

Indice

1. ESSERE IMPRENDITORE.....	3
2. LO SPIRITO IMPRENDITORIALE.....	6
3. LA CAPACITÀ IMPRENDITORIALE.....	8
BIBLIOGRAFIA	12

Attenzione! Questo materiale didattico è per uso personale dello studente ed è coperto da copyright. Ne è severamente vietata la riproduzione o il riutilizzo anche parziale, ai sensi e per gli effetti della legge sul diritto d'autore (L. 22.04.1941/n. 633).

1. Essere imprenditore

Creare impresa è qualcosa di più che avere un'idea. L'idea indica la direzione, la finalità verso la quale orientare i propri sforzi, ma non è sufficiente.

Creare impresa significa elaborare un progetto, credere nella sua bontà e nelle proprie capacità di realizzarlo. Significa essere in grado di individuare i soci o i partner con cui condividere il progetto ed essere capaci di fornire loro le motivazioni e gli stimoli che li convincano a partecipare. Significa, infine, avere la forza e la determinazione per non cedere alle difficoltà che, soprattutto nella fase di start-up sono sempre dietro l'angolo.

Dal punto di vista personale, essere imprenditore si può riferire a qualsiasi idea che una persona trasforma in un'attività pianificata ed eseguita in modo soddisfacente.

Se si intende il concetto di "essere imprenditore" come capacità di sviluppare e realizzare un'idea in modo pianificato, si può affermare che tutte le persone hanno le potenzialità per essere imprenditori.

Infatti, le persone che hanno spirito imprenditoriale sono capaci di affrontare in modo positivo le sfide e i problemi della vita quotidiana.

Nella sua accezione commerciale, iniziativa si riferisce all'avvio di un'azienda che crea valore.

Mettersi in proprio soddisfa il desiderio di autonomia, è basato sulla consapevolezza di avere le competenze e la creatività necessarie per avviare la propria impresa e sulla voglia di autogestirsi.

Realizzare un progetto imprenditoriale dà la possibilità di concretizzare il progetto sognato, di disporre del proprio tempo libero e delle proprie capacità, autogestendo il proprio lavoro, di avere la libertà di esprimere le proprie competenze e di prendere in autonomia decisioni importanti.

D'altra parte, ha anche degli aspetti negativi che vanno valutati, quali il dover rinunciare alla possibilità di un posto di lavoro sicuro, il rischiare di perdere l'investimento, proprio e di altri, anche come conseguenza di una causa esterna (incendio, nuova tecnologia, fallimento di un cliente importante).

Significa accettare, almeno nella fase iniziale dell'iniziativa, un livello di reddito basso, un forte carico di responsabilità, un coinvolgimento totale nel lavoro, con ovvie ripercussioni sulla vita personale, ed avere la disponibilità a svolgere inizialmente qualsiasi tipo di mansione (segreteria, commerciale, amministrazione, ecc.).

Attenzione! Questo materiale didattico è per uso personale dello studente ed è coperto da copyright. Ne è severamente vietata la riproduzione o il riutilizzo anche parziale, ai sensi e per gli effetti della legge sul diritto d'autore (L. 22.04.1941/n. 633).

Le seguenti caratteristiche sono tipiche che consentono di sfruttare al meglio i fattori positivi e di minimizzare l'impatto di quelli negativi sono, pertanto:

- Energia.

La principale caratteristica dell'imprenditore è quella di essere un gran lavoratore, ma in modo intelligente. Occorre molta energia mentale e fisica per trovare soluzioni e realizzare i progetti in maniera soddisfacente. Per mantenere un buon livello di energia, è necessario stimolare il cervello e tutti i sensi – vista, udito, tatto, olfatto e gusto – per rimanere vigili e sapere cosa fare nelle diverse situazioni. È anche necessario essere una persona sana ed avere una buona forma fisica, il che si può ottenere con un'alimentazione corretta e con l'esercizio fisico.

- Desiderio di realizzazione.

Si coltiva il desiderio di ottenere risultati, che genera la capacità di impegnarsi nelle attività che ci si propone. L'atteggiamento positivo e la perspicacia permettono di raggiungere buoni risultati ogni volta che si fa qualcosa. Questa idea rende più facile sforzarsi maggiormente rispetto alla media delle persone.

- Orientamento verso un compito.

Affinché i compiti diano una ricompensa, essi devono essere svolti in modo corretto e nel tempo stabilito. L'imprenditore di successo pratica l'efficienza nella gestione del tempo, e questo lo aiuta a portare a termine i compiti e ad essere efficace. Per gli imprenditori è importante concentrarsi sui risultati che sperano di ottenere quando si propongono di fare qualcosa.

- Empatia.

L'imprenditore deve avere la capacità di mettersi mentalmente nei panni delle persone sulle quali vuole esercitare una certa influenza. Deve cercare di sentire quello che loro sentono e pensare a come sarebbe trovarsi nella loro posizione. Per esempio, se fosse il proprietario di un'azienda commerciale, dovrebbe essere capace di immaginare come si sentirebbe un potenziale cliente.

- Inventiva.

Per amministrare un'azienda, è necessario dimostrare leadership. È molto importante individuare, mobilitare e gestire le risorse materiali e immateriali necessarie per portare avanti un'azienda e gestirla in modo efficace.

- Pianificazione.

Una persona intraprendente che voglia avviare un'impresa, deve avere una panoramica generale delle possibilità e per farlo occorre elaborare un piano. Questo sarà utile per chiarire la situazione e renderà più semplice il prendere una decisione sulla creazione o meno di un'azienda. Attraverso la pianificazione, potrà valutare quali profitti o quali perdite avrà.

- Propensione al rischio.

Attenzione! Questo materiale didattico è per uso personale dello studente ed è coperto da copyright. Ne è severamente vietata la riproduzione o il riutilizzo anche parziale, ai sensi e per gli effetti della legge sul diritto d'autore (L. 22.04.1941/n. 633).

Per creare un'azienda o intraprendere un'attività, è necessario prendere la decisione di farlo. Le donne e gli uomini intraprendenti corrono rischi soltanto dopo aver svolto un'indagine sui rischi, in questo modo possono controllarli e ottenere i risultati che desiderano e le gratificazioni che sperano di ottenere. Sarà sempre necessario fare questo primo passo, che segnerà la differenza fra le persone intraprendenti e quelle che non lo sono. Il successo comincia con la decisione di andare avanti nella direzione desiderata.

- Innovazione.

La capacità di mettere in pratica nuove idee, che permettano di intraprendere attività uniche, è un altro dei tratti distintivi delle persone intraprendenti. L'iniziativa personale, l'immaginazione, l'intuizione e la perspicacia permettono di ideare modi innovativi di fare le cose in modo tale da adattarsi a qualsiasi situazione in cui si trovino. Per essere innovativi, è molto importante riuscire ad ottenere informazioni. Di conseguenza, le persone intraprendenti attribuiscono un grandissimo valore alle informazioni, sono sempre attenti e fanno continuamente delle ricerche.

- Competenze.

Gli imprenditori hanno la capacità o il "know-how" che permette loro di intraprendere e realizzare attività. La maggior parte di essi ha certe conoscenze, comportamenti e competenze pratiche che possono risultare utili per mandare avanti un'impresa. Di conseguenza, per essere imprenditore si dovranno valutare i talenti e le competenze che si possiedono e si dovrà pensare a come approfittarne per creare un'impresa. Le competenze e i talenti acquisiti devono essere utilizzati e applicati costantemente, altrimenti possono andare sprecati o essere dimenticati per desuetudine.

- Indipendenza.

L'indipendenza presuppone il non dipendere dagli altri. Le persone intraprendenti sono capaci di prendere le proprie decisioni e di agire libere da vincoli. Esercitano la propria volontà senza essere controllati da altri.

- Capacità di gestire relazioni reciproche.

Le relazioni reciproche sono importanti perché permettono alle persone intraprendenti di ottenere informazioni e di imparare dalle osservazioni degli altri. In tal modo cercano consiglio da altre persone e, attraverso lo scambio di informazioni, concepiscono le loro idee e le loro convinzioni.

- Orientamento verso un obiettivo.

Gli imprenditori sono orientati verso un risultato e sono esperti nello stabilire i loro obiettivi. Hanno il controllo personale delle loro attività. Di solito i loro obiettivi sono sfide, stabilite però in modo raggiungibile. Sono una miscela di obiettivi a lungo e breve termine. Sono specifici nel senso che possono essere misure.

Attenzione! Questo materiale didattico è per uso personale dello studente ed è coperto da copyright. Ne è severamente vietata la riproduzione o il riutilizzo anche parziale, ai sensi e per gli effetti della legge sul diritto d'autore (L. 22.04.1941/n. 633).

2. Lo Spirito Imprenditoriale

Un imprenditore osserva l'ambiente circostante, individua le opportunità in esso presenti, mette insieme le risorse necessarie, realizza l'attività e riceve una ricompensa economica o sociale.

Gli imprenditori sono il principale motore del settore economico e sociale. Senza gli imprenditori non ci sarebbe sviluppo, né economico né sociale. Gli imprenditori individuano le nicchie del mercato e le trasformano in opportunità d'affari.

Stimolato dal suo spirito imprenditoriale, l'imprenditore riesce ad ottenere le risorse economiche per l'attività. Una volta che ha individuato un'opportunità d'affari, mobilita le risorse necessarie per metterla in pratica e diventa il finanziatore dell'impresa. Ovviamente, non deve finanziare tutta l'attività con i suoi risparmi personali, può anche ottenere risorse tramite un prestito. Quindi, una delle funzioni dell'imprenditore è quella di procurare finanziamenti per l'attività.

Un'altra delle sue funzioni è quella di gestire l'attività, sebbene possa delegare questa funzione anche ad altre persone. Tuttavia, anche se si assumono altre persone, la responsabilità finale della gestione ricade sull'imprenditore. Fra le funzioni di gestione si trovano l'organizzazione, il coordinamento, la direzione, l'assunzione, la retribuzione e la valutazione dei dipendenti. L'imprenditore gestisce la produzione, la commercializzazione, il personale e tutti gli altri aspetti dell'impresa.

L'imprenditore ha anche la funzione di farsi carico delle incertezze e dei rischi dell'attività. Si assumono solo i rischi calcolati in precedenza, e prima di correre il rischio, sa quali saranno i costi e i benefici della situazione di rischio.

Lo "spirito imprenditoriale" è quell'insieme di caratteristiche personali che consentono agli imprenditori di utilizzare al meglio le risorse economiche e umane per poter mettere in pratica le loro idee:

RISORSE ECONOMICHE

- **Denaro.** Gli imprenditori hanno bisogno di denaro per realizzare le loro idee imprenditoriali. Le prime fonti di finanziamento di un'azienda sono i risparmi personali, poi il denaro che possono chiedere in prestito agli amici, alla famiglia, e agli enti creditizi.
- **Materiali e attrezzature.** Può trattarsi di qualcosa di molto semplice come un coltellino o un fermacarte. Può essere un telefono cellulare, un forno a microonde o un computer. Il valore di qualsiasi materiale

Attenzione! Questo materiale didattico è per uso personale dello studente ed è coperto da copyright. Ne è severamente vietata la riproduzione o il riutilizzo anche parziale, ai sensi e per gli effetti della legge sul diritto d'autore (L. 22.04.1941/n. 633).

dipende dall'efficienza con cui viene utilizzato, tuttavia perfino le attrezzature più avanzate non possono pensare o agire da sole.

RISORSE UMANE

- **Energia.** La buona salute è essenziale per mantenere un buon livello di energia. Perciò è necessario avere un'alimentazione bilanciata, oltre a sufficiente riposo ed esercizio. Anche i comportamenti personali influiscono notoriamente sul livello di energia dell'imprenditore. Di solito le persone molto intraprendenti hanno una grande energia, che permette loro di avere un atteggiamento positivo e obiettivi concreti che li motivano; questa è la base dei loro risultati.
- **Competenze.** Sono le capacità necessarie per svolgere un compito in termini di qualità e di tempo, in contesti diversi e in situazioni impreviste. Esistono diversi tipi di competenze: quelle generiche, che utilizziamo tutti i giorni, come per esempio scrivere in modo chiaro o fare le faccende domestiche; le competenze professionali, che permettono alle persone di svolgere un determinato lavoro; e le competenze ricreative, quali la danza, la pittura o gli sport.
- **Conoscenza.** La voglia di vivere e la curiosità attiva stimolano l'apprendimento. Leggere, osservare ed ascoltare sono modi di mantenersi vivi. Gli imprenditori devono rendersi responsabili di migliorare le proprie conoscenze e ottimizzare le loro competenze di comunicazione, quali la lettura, la scrittura, l'espressione e la comprensione orale.
- **Tempo.** Il tempo è una risorsa unica. Tutti hanno la stessa quantità di tempo (24 ore al giorno e 180 ore ogni settimana). Gran parte del tempo si consuma in attività giornaliere come mangiare, dormire, studiare, lavorare e curare l'igiene personale. Il tempo che resta dovrebbe essere impiegato in attività ricreative e a coltivare interessi particolari che diano soddisfazione.

3. La capacità imprenditoriale

La capacità imprenditoriale è l'intersezione di tre competenze principali:

- Conoscenze,
- Abilità,
- Caratteristiche personali.

È molto poco probabile che una persona che possiede soltanto conoscenze e abilità possa resistere a lungo, anche nel caso in cui riesca ad avviare un'azienda. Per esempio, senza caratteristiche personali adeguate, potrebbe dimostrare poca perseveranza nell'affrontare ostacoli importanti, potrebbe non rendersi conto delle opportunità o non agire di fronte ad esse, oppure, per cominciare, potrebbe non desiderare di assumersi il rischio calcolato di avviare un'attività.

La persona che possiede soltanto conoscenze e caratteristiche personali probabilmente non sa come applicarle se è carente in termini di abilità tecniche. Oppure potrebbe magari essere troppo dipendente da altri al di fuori dell'azienda, e perciò troppo vulnerabile. La soluzione potrebbe essere quella di trovare un socio o di impiegare persone che posseggano le abilità necessarie.

Un imprenditore con abilità e caratteristiche imprenditoriali ma senza conoscenze potrebbe essere capace di avviare un'azienda. Tuttavia, in un ambiente competitivo, la mancanza di conoscenza o la familiarità, per esempio, con clienti sul mercato (comprese le sue tendenze), potrebbe portarlo al fallimento. L'informazione è essenziale per avere successo in qualsiasi attività.

Le conoscenze sono un insieme di informazioni possedute dall'imprenditore, e che possono essere recuperate al momento opportuno, su aspetti quali:

- un'opportunità imprenditoriale
- il mercato
- i clienti i concorrenti
- i processi di produzione e le questioni tecniche
- la gestione d'impresa e le fonti di assistenza

Tuttavia, la conoscenza del mondo degli affari non è sufficiente per riuscire a costituire e far funzionare con successo un'azienda, nello stesso modo in cui per esempio leggere o informarsi su come pilotare, guidare o nuotare non consentirà in sé di pilotare un aereo, guidare un'automobile o nuotare in piscina.

Attenzione! Questo materiale didattico è per uso personale dello studente ed è coperto da copyright. Ne è severamente vietata la riproduzione o il riutilizzo anche parziale, ai sensi e per gli effetti della legge sul diritto d'autore (L. 22.04.1941/n. 633).

Le abilità sono la capacità di applicare la conoscenza. Essa si può acquisire o svilupparsi attraverso la pratica, come nell'esempio di saper pilotare, guidare o nuotare. A livello imprenditoriale, è possibile distinguere fra abilità di natura tecnica e gestionale. Qui di seguito, elenchiamo alcuni esempi:

- Abilità tecniche
 - Ingegneria di prodotto
 - Ingegneria di processo
 - Abilità tecniche del settore di appartenenza
 - Abilità di gestione dei processi manutentivi
 - Abilità informatiche
- Abilità gestionali
 - Marketing e vendite
 - Gestione del tempo
 - Amministrazione e finanza
 - Organizzazione
 - Pianificazione
 - Leadership

Le caratteristiche personali sono la somma di qualità o tratti specifici che costituiscono l'individualità di una persona. Tra queste le più importanti sono:

- Essere un gran lavoratore. Dirigere un'impresa richiede molta energia e slancio. Questo presuppone avere la capacità di lavorare per molte ore quando è necessario, lavorare intensamente per determinati periodi e tollerare meno ore di sonno.
- Essere sicuri di sé. Per avere successo, gli imprenditori devono credere in sé stessi e avere la capacità di aggiungere gli obiettivi che si prefiggono. Questa qualità si esprime di frequente attraverso la convinzione che "se desideri veramente qualcosa e sei pronto a sforzarti per ottenerla, probabilmente la otterrai".
- Costruire per il futuro. L'obiettivo per la maggior parte degli imprenditori di successo è di assicurarsi un impiego e delle entrate in base alle proprie abilità, e di migliorare la qualità della vita e della salute della propria famiglia. Questo significa capire che possono occorrere molti anni per raggiungere delle entrate aziendali di livello ragionevole.
- Orientarsi verso i profitti. L'interesse a generare denaro è un chiaro indicatore dell'idoneità di una persona intraprendente a diventare un capo azienda. Questo comporta riconoscere che l'azienda

Attenzione! Questo materiale didattico è per uso personale dello studente ed è coperto da copyright. Ne è severamente vietata la riproduzione o il riutilizzo anche parziale, ai sensi e per gli effetti della legge sul diritto d'autore (L. 22.04.1941/n. 633).

va messa al primo posto e che solo una volta generati i profitti, l'imprenditore potrà prendere decisioni su come utilizzarli, se per ingrandire l'azienda o per uso personale o familiare.

- Orientarsi verso gli obiettivi. Il successo di un'impresa dipende dall'essere capace di stabilire mete ed obiettivi realistici e di lavorare con tenacia per raggiungerli. Questa capacità di fissare obiettivi (per attività o cose che la persona pensa valga la pena di svolgere o di fare) e di lavorare con determinazione per raggiungerli è essenziale per essere un imprenditore.
- Essere tenaci. Tutte le imprese hanno i loro problemi e le loro delusioni. Essere tenaci al momento di risolvere un problema è una delle chiavi per il successo dell'imprenditore.
- Sapere affrontare gli insuccessi. Oltre ai successi, tutti gli sforzi imprenditoriali comportano inevitabilmente delle delusioni e dei fallimenti. Saper affrontare questi insuccessi presuppone riconoscerli, imparare da essi e cercare nuove opportunità. Senza questa caratteristica i primi insuccessi possono indebolire i tentativi da parte di una persona di ottenere un lavoro autonomo.
- Essere ricettivi alle critiche. Gli imprenditori si preoccupano di sapere se sono bravi in quello che fanno e a tenere traccia del loro rendimento. Essere ricettivi alle critiche e ai consigli utili da parte degli altri è un'altra caratteristica fondamentale di un imprenditore.
- Dimostrare spirito d'iniziativa. Vi sono studi che dimostrano che gli imprenditori di successo prendono l'iniziativa e si mettono in condizione di assumersi la responsabilità personale in caso di successo o di insuccesso.
- Essere disposti ad ascoltare. L'imprenditore di successo non è una persona introversa che non utilizza mai risorse esterne. Essere indipendente non esclude la capacità di chiedere aiuto quando è necessario a persone come impiegati di banca, contabili o consulenti d'impresa. Essere capace di ascoltare il consiglio degli altri è una caratteristica-chiave di un imprenditore.
- Fissare i propri standard. Fissare standard di performance e lavorare per raggiungerli è un altro indicatore che ci fa capire che ci troviamo di fronte a un imprenditore di successo. Questi standard possono essere legati alle entrate, alla qualità, alle vendite e alla rotazione delle scorte. La maggior parte degli imprenditori vuole superare sé stesso ogni anno, per fissare e raggiungere parametri sempre più elevati.
- Saper sopportare l'incertezza. Essere imprenditore è molto più rischioso che avere un impiego. Quest'incertezza si riferisce alle vendite e al volume d'affari, ma a volte si manifesta anche in altre aree, come la consegna del materiale, i prezzi, il sostegno bancario. L'abilità nel saper sopportare l'incertezza senza far aumentare troppo lo stress è una caratteristica necessaria per diventare imprenditore.

Attenzione! Questo materiale didattico è per uso personale dello studente ed è coperto da copyright. Ne è severamente vietata la riproduzione o il riutilizzo anche parziale, ai sensi e per gli effetti della legge sul diritto d'autore (L. 22.04.1941/n. 633).

- Assumersi degli impegni. Avviare e far funzionare un'impresa richiede un impegno totale da parte dell'imprenditore in termini di tempo, denaro e stile di vita. Dovrà essere una priorità fondamentale della sua vita. Le persone che si impegnano trovano facilmente il modo di ottenere il sostegno degli altri per la loro attività.
- Sviluppare i punti di forza. Gli imprenditori di successo basano il proprio lavoro sui loro punti di forza, quali per esempio le loro abilità manuali, interpersonali, organizzative, di vendita, di redazione, la conoscenza di un particolare prodotto o servizio, o di persone appartenenti a un certo settore, così come la capacità di costituire una rete di contatti e di farne uso.
- Essere affidabili ed onesti. Le qualità di onestà, giusta negozialità e fiducia in ciò che uno ha promesso sono caratteristiche essenziali di un imprenditore.
- Essere disposti a correre rischi. Per essere imprenditore è necessario correre dei rischi. Gli imprenditori hanno la capacità di correre rischi misurati o calcolati. Fra questi, possiamo citare il calcolo dei probabili costi e profitti, la probabilità di successo e la fiducia in sé stessi per far sì che il rischio venga compensato sia negli affari che nella vita privata. Gli imprenditori possono anche essere considerati come "evasori di rischio" quando si rivolgono ad altri affinché li corrano - per esempio banchieri, fornitori e clienti - o se li assumano in parte.

Bibliografia

- Battistelli, A., Odoardi, C.; "La psicologia dell'imprenditorialità", in Argentero, P., Cortese, C.G., Piccardo C., "Psicologia del lavoro", Raffaello Cortina 2008
- Berta G.; L'imprenditore, Marsilio 2004
- Commissione Europea; "Libro verde: L'imprenditorialità in Europa", COM 27 2004
- Commissione Europea; "Piano D'azione: Un'agenda Europea Per L'imprenditorialità" COM 70 2004
- Delai, N. (a cura di); L'industria per il futuro. Reinvestire il capitale imprenditoriale del territorio FrancoAngeli 2007
- Favretto G. e Sartori, R. (2007), "Le età dell'impresa: giovani imprenditori e lavoratori esperti", Franco Angeli
- Gagliardi, C. e Mauriello, D. (2005) Il processo di enterprise creation e i percorsi di crescita delle nuove imprese, in Unioncamere (a cura di), "Le nuove imprese in Italia 1998-2002", FrancoAngeli, Milano.
- M. Montanari e E. Pederzini; L'imprenditore e il mercato. Giappichelli 2007
- P. Ossola; Imprenditori si nasce o si diventa? Sonda 2013

Attenzione! Questo materiale didattico è per uso personale dello studente ed è coperto da copyright. Ne è severamente vietata la riproduzione o il riutilizzo anche parziale, ai sensi e per gli effetti della legge sul diritto d'autore (L. 22.04.1941/n. 633).