



## ***Strumenti per la crescita di competitività delle PMI***

**Mestre (VE), 28 settembre 2011**

### Condotta nel 2010

#### **Fase qualitativa: 5 Focus group**

(3 nel Sud: Napoli, Catania e Bari , e 2 nel Nord: Bologna e Mestre)

#### **Fase quantitativa: rilevazioni presso 1.600 titolari di microimprese**

(circa 1.300 nel Sud e 300 in Emilia-Romagna, Veneto e Lombardia)

Percezione del cambiamento, strumenti per affrontare la crisi, modalità di rilevazione dei fabbisogni formativi, valutazioni e opinioni sulla formazione continua, modalità di fruizione della formazione, valutazione di possibili strumenti di sostegno

## Possibili strumenti per il sostegno allo sviluppo imprenditoriale

- 1. Voucher individuali per la formazione dei titolari*
- 2. Piani di formazione (settoriali, territoriali)*
- 3. Voucher per il sostegno alla formazione in azienda*
- 4. Piani di sviluppo dell'impresa*
- 5. Ricorso ad agenzie specializzate*
- 6. Ricorso ad agevolazioni fiscali / crediti di imposta*

Presentati nei focus group e nei questionari. Nei focus group i concept sono stati presentati singolarmente e per ognuno di essi è stata stimolata una discussione, un confronto al fine di far emergere gradimento e/o rifiuto.

## 1. Voucher individuali per la formazione dei titolari

Il titolare accede ad iniziative individuali di formazione parzialmente finanziabili attraverso un buono (voucher).

Le attività di formazione possono essere scelte all'interno di cataloghi preesistenti – iniziative d'aula, corsi on line ecc. – o possono essere ad hoc (es.: partecipazione a corsi di lingue).

## 1. Voucher individuali: la valutazione di efficacia nei focus

Perplessità in merito al significato semantico della parola “ formazione”:

**Semplice acquisizione di competenze tecniche**

**vs.**

**conseguimento di capacità che si maturano nel tempo.**

La cultura imprenditoriale non si apprende sui manuali, è una competenza che prende vita dall’ esperienza sul campo. Si basa su tratti di personalità lungimiranti, intuitivi, volti alla crescita.

*Questa dimensione ottiene consensi sia dalla tipologia di imprenditori **Non Familiari** che da una buona parte dei **Familiari** perché risultano più improntati ad allargare i propri orizzonti.*

*L'imprenditore che appartiene a queste tipologie ha una sufficiente disponibilità di organico tale da consentire eventuali assenze.*

*Per stare al passo con il mercato manifestano la necessità di allargare lo sguardo al mercato estero. Per fare questo sarebbero utili corsi di lingua per metterli in condizione di migliorare la comunicazione con le nuove realtà.*

## 2. Piani di formazione settoriali e territoriali

Il titolare e/o i dipendenti dell'impresa partecipano ad iniziative di formazione, in parte finanziate da risorse pubbliche, con altre imprese con le quali condividono analoghi problemi e/o necessità di crescita.

## 2. Piani di formazione: la valutazione di efficacia nei focus

L'efficacia di questo strumento è supportata dal desiderio di ottenere uno scambio di idee tra imprese coinvolte in uno stesso settore.

Può rispondere alla necessità un confronto tra aziende simili al fine di rafforzare la coesione e rendersi più competitivi sul mercato nazionale nonché estero.

La maggioranza concorda nella possibilità di un minimo investimento da parte dell'imprenditore (corsi totalmente gratuiti sono percepiti come poco credibili nonché scarsamente formativi).

## 3. Voucher per il sostegno alla formazione in azienda

Il titolare e/o i dipendenti dell'impresa si avvalgono del supporto di un esperto (*coach*) che li aiuta a strutturare meglio e a rendere più efficaci i momenti in cui in azienda si condividono nuove informazioni e conoscenze, anche attraverso simulazioni e fasi di affiancamento.

Il servizio dell'esperto sarà in parte finanziato da un buono.



## 3. Voucher per la formazione: la valutazione di efficacia nei focus

Raccoglie, nei focus, i maggiori consensi.  
I punti di forza si possono riassumere in:

- il consulente può non esprimere solo concetti in maniera teorica ma può contribuire in maniera pratica all'apprendimento di contenuti del lavoro.
- può rispondere alle effettive esigenze delle singole realtà territoriali, valorizzando gli aspetti distintivi locali dell'impresa
- Può essere utile per istruire un eventuale apprendista al fine di renderlo in grado di eseguire il lavoro in maniera autonoma senza una continua supervisione da parte del titolare o del personale più specializzato

L'individuazione della percentuale di cofinanziamento è auspicata in circa il 50% del costo complessivo

## 4. Piani di sviluppo dell'impresa

L'impresa viene sostenuta finanziariamente al fine di poter ricorrere ad esperti / consulenti autonomamente individuati dal titolare, in grado di:

- definire un piano di sviluppo dell'impresa;
- collaborare all'identificazione di modelli e strumenti per il raggiungimento degli obiettivi del piano, compresa l'individuazione dell'offerta formativa più rispondente ai fabbisogni.

## 4. Piani di sviluppo dell'impresa: la valutazione di efficacia nei focus

Lo strumento è risultato di minor immediata comprensione.

Viene considerato come un'alternativa interessante per sollevare le redini di imprese in difficoltà in un periodo caratterizzato da forte crisi.

Viene riconosciuto utile specialmente per l'introduzione dell'imprenditoria giovanile che si affaccia alla realtà lavorativa.

E' considerato indispensabile che i piani di sviluppo, per essere efficaci e credibili, non si limitino ad una "esplorazione teorica" della realtà, ma che forniscano strumenti concreti per agevolare lo sviluppo aziendale.

## 5. Ricorso ad agenzie specializzate

L'impresa si rivolge ad agenzie specializzate, accreditate dal sistema pubblico, per acquisire in forma agevolata o gratuita servizi di consulenza finalizzati a:

- definire un piano di sviluppo dell'impresa;
- identificare modelli e strumenti per lo sviluppo, compresi scambi di esperienze tra imprese di analoghi settori;
- valutare congiuntamente gli stati di avanzamento del piano e il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

## 5. Ricorso ad agenzie specializzate: la valutazione di efficacia nei focus

Lo strumento è stato utilizzato da alcune delle realtà presenti, nello specifico nel settore tecnologico nella realtà di Catania e da alcuni artigiani della realtà di Napoli.

Dalla personale esperienza emerge una marcata soddisfazione per i risultati conseguiti in seguito alla consultazione di un esperto in grado di definire piani d'impresa volti allo sviluppo della azienda.

Al contrario, coloro i quali non hanno sperimentato questa modalità, la valutano come estremamente futuristica. Soprattutto nella realtà di Bari emergono delle perplessità nell'introdurre un organismo esterno che "insegni al titolare il suo mestiere".

## 6. Ricorso ad agevolazioni fiscali / crediti di imposta

Sono riconosciute, secondo procedure specifiche, le spese sostenute per la partecipazione ad iniziative formative, al fine della deducibilità fiscale.

La partecipazione alla formazione, in tal caso, avviene secondo tempi e modalità autonomamente scelti dal titolare.

## 6. Agevolazioni fiscali / crediti d'imposta: la valutazione nei focus

Lo strumento è largamente condiviso in ragione soprattutto della sua familiarità rispetto alla personale esperienza di ogni singolo titolare.

Uno dei punti di forza è la possibilità di tarare lo strumento sulle disponibilità specifiche del titolare.

Lo strumento non risolve comunque il problema della qualità dell'offerta e della sua aderenza alle necessità reali dell'impresa.

# Valutazione di alcune proposte di servizio nella rilevazione quantitativa

