



VALUTAZIONE

**MISURE DI SOSTEGNO
ALL'IMPRENDITORIALITA'**

**L'ESPERIENZA DEL
PROGRAMMA
METERSI IN PROPRIO**

RAPPORTI

a cura di: 

ABSTRACT

Meno di una impresa su due, in Italia, a 5 anni dalla nascita è ancora attiva. Il basso tasso di sopravvivenza delle imprese suggerisce l'esistenza di un problema pubblico che, almeno in parte, riguarda la cultura dell'imprenditorialità e rappresenta un costo sociale. L'articolo discute *in primis* la principale letteratura scientifica riguardante le determinanti dell'imprenditorialità e i tratti personali che contraddistinguono la figura dell'imprenditore. E' quindi presentata una selezione di fatti stilizzati utili a caratterizzare le attitudini e il profilo dei nuovi imprenditori italiani, o aspiranti tali, nel confronto con altri paesi europei. Evidenze da una politica pubblica di Regione Piemonte ("Mettersi in Proprio" – MIP) suggeriscono considerazioni circa l'efficacia di interventi a sostegno dell'imprenditorialità di tipo innovativo. I risultati dello studio, in termini di buone pratiche, sono di interesse per attori sociali e *policy-maker* impegnati sul tema.

Parole chiave: imprenditorialità, sopravvivenza delle imprese, politiche pubbliche, valutazione, buone pratiche.

Indice

Introduzione	4
1. Cenni dalla principale letteratura di riferimento	5
2. Fatti stilizzati sull'imprenditorialità in Italia e in Europa	8
3. Evidenze.....	13
4. Riflessioni conclusive.....	21
Riferimenti bibliografici	23
Appendice.....	26

Introduzione

I più recenti dati ISTAT sulla demografia d'impresa¹, riferiti al periodo 2010-2015, certificano risultati in chiaroscuro. Da un lato, si segnalano timidi segnali positivi circa il dinamismo del mercato del lavoro italiano: il numero di nuove imprese costituite, pari a 279.132, è nel 2015 di circa 5.000 unità più elevato rispetto all'anno precedente. Dall'altro, il saldo negativo tra il numero di imprese nate e cessate (*trend* negativo che continua ininterrotto dal 2010) e il basso tasso di sopravvivenza delle imprese segnalano elementi di criticità.

Come noto², il livello di ricchezza prodotta in Italia è risultato negli anni recenti notevolmente inferiore rispetto ai livelli pre-crisi (2008-2009). Ciò rappresenta *un unicum* nei principali paesi europei e documenta come gli effetti della crisi economica non siano ancora stati riassorbiti. Segnali di sofferenza risultano manifesti esaminando in modo particolare la difficoltà delle imprese di sopravvivere nel tempo. Secondo i dati ISTAT già citati, tra le 265.060 imprese avviate nel 2010 solo l'83,1% era ancora attiva l'anno seguente, il 70,0% due anni dopo. A cinque anni dalla costituzione, meno di una impresa su due era ancora operativa. Tale *trend* è nella sostanza confermato anche prendendo in esame coorti di imprese nate in anni diversi e in settori diversificati: si veda Appendice I. Il fallimento di un numero così cospicuo di attività imprenditoriali, che non sopravvivono neppure nel breve periodo, segnala l'esistenza di un problema pubblico rilevante: risorse economiche, energie, potenzialità, sono dissipate. Il costo sociale va oltre quello economico ed è per l'intera collettività.

L'attenzione del *policy-maker* a vari livelli si è palesata con politiche pubbliche aventi strumenti (es. educazione imprenditoriale, agevolazioni e incentivi finanziari) e *target* di beneficiari (es. giovani, occupazione femminile, etc.) talvolta anche molto differenziati. Gli obiettivi sono spesso generici ma univoci rispetto all'obiettivo da perseguire: favorire l'imprenditorialità per sostenere lo sviluppo. A livello europeo è stato adottato il "Piano d'azione Imprenditorialità 2020" al fine di rilanciare in Europa lo spirito imprenditoriale con l'obiettivo di "*riportare l'economia europea a crescere e a creare nuovi posti di lavoro investendo specificatamente sul sostegno e lo stimolo alla creazione di impresa*".

¹ Si veda: <https://www.istat.it/it/archivio/203148>

² Si veda ISTAT: <https://www.istat.it/it/>

³ https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/action-plan_it

L'interesse dei ricercatori di varie discipline nelle scienze sociali (l'economia, la sociologia del lavoro, la psicologia del lavoro, l'organizzazione aziendale) è stato vivo. L'implementazione di un numero cospicuo di politiche pubbliche implementate a vari livelli è andato di pari passo con un'efficacia non sempre chiarita, il più delle volte aneddotica, circa l'efficacia degli interventi. Gli obiettivi dell'articolo sono i seguenti: *i*) suggerire lenti interpretative tramite l'inquadramento del tema dell'imprenditorialità e della sopravvivenza delle imprese nella principale letteratura di riferimento; *ii*) discutere dell'atteggiamento verso l'imprenditorialità in Italia nel confronto con altri paesi per identificare il ruolo delle politiche pubbliche in questo ambito; *iii*) restituire evidenze empiriche circa l'efficacia di misure innovative a sostegno dell'imprenditorialità a partire da un caso studio (MIP di Regione Piemonte); *iv*) avanzare, in conclusione, riflessioni sul ruolo degli interventi a sostegno della creazione d'impresa e sulle modalità più idonee per realizzarlo.

L'articolo è strutturato nel modo seguente. Nel secondo paragrafo sono discussi i principali tratti della letteratura di riferimento. Nel terzo paragrafo sono illustrati fatti stilizzati sull'imprenditorialità in Italia nel confronto con alcuni paesi europei. Nel quarto paragrafo sono presentati i risultati di un esercizio empirico volto ad accrescere la conoscenza circa gli esiti delle misure di accompagnamento alla creazione d'impresa. Il quinto paragrafo conclude con riflessioni legate al ruolo delle politiche pubbliche e alle buone pratiche alla luce del percorso di ricerca condotto.

1. Cenni dalla principale letteratura di riferimento

La letteratura, in particolar modo quella economica e della sociologia e psicologia del lavoro, ha approfondito in modo esteso il ruolo e le caratteristiche dell'imprenditore. Non è obiettivo dell'articolo trattare in modo completo il tema che è, invero, particolarmente ampio ed è stato già abbondantemente illustrato in altri studi (si veda, tra gli altri, Vivarelli, 2013; Van Praag e Versloot, 2007). Al contrario, più semplicemente in questo paragrafo suggeriamo lenti interpretative utili allo studio delle politiche pubbliche a sostegno dell'imprenditorialità a partire da alcuni risultati della letteratura.

Sin dal contributo di Schumpeter (1934) la figura dell'imprenditore è stata connotata in senso positivo. Come discusso da Santarelli (2006), nella visione Schumpeteriana l'imprenditore è colui che "introduce il nuovo". Egli rappresenta la "rottura" con il passato, propone una rinnovata organizzazione produttiva oppure nuove concezioni di prodotto. In aggregato, l'azione imprenditoriale sostiene un processo continuo di innovazione foriero di sviluppo e crescita economica. Colombatto (2001) illustra come gli economisti di scuola austriaca e, in particolare, Kirzner (1973) abbia integrato la visione classica Schumpeteriana sottolineando la capacità di chi fa impresa di "*vedere ciò che altri non sono riusciti a vedere, trasformando tale alertness in nuova fonte di reddito per la comunità, e in profitto per sé stessi*". Ciò che, nell'essenza, rappresenta "l'imprenditore di Kirzner" segnala in tutta sostanza l'importante funzione sociale ed economica dell'imprenditore.

Baumol (1990) ha esaminato come tale visione circa il ruolo dell'imprenditore vada adattata per tenere conto dell'eterogeneità dei comportamenti individuali. Infatti, secondo lo stesso autore, coesistono nel mercato del lavoro imprenditori con chiara vocazione all'innovazione, aventi genialità e competenze generatrici, con altri che sono imprenditori per "*necessità e/o difesa*". Una delle modalità più promettenti per studiare l'imprenditorialità sta nel considerare la sostanziale "eterogeneità" che caratterizza l'universo degli imprenditori o aspiranti tali. Esistono fattori di "cultura imprenditoriale" quali le competenze, i tratti della personalità, le attitudini, le predisposizioni verso il lavoro, a suggerire come la proposta di valore d'impresa, eventualmente ripagata dal mercato, sia da considerarsi in modo multidimensionale.

Esistono, in particolare, tratti personali, nonché attitudini, segnalati come predittori della carriera imprenditoriale. Tra questi vi è l'avversione al rischio, generalmente più bassa tra chi intraprende attività imprenditoriali (Cramer et al. 2002). Inoltre, tra chi è imprenditore è stata regolarmente rilevata una significativa *overconfidence* (eccesso di fiducia) nelle proprie capacità (De Meza, 2002; Camerer e Lovallo, 1999). Tale ottimismo, come dimostrato da Fraser e Green (2006), tende a non permanere con la concreta esperienza professionale. Vivarelli (2004) e Arrighetti e Vivarelli (1999) segnalano la ricerca di indipendenza e il desiderio di sfruttare le proprie abilità tra le ragioni più diffuse per l'avvio di attività economiche. E' stato documentato, in diversi casi, tra gli imprenditori il desiderio di svolgere un ruolo più utile per la società e

migliorare il proprio *status* sociale (Creedy e Johnson, 1983). Infine, un nutrito numero di ricerche discute tra le motivazioni della scelta imprenditoriale la mancanza di opportunità lavorative di altro tipo (Storey, 1991; Davidsson, 1995)⁴.

Vivarelli (2013) discute di come i molteplici tratti personali, attitudini e competenze e la *performance* imprenditoriale siano in relazione. In particolare, l'autore segnala come sia possibile ricondurre gli imprenditori entro profili guidati da fattori “progressivi” (es. attività nate per cogliere opportunità tecnologiche ben definite, solidi progetti per raggiungerli, competenze e risorse adeguate a perseguirli, etc.) e, al contrario, altri che poggiano su fattori “regressivi” (es. fiducia eccessiva nelle proprie capacità senza appropriata valutazione dei rischi, scelta guidata dalla pura necessità economica, assenza di un'idea forte di partenza, etc.). In diversi casi, la realtà può rappresentare un *mix* dei due profili. Cabral (1997) nel tentare di dare spiegazione dell'elevato fallimento nel breve termine di progetti imprenditoriali parla di “errori di entrata” e di “turbolenze” dove l'entrata sul mercato può essere vista come una sorta di “scommessa” cui segue un processo esplorativo del mercato da parte degli imprenditori. L'esito può essere l'uscita dal mercato se l'esplorazione ha risultato negativo, e ciò può avvenire anche e soprattutto se gli imprenditori sono stati incapaci di considerare appieno fattori chiave nonché i rischi connessi alla propria azione.

In tema di imprenditorialità, e di nuova imprenditorialità in particolare, è fondamentale considerare l'eterogeneità alla base dei comportamenti individuali. Come l'intervento pubblico si inserisce in questo panorama? Il sostegno all'imprenditorialità *tout court* si scontra con una realtà molto complessa, eterogenea, che necessita di strumenti di *policy* adeguati.

⁴ Esistono inoltre una serie di carattere socio-anagrafiche che appaiono contraddistinguere chi fa impresa rispetto a chi opta per profili di carriera differenziati. *In primis*, il *background* familiare capace di influenzare le scelte imprenditoriali, modellate nel tempo, in modo diretto e indiretto agendo su attitudini e motivazioni personali (Matthews e Moser, 1996). Allo stesso tempo, la letteratura ha suggerito come i vincoli “iniziali” di tipo finanziario (Cooper, Gimeno-Gascon e Woo, 1994), caratteristiche socio-anagrafiche quali il genere (si veda Mueller e Dato-On, 2008) e il livello di istruzione (Oosterbeek, Van Praag, Ijsselstein, 2010) possano giocare un ruolo. La carriera lavorativa pregressa influenza le scelte di avviare attività imprenditoriali: è più probabile siano avviate tra chi, in passato, ne ha già sperimentate (si veda Robinson et al., 1991).

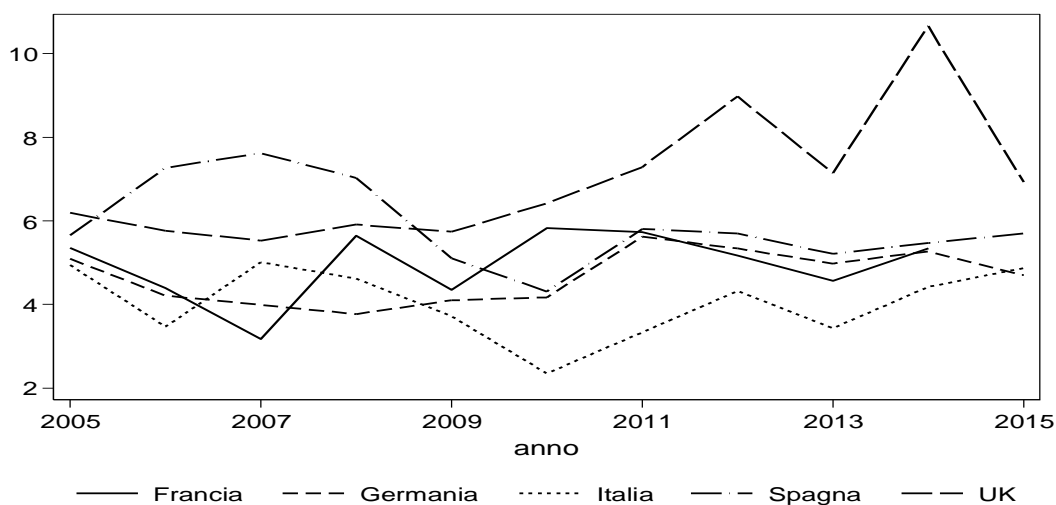
2. Fatti stilizzati sull'imprenditorialità in Italia e in Europa

Lo scopo del paragrafo è illustrativo. L'identificazione di una selezione di fatti stilizzati serve a inquadrare l'atteggiamento verso l'imprenditorialità e le motivazioni dei nuovi imprenditori in Italia e nel confronto con altri paesi. E' quindi possibile identificare lo spazio entro cui l'intervento pubblico muove i passi. Gli indicatori sono tratti dal Global Entrepreneurship Monitor (GEM)⁵. I metadati sono disponibili *online* e raccolti in serie storica per oltre 15 anni per più di cento paesi. Prendiamo in esame gli anni che vanno dal 2005 al 2015 nei principali paesi europei: Italia, Francia, Germania, Spagna e UK.

Un primo tema riguarda la propensione all'imprenditorialità. La Figura 1 mostra il tasso di nuova imprenditorialità (*Total early-stage Entrepreneurial Activity - TEA*), calcolato come percentuale di quanti, sul totale delle persone in età 18-64, dichiarano di essere imprenditori nascenti o di aver avviato di recente una nuova attività economica. La Figura 2, invece, mostra il tasso di intenzione imprenditoriale: la percentuale di persone, sulla popolazione di 18-64enni, che dichiara di voler avviare un'attività economica nei tre anni seguenti. La dinamica dei due indicatori, visti in quadro d'insieme, descrivono un quadro univoco. Il tasso di nuova imprenditorialità in Italia, a seguito della crisi economica (2008-2009), è stato in diminuzione. La dinamica più recente dello stesso indicatore mostra invece una relativa convergenza verso i livelli degli altri paesi (a eccezione di UK, che si dimostra il mercato del lavoro più dinamico tra quelli presi in esame). La Figura 2, che registra le intenzioni in tema di imprenditorialità, allo stesso modo, prova il sostanziale aumento nella quota di persone che dichiara di voler avviare una nuova attività imprenditoriale. L'opzione imprenditoriale, rispetto ad altre scelte professionali, coinvolge in Italia negli anni recente un numero crescente di persone.

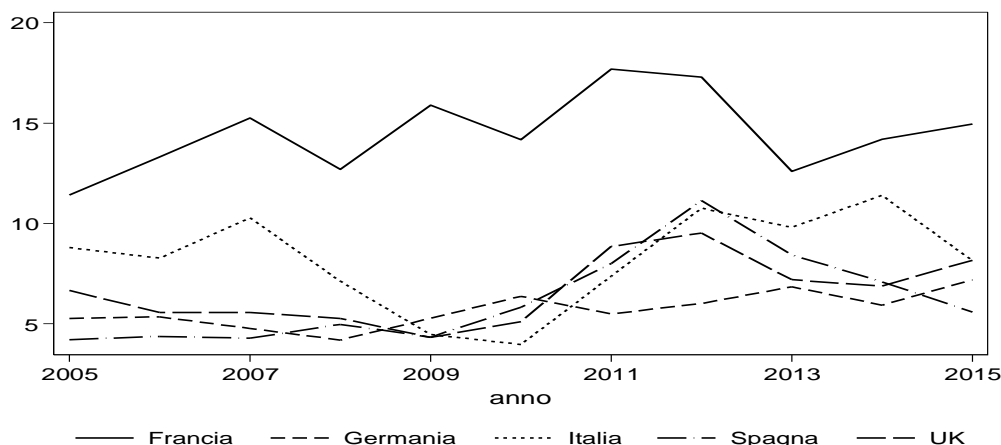
⁵ GEM è un progetto nato nel 1999 dalla collaborazione tra Babson College (USA) e la London Business School (UK) e svolge un ruolo chiave nella fornitura a organizzazioni internazionali (Nazioni Unite, Forum economico mondiale, Banca mondiale, OECD) di dati in tema di imprenditorialità. Si veda: <https://www.gemconsortium.org/>.

Figura 1. Il tasso di nuova imprenditorialità in Italia nel confronto con altri paesi.



Fonte: elaborazione degli autori su dati GEM. Il tasso di imprenditorialità (TEA) rappresenta la percentuale di persone sulla popolazione in età 18-64 anni che dichiara di essere un imprenditore nascente o un nuovo imprenditore.

Figura 2. Il tasso di intenzione imprenditoriale in Italia nel confronto con altri paesi.

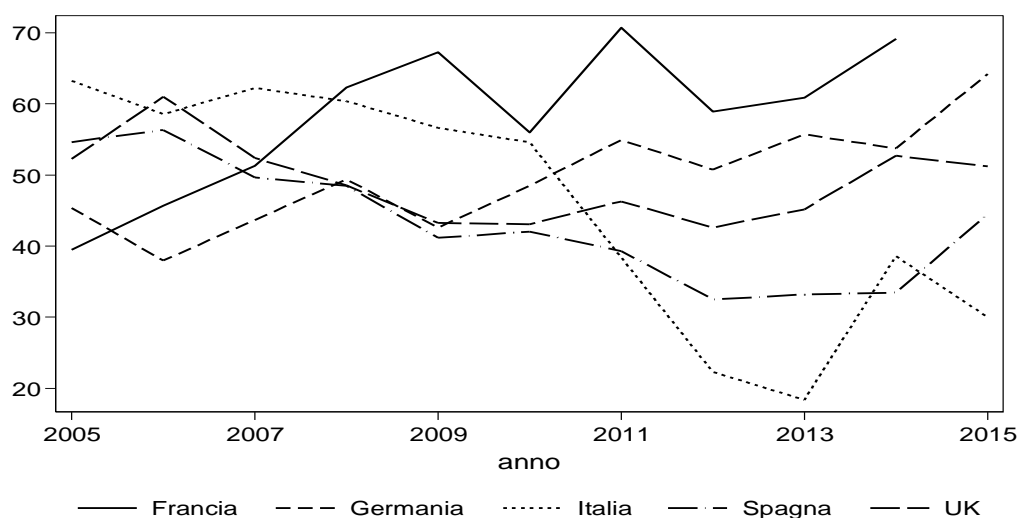


Fonte: elaborazione degli autori su dati GEM. Il tasso di intenzione imprenditoriale è la percentuale di quanti, sulla popolazione 18-64enni, dichiara di intendere avviare un'attività di tipo imprenditoriale e/o autonomo nei prossimi 3 anni.

In quale misura è possibile ascrivere, in buona sostanza, la tensione positiva verso l'opzione imprenditoriale nel nostro Paese in senso positivo? Utilizziamo a fini illustrativi il tasso di attività imprenditoriale guidato da miglioramento nelle opportunità (*Improvement-driven opportunity entrepreneurial activity*). Esso rappresenta la quota di nuovi imprenditori (TEA) che: i) dichiarano di aver dato vita all'impresa guidati da motivazioni di opportunità piuttosto che dalla semplice mancanza di un lavoro; ii) indicano di essere coinvolti nell'attività imprenditoriale per

accrescere le proprie prospettive reddituali piuttosto che per mantenere il proprio livello di reddito. A dispetto degli altri paesi europei considerati, l'Italia è l'unico paese nel quale l'indicatore in esame si riduce (di circa la metà) tra il 2010 e il 2013 (Figura 3). Detto diversamente, si registra una diminuzione nella quota di nuovi imprenditori guidati dalla volontà di cogliere opportunità (invece che re-impiegarsi) e crescere sotto il punto di vista reddituale.

Figura 3. Il tasso di attività imprenditoriale guidato dal miglioramento nelle opportunità in Italia nel confronto con altri paesi.



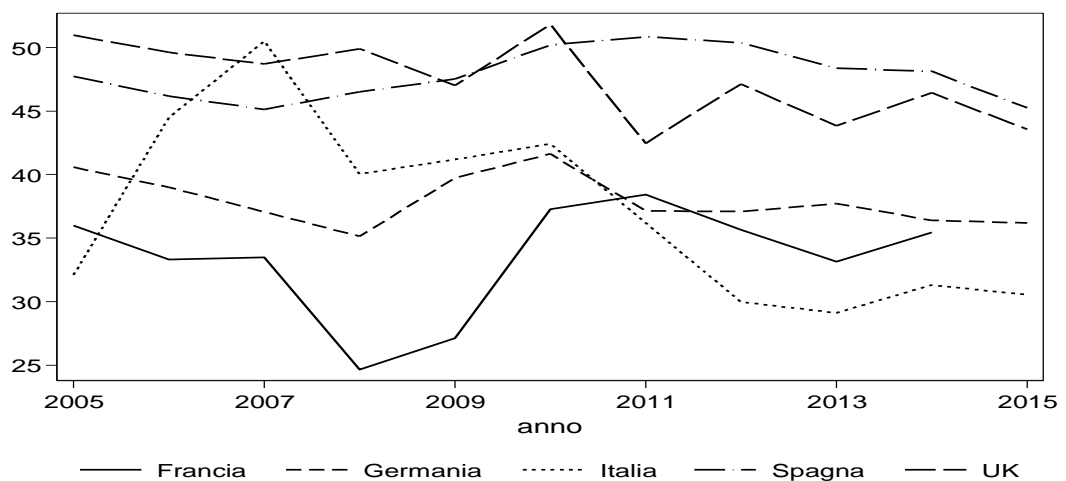
Fonte: elaborazione degli autori su dati GEM. Il tasso di attività imprenditoriale guidato da opportunità è la percentuale di quanti, sulla popolazione di nuovi imprenditori TEA (si veda nota alla Figura 1) dichiara di: i) aver dato vita all'impresa guidata da motivazioni di opportunità piuttosto che dalla mera assenza di lavoro; ii) segnala di essere coinvolto nell'attività imprenditoriale per accrescere le proprie prospettive reddituali piuttosto che mantenere quelli esistenti.

Un terzo fatto stilizzato riguarda l'aspetto della "percezione" su competenze e conoscenze, in senso lato, necessarie per accedere alla carriera imprenditoriale. Utilizziamo due indicatori. Il primo è la quota di popolazione in età lavorativa (18-64) che crede di possedere le abilità necessarie per avviare un proprio *business*. Il secondo è il tasso di "paura di fallimento" calcolato come percentuale di popolazione in età 18-64 anni che percepisce buone opportunità per iniziare una carriera di lavoro autonomo e/o imprenditoriale ma indica nella paura di fallire il principale ostacolo per il perseguimento di tale prospettiva.

Si constata, in Italia, una diminuzione nella percezione di possesso di competenze e abilità fondamentali per avviare attività imprenditoriali (Figura 4). La riduzione è marcata a partire dal 2010 e caratterizza l'Italia pur in considerazione di valori più alti dell'indicatore in

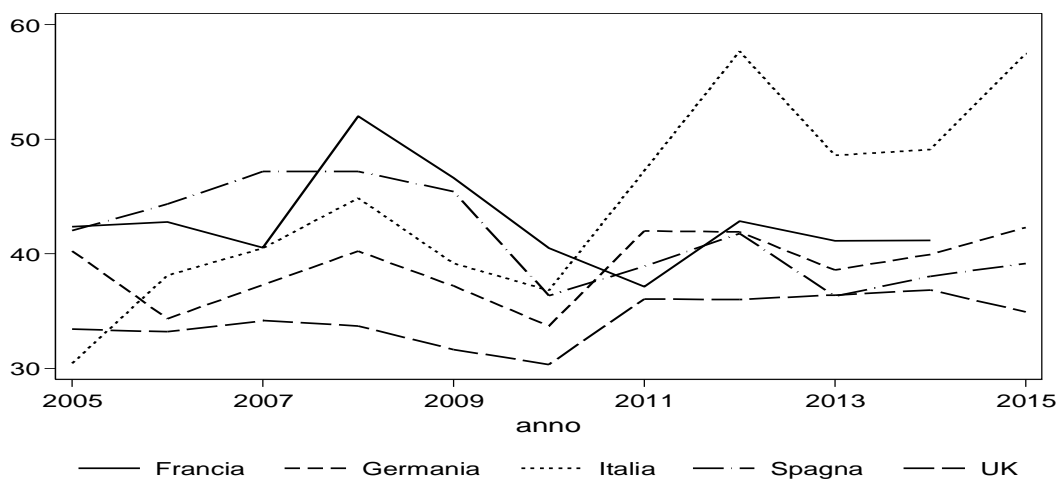
parola, rispetto ad altri paesi, negli anni di inizio serie. La percezione di debolezza nelle conoscenze e il limitato possesso di quelle utili per l'avvio di attività imprenditoriali si manifesta anche nei dati in Figura 5: la paura del fallimento rappresenta un vero ostacolo alla creazione d'impresa, cruciale in modo particolare in Italia.

Figura 4. La percezione sul possesso di competenze e conoscenze utili per avviare un'attività imprenditoriale e/o di lavoro autonomo in Italia nel confronto con altri paesi.



Fonte: elaborazione degli autori su dati GEM. L'indicatore mostra la quota di persone sulla popolazione in età 18-64 anni che crede di avere le competenze e conoscenze necessarie per avviare un'attività di lavoro imprenditoriale e/o autonomo.

Figura 5. La paura di fallire come ostacolo principale per l'avvio di attività imprenditoriali in Italia nel confronto con altri paesi.



Fonte: elaborazione degli autori su dati GEM. L'indicatore mostra la quota di persone sulla popolazione in età 18-64 anni che attribuisce alla paura di fallire il principale ostacolo all'avvio di un'attività di tipo imprenditoriale e/o di lavoro autonomo.

I fatti stilizzati permettono di documentare fattori chiave. Nel nostro Paese la tendenza è a un generale aumento nel numero di nuovi imprenditori e/o aspiranti tali. A fronte di tale tensione positiva, segnali preoccupanti riguardano le motivazioni alla base delle scelte, non sempre guidate dall'opportunità. Si segnalano debolezze diffuse circa la percezione del possesso di competenze e di abilità necessarie all'avvio delle attività imprenditoriali. L'elevata paura di fallire come ostacolo all'avvio di attività imprenditoriali è un altro indicatore sintetico particolarmente istruttivo in tal senso. In definitiva, nel nostro Paese in modo particolare possono assumere ruolo chiave le politiche pubbliche in questo ambito.

3. Evidenze

Dal punto di vista di *policy*, strumenti di tipo omogeneo che non considerino l'eterogeneità alla base dei comportamenti imprenditoriali, seppur nella sostanza certamente meritevoli, potrebbero risultare anche molto poco efficienti. La letteratura empirica sull'efficacia delle misure a sostegno dell'imprenditorialità presenta risultati talvolta contraddittori (Parker, 2018; Fotopoulos e Storey, 2018). Nel prossimo paragrafo presentiamo evidenze illustrative circa l'efficacia di "Mettersi in Proprio" (MIP), una misura innovativa implementata in Regione Piemonte.

1.1 *Le principali caratteristiche di Mettersi in Proprio (MIP)*

Il programma Mettersi in Proprio (MIP) ha una storia pluridecennale essendo una misura per la creazione d'impresa in provincia di Torino nata nel 1994 (si veda ASVAPP, 2014) e poi allargata alle altre province piemontesi. Per quanto l'intervento abbia subito nel corso del tempo diverse mutazioni, l'idea alla base è rimasta la stessa: il *tutoring*, grazie a una rete di servizi, capace di supportare aspiranti imprenditori per l'avvio di attività imprenditoriali e/o di lavoro autonomo. Il MIP è attualmente finanziato con fondi europei (FSE 2014-2020). In precedenza era già stato realizzato con fondi del POR del FSE del p.p. 2000-2006 e 2007-2013. Nei suoi primi anni di vita (a partire dal 1997) la misura aveva usufruito del sostegno dei fondi FESR.

Regione Piemonte identifica in modo chiaro l'intervento: *"realizzare un'idea imprenditoriale è un passo importante, che comporta una specifica preparazione: spesso, purtroppo, avere un'idea di impresa e le risorse per aprirla non sono garanzia di successo. Sono tanti i fattori, i rischi e le possibilità da valutare attentamente. Per questo il Programma MIP segue da vicino accompagnando nelle scelte più importanti. L'obiettivo è creare imprese 'consapevoli' e 'sostenibili', con le caratteristiche giuste per maturare una solidità nel tempo"*.

Il programma agisce *in primis* tramite la consulenza circa la bontà dell'idea imprenditoriale e la sua fattibilità operativa, la consulenza specialistica di vario tipo (giuridica, commerciale, economica) e infine l'assistenza alla predisposizione di strumenti operativi per l'avvio dell'attività quali la redazione del *business plan*, l'analisi dei rischi e il supporto alla predisposizione dell'organizzazione aziendale. Tali passi, nella concezione della misura in

parola, servono ad aiutare gli aspiranti imprenditori a realizzare un accrescimento della propria cultura imprenditoriale tramite la considerazione di fattori che possono risultare infine fondamentali per la sopravvivenza dell'impresa/attività di lavoro autonomo nel tempo. In diversi casi, come affermato da attori privilegiati che abbiamo intervistato, agli utenti sono state segnalate criticità dell'idea imprenditoriale tali che la rendevano poco attraente oppure non sostenibile. In quel caso, il *tutoring* non si è palesato con l'accompagnamento allo sviluppo del progetto imprenditoriale e l'entrata sul mercato quanto, bensì, con il consiglio di non procedere.

Il MIP agisce grazie all'ausilio di professionisti del settore (sono attualmente circa 190 gli sportelli presenti sul territorio regionale) in modo selettivo dal lato dell'accesso al mercato accompagnando e supportando gli aspiranti imprenditori che dimostrano di avere le caratteristiche giuste per accedere sul mercato (idee, motivazioni, abilità, piani di sviluppo). Il programma sostiene il percorso di crescita dell'idea imprenditoriale con percorsi di accompagnamento dedicati e basati su interventi individuali su misura (*taylor-made*). Tale abbinamento di fattori rende la misura particolarmente interessante nonché innovativa. A fronte di obiettivi generali (sostenere la creazione d'impresa), infatti, essa considera l'eterogeneità di partenza degli aspiranti imprenditori agendo dal lato della cultura imprenditoriale e degli strumenti dei quali sono forniti. Dal punto di vista valutativo, è interessante chiedersi se e in quale misura il MIP risulti efficace rispetto a obiettivi di sopravvivenza sul mercato delle imprese beneficiarie.

1.2 *Suggerimenti valutative*

Idealmente, per trarre indicazioni sull'efficacia di Mettersi in Proprio nel fornire competenze utili nella fase iniziale del ciclo di vita d'impresa occorrerebbe paragonare la sopravvivenza sul mercato di imprese beneficiarie e non della misura. I caratteri dell'intervento pongono alcune criticità dal punto di vista valutativo. La prima è la complessità stessa dell'intervento. Quest'ultimo, come descritto al paragrafo 4.1, è infatti ampiamente diversificato per strumenti. In ultima istanza, non è possibile distinguere tra l'efficacia di dispositivi di accompagnamento che agiscono sull'individuo e sulla sua consapevolezza (es. abilità, attitudini, ottimismo, fiducia e *vision*) da quelli più strettamente legati al *business* (es. analisi di mercato, piani di sviluppo, organizzazione aziendale, etc.).

Un secondo elemento di criticità chiama in causa il disegno stesso della valutazione. In una logica controfattuale di tipo sperimentale, dove la partecipazione al programma è assegnata in modo casuale (es. sorteggio), slegata da fattori individuali, l'efficacia del programma sarebbe potuta essere stimata confrontando la sopravvivenza sul mercato di imprese nate con il sostegno del MIP oppure senza. Questo non è il nostro caso, dove la partecipazione alla misura avviene, al contrario, sulla base di un processo di auto-selezione con molta probabilità legato a caratteri osservabili e non che differenziano i beneficiari dell'intervento in modo peculiare. Si sceglie, in modo analogo a buona parte della letteratura non sperimentale (si veda Lederman, Olarreaga, e Zavala, 2016; Autio, e Rannikko, 2016), di utilizzare tecniche di *matching*. Nella sostanza, per dare indicazioni circa l'efficacia dell'intervento sono paragonate imprese partecipanti al MIP ("trattate") e imprese nate spontaneamente sul mercato ("controlli") simili per un nutrito numero di caratteristiche rilevanti.

I dati a disposizione riguardano le annualità del MIP del 2010, 2011, 2012 e 2013. In questi anni, sono complessivamente 1.898 le attività economiche e/o i lavori autonomi che hanno visto la luce grazie all'accompagnamento. Da un incrocio con gli archivi amministrativi disponibili, in particolare ASIA (Archivio Statistico delle Imprese Attive, ISTAT), attualmente aggiornato fino all'anno 2015, è possibile identificare 1.298 (imprese) per le quali sono note caratteristiche fondamentali e, soprattutto, informazioni sulla sopravvivenza sul mercato, che è la variabile obiettivo di nostro interesse⁶.

Il gruppo di controllo, che servirà da termine di paragone per le imprese beneficiarie del MIP, è identificato a partire dalla popolazione delle imprese nate in Regione Piemonte negli anni tra il 2010 e il 2013. In Appendice II sono illustrate alcune statistiche descrittive nei due gruppi che dimostrano come, questi, siano sostanzialmente diversificati: un gruppo di controllo appropriato può essere costituito solo selezionando le imprese più simili a quelle partecipanti al MIP tra quelle nate spontaneamente sul mercato. A tal fine, si sceglie di utilizzare tecniche di

⁶ Si sceglie di non verificare la relazione tra partecipazione al MIP e crescita dimensionale delle imprese. Come sarà descritto in seguito, le imprese partecipanti alla misura sono caratterizzate da una limitata dimensione (generalmente 0-2 persone). Tale variabile obiettivo è quindi poco informativa e presenta, inoltre, una limitata variabilità nell'*outcome*. Gli obiettivi della *policy*, in quel caso, sono altresì meno chiari. Dati sulla struttura patrimoniale e di *performance* economica, che potevano rappresentare altre variabili obiettivo di interesse, non sono inoltre generalmente disponibili per il tipo di imprese beneficiarie (imprese di persone, nella maggior parte dei casi).

abbinamento statistico e, in particolare, la procedura proposta da Iacus, King e Porro (2012) denominata *Coarsened Exact Matching* (CEM).

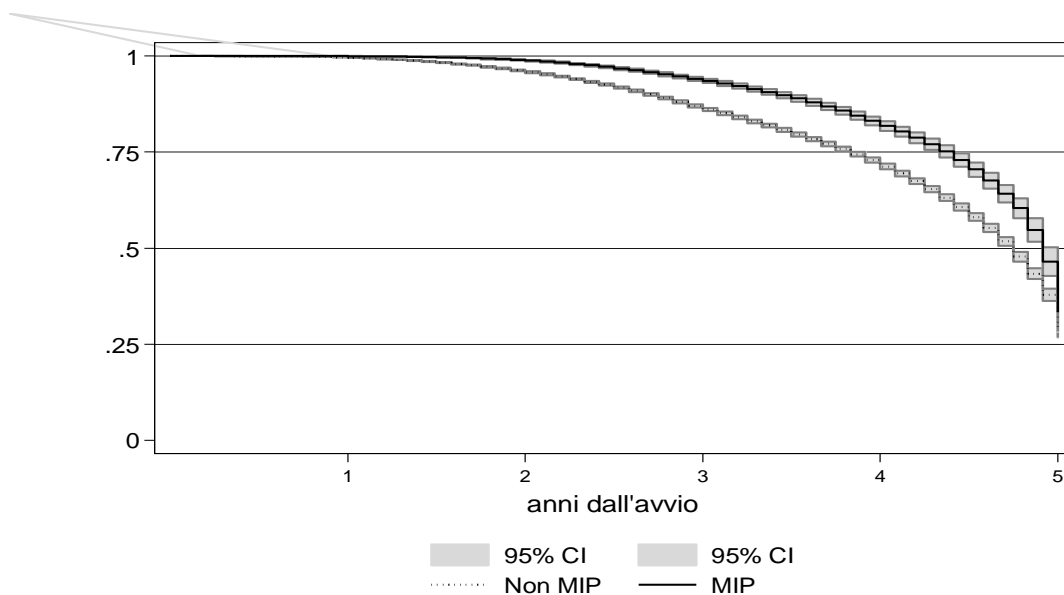
Sono selezionate una serie di dimensioni chiave che si intendono pareggiare tra imprese trattate e controlli scelti. Nello specifico, consideriamo: il settore economico (ateco 3-digit), la provincia di localizzazione, il mese e l'anno di inizio attività⁷, la dimensione d'impresa, il tipo di forma legale societaria. Scegliamo, per tutte le variabili sopraelencate, una procedura di *matching* esatto. Operativamente, ciascuna delle 1.289 imprese partecipanti al MIP e censite in ASIA trova abbinamento con una o più imprese di controllo solo se condivide le stesse caratteristiche. Infine, per tenere conto in modo più dettagliato della localizzazione geografica, abbiamo considerato nella procedura CEM anche le coordinate (latitudine e longitudine) che identificano il luogo di attività economica, che vogliamo essere prossimo⁸. Sono 368 su 1.298 le imprese che trovano abbinamento a seguito dei criteri di selezione rigidi, ma forieri di piena paragonabilità, adottati. La distribuzione delle principali caratteristiche osservabili nel gruppo delle imprese MIP e relativi controlli scelti è presentata in Appendice III e dimostra come i due gruppi siano del tutto paragonabili.

L'*outcome* di interesse è la permanenza sul mercato. I risultati sono legati alla specificità del campione di imprese, e del *mix* di settori, oggetto di valutazione quindi difficilmente estendibili a livello generale. Per stimare tale propensione stimiamo la funzione di sopravvivenza – che rappresenta la probabilità per un'impresa di essere ancora attiva in diversi punti temporali a partire dall'avvio dell'attività – nel gruppo di trattati e in quello di controllo tramite l'usuale stimatore di *Kaplan-Meier* (Kaplan e Meier, 1953). Per desiderio di completezza, seppur le stime siano piuttosto imprecise dato il limitato numero di osservazioni valutate per più tempo, presentiamo la stima di *Kaplan-Meier* per un orizzonte temporale che raggiunge i 5 anni dall'inizio attività. La Figura 6 mostra i risultati principali dello studio.

⁷ Si noti che ASIA è organizzato per codici fiscali e, per ogni codice fiscale, è abbinata una sola "data di inizio attività", che generalmente rappresenta la data della prima apertura di attività. A seguito della selezione adoperata, sono quindi di fatto considerati solo gli imprenditori che hanno avviato per la prima volta un'attività economica dopo il 2010 (l'esperienza pregressa è dunque pareggiata tra i due gruppi per definizione).

⁸ La procedura CEM utilizza in questo caso l'algoritmo base (Sturge's rule). In media, le imprese abbinate identificano punti nello spazio che distano di meno di 1 km. La dimensione medio-piccola, il numero elevato di imprese sul mercato, permette di sostenere come non esistano tesi forti per sostenere che l'attività di imprese prossime geograficamente (MIP e non MIP abbinate) possano risultare correlate in termini di sopravvivenza (interferenza tra unità confrontate). Prove di robustezza dove le coordinate geografiche (latitudine e longitudine) non sono utilizzate confermano sostanzialmente i risultati presentati nell'articolo e sono disponibili presso gli autori.

Figura 6. Stimatore di Kaplan-Meier della curva di sopravvivenza tra le imprese nate con MIP e nel gruppo di controllo scelto.



Nota: la figura mostra l'esito della stima di Kaplan-Meier e gli associati intervalli di confidenza al 95%. Le osservazioni sono pesate sulla base dei pesi CEM per assicurare l'esatto bilanciamento delle caratteristiche osservabili (si veda paragrafo 4.2).

Le imprese nate con MIP (linea solida) mostrano una *performance* di sopravvivenza stabilmente migliore rispetto a quelle del gruppo di controllo (linea tratteggiata). Gli intervalli di confidenza relativi alle due curve non sono mai sovrapposti segnalando come le differenze di *performance* siano significative anche statisticamente. La partecipazione all'intervento è associata a una migliore capacità delle imprese beneficiarie, rispetto a quelle non beneficiarie del MIP ad esse simili, di sopravvivere sul mercato. Per quanto l'evidenza vada presa con cautela, l'evidenza depone a favore dell'efficacia dell'intervento.

La Tabella 1 permette di valutare la dimensione del beneficio. A 2 anni dall'inizio attività, il 98,8% delle imprese MIP oggetto di valutazione risulta attiva, a fronte del 95,8% di imprese sopravvissute nel gruppo di controllo: è quindi stimato in 3 punti percentuali, a 2 anni, l'efficacia della partecipazione al MIP. L'efficacia della partecipazione aumenta in considerazione di un lasso temporale più lungo dal momento dell'avvio attività e raggiunge i 7,4 punti percentuali a 3 anni; 10,5 punti percentuali a 4 anni.

Tabella 1. Stima della curva di sopravvivenza di Kaplan-Meier in alcuni punti temporali (2, 3, 4 anni).

	Imprese nate con MIP	Imprese nate spontaneamente (NON MIP)	Differenza (MIP - NON MIP)
2 anni	0,988	0,958	0,030
3 anni	0,935	0,861	0,074
4 anni	0,817	0,712	0,105

Nota: la figura mostra l'esito della stima di Kaplan-Meier (Figura 6) associata ad alcuni punti temporali scelti.

Sono state svolte ulteriori analisi volte a considerare la robustezza dei risultati in considerazione di modifiche nella procedura di costituzione del gruppo di controllo. In particolare, oltre alle già citate variabili relative al settore economico, alla provincia, al mese e anno di avvio attività, alla dimensione d'impresa, alla forma societaria, latitudine e longitudine, sono state considerate nella procedura CEM variabili di tipo individuale legate alle caratteristiche socio-anagrafiche dell'imprenditore. Ciò si rende possibile per le sole imprese di persone per le quali, a partire dall'elenco dei relativi codici fiscali, è stato possibile individuare il genere e l'età dell'imprenditore. In questo caso, le numerosità disponibili si riducono sensibilmente ed è quindi preferibile l'utilizzo di un campione più ampio. I risultati dello stimatore di Kaplan-Meier, presentati in Appendice IV, confermano i risultati base dell'analisi⁹.

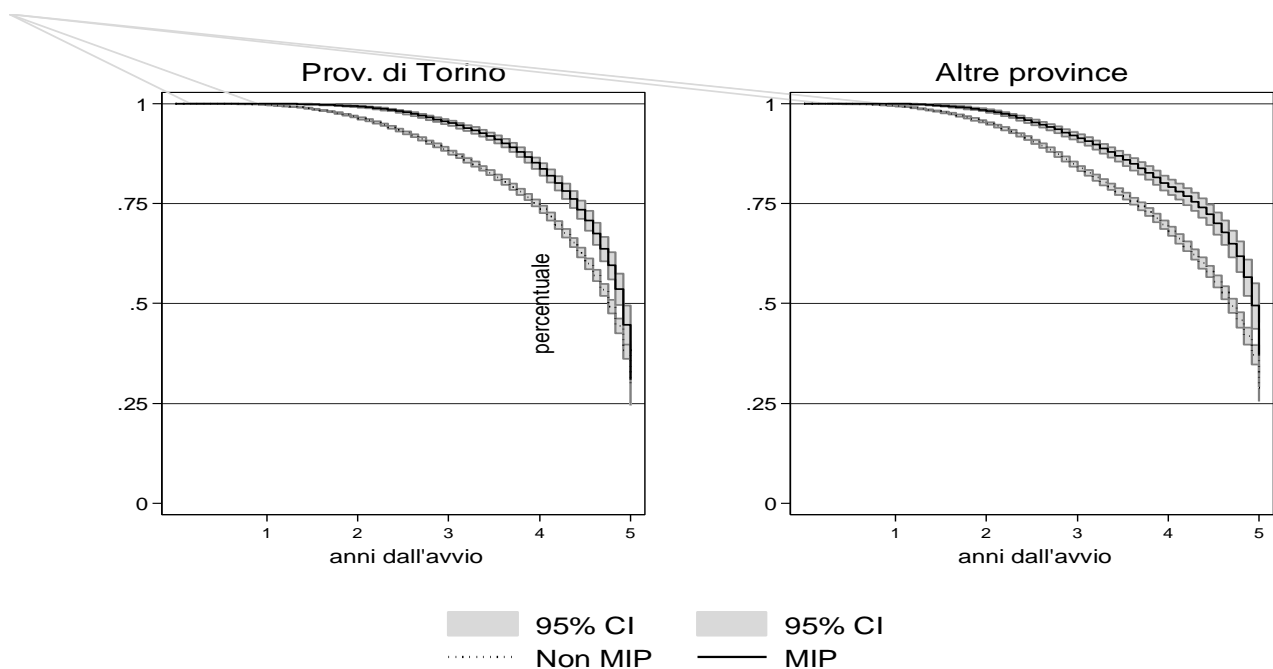
1.2.1 Campioni specifici

Sono di seguito illustrati alcuni *test* di eterogeneità degli effetti. *In primis*, prendiamo in esame l'area geografica. Ciò serve a verificare se il MIP sia risultato, eventualmente, più adeguato nel sostenere l'avvio di imprenditorialità in determinate aree della Regione Piemonte (in particolare, contesti metropolitani oppure urbani). Come mostrato dalla Figura 7, le curve di sopravvivenza sono sostanzialmente equiparabili nei risultati relativi alla Prov. di Torino oppure nelle altre

⁹ L'Appendice IV, seppur basata su sole 70 osservazioni, segnala la stessa dinamica rilevata nella stima base e, invero, l'amplificarsi dell'effetto stimato qualora si tenga conto delle caratteristiche individuali nella procedura di *matching*. La dimensione dell'effetto discusso nel disegno base risulta essere, quindi, al limite, sottostimato.

province, con al più la tendenza a un ampliarsi dell'effetto in quest'ultime aree nel lungo termine. I risultati attestano che le stime nel campione complessivo non sono guidate da dinamiche positive, per esempio, delle sole imprese localizzate nelle aree più dinamiche della Regione¹⁰.

Figura 7. Stimatore di Kaplan-Meier della curva di sopravvivenza tra le imprese nate con MIP e nel gruppo di controllo scelto. Area metropolitana di Torino vs aree urbane.

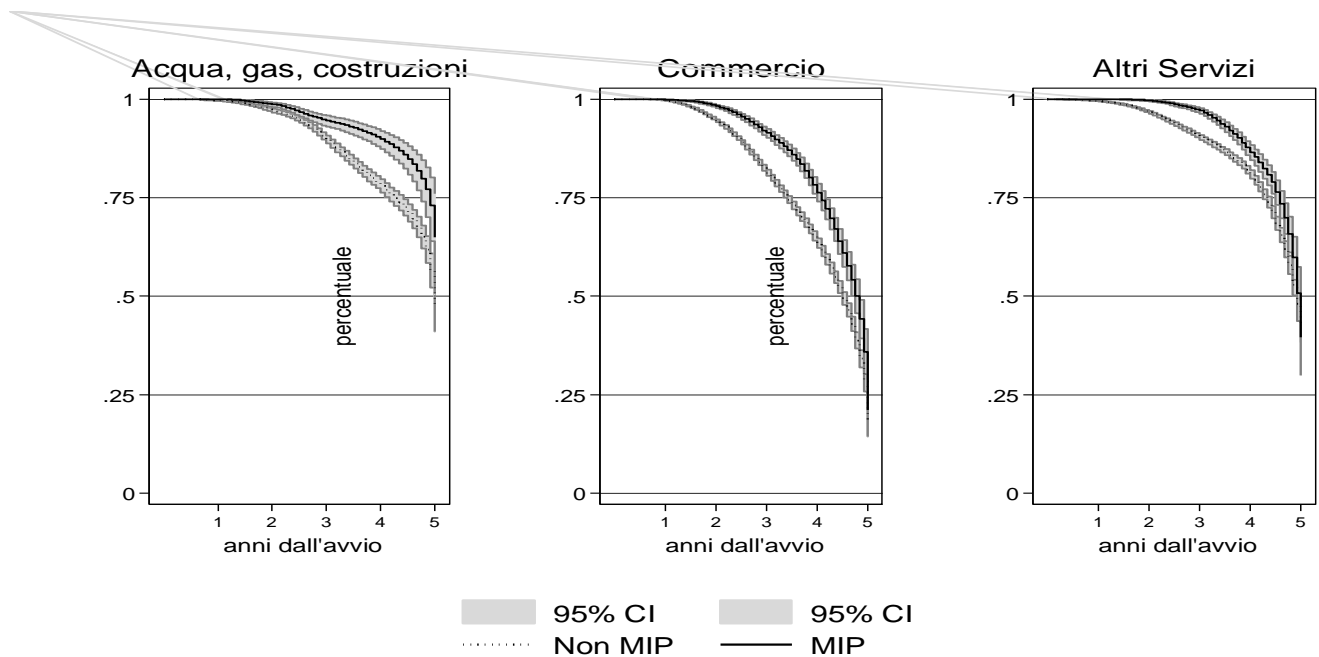


Nota: la figura mostra l'esito della stima di Kaplan-Meier e gli associati intervalli di confidenza al 95%. Le osservazioni sono pesate sulla base dei pesi CEM per assicurare l'esatto bilanciamento delle caratteristiche osservabili (si veda paragrafo 4.2).

Il secondo *test* suddivide il campione complessivo con riferimento ad alcuni macrosettori di attività economica. Come illustrato in Appendice III, la distribuzione delle imprese consente una numerosità plausibile per condurre analisi di eterogeneità con riferimento ai settori: energia, acqua e costruzioni, il commercio e, infine, Altri servizi. La Figura 8 presenta l'usuale stimatore della curva di sopravvivenza.

¹⁰ Per questione di praticità gli esercizi di eterogeneità non mostrano in forma tabellare le stime di *Kaplan-Meier* (come in Tabella 1). Tali risultati sono disponibili presso gli autori.

Figura 8. Stimatore di Kaplan-Meier della curva di sopravvivenza tra le imprese nate con MIP e nel gruppo di controllo scelto. Macro-settori.



Nota: la figura mostra l'esito della stima di Kaplan-Meier e gli associati intervalli di confidenza al 95%. Le osservazioni sono pesate sulla base dei pesi CEM per assicurare l'esatto bilanciamento delle caratteristiche osservabili (si veda paragrafo 4.2).

Come dibattuto da Vivarelli (2013), esistono settori che mostrano elevati costi fissi non recuperabili (*sunk costs*). In quei casi, la scelta di entrata sul mercato è più ponderata a prescindere da misure di sostegno all'imprenditorialità quale quella in esame. E' il caso di macro-settori quali l'acqua, gas e costruzioni, in particolare, nonché alcuni tra quelli che rientrano nei servizi (si pensi ai servizi di informazione e di comunicazione). Non sorprende che il tasso di sopravvivenza stimato sia in questi casi generalmente più elevato (Figura 8).

Allo stesso tempo, anche in un contesto settoriale specifico come quello in esame, nel caso del settore dell'acqua, gas e costruzioni le imprese nate con MIP mostrano una significativa *performance* di sopravvivenza superiore rispetto al termine controfattuale confermando la bontà degli esiti della partecipazione. Alcune specificità riguardano il macro-settore dei servizi in considerazione del quale la partecipazione al MIP è associata a un esito positivo soprattutto nel medio ma non nel più lungo termine. Per quanto il risultato possa essere difficilmente interpretabile se non a fronte di indagini ulteriori, una possibile spiegazione potrebbe risultare nell'abilità del programma di fornire una "spinta" positiva per il ciclo iniziale

di vita d'impresa al quale, anche e soprattutto nel caso di settori dinamici come quelli dei Servizi, è necessario dare continuità nel lungo periodo. Guardando al macro-settore del commercio, invece, si rilevano dinamiche pressoché in linea con quelle registrate nel campione complessivo delle imprese.

4. Riflessioni conclusive

L'intervento pubblico muove i passi, generalmente, da bisogni collettivi o da temi che entrano nell'agenda pubblica e ai quali il *policy-maker* a vari livelli intende dare risposta. Se la politica pubblica vuole essere una reazione a un bisogno, troppo spesso il tema dell'efficacia e della calibrazione degli interventi rimane sullo sfondo. Il sostegno all'imprenditorialità è uno dei macro-temi dove la retorica rischia di essere prevalente (“sostenere l'imprenditorialità” non meglio definita) mentre le misure, se incapaci di identificare in modo ideale beneficiari e loro specifici bisogni (*target*), potrebbero risultare inefficaci.

Esiste una forte eterogeneità nei comportamenti, nelle attitudini, nelle conoscenze e nelle capacità dei nuovi imprenditori troppo spesso non presa in esame adeguatamente. In Italia, uno dei principali ostacoli alla creazione d'impresa è la paura di fallire ed è ampia la percezione del mancato possesso di capacità utili ad avviare imprese solide. Ciò è rilevato nonostante il numero di attività imprenditoriali e di persone che intendono avviarne una è in aumento, anche in termini relativi con riferimento ad altri paesi europei.

L'imprenditorialità, e l'imprenditorialità di “di successo”, è una delle leve per favorire il progresso economico e la crescita. In questo ambito, interventi di tipo generalista (es. incentivi fiscali, promozione per determinate fasce della popolazione come giovani e/o donne), se non opportunamente calibrati e integrati con misure che considerino gli individui e le loro caratteristiche individuali, potrebbero non servire efficacemente allo scopo. L'elevato tasso di fallimento delle nuove imprese nate in Italia (meno di una su due non arriva a 5 anni) suggerisce come programmi pubblici capaci di accompagnare aspiranti imprenditori nelle fasi cruciali del ciclo di vita d'impresa possano giocare un ruolo importante nel *portfolio* delle politiche pubbliche.

L'evidenza dal programma Mettersi in Proprio (MIP) di Regione Piemonte dimostra come misure a sostegno dell'imprenditorialità implementata "su misura" (*tailor-made*), che considerano elementi individuali degli aspiranti imprenditori e li guidano con modalità innovative nel percorso con un *mix* di strumenti adeguati, possano risultare efficaci. Modalità di intervento simili rappresentano buone pratiche tra le politiche pubbliche a sostegno dell'imprenditorialità implementate in Italia.

Riferimenti bibliografici

- ASVAPP (2014). Servizio di monitoraggio e valutazione del servizio di promozione dell'imprenditorialità attraverso la realizzazione di percorsi integrati per la creazione d'impresa, manoscritto.
- Arrighetti, A., e Vivarelli, M. (1999). The role of innovation in the post-entry performance of new small firms: evidence from Italy. *Southern Economic Journal*, 65, 927–939
- Autio, E., e Rannikko, H. (2016). Retaining winners: Can policy boost high-growth entrepreneurship?. *Research policy*, 45(1), 42-55.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, 98, 893–921.
- Cabral, L. (1997). Entry mistakes, centre for economic policy research. Discussion Paper No. 1729. CEPR: London
- Camerer, C., e Lovallo, D. (1999). Overconfidence and excess entry: an experimental approach. *American Economic Review*, 89, 306–318
- Colombatto, E. (2001). Dall'impresa dei neoclassici all'imprenditore di Kirzner. *Economia politica*, 18(2), 157-180.
- Cooper, A. C., F. J. Gimeno-Gascon, e Woo, C. Y. (1994). Initial human capital and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 9, 371–396.
- Cramer, J. S., Hartog, J., Jonker, N., e Van Praag, C. M. (2002). Low risk aversion encourages the choice for entrepreneurship: an empirical test of a truism. *Journal of economic behavior & organization*, 48(1), 29-36.
- Creedy, J., e Johnson, P. S. (1983). Firm formation in manufacturing industry. *Applied Economics*, 15, 177–185.
- Davidsson, P. (1995). Determinants of entrepreneurial intentions.
- De Meza, D. (2002). Overlending?. *Economic Journal*, 112, F17–F31
- Fotopoulos, G., e Storey, D. J. (2018). Public policies to enhance regional entrepreneurship: another programme failing to deliver?. *Small Business Economics*, 1-21.
- Fraser, S., e Greene, F. J. (2006). The effects of experience on entrepreneurial optimism and uncertainty. *Economica*, 73(290), 169-192.
- Iacus, S. M., King, G., e Porro, G. (2012). Causal inference without balance checking: Coarsened exact matching. *Political analysis*, 20(1), 1-24.
- Lederman, D., Olarreaga, M., e Zavala, L. (2016). Export promotion and firm entry into and survival in export markets. *Canadian Journal of Development Studies*, 37(2), 142-158.
- Kaplan, E. L., e Meier, P. (1953). Nonparametric estimation from incomplete observations. *Journal of the American Statistical Association*, 53, 457–481.

- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press: Chicago.
- Matthews, C. H., e Moser, S. B. (1996). A longitudinal investigation of the impact of family background and gender on interest in small firm ownership. *Journal of small business management*, 34(2), 29.
- Oosterbeek, H., Van Praag, M., e Ijsselstein, A. (2010). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation. *European economic review*, 54(3), 442-454.
- Parker, S. C. (2018). *The economics of entrepreneurship*. Cambridge University Press.
- Robinson, P. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C., e Hunt, H. K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 15(4), 13-32.
- Santarelli, E. (2006). Introduction, in E. Santarelli (ed.), *Entrepreneurship, Growth, and Innovation: The Dynamics of Firms and Industries*. Springer: New York, pp. 13-20.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press: Cambridge, MA
- Storey, D. J. (1991). The birth of new firms-does unemployment matter? A review of the Evidence. *Small Business Economics*, 3, 167-178
- Van Praag, C. M., e Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small business economics*, 29(4), 351-382
- Vivarelli, M. (2004). Are all the potential entrepreneurs so good?. *Small Business Economics*, 23, 41-49.
- Vivarelli, M. (2013). Is entrepreneurship necessarily good? Microeconomic evidence from developed and developing countries. *Industrial and Corporate Change*, 22(6), 1453-1495.
- Thurik, A. R., Carree, M. A., Van Stel, A., e Audretsch, D. B. (2008). Does self-employment reduce unemployment?. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 673-686

Appendice

I - Tassi di sopravvivenza delle imprese nate nel 2010, 2011, 2012, 2013 e 2014 negli anni 2011-2015 per macro-settore.

MACROSETTORE	Anno di nascita	Anno di sopravvivenza				
		2011	2012	2013	2014	2015
Totale	2010	83,1	70	58	50	44
	2011		81,1	64,3	54,3	47,1
	2012			76,1	62,2	52,6
	2013				76,8	62,8
	2014					80
Industria in senso stretto	2010	88,4	77,3	66,6	58,4	51,7
	2011		86,9	73,2	63,2	55,8
	2012			84,5	72,6	62,9
	2013				83,9	71,8
	2014					85,4
Costruzioni	2010	79,9	64,9	51,3	43,2	37,1
	2011		79	62,3	51,5	43,9
	2012			74,1	59	48,7
	2013				75,6	60,4
	2014					78,3
Commercio	2010	84,4	70,9	60,1	51,8	45,5
	2011		81,1	65,8	55,2	47,6
	2012			78,7	63,5	53,1
	2013				75,2	60,5
	2014					78,2
Altri Servizi	2010	82,7	70,3	57,9	50,4	44,6
	2011		80,8	62,5	53,1	46,3
	2012			73,9	60,8	51,8
	2013				77,1	63,5
	2014					80,8

Fonte: ISTAT, Demografia d'impresa.

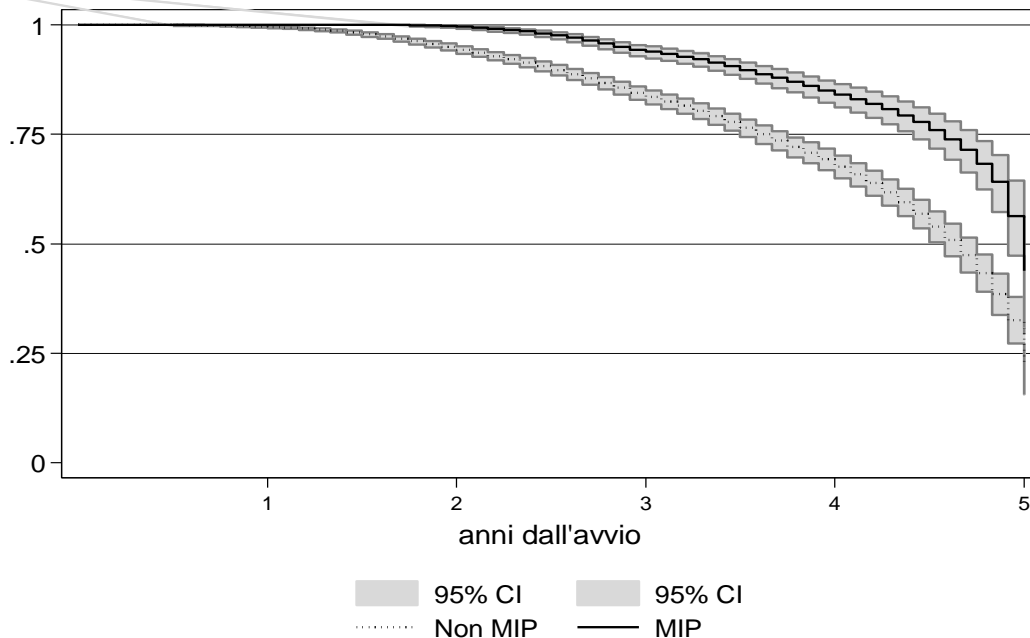
II. La distribuzione di alcune caratteristiche delle imprese nate con il MIP e in quello delle imprese nate spontaneamente in Regione Piemonte (anni 2010, 2011, 2012, 2013).

	Imprese nate con MIP	Imprese nate spontaneamente (Non MIP)
<i>Panel A. Settore economico (ateco 2007)</i>		
Agricoltura, pesca e attività estrattive (A,B)	0,0	0,0
Industria manifatturiera (C)	9,7	6,8
Energia, acqua e costruzioni (D,E,F)	7,4	15,4
Commercio (G)	32,6	24,0
Servizi di alloggio e ristorazione (I)	10,2	10,5
Istruzione, sanità e assistenza sociale (P,Q)	2,8	6,9
Altri servizi (H, J, L,K,M, N,R, S,T,U)	37,3	36,4
<i>Panel B. Sede (provincia)</i>		
Torino	34,8	56,5
Vercelli	5,5	3,4
Novara	20,7	7,9
Cuneo	6,1	12,5
Asti	6,3	4,3
Alessandria	12,5	8,8
Biella	7,4	3,5
Verbano Cusio Ossola	6,7	3,1
<i>Panel C. Data di inizio attività</i>		
Gennaio-Dicembre 2010	25,6	27,1
Gennaio-Dicembre 2011	25,5	24,8
Gennaio-Dicembre 2012	22,0	24,7
Gennaio-Dicembre 2013	26,9	23,4
<i>Panel D. Dimensione d'impresa</i>		
0	8,8	11,7
1	72,6	68,1
2	14,8	11,1
3	2,6	3,9
4 e più	1,2	5,2
<i>Panel E. Forma societaria</i>		
Società di persone	72,1	67,9
Società di capitali	27,9	32,1
<i>Panel F. Coordinate geografiche</i>		
Latitudine	45,22468	45,08725
Longitudine	8,122158	7,902888
Totale osservazioni	1.298	83.046

III La distribuzione di alcune caratteristiche nel gruppo dei trattati e in quello di controllo scelto.

	Imprese nate con MIP	Imprese nate spontaneamente (Non MIP) del gruppo di controllo scelto
<i>Panel A. Settore economico (ateco 2007)</i>		
Agricoltura, pesca e attività estrattive (A,B)	0,0	0,0
Industria manifatturiera (C)	3,8	3,8
Energia, acqua e costruzioni (D,E,F)	13,2	13,2
Commercio (G)	36,3	36,3
Servizi di alloggio e ristorazione (I)	10,2	10,2
Istruzione, sanità e assistenza sociale (P,Q)	0,8	0,8
Altri servizi (H, J, L,K,M, N,R, S,T,U)	35,7	35,7
<i>Panel B. Sede (provincia)</i>		
Torino	57,9	57,9
Vercelli	1,6	1,6
Novara	14,1	14,1
Cuneo	2,7	2,7
Asti	5,7	5,7
Alessandria	9,5	9,5
Biella	5,2	5,2
Verbano Cusio Ossola	3,3	3,3
<i>Panel C. Data di inizio attività</i>		
Gennaio-Dicembre 2010	24,2	24,2
Gennaio-Dicembre 2011	28,0	28,0
Gennaio-Dicembre 2012	21,4	21,4
Gennaio-Dicembre 2013	26,4	26,4
<i>Panel D. Dimensione d'impresa</i>		
0	5,7	5,7
1	84,5	84,5
2	9,3	9,3
3	0,5	0,5
4 e più	0,0	0,0
<i>Panel E. Forma societaria</i>		
Società di persone	80,7	80,7
Società di capitali	19,3	19,3
<i>Panel F. Coordinate geografiche</i>		
Latitudine	45,15441	45,15406
Longitudine	7,976893	7,98194
Totale osservazioni	364	1.253

IV. Stimatore di Kaplan-Meier della curva di sopravvivenza tra le imprese nate con MIP e nel gruppo di controllo scelto a seguito dell'aggiunta di variabili di tipo individuale (sesso ed età).



Nota: la figura mostra l'esito della stima di Kaplan-Meier e gli associati intervalli di confidenza al 95%. Le osservazioni sono pesate sulla base dei pesi CEM per assicurare l'esatto bilanciamento delle caratteristiche osservabili (si veda paragrafo 4.2).



fondo
sociale europeo



per una crescita intelligente,
sostenibile ed inclusiva

INIZIATIVA CO-FINANZIATA CON FSE