

# Entrepreneurship

Fonte principale: Shane and Venkataraman (2000), "The promise of entrepreneurship as a field of research", *Academy of Management Review*

Politiche dell'innovazione

# Definizione

- “Entrepreneurship is concerned with the discovery and exploitation of profitable opportunities”
- “Entrepreneurship involves the nexus of two phenomena:
  - The presence of lucrative opportunities and
  - The presence of enterprising individuals”

# Definizione (2)

- “We define the field of entrepreneurship as the scholarly examination of how, by whom, and with what effects opportunities to create future goods and services are discovered, evaluated and exploited”
  - Sources of opportunities (existence of opportunities)
  - Process of discovery, evaluation and exploitation
  - Set of individuals who discover, evaluate and exploit (decision)
- Non ci si riferisce solo alla creazione di nuove organizzazioni

# Framework

- L'entrepreneurship non trova spazio nel framework di analisi neoclassico
- Baumol (1989, *American Economic Review*):  
“The theoretical firm is entrepreneurless – the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of Hamlet”

# Perché studiare entrepreneurship

- Meccanismo attraverso cui nuova conoscenza viene diffusa nella società: attraverso prodotti e servizi immessi nel mercato
- Meccanismo attraverso cui vengono identificate e mitigate situazioni di inefficienza (Kirzner)
- Tra i principali meccanismi di cambiamento tecnologico e innovazione del sistema economico: quindi di crescita (Shumpeter)

# Opportunità imprenditoriali

- Situazione in cui nuovi beni, servizi o processi produttivi vengono introdotti nel mercato (venduti ad un prezzo maggiore del costo di produzione)
- Tendenzialmente non visibili a tutti: c'è chi le scopre prima di altri
- Si differenziano dalle opportunità economiche più in generale, in quanto quelle imprenditoriali prevedono la scoperta di nuove “means-end relationship”
  - “enhance the efficiency of existing goods” non rappresente una entrepreneurial opportunity

# Opportunità imprenditoriali (2)

- Soprattutto riferite a nuovi prodotti:
  - Nuova informazione/conoscenza
  - Exploitation di inefficienze di mercato (asimmetrie informative temporali e spaziali)
  - Reazioni a modificazione dei costi e benefici relativi all'utilizzo alternativo di risorse (e.g. regolamentazioni)
- Anche derivanti da scoperta di nuovi fattori di produzione (nuovi materiali, Shumpeter)

# Opportunità imprenditoriali (3)

- Differenti congetture da parte degli individui:
  - Ad esempio “the resource owner must not share completely the entrepreneur’s conjectures”
  - Se tutte le persone avessero le stesse congetture, tutte agirebbero nello stesso modo al fine di catturare il valore derivante dall’opportunità
    - Persone adottano decisioni sulla base di intuizioni
    - Lo stato di continuo “disequilibrio” in cui si trova la società porta diversi individui a disporre di diverse informazioni

# Scoperta dell'opportunità

- Nonostante un'opportunità imprenditoriale possa esistere, un individuo può trarne un profitto solo se in grado di riconoscere tale opportunità (e poi di sfruttarla economicamente)
- Come detto, data l'asimmetria informativa e le differenti congetture cui gli individui giungono, le opportunità spesso non sono ovvie a molti
- “At any point in time, only some subset of the population will discover a given opportunity”

# Scoperta dell'opportunità (2)

- Fattori che influenzano la formazioni di diverse congetture tra individui:
  - Informazione necessaria ad indentificare l'opportunità
  - Fattori congintivi necessari a valutare l'opportunità

# Informazione/conoscenza

- Elemento base che permette di riconoscere la nuova opportunità
- È inoltre necessario che l'individuo abbia conoscenza complementare alla nuova informazione da sfruttare al fine di generare una congettura imprenditoriale
- “no two people share all of the same information at the same time” (Hayek)

# Fattori cognitivi

- Fattori che permettono di mettere in relazione l'informazione a disposizione con nuove possibilità di sfruttamento
- “Since the discovery of entrepreneurial opportunities is not an optimization process by which people make mechanical calculations in response to a given a set of alternatives imposed upon them (Baumol, 1993), **people must be able to identify new means-ends relationships that are generated by a given change** in order to discover entrepreneurial opportunities. **Even if a person possesses the prior information necessary to discover an opportunity, he or she may fail to do so** because of an inability to see new means-ends relationships. Unfortunately, visualizing these relationships is difficult. Rosenberg (1994) points out **that history is rife with examples in which inventors failed to see commercial opportunities** (new means- ends relationships) that resulted from the invention of important technologies-from the telegraph to the laser.”

# Fattori cognitivi (2)

- Le persone sono diverse nella capacità di identificare le opportunità:
  - Rischio
  - Counterfactual thinking
  - Regret
  - Inaction inertia

# Entr. opportunity exploitation

- Perché, quando e come alcuni individui decidono di intraprendere un processo di opportunity exploitation e altri no?
  - Natura dell'opportunità
  - Caratteristiche dell'individuo
- Modi di exploitation

# Natura dell'opportunità

- Expected value. L'elemento profitto rimane una delle principali motivazioni alla exploitation di opportunità imprenditoriali
  - “on average, entrepreneurs exploit opportunities having higher expected value”
    - Il profitto deve compensare: opportunity-cost delle alternative, mancanza di liquidità data dall'investimento e premio per il rischio

# Natura dell'opportunità (2)

- Domanda attesa ampia o in crescita
- Il life cycle della tecnologica è nella fase ascendente (iniziale)
- Bassi costi del capitale
- Capacità di imitazione alte

# Differenze individuali

- Differenze a livello di giudizi e congetture
- Differenze a livello di disponibilità di risorse:
  - Capitale
  - Connessioni con l'ambiente esterno
  - Competenze: manageriali, imprenditoriali
- Differenze a livello di caratteristiche personali motivazionali o di contesto esterno (e.g. possibilità di lavoro alternative)

# Modi di exploitation

- Due sono i principali modi di entrepreneurial opportunity exploitation:
  - Creazione di nuova impresa
    - Information cannot be protected well by IP laws
    - Lack of incentives in existing organization
    - More uncertain opportunities
    - Non necessità di complementary assets
  - Nuove exploitation all'interno di un'impresa esistente

# Creazione di impresa

# Motivazioni alla creazione

- Perchè si crea impresa?
  - Profitto: maggiori le aspettative di profitto, maggiori saranno le probabilità di sfruttare economicamente il riconoscimento di un'opportunità imprenditoriali
  - Altri motivi
    - Tecnologici
    - Non tecnologici

# Motivazioni tecnologiche

- Non è possibile proteggere la tecnologia con brevetti
  - Conoscenza tacita: l'unica via di exploitation è che colui che detiene la conoscenza tecnologica la commercializzi nel mercato
- Necessità di sviluppare la tecnologia (anche se protetta da brevetti)
- Tecnologie che hanno molte applicazioni di mercato

# Motivazioni non tecnologiche

- Volontà di indipendenza
- Prestigio
- Volontà di vedere una propria scoperta divenire un'applicazione di mercato
- Profitto

# Opportunity vs necessity entrepreneurship

- Opportunity entrepreneurship: ricerca del profitto
  - Si cerca di intraprendere una carriera che dia maggiori entrate rispetto a quella attuale (tendenzialmente lavoro dipendente)
  - Si crea impresa quando si valuta il costo di lasciare la propria occupazione inferiore all'opportunità del potenziale profitto derivante dalla creazione dell'impresa

# Opportunity vs necessity entrepreneurship (2)

- Necessity entrepreneurship: si crea impresa per necessità
  - Stato di disoccupazione
  - Stato di insoddisfazione e/o mancanza di prospettive nell'attuale posizione lavorativa
- Studi hanno rivelato una correlazione positiva tra l'essere disoccupati e/o insoddisfatti e la creazione di nuova impresa
- Conseguenze su post-entry performance

# Demografia: nascita/cessazione nuove imprese

- La correlazione tra nascita e cessazione di imprese è molto alta
  - Nascono molte imprese, di cui molte non sopravvivono a lungo (pochi anni)
- Si osservano maggiori tassi di nascita imprese nelle fasi di ciclo di vita dell'industria o della tecnologia detti "entrepreneurial regime" (Winter 1984)
  - Imprese nuove e piccole più facilitate alla sopravvivenza

# Qualche fatto stilizzato su entrepreneurship

(Fonte: Geroski 1995)

- Entry is common. Large numbers of firms enter most markets in most years, but entry rates are far higher than market penetration rates
- Although there is a very large cross-section variation in entry, differences in entry between industries do not persist for very long. In fact, most of the total variation in entry across industries and over time is 'within' industry variation rather than 'between' industry variation
- Entry and exit rates are highly positively correlated, and net entry rates and penetration are modest fractions of gross entry rates and penetration

# Fatti stilizzati....

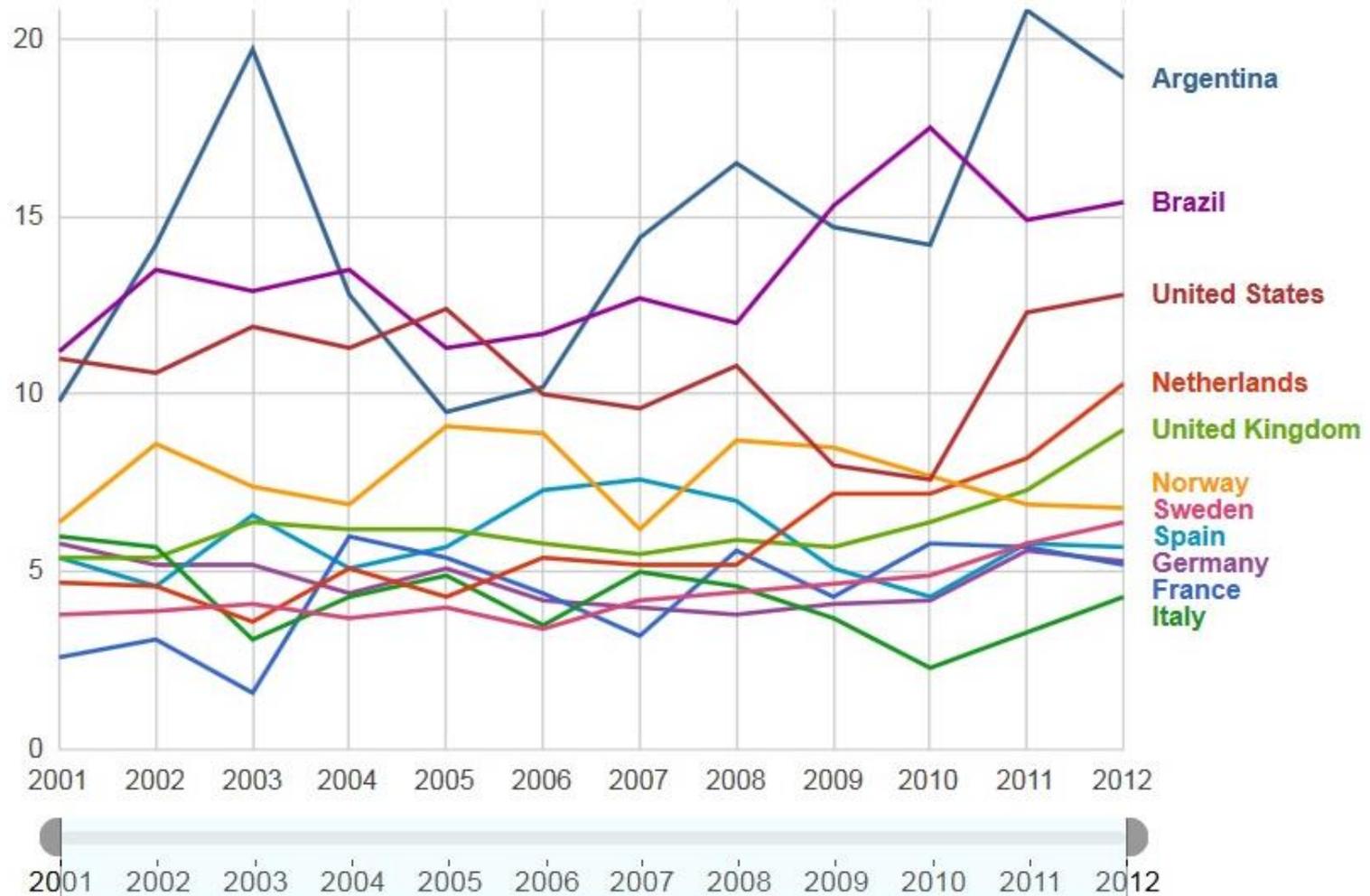
- The survival rate of most entrants is low, and even successful entrants may take more than a decade to achieve a size comparable to the average incumbent
- De novo entry is more common but less successful than entry by diversification
- Entry rates vary over time, coming in waves which often peak early in the life of many markets. Different waves tend to contain different types of entrant
- Costs of adjustment seem to penalize large-scale initial entry and very rapid post-entry penetration rates

# Alcuni dati sulle dinamiche e caratteristiche imprenditoriali

Fonte: GEM, Global Entrepreneurship Monitor

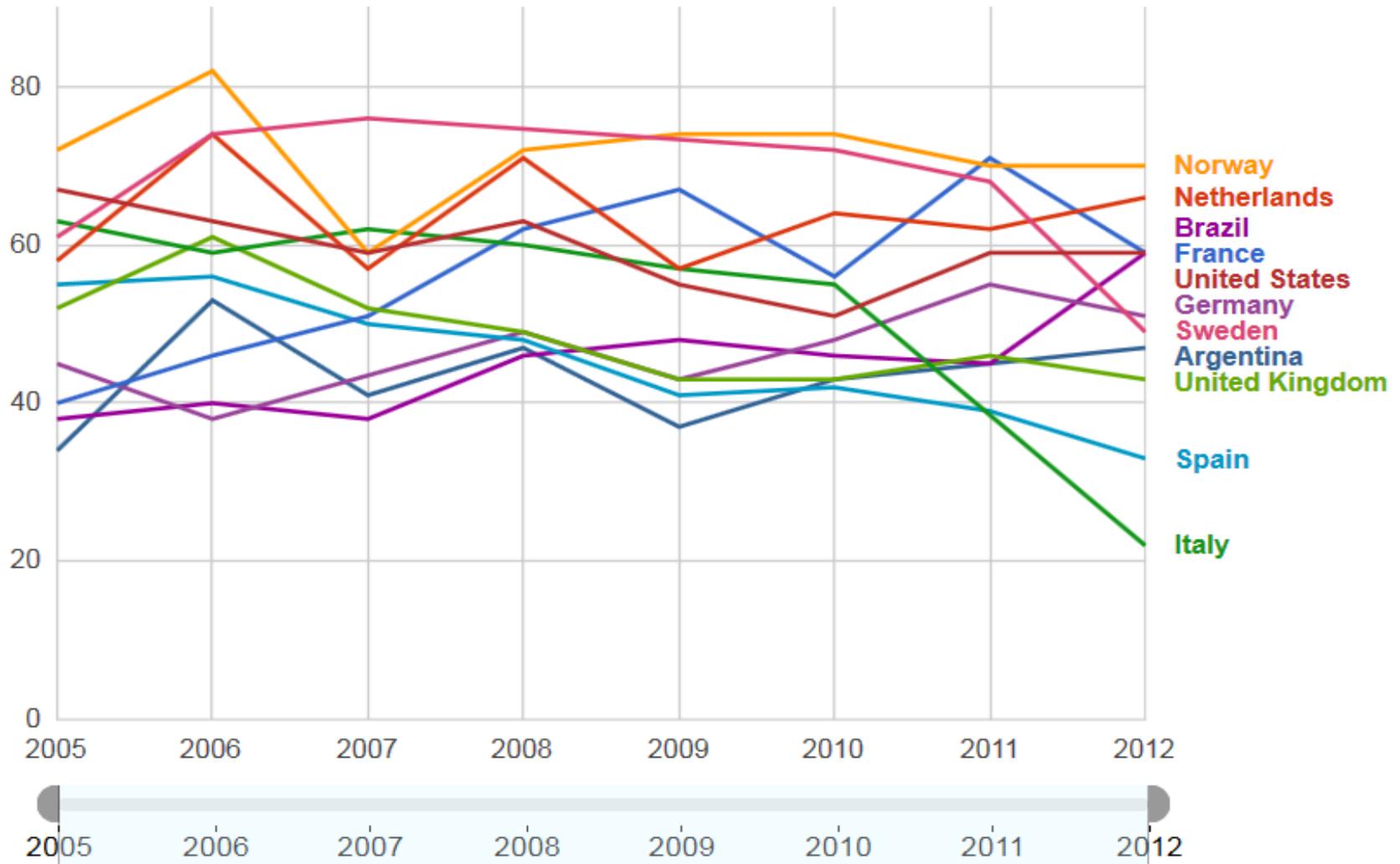
# Total early stage entrepreneurial activity (TEA)

percentuale nuovi imprenditori



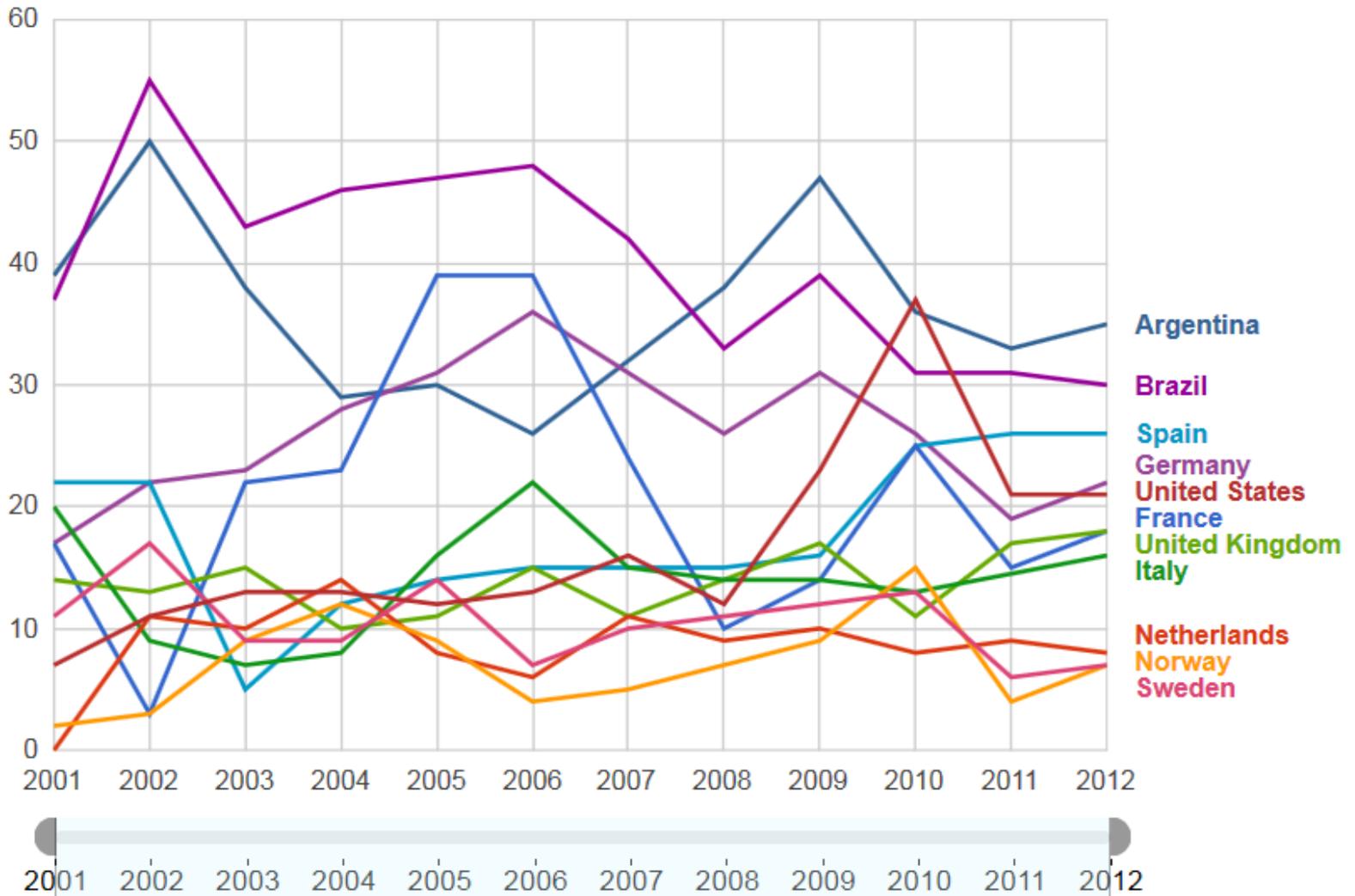
# Improven driven opportunity entrepreneurship

percentuale dei TEA che si riconoscono opportunity entrepreneurs



# Necessity driven entrepreneurial activity

percentuale TEA che crea impresa per necessità



# Fear of failure rate

percentuale popolazione che dopo un fallimento non ritornerebbe a creare impresa

