela, è già completa, in quanto offre un servizio di ristorazione, bar e paninoteca. Mi piacerebbe piuttosto sviluppare l'azienda dal punto di vista dell'immagine anche se, allo stato di fatto, ciò non mi è possibile. Se anche ritengo che al giorno d'oggi sia importantissimo farsi conoscere, sono costretta a fermarmi perché l'azienda non mi consente di sostenere ulteriori costi. (RDVR1)*

In generale, quindi, le prospettive paiono buone per la quasi totalità delle imprese considerate. Per un verso, vi è chi, come si è osservato, intende avviare strategie di differenziazione di prodotto o di servizio, dall'altro chi intende puntare sulla specializzazione per aumentare la qualità del servizio offerto o inserirsi in segmenti di mercato particolari.

Accanto alla questione relativa alle prospettive aziendali stricto sensu, abbiamo chiesto alle titolari d'impresa intervistate di esprimere la propria opinione sull'esistenza o meno di differenze significative fra un uomo e una donna nella gestione dell'azienda.

Secondo la maggioranza delle intervistate sussistono delle differenze tra un imprenditore ed un'imprenditrice, che possono essere ricondotte ad alcune categorie generali. Innanzitutto la donna, in quanto tale, è ritenuta maggiormente sensibile rispetto all'uomo, più portata per le relazioni e i rapporti umani, più comprensiva nei confronti delle esigenze e dei problemi che possono essere manifestati da parte dei dipendenti o dei collaboratori. Entriamo qui nell'ambito di considerazioni che si rifanno più alla natura caratteriale della donna, piuttosto che ad elementi di tipo oggettivo. Ciononostante sensibilità e capacità di relazione appaiono come due elementi fortemente distintivi non solo della donna in generale ma anche della donna imprenditrice:

*In generale credo che le donne siano più portate degli uomini al rapporto umano. Ad esempio, se mi arriva una cliente che oltre al massaggio ha bisogno di parlare, a me non pesa dedicarle un'ora del mio tempo. I maschi invece sono più pratici, più metodici e guardano di più alle cose materiali. (RDVR4)*

*La donna ha più sensibilità, capisce anche al volo più cose...si pone proprio in maniera diversa. (RBVE6)*

Soprattutto negli esercizi commerciali questa maggiore sensibilità, che a volte diventa una maggiore disponibilità all'ascolto, può costituire un vantaggio prezioso per la titolare, rispetto a concorrenti uomini:

*Non mi prenda per una femminista ma è una questione di sensibilità. Per carità, se il lavoro piace, uomo o donna che sia...penso comunque che questo sia un lavoro prettamente femminile. Ho infatti notato una cosa: al di là del viaggio che vuole fare, il cliente cerca anche una persona con cui parlare...ti trovi a parlare per ore con persone che neanche conoscevi, a volte hanno bisogno di sfogarsi...(...) da noi non dico che ci sia il clima delle osterie di una volta dove le persone andavano per incontrarsi, ma...(EZTV3)*

La donna, soprattutto se ha alle spalle esperienze di lavoro dipendente, è di solito più flessibile e comprensiva nei rapporti con gli addetti, nei confronti delle loro richieste di poter uscire prima, per impegni familiari o altro:

*Se avessimo delle collaboratrici donne, saremmo disposte ad assecondarle, penso non ci sarebbero problemi. Si potrebbe dire: “Va bene, oggi esci mezz’ora o un’ora prima e domani, se hai tempo, rimani di più”. Anch’io, quando lavoravo come dipendente, quando dovevo chiedere un’ora libera mi facevano sempre storie...quindi non farei mai così. Anche noi con i nostri operai, magari può capitare che abbiano bisogno di qualche permesso per delle visite mediche – ma succede raramente – glielo si dà senza problemi. E magari sono loro stessi che il giorno dopo lavorano di più o vengono il sabato senza che nessuno gli chieda niente. Se tu dai, danno anche gli altri...chiaro, se poi si vede che uno ne approfitta, allora l’atteggiamento cambia. Se uno due volte l’anno chiede permessi per andare a farsi una visita, non c’è niente di strano. (...) Le donne comunque sanno mediare di più, sanno usare strade diverse e magari ottengono di più degli uomini proprio per questa capacità e sensibilità. (RBVE7)*

*Forse una donna riesce ad ottenere molto di più nel rapporto con i dipendenti. Noi donne cerchiamo sempre di dare una risposta un po’ a tutto, l’uomo si stanca prima. Io non mi arrendo subito...se ad esempio mi viene l’ULSS, per me sono delle persone normalissime, io mi sento a posto. Anzi, sono contenta che vengano a controllare perché se posso fare qualcosa per migliorare ... (RBVE6).*

La donna, quindi, grazie alla sua maggiore sensibilità e capacità di mediazione, è in grado di instaurare un migliore rapporto con i propri dipendenti, fondato sul riconoscimento dei rispettivi ruoli, ma allo stesso tempo anche sulla fiducia e l’autonomia:

*Noi ci diamo del tu con le dipendenti, ma di fronte ai clienti, loro sanno che io sono la ragioniera...abbiamo creato un ambiente familiare interno nostro e più professionale di fronte alla clientela. (EZTV1)*

A volte, tuttavia, un atteggiamento eccessivamente comprensivo rischia di diventare un limite, soprattutto se paragonato alla grande fermezza e decisione che contraddistingue di solito il titolare d’azienda uomo:

*La donna, se è mamma, tende a giustificare chi non ha portato a termine all’interno dell’azienda il lavoro nei tempi previsti, può avere con i dipendenti un atteggiamento materno. L’uomo è tutto d’un pezzo e arriva dove vuole, senza guardare in faccia a nessuno; nel contatto commerciale è più creduto. (GPVI2)*

*La donna sa essere eccessivamente previdente e quasi sempre non le piace il rischio; l’uomo invece sa azzardare e rischia e questo significa essere imprenditori. La donna ama la sicurezza e non sa essere particolarmente dura in certi contesti: questi sono aspetti che rendono difficile la vita lavorativa dell’imprenditrice. (CBPD5)*

della donna, da tentare, perché no, sotto forma di una gestione dell'azienda in comune ma allo stesso tempo differenziata tra le due figure:

*Sono convinta che messi insieme uomo e donna siano il top. E' anche per questo che fra dieci anni mi piacerebbe aprire con il mio ragazzo una beauty-farm, distinguendo all'interno dei ruoli ben precisi dato che a lui piace fare alcune cose e a me altre. (RDVR4)*

Facendo seguito alla domanda precedente, anche al fine di trarre un bilancio di tutte le riflessioni via via succedutesi nel corso dell'intervista, abbiamo chiesto alle titolari se, a loro giudizio, per una donna sia più difficile intraprendere la carriera imprenditoriale rispetto ad un uomo e, in caso di risposta affermativa, quali ne siano le ragioni. La maggioranza delle intervistate ritiene che vi siano delle difficoltà maggiori per una donna che voglia avviare un'attività in proprio rispetto ad un uomo che desideri prendere la medesima decisione. Fra le motivazioni addotte, la più ricorrente è quella relativa agli obblighi familiari, tradizionalmente riservati alla donna. L'uomo, libero da impegni familiari precisi, ha infatti la possibilità di dedicare tutto il proprio tempo all'azienda e agli obblighi lavorativi ed ha la mente maggiormente "lucida" proprio perché i problemi della famiglia e dei figli lo toccano solo marginalmente. Inoltre la cura dei figli, soprattutto se piccoli, è da sempre di pertinenza della madre, la quale spesso non è disposta a rinunciare a seguirli, quantomeno nei primi anni di età:

*Sicuramente sì, è più difficile per una donna per via della famiglia. Anche quando hai figli, si deve essere presente, gli si deve prestare attenzione. Non puoi dire...alcune dicono: "Non è necessario essere presenti quantitativamente ma qualitativamente"...sì, proprio così, ma non è vero, si deve dedicare tempo ai figli, seguirli. Io ho due ragazzi meravigliosi e li ho fatti crescere seguendo questi principi. (RBVE5)*

*Sì, è più difficile per lo meno quando si hanno bambini piccoli...(...) E' decisamente più difficile per una donna intraprendere la carriera imprenditoriale perché gli uomini hanno i problemi che abbiamo anche noi nell'ambito del lavoro, però quando vanno a casa trovano tutto pronto. Devo ringraziare i miei familiari che mi aiutano in casa. (RBVE8)*

*Nonostante la capacità di organizzare lavoro e famiglia e la flessibilità di orario che questo tipo di lavoro consente, un uomo è comunque più facilitato nella carriera imprenditoriale, in quanto gode di una maggiore libertà. Per quanto l'uomo ormai si dedichi alla famiglia, l'esperienza maturata insegna che un uomo tende di più a privilegiare il lavoro rispetto alla famiglia. (FDVR7)*

*Sì, decisamente per i legami con la famiglia (bambini), del resto questa è la nostra natura, a meno che una donna decida di non sposarsi, di non avere una famiglia, allora diventa un uomo ed è la classica "donna manager" tutta d'un pezzo, però io non vorrei rinunciare a questo (cioè ad essere donna e mamma). (GPVI2)*

*E' più difficile per le donne intraprendere una carriera imprenditoriale, perché gli impegni nella casa sono ancora un loro retaggio. Si dice che una donna ha meno credibilità di un uomo ma, secondo me, dovrebbe averne di più rispetto ad un uomo.*

*Non esistono delle differenze se non sul piano della concentrazione, perché un uomo è più libero, può dedicare maggiormente sé stesso, io invece devo avvalermi dell'aiuto di collaboratori, non posso stare in azienda quattordici ore come fanno gli uomini. Qui tutti gli uomini lavorano mediamente tredici ore al giorno. Comunque non mi piace fare la mamma americana, quella che vede i figli nel fine settimana. Non credo nel controllo qualitativo dei figli, per me ci vuole anche la quantità che deve essere quotidiana. Ciò significa andare a casa e pranzare insieme, invece di fare il full time, significa che se devi andare a sentire i professori ci vai, se devi andare dal pediatra o dal dentista ci vai. Alcune di queste cose sono pratiche, però ti fanno ovviamente perdere del tempo, mentre un uomo è libero. Io sono ben conscia di questa cosa e non mi crea delle difficoltà, tuttavia so anche che è ciò che fa anche la differenza. Non riuscirei a dedicare tredici ore al lavoro per poi sentirmi in colpa nei confronti della famiglia, riesco a dedicare sei ore, sapendo tuttavia che il lavoro che svolgo io viene portato avanti da altre persone. Tutto sommato va bene così! (GPVII)*

Non manca chi invita le proprie colleghe a credere maggiormente nelle proprie capacità e ad uscire da quel "cono d'ombra" a cui l'uomo ed una mentalità prevalentemente maschilista le ha relegate nel corso del tempo:

*Esistono delle differenze. Sotto il profilo pratico l'uomo è favorito; le banche, per esempio, se vedono un uomo hanno un atteggiamento diverso, gli danno più credito; dalla donna devono essere più rassicurate, perché c'è una mentalità maschilista nella nostra cultura. La donna ha delle capacità enormi, a cui dovrebbe dare più credito. La donna si sottostima, per cultura è portata ad essere dipendente, ad avere un ruolo di sostegno, a lavorare nell'ombra e invece ha grandi capacità perché sa unire le due parti del cervello. Nella donna imprenditrice vedo più coerenza di comportamento, maggiore precisione. Se avessimo anche qualche politico donna in più, non potremmo che avvantaggiarcene. Ho una grande stima delle donne. Le donne hanno una grande forza, che non è una forza brutta, fisica, ma una forza "futurista". (GPVI3)*

Secondo una quota residua delle intervistate, 6, non esistono differenze significative fra un uomo e una donna titolari d'azienda. O, quantomeno, si tratta di differenze caratteriali, ma che non si prestano a delle generalizzazioni: come dire che come ci sono dei bravi imprenditori, così ci sono anche delle brave imprenditrici, e viceversa.

*Secondo me, non si può dire a priori che esistono delle differenze nella gestione fra un imprenditore e un'imprenditrice: bisogna vedere il tipo di uomo e il tipo di donna. Potrebbe essere che un uomo si imponga di più di una donna ma, a mio parere, dipende dal carattere della persona. Io come persona, per esempio, penso di essere più accomodante di quanto magari sia un uomo, ma possono esserci benissimo donne con un carattere più aggressivo di quello di un uomo. Io, personalmente, non trovo differenze sostanziali tra un imprenditore ed un'imprenditrice; il modo di comportarsi nelle varie situazioni dipende dalla persona, dal carattere e non tanto dall'essere uomo o donna. (LZVE3)*

Concludiamo questa breve disamina dell'argomento con le parole di un'imprenditrice, secondo cui la cosa migliore sarebbe un mix delle caratteristiche positive dell'uomo e

della donna, da tentare, perché no, sotto forma di una gestione dell'azienda in comune ma allo stesso tempo differenziata tra le due figure:

*Sono convinta che messi insieme uomo e donna siano il top. E' anche per questo che fra dieci anni mi piacerebbe aprire con il mio ragazzo una beauty-farm, distinguendo all'interno dei ruoli ben precisi dato che a lui piace fare alcune cose e a me altre. (RDVR4)*

Facendo seguito alla domanda precedente, anche al fine di trarre un bilancio di tutte le riflessioni via via succedutesi nel corso dell'intervista, abbiamo chiesto alle titolari se, a loro giudizio, per una donna sia più difficile intraprendere la carriera imprenditoriale rispetto ad un uomo e, in caso di risposta affermativa, quali ne siano le ragioni. La maggioranza delle intervistate ritiene che vi siano delle difficoltà maggiori per una donna che voglia avviare un'attività in proprio rispetto ad un uomo che desideri prendere la medesima decisione. Fra le motivazioni addotte, la più ricorrente è quella relativa agli obblighi familiari, tradizionalmente riservati alla donna. L'uomo, libero da impegni familiari precisi, ha infatti la possibilità di dedicare tutto il proprio tempo all'azienda e agli obblighi lavorativi ed ha la mente maggiormente "lucida" proprio perché i problemi della famiglia e dei figli lo toccano solo marginalmente. Inoltre la cura dei figli, soprattutto se piccoli, è da sempre di pertinenza della madre, la quale spesso non è disposta a rinunciare a seguirli, quantomeno nei primi anni di età:

*Sicuramente sì, è più difficile per una donna per via della famiglia. Anche quando hai figli, si deve essere presente, gli si deve prestare attenzione. Non puoi dire...alcune dicono: "Non è necessario essere presenti quantitativamente ma qualitativamente"...sì, proprio così, ma non è vero, si deve dedicare tempo ai figli, seguirli. Io ho due ragazzi meravigliosi e li ho fatti crescere seguendo questi principi. (RBVE5)*

*Sì, è più difficile per lo meno quando si hanno bambini piccolini...(...) E' decisamente più difficile per una donna intraprendere la carriera imprenditoriale perché gli uomini hanno i problemi che abbiamo anche noi nell'ambito del lavoro, però quando vanno a casa trovano tutto pronto. Devo ringraziare i miei familiari che mi aiutano in casa. (RBVE8)*

*Nonostante la capacità di organizzare lavoro e famiglia e la flessibilità di orario che questo tipo di lavoro consente, un uomo è comunque più facilitato nella carriera imprenditoriale, in quanto gode di una maggiore libertà. Per quanto l'uomo ormai si dedichi alla famiglia, l'esperienza maturata insegna che un uomo tende di più a privilegiare il lavoro rispetto alla famiglia. (FDVR7)*

*Sì, decisamente per i legami con la famiglia (bambini), del resto questa è la nostra natura, a meno che una donna decida di non sposarsi, di non avere una famiglia, allora diventa un uomo ed è la classica "donna manager" tutta d'un pezzo, però io non vorrei rinunciare a questo (cioè ad essere donna e mamma). (GPVI2)*

*E' più difficile per le donne intraprendere una carriera imprenditoriale, perché gli impegni nella casa sono ancora un loro retaggio. Si dice che una donna ha meno credibilità di un uomo ma, secondo me, dovrebbe averne di più rispetto ad un uomo.*

*Questo perché le donne sono più oneste e più responsabili nei confronti degli impegni economici. Del resto, avendo gestito da sempre la casa, sono, anche in senso finanziario, più portate a gestire un'azienda. Si deve ricordare che, dal greco, "economia" significa "cura della casa". Se io fossi un direttore di banca darei maggiore attenzione ad una donna che non ad un uomo. (LZVE4)*

Le parole di questa imprenditrice ci portano alla seconda grande difficoltà, sottolineata da ben 10 delle intervistate, che una donna incontra al momento di avviarsi alla carriera imprenditoriale: la minore credibilità di cui essa gode rispetto ad un collega uomo. Si tratta di un ostacolo che tende a manifestarsi soprattutto in corrispondenza della fase di avvio dell'azienda, nel momento in cui si tessono le prime relazioni con banche, fornitori ed altri soggetti. Ciononostante, con il passare del tempo e mano a mano che l'azienda si stabilizza e la donna dimostra di "saperci fare", le difficoltà incontrate tendono a diminuire. A detta delle titolari intervistate è tuttavia necessaria, in simili circostanze, una grande tenacia, per non lasciarsi condizionare dalle critiche e dalla poca fiducia che si riscontra fuori dalle mura dell'azienda:

*Diciamo che comunque per una donna serve più determinazione per mettersi in proprio. In particolar modo l'esperienza di questo settore, prettamente maschile, è quella di girare per i cantieri edili dove ci si trova a gestire un sacco di uomini che più di una volta, almeno ad una prima impressione, si dimostrano abbastanza diffidenti dal ruolo femminile di architetto; ma è così anche per molti clienti che ci chiedono se facciamo arredamenti d'interni, ritenendo poco probabile che delle donne facciano dei progetti urbanistici; se come socio ci fosse stato un uomo credo comunque che tutti si sarebbero affidati a lui, ma perché viene spontaneo, ma poi di fronte alla professionalità queste iniziali "difficoltà" si appianano. (MGTV6)*

*Sì, secondo me, per la donna è un po' più difficile, perché ha meno credibilità di un uomo, in quanto si crede ancora che l'uomo sia maschio, sia superiore alla donna. Per il momento, come donna, non ho avuto problemi; la credibilità me la sono conquistata con il mio lavoro. (LZVE1)*

*Senza altro, perché la donna dal momento in cui sceglie è "sola". Anch'io inizialmente ero sola perché se avessi ascoltato l'uno o l'altro...non avrei fatto niente. Devi essere decisa e sapere anche dove vuoi arrivare e avere il coraggio di dire: "Non posso più tornare indietro"., anch'io per la scelta che ho fatto non potevo permettermi di tornare indietro...dal momento in cui hai un affitto e un mutuo, come fai? Devi pagarlo, e per pagarlo devi guadagnare. Devi essere molto forte infatti io ho superato delle difficoltà che non avrei mai pensato di riuscire a superare. E invece le ho superate...con qualche notte insonne, però! (RBVE6)*

Vi sono, tuttavia, altre dieci titolari, fra quelle intervistate, secondo cui, al momento dell'avvio alla carriera imprenditoriale, non sussistono oggettivamente delle difficoltà maggiori per una donna rispetto ad un uomo. Tutto dipende dalle capacità dell'imprenditore o dell'imprenditrice, dalla loro bravura e dall'energia che viene profusa sul lavoro, l'essere uomo o donna non fa alcuna differenza.

*No, perché le capacità sono assolutamente uguali. (EBPD2)*

*Secondo me se una persona è capace, oggi come oggi, non ci sono grosse differenze nella gestione dell'azienda da parte di un uomo o di una donna. Penso anche che le difficoltà che possono incontrare una donna o un uomo nella gestione di un'impresa dipendano dalla capacità di ciascuno. Sono convinta che se ci metti del tuo, creatività, voglia di fare, comunque arrivi. Bisogna mettersi in gioco. Anche qui, ad esempio quando provi una nuova tinta, ti metti in gioco con il cliente. Il mio motto è "volere è potere!". Se uno vuole veramente qualcosa la ottiene a condizione che abbia capacità e voglia di fare. (RDVR3)*

*Se una donna ha le capacità non ha nessun problema. Deve però riuscire a dimostrarle. Le conoscenze o la strada aperta in questo caso non hanno nessun valore. (EBPD3)*

Concludiamo le riflessioni su tale quesito con le parole di una delle titolari intervistate, che riassume brevemente i temi su cui ci siamo intrattenuti sin qui, partendo però dal presupposto che non sussistano delle barriere all'ingresso per una donna che vuole avviare un'attività:

*Secondo me non ci sono difficoltà. Naturalmente la donna ha più impegni perché ha anche la famiglia. Invece gli uomini, all'80% e anche di più, quando vanno a casa non fanno niente. Le donne fanno un po' più fatica, ma le donne che ci riescono, sono brave. A volte non riescono perché ci sono questi impegni di famiglia. Alcune riescono tranquillamente a conciliare famiglia e lavoro, altre devono tralasciare o l'uno o l'altra. Soprattutto se ci sono figli, devi avere qualcuno che ti aiuti (i nonni, l'asilo nido), altrimenti da sola non ce la puoi fare. O fai una cosa o fai l'altra. Comunque in azienda devi esserci perché ogni giorno ci sono problemi, il macchinario che si rompe...(EZTV4)*

L'ultimo quesito sottoposto all'attenzione delle intervistate ritorna al tema afferente le due leggi per l'imprenditoria femminile, segnatamente la legge 215/1992 e la legge regionale 1/2000. E' stato chiesto alle titolari d'impresa se intendano in un prossimo futuro partecipare nuovamente ad uno o a entrambi i bandi delle due leggi e a quale uso verrebbero destinati eventuali nuovi fondi. Alla prima domanda, la risposta ha assunto quasi le forme di un plebiscito: ben 35 intervistate su 39, infatti, hanno dichiarato il proprio desiderio a partecipare nuovamente ai bandi per l'imprenditoria femminile. In un caso la partecipazione dipenderebbe dalle modalità di utilizzo a cui è subordinata l'eventuale erogazione del contributo, mentre tre intervistate escludono, almeno per il momento, la loro partecipazione ad un nuovo bando, dal momento che non ne avvertono la necessità.

I fondi verrebbero utilizzati prevalentemente per l'acquisto di macchinari (10 casi), dato il rapido processo di obsolescenza degli stessi, oppure per l'ampliamento del negozio o l'apertura di un nuovo punto di vendita oltre a quello già esistente (11 casi). L'esigenza di rinnovare continuamente il parco dei macchinari è sentita soprattutto dalle aziende manifatturiere o di produzione artigianale, dove le tecnologie impiegate si evolvono rapidamente e occorre stare al passo con i tempi per evitare di perdere contatto rispetto alla concorrenza.

*Sì, li utilizzerei per delle migliorie, per l'acquisto di nuovi macchinari, anche perché con il tempo questi si usurano e bisogna cambiarli, oppure ce ne sono sempre di migliori. (RBVE5)*

*Sì, c'è una marcata obsolescenza dei macchinari. Ciò che rappresentava l'ottimo una decina di anni fa, ora è vecchio. (GPVII)*

In 6 casi, invece, il contributo verrebbe utilizzato per la partecipazione a corsi di formazione, o per i dipendenti o per la titolare stessa, mentre in altri 5 casi i fondi servirebbero all'acquisto di software o di materiale informatico utile ad una migliore gestione dell'azienda. Altre tipologie di spesa citate dalle intervistate sono la ristrutturazione e la manutenzione dei locali d'azienda (3 casi), l'avvio di campagne pubblicitarie e di promozione dei prodotti o dei servizi della stessa (3 casi), l'acquisto di una nuova sede, l'assunzione di nuovo personale, l'organizzazione di mostre e l'acquisto di mobili o altri beni strumentali (2 casi ciascuno) e, infine, il pagamento di debiti precedentemente contratti, il conseguimento di una certificazione e l'adeguamento delle strutture alla normativa ambientale (1 caso ciascuno). Più di una volta l'intervistata ha sottolineato come la partecipazione ad un nuovo bando debba essere considerata anche come un riconoscimento del valore delle due leggi, quali atti normativi utili non soltanto nel momento in cui una attività imprenditoriale nasce, bensì anche nella sua successiva fase di consolidamento.

*Nuovi fondi sono sempre ben accetti, per qualsiasi motivo vengano erogati. Sarebbe poi una buona idea prevedere la possibilità di una tutela a favore delle imprese costituite, non tanto per favorirne l'espansione ma quanto per garantirne il mantenimento. (FDVR5)*

*Certamente io mi auguro di avere la possibilità di partecipare ad un nuovo bando. Spero che ce ne siano ancora perché, secondo me, ci vorrebbero dei finanziamenti anche durante l'attività, e non solo all'inizio. (LZVE4)*

Un altro elemento ricorrente in una pluralità di interviste è la necessità che il flusso di informazioni sull'uscita di nuovi bandi relativi alle due leggi o ad iniziative affini sia più costante ed uniforme sul territorio. La conoscenza delle opportunità esistenti viene considerata di importanza fondamentale ma le attività messe in atto per una loro promozione sono giudicate al momento ancora insufficienti:

*Certo, parteciperebbero ad un altro bando, basta che ci informiate. (MGTV6)*

*Certamente, ma occorre divulgare maggiormente le informazioni inerenti questi tipi di agevolazioni all'imprenditoria femminile e giovanile, perché non è così facile venirne a conoscenza. (MGTV8)*



## **SEZIONE 2: FINANZIAMENTI CONCESSI SULLA BASE DELLE LEGGI 215/92 E 1/2000**

- 2.1 In che modo è venuta a conoscenza della possibilità di beneficiare dei fondi erogati nell'ambito della legge 215/92 oppure della legge regionale 1/2000?
- 2.2 E' stata in grado di redigere personalmente il piano di azione o è stato necessario rivolgersi a dei consulenti esterni?
- 2.3 Quanto tempo è trascorso dall'avvio della pratica all'effettiva erogazione dei fondi?
- 2.4 Quali sono state le principali difficoltà da Lei incontrate nel corso dell'iter procedurale?
- 2.5 Sulla base dell'esperienza da Lei maturata, a Suo avviso la legge 215/1992 e la legge regionale 1/2000 ed i fondi che ne sono conseguiti hanno soddisfatto le Sue aspettative? Ritiene le due leggi adeguate ad un'impresa come la Sua?
- 2.6 Quali ulteriori iniziative ritiene che dovrebbero essere assunte a livello legislativo per favorire imprese come la Sua che si vogliono sviluppare? (agevolazioni fiscali, finanziamenti mirati, servizi alle imprese, formazione all'imprenditorialità)
- 2.7 Nell'ambito di quale tipologia di iniziativa sono stati concessi i fondi alla sua azienda:
- avvio di una nuova attività
  - progetto aziendale innovativo
  - acquisto di attività preesistente
  - acquisto di servizi reali.
- 2.8 In che modo ha utilizzato i fondi erogati alla Sua azienda?
- acquisto di macchinari, attrezzature, beni strumentali e relative spese di trasporto ed installazione
  - realizzazione di impianti generali
  - interventi di ristrutturazione o di manutenzione ordinaria (opere edili)
  - acquisto di brevetti e licenze d'uso
  - acquisto di software ed eventuale addestramento del personale.
- 2.9 Grazie ai fondi erogati ha svolto attività di formazione professionale? Se sì, di quale tipo? Qual è stata la durata di tale attività e quali le persone coinvolte? L'ha organizzata Lei personalmente o si è avvalsa di contributi esterni?
- 2.10 In conseguenza dell'erogazione dei fondi, la sua impresa ha conosciuto un incremento occupazionale? (Per le imprese di nuova creazione, quante persone sono state assunte grazie ai fondi erogati; nei casi di acquisizione di imprese preesistenti l'erogazione dei fondi ha permesso l'assunzione di nuovo personale che altrimenti non si sarebbe verificata?)

### **SEZIONE 3: LA VITA DELL'IMPRENDITRICE**

- 3.1 Quale attività svolgeva in precedenza?
- 3.2 Quali motivazioni l'hanno spinta a diventare imprenditrice?
- 3.3 Ritorni con la memoria al momento in cui ha deciso di intraprendere l'attività di imprenditrice. A quali reti di relazioni si è rivolta nel momento in cui ha preso questa decisione? Da quali soggetti ha ricevuto un sostegno anche di carattere economico?
- 3.4 Come hanno reagito alla Sua decisione i Suoi familiari ed i Suoi amici?
- 3.5 Quali sono i principali problemi e difficoltà che Lei incontra nella gestione quotidiana della Sua impresa? (difficoltà nel conciliare l'attività di imprenditrice con gli impegni familiari ed extralavorativi, hobby ed interessi personali, cura di sé, rapporti con i soci e i dipendenti, burocrazia, problemi di natura economica e finanziaria, rapporti con le banche, con le associazioni di categoria, gli enti locali)
- 3.6 Ci potrebbe raccontare brevemente la Sua giornata tipo?
- 3.7 A questo punto della Sua esperienza, come valuta la scelta di aver intrapreso questa carriera professionale?

### **SEZIONE 4: PROSPETTIVE AZIENDALI**

- 4.1 Ritiene possibile ampliare nei prossimi anni la propria attività in termini di gamma e tipologia di servizi o prodotti offerti e di differenziazione dell'impresa?
- 4.2 Esistono a suo avviso significative differenze nella gestione dell'azienda fra un imprenditore ed un'imprenditrice? Se sì, in base a quali caratteristiche?
- 4.3 Sulla base della sua esperienza, ritiene che per una donna sia più difficile che per un uomo intraprendere la carriera imprenditoriale?
- 4.4 Intende partecipare in futuro ad un nuovo bando per l'erogazione di fondi all'imprenditoria femminile nell'ambito delle leggi 215/1992 e 1/2000? Se sì, a quale modalità di utilizzo verrebbero indirizzati gli eventuali nuovi fondi?

## **SEZIONE 5: DATI PERSONALI**

5.1 Et  anni .....

5.2 Provincia di residenza .....  
(BL,PD,RO,TV,VE,VI,VR)

5.3 Stato civile:

- nubile;
- coniugata/convivente;
- separata/divorziata;
- vedova.

5.4 Titolo di studio:

- licenza scuola media;
- diploma di scuola professionale;
- diploma di scuola superiore;
- laurea.
- 

5.5 Ha figli? Se s , quanti?

5.6 Il Suo partner:

-   occupato nella Sua stessa azienda;
- non   occupato nella Sua stessa azienda.

**UNIONE REGIONALE C.C.I.A.A. VENETO**

30171 MESTRE - VENEZIA

VIA DANTE, 95

TEL. 041/932555 - TELEFAX 041/933336

<http://www.ven.camcom.it> - [centrostudi@ven.camcom.it](mailto:centrostudi@ven.camcom.it).