

# Questionario

## Imprenditorialità femminile in Italia: caratteristiche distintive e punti di forza

Gentilissima,

L'Università "La Sapienza" e l'Università "Tor Vergata" di Roma sono attualmente impegnate nell'elaborazione di un'indagine che intende ampliare la visibilità della differenziata e complessa realtà dell'impresa al femminile. L'indagine mira ad analizzare oltre alle caratteristiche demografiche delle imprese femminili in Italia, le motivazioni, le aspirazioni, le difficoltà e gli stili di leadership delle donne alla loro guida, nel tentativo di mettere in luce sia la ricchezza delle risorse umane investite, non sempre adeguatamente valorizzate, sia le importanti ricadute che l'imprenditoria femminile ha per lo sviluppo economico dei diversi territori.

Per la realizzazione della ricerca è stato elaborato un questionario articolato in 4 parti – informazioni anagrafiche; risorse imprenditoriali; motivazioni e difficoltà; aspettative e stili di leadership – compilabili online (<http://polls.spincon.it/SimpleLoginPage.aspx>) o su carta. La Sua partecipazione fornirà un prezioso aiuto per ampliare la visibilità della differenziata e complessa realtà dell'impresa al femminile italiana.

RingraziandoLa per il supporto fornito, Le porgiamo cordiali saluti.

Luisa De Vita, Michela Mari, Sara Poggesi

Per maggiori informazioni o per un supporto nella compilazione della ricerca può chiamare o scrivere a:

Dr. Luisa De Vita	Dr. Michela Mari	Dr. Sara Poggesi
<i>"Sapienza" Università di Roma</i> Facoltà di Scienze Politiche, Sociologia, Comunicazione – Dip. di Scienze Sociali Via Salaria, 113 – 00198 Roma Tel. (+39) 06.49918437 E-mail: <a href="mailto:luisa.devita@uniroma1.it">luisa.devita@uniroma1.it</a> <a href="http://www.sociologia.uniroma1.it/">http://www.sociologia.uniroma1.it/</a>	<i>Università di Roma "Tor Vergata"</i> Facoltà di Economia – Dip. Studi sull'Impresa Via Columbia, 2 – 00133 Roma Tel. (+39) 06.72595816/17 Fax: (+39) 06.72595804 E-mail: <a href="mailto:michela.mari@uniroma2.it">michela.mari@uniroma2.it</a> <a href="http://www.economia.uniroma2.it/">http://www.economia.uniroma2.it/</a>	<i>Università di Roma "Tor Vergata"</i> Facoltà di Economia – Dip. Studi sull'Impresa Via Columbia, 2 – 00133 Roma Tel. (+39) 06.72595835/17 Fax: (+39) 06.72595804 E-mail: <a href="mailto:sara.poggesi@uniroma2.it">sara.poggesi@uniroma2.it</a> <a href="http://www.economia.uniroma2.it/">http://www.economia.uniroma2.it/</a>

Il questionario può essere inviato **via mail, posta o fax** al seguente indirizzo:

Sara Poggesi

Università di Roma "Tor Vergata"

Facoltà di Economia – Dip. Studi sull'Impresa

Via Columbia, 2 – 00133 Roma

Mail: [sara.poggesi@uniroma2.it](mailto:sara.poggesi@uniroma2.it)

Fax. 06.72595804

## **Riservatezza e trattamento dati**

Tutte le informazioni contenute nel questionario verranno trattate dal team di ricerca con la garanzia di totale anonimato, senza che le associazioni, qualcuno degli associati o la Camera di Commercio possano venirne a conoscenza.

I dati verranno pubblicati unicamente in forma aggregata.

## **Consenso Informato al Trattamento dei Dati Personali (D.Lgs. 196/2003)**

Vi informiamo che, ai sensi del D.Lgs. 196/2003 i dati personali da Voi forniti attraverso la compilazione del questionario di cui sopra, potranno formare oggetto di trattamento in relazione allo svolgimento di questa iniziativa o di attività di ricerca ad essa connesse. I dati, il cui conferimento è facoltativo, verranno trattati nel rispetto della normativa soprarichiamata con il supporto di mezzi cartacei e/o informatici, comunque mediante strumenti idonei a garantire la loro sicurezza e la riservatezza. L'ambito di trattamento sarà limitato esclusivamente all'analisi dei dati aggregati che saranno trattati dal team di ricerca con la garanzia di totale anonimato, senza che le associazioni, qualcuno degli associati o la Camera di Commercio abbiano accesso ai record individuali.

I dati verranno trattenuti per tutta la durata della ricerca e anche successivamente per l'organizzazione e lo svolgimento di altre analoghe iniziative. Voi potrete in ogni momento esercitare i diritti di cui all'articolo 7 e ss. del D.Lgs. 196/2003, e quindi conoscere, ottenere la cancellazione, la rettificazione, l'aggiornamento e l'integrazione dei Vostri dati, nonché opporVi al loro utilizzo per le finalità qui indicate sino alla data finale della compilazione online.

## **Consenso**

La sottoscritta con l'invio del questionario dichiara di aver ricevuto l'informativa di cui all'articolo 13 del D.Lgs. 196/2003 ed esprime il consenso previsto dagli articoli 23 e ss. della citata legge, al trattamento ed alla comunicazione dei suoi dati da parte Vostra per le finalità precisate nell'informativa.

1. **Nome dell'impresa** \_\_\_\_\_
2. **Ragione sociale dell'impresa** (Srl, Spa, Sapa, Snc, Ditta individuale, Società semplice, Sas, Consorzio o Cooperativa) \_\_\_\_\_
3. **Anno di fondazione dell'impresa** \_\_\_\_\_
4. **Numero di dipendenti al 31.12.2011** \_\_\_\_\_
5. **Provincia** \_\_\_\_\_

## **Parte I – Informazioni anagrafiche**

6. **Indicare il Suo Paese di nascita:**
  - Italia
  - Altro: Europa, America, Africa, Asia
  
7. **Indicare il Suo anno di nascita** \_\_\_\_\_
  
8. **Stato civile:**
  - Nubile
  - Coniugata/Convivente
  - Separata
  - Divorziata
  - Vedova
  
9. **Da quanti anni risiede in Italia?**
  - Da sempre
  - Dall'anno \_\_\_\_\_
  
10. **In quali fasce di età si collocano i Suoi figli?** (Possibili più risposte)
  - Nessun figlio
  - Sotto i 3 anni
  - Da 3 a 6 anni
  - Da 6 a 11 anni
  - Da 11 a 17 anni
  - Maggiorenni
  
11. **Sono presenti imprenditori nella Sua famiglia di origine?**
  - No
  - Si

**12. Che attività svolge il Suo partner/Suo marito?**

- Dipendente pubblico
- Dipendente di azienda privata
- Libero professionista
- Socio della Sua impresa
- Coadiuvante della Sua impresa
- Dipendente della Sua impresa
- Imprenditore di un'altra impresa
- Disoccupato
- Pensionato
- Non ha un partner/marito

**13. Da quanti anni Lei è imprenditrice in questa impresa?**

- Dalla sua costituzione
- Dall'anno \_\_\_\_\_

**14. Di questa impresa Lei detiene:**

- Tra il 50% e il 60% del capitale sociale
- Tra il 61% e il 80% del capitale sociale
- Tra l'81% e il 99% del capitale sociale
- Il 100% del capitale sociale

**15. La quota di capitale sociale che non Le appartiene è in capo a:**

- **componenti della Sua famiglia**
- **soggetti esterni alla Sua famiglia**
- **sia a soggetti esterni alla Sua famiglia sia a componenti della Sua famiglia**
- **nessuno** perché detiene il 100% del capitale sociale

**16. I Suoi soci sono** (Inserire 0 in entrambi i campi se non si hanno soci):

- Donne \_\_\_\_\_
- Uomini \_\_\_\_\_

**17. Quanti dei Suoi soci sono membri della Sua famiglia (di origine o acquisita?)**

\_\_\_\_\_

**18. Quanti dipendenti e collaboratori ha la Sua impresa al 31.12.2011** (Inserire 0 in tutti i campi se non si hanno dipendenti/collaboratori )?

- Dipendenti e collaboratori uomini \_\_\_\_\_
- Dipendenti e collaboratori donne \_\_\_\_\_
- Soci lavoratori uomini \_\_\_\_\_
- Soci lavoratori donne \_\_\_\_\_

**19. Quanti dipendenti e collaboratori aveva la Sua impresa al 31.12.2009\*** (Inserire 0 in tutti i campi se non si hanno dipendenti/collaboratori)?

- Dipendenti e collaboratori uomini \_\_\_\_\_
- Dipendenti e collaboratori donne \_\_\_\_\_
- Soci lavoratori uomini \_\_\_\_\_
- Soci lavoratori donne \_\_\_\_\_

*\* Se successivo al 31.12.2009 indicare il numero di dipendenti e collaboratori al momento dell'avvio, dell'acquisito o del subentro nell'impresa.*

**20. Quanti fra i Suoi dipendenti e collaboratori sono membri della Sua famiglia (di origine o acquisita)?** (Indicare il numero) \_\_\_\_\_

**21. Qual è il ramo di attività principale della Sua impresa?**

- Agricoltura, silvicoltura e pesca
- Estrazioni
- Alimentare e bevande
- Tessile-Abbigliamento
- Legno
- Carta-Stampa
- Chimica-Farmaceutica-Gomma-Vetro-Ceramica-Materiale plastico
- Metallurgia-apparecchiature elettriche/meccaniche/fabbricazione di macchinari e mobili
- Altre attività manifatturiere
- Produzione, fornitura e distribuzione di energia elettrica, gas, acqua e rifiuti
- Costruzioni
- Commercio all'ingrosso e al dettaglio
- Trasporto e magazzinaggio
- Attività dei servizi di alloggio e ristorazione
- Servizi di informazione e comunicazione
- Attività finanziarie e assicurative
- Attività immobiliari
- Attività professionali, scientifiche e tecniche
- Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese
- Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale obbligatoria
- Istruzione
- Sanità e assistenza sociale
- Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento
- Altre attività di servizi

**22. La Sua impresa ha:**

- Sede unica
- Più sedi nella stessa Regione
- Più sedi in Regioni diverse
- Sedi anche all'estero

## Parte II – Risorse imprenditoriali

### 23. Qual è il titolo di studio più elevato che ha conseguito?

- Scuola elementare
- Scuola media
- Scuola superiore
- Laurea (4-6 anni) del vecchio ordinamento
- Laurea triennale (di I livello) del nuovo ordinamento
- Laurea biennale specialistica (di II livello) del nuovo ordinamento
- Master
- Dottorato

### 24. Il Suo background scolastico è di tipo:

- Umanistico (liceo classico, liceo linguistico, laurea in Lettere, in Storia, in Filosofia, in Psicologia, in Lingue, in Scienze Politiche, in Sociologia, ecc.)
- Tecnico (istituto tecnico, istituto commerciale, laurea in Ingegneria, ecc.)
- Scientifico (liceo scientifico, laurea in Economia, in Matematica, in Scienze Biologiche, in Farmacia, in Chimica, ecc.)

### 25. Come è diventata imprenditrice di questa impresa?

- Ha creato l'impresa
- Ha ereditato l'impresa
- È subentrata nell'impresa di famiglia
- Ha acquisito l'impresa nella quale lavorava già come dipendente
- Ha acquisito un'impresa già esistente
- In seguito a cessione o scorporo di un ramo d'azienda

### 26. Prima di diventare imprenditrice di quest'impresa:

- Lavorava come operaia
- Lavorava come impiegata (sulla base di contratto di lavoro tradizionale o atipico, ad es. co.co.pro., ecc.)
- Lavorava come quadro
- Lavorava come dirigente
- Lavorava come imprenditrice
- Lavorava come libera professionista/lavoratrice a partita IVA
- Non lavorava

### 27. Prima di diventare imprenditrice di quest'impresa lavorava nell'impresa che ora è Sua?

- Sì
- No
- Non lavorava

**28. Prima di diventare imprenditrice di quest'impresa lavorava nello stesso settore della Sua attuale impresa?**

- Si
- No
- Non lavorava

**29. Se prima di diventare imprenditrice di quest'impresa non lavorava, indicare una fra le seguenti motivazioni:**

- Giovane età
- Completamento del percorso di studi
- Responsabilità familiari
- Assenza di necessità economiche
- Non trovava lavoro
- Nessuna delle precedenti: già lavorava

**30. Quante ore dedica settimanalmente in media alla Sua attività?**

- Meno di 30 ore
- 30-40 ore
- 40-50 ore
- 50-60 ore
- 60-70 ore
- Più di 70 ore

**31. Complessivamente è soddisfatta degli orari che richiede il Suo lavoro?**

- Per nulla soddisfatta
- Poco soddisfatta
- Abbastanza soddisfatta
- Molto soddisfatta
- Assolutamente soddisfatta

**32. Grazie a quali supporti riesce a conciliare la vita lavorativa con le esigenze familiari e personali?**

(Rispondere secondo la seguente scala: 1= non di supporto; 2= poco di supporto; 3= abbastanza di supporto; 4= molto di supporto; 5= il supporto è fondamentale)

<b>Supporto</b>	<b>Punteggio</b>
Aiuto genitori/affini	
Aiuto del partner	
Collaboratori familiari	
Orari flessibili	
Servizi pubblici/privati (asilo nido, doposcuola, servizio/centri anziani)	

**33. È iscritta/ha rapporti con:**

- Nessuna associazione
- Associazioni di categoria
- AIDDA
- APID
- Centoimprese
- CNA
- CNFI
- Confartigianato Donne Impresa
- Federlazio Donna
- Fondazione Bellisario
- GammaDonna
- ONILFA
- Sviluppo Donne Imprenditrici
- Terziario Donna
- Altra associazione nazionale
- Associazione locale
- Rotary Club
- Gruppi di ex studenti universitari
- Gruppi politici
- Altro gruppo/associazione

**34. Se è iscritta ad associazioni/gruppi:**

- Aiuta ad organizzare convegni/seminari/incontri/workshop
- Partecipa a convegni/seminari/incontri/workshop
- Non partecipa ad alcuna attività
- Non è iscritta ad alcuna associazione/gruppo

**35. Far parte di queste associazioni Le ha portato vantaggi?**

- Sì
- No
- Non è iscritta ad alcuna associazione/gruppo

**36. Che tipo di vantaggi ottiene facendo parte di un'associazione? (Indicare al massimo 3 risposte)**

- Condivisione di conoscenza ed esperienza
- Supporto dall'associazione nella risoluzione di problemi
- Entrare in contatto con potenziali clienti/fornitori
- Aumento della visibilità della propria impresa
- Favorire l'accesso a nuove opportunità di business
- Creare sinergie con altri imprenditori e professionisti
- Nessun vantaggio
- Nessun vantaggio: non è iscritta ad alcuna associazione/gruppo



- 37. Come valuta il sostegno pubblico alle seguenti attività:**  
(Rispondere secondo la seguente scala: 1= per niente rilevante; 2= poco rilevante; 3= abbastanza rilevante; 4= molto rilevante; 5= fondamentale)

<b>Sostegno pubblico</b>	<b>Punteggio</b>
Creazione e sviluppo dell'impresa femminile	
Promozione della formazione imprenditoriale delle donne	
Accesso al credito per le imprese femminili	
Supporto (amministrativo, organizzativo, ecc.) per la gestione delle imprese femminili	
Promozione della presenza delle imprese femminili nei settori più innovativi dell'economia	

- 38. Nella gestione della Sua impresa si avvale di:**

- Commercialista
- Consulente del lavoro
- Avvocato
- Esperti informatici
- Esperti di marketing e ricerche di mercato
- Consulenti esperti di produzione
- Consulenti esperti di gestione delle risorse umane
- Nessun aiuto

- 39. A chi si rivolge quando deve prendere una decisione strategica per la Sua impresa o risolvere un problema complesso? (Indicare al massimo 3 risposte)**

- A nessuno: prende le decisioni più importanti in autonomia
- Soci
- Partner/Marito
- Genitori/Altri familiari
- Amici
- Commercialista
- Consulente del lavoro
- Avvocato
- Camera di Commercio
- Associazione di appartenenza
- Consulente finanziario

**40. Come valuta il supporto della Sua famiglia ai fini dello svolgimento della Sua attività professionale?**

- Fondamentale
- Molto importante
- Importante
- Poco importante
- Non importante

**41. In quale fascia di fatturato si colloca la Sua impresa al 31.12.2011?**

- Meno di 50mila €
- Tra 50mila e 100mila €
- Tra 100mila e 150mila €
- Tra 150mila e 200mila €
- Tra 200mila e 250mila €
- Tra 250mila e 300mila €
- Tra 300mila e 350mila €
- Tra 350mila e 400mila €
- Tra 400mila e 500mila €
- Tra 500mila e 600mila €
- Tra 600mila e 700mila€
- Tra 700mila e 800mila€
- Tra 800mila e 900mila €
- Tra 900mila e 1 milione €
- Tra 1 milione e 1,5 milioni €
- Tra 1,5 e 2 milioni €
- Tra 2 e 2,5 milioni €
- Tra 2,5 e 3 milioni €
- Oltre 3 milioni €

**42. In quale fascia di fatturato si collocava la Sua impresa al 31.12.2009\*?**

- Meno di 50mila €
- Tra 50mila e 100mila €
- Tra 100mila e 150mila €
- Tra 150mila e 200mila €
- Tra 200mila e 250mila €
- Tra 250mila e 300mila €
- Tra 300mila e 350mila €
- Tra 350mila e 400mila €
- Tra 400mila e 500mila €
- Tra 500mila e 600mila €
- Tra 600mila e 700mila€
- Tra 700mila e 800mila€
- Tra 800mila e 900mila €
- Tra 900mila e 1 milione €

- Tra 1 milione e 1,5 milioni €
- Tra 1,5 e 2 milioni €
- Tra 2 e 2,5 milioni €
- Tra 2,5 e 3 milioni €
- Oltre 3 milioni €

*Se successivo al 31.12.2009 indicare il fatturato nell'anno dell'avvio, dell'acquisito o del subentro nell'impresa.*

**43. Se ha fondato l'impresa, come ne ha finanziato la costituzione?** (Possibili più risposte)

- Capitali personali
- Prestiti da familiari
- Prestiti da amici
- Prestiti dal partner/marito
- Prestito bancario
- Finanziamenti pubblici mediante la L. 215/1992
- Altri Finanziamenti pubblici
- Fido bancario
- Venture capital
- Non ha fondato l'impresa

**44. Quali sono oggi le principali fonti di finanziamento per la Sua impresa?** (Possibili più risposte)

- Autofinanziamento attraverso gli utili di gestione
- Capitali personali
- Prestiti da familiari
- Prestiti da amici
- Prestiti dal partner/marito
- Prestito bancario
- Finanziamenti pubblici mediante la L. 53/2000
- Altri Finanziamenti pubblici
- Fido bancario
- Sconti su fatture verso i clienti per anticipare i pagamenti
- Posticipo nel pagamento dei fornitori
- Dilazioni nel pagamento degli stipendi ai dipendenti/collaboratori
- Dilazione nell'incasso del proprio compenso imprenditoriale
- Venture capital

- 45. Attualmente come definirebbe il Suo rapporto con il sistema creditizio?** (Indicare al massimo 2 risposte)
- Non problematico
  - Problematico perché sono un'impreditrice donna
  - Problematico perché le condizioni del contesto economico-sociale sono difficili
  - Problematico perché gli istituti di credito non investono in nuovi progetti
  - Problematico perché gli istituti di credito chiedono garanzie eccessive
- 46. Prima dell'inizio della Sua attività imprenditoriale, ha frequentato corsi di formazione per migliorare le Sue competenze? In quale area?** (Possibili più risposte)
- Non ha frequentato corsi di formazione
  - Ha frequentato corsi in Strategia Aziendale
  - Ha frequentato corsi in Contabilità
  - Ha frequentato corsi in Finanza
  - Ha frequentato corsi in Gestione delle Risorse Umane
  - Ha frequentato corsi in Marketing/Vendite
  - Ha frequentato corsi in Produzione/Distribuzione
  - Ha frequentato corsi in Informatica

### **Parte III – Motivazioni e difficoltà**

- 47. Quali sono le motivazioni più rilevanti che l'hanno spinto a intraprendere l'attività imprenditoriale?** (Indicare al massimo 3 risposte)
- Realizzazione personale
  - Desiderio di indipendenza professionale e/o economica
  - Bisogno di accrescere la propria autostima
  - Necessità economiche
  - Aspettativa di un reddito più elevato
  - Evitare discriminazioni sul lavoro e limiti alla crescita professionale
  - Conciliare il lavoro con la vita familiare
  - Difficoltà di trovare lavoro
  - Spinta da famiglia e/o da amici
  - Acquisire "potere"
  - Sviluppare una propria business idea
  - Insoddisfazione del lavoro precedente
  - Costruire qualcosa di duraturo da lasciare agli eredi
  - Individuazione di un'opportunità di mercato
  - Mettere in pratica le proprie competenze
  - Dare un contributo alla collettività

- 48. Attualmente, quali sono i problemi che incontra nello svolgimento della Sua attività?** (Indicare al massimo 3 risposte)
- Carenza di adeguate competenze (ad esempio: poca esperienza manageriale, poca esperienza in campo finanziario; mancanza di adeguata formazione professionale)
  - Risorse finanziarie insufficienti
  - Altri problemi di natura finanziaria (ad esempio: difficoltà di accesso al credito, scarsa fiducia da parte delle Banche)
  - Mancanza di fiducia da parte di clienti/fornitori
  - Ritardo negli incassi
  - Problemi di natura familiare (ad esempio: scarso supporto da parte di parenti)
  - Difficoltà di reclutare forza lavoro qualificata
  - Difficoltà di formazione delle risorse umane
  - Eccesso di burocrazia
  - Instabilità politica
  - Poco supporto/assistenza da parte delle Istituzioni
  - Poca fiducia per le donne imprenditrici/scarsa credibilità
  - Caratteristiche/dinamiche di mercato di riferimento
  - Difficoltà di bilanciare vita familiare e vita lavorativa
  - Problemi con i soci
  - Difficoltà nel “fare rete”
  - Difficoltà nel delegare

- 49. Quali erano i problemi nello svolgimento della Sua attività tre anni fa?** (Indicare al massimo 3 risposte)
- Carenza di adeguate competenze (ad esempio: poca esperienza manageriale, poca esperienza in campo finanziario; mancanza di adeguata formazione professionale)
  - Risorse finanziarie insufficienti
  - Altri problemi di natura finanziaria (ad esempio: difficoltà di accesso al credito, scarsa fiducia da parte delle Banche)
  - Mancanza di fiducia da parte di clienti/fornitori
  - Ritardo negli incassi
  - Problemi di natura familiare (ad esempio: scarso supporto da parte di parenti)
  - Difficoltà di reclutare forza lavoro qualificata
  - Difficoltà di formazione delle risorse umane
  - Eccesso di burocrazia
  - Instabilità politica
  - Poco supporto/assistenza da parte delle Istituzioni
  - Poca fiducia per le donne imprenditrici/scarsa credibilità
  - Caratteristiche/dinamiche di mercato di riferimento
  - Difficoltà di bilanciare vita familiare e vita lavorativa
  - Problemi con i soci
  - Difficoltà nel “fare rete”
  - Difficoltà nel delegare

*\*Se l'impresa è stata avviata/ereditata/acquisita successivamente al 31.12.2009, indicare i problemi che ha vissuto in quel momento.*

**50. Ritieni che i problemi individuati siano in parte legati al fatto che Lei è un'imprenditrice donna?**

- No
- Sì, in misura considerevole
- Sì, in minima parte

#### **Parte IV – Aspettative e stili di leadership**

**51. Nella svolgimento del Suo lavoro, che importanza hanno le seguenti attività:**

(Rispondere secondo la seguente scala: 1= non importante; 2= poco importante; 3= abbastanza importante; 4= molto importante; 5= fondamentale)

<b>Attività</b>	<b>Punteggio</b>
Pianificazione delle attività per i prossimi 12 mesi	
Definizioni delle procedure per lo svolgimento delle attività	
Definizione di un sistema di monitoraggio dei risultati conseguiti	
Definizione in modo puntuale dei compiti dei dipendenti	

**52. Quanto è soddisfatta della Sua impresa rispetto a:**

(Rispondere secondo la seguente scala: 1= per nulla soddisfatta; 2= poco soddisfatta; 3= abbastanza soddisfatta; 4= molto soddisfatta; 5= assolutamente soddisfatta)

<b>Risultato</b>	<b>Punteggio</b>
Fatturato	
Rapporto con i dipendenti	
Soddisfazione dei dipendenti	
Crescita dell'impresa (in termini di: quota di mercato; prodotti venduti)	
Rapporto con i clienti	
Sua crescita personale/professionale	
Contributo positivo dato alla collettività	
Bilanciamento tra vita familiare e vita lavorativa	
Rapporto con i fornitori	

**53. Quali sono gli obiettivi che vuole perseguire nei prossimi 5 anni?** (Indicare al massimo 3 risposte)

- Aumento delle vendite
- Incremento della quota di mercato
- Eccellenza nei propri prodotti/servizi
- Sopravvivenza della propria attività
- Acquisire e fidelizzare clienti
- Soddisfazione personale
- Essere utile alla collettività
- Garantirsi un elevato standard di vita
- Avere buone relazioni con fornitori
- Migliorare il rapporto con i dipendenti
- Migliorare la conciliazione tra lavoro e la vita familiare
- Aprire nuove sedi
- Entrare in nuovi mercati
- Evitare elevati livelli di stress

**54. Come giudica il suo rapporto con i suoi collaboratori maschi?**

- produttivo
- sinergico
- problematico
- altro

**55. Esiste (o c'è stato) un problema di ricambio generazionale nella sua azienda?**

- Sì
- No

**56. Rispetto alle seguenti affermazioni, indicare il Suo grado di accordo/disaccordo**

(Rispondere secondo la seguente scala: 1= assolutamente in disaccordo; 2= in disaccordo; 3= abbastanza d'accordo; 4= molto d'accordo; 5= completamente d'accordo)

<b>Affermazione</b>	<b>Punteggio</b>
Attraverso le sue azioni stabilisce standard elevati di performance lavorativa per il gruppo	
Incoraggia le persone del gruppo ad esprimere idee e suggerimenti	
Aiuta il gruppo a prendere consapevolezza delle aree in cui ci sarebbe bisogno di maggiore formazione	
Padroneggia competenze del Suo campo professionale	
Spiega le decisioni prese dall'azienda	
Si interessa ai problemi personali dei membri del gruppo	
Lavora più duramente che può	

Usa il proprio potere per farsi obbedire	
Ascolta le idee e i suggerimenti provenienti dai membri del gruppo	
Propone suggerimenti per migliorare i risultati del gruppo	
Spiega gli obiettivi dell'azienda	
Agisce con razionalità senza farsi condizionare dalle emozioni	
Mostra attenzione per il benessere dei membri del gruppo	
Lavora tanto duramente quanto ogni membro del gruppo che guida	
Utilizza i suggerimenti provenienti dai membri del gruppo per prendere decisioni che riguardano il gruppo stesso	
Persegue i propri obiettivi con determinazione e coraggio	
Incoraggia i membri del gruppo a risolvere insieme i problemi	
Chiarisce la funzione del gruppo all'interno dell'azienda	
Tratta i membri del gruppo senza fare differenze	
Nel valutare pone molta attenzione agli errori dei Suoi collaboratori	
Con il Suo modo di comportarsi è un buon esempio per tutto il gruppo	
Dà la possibilità a tutti i membri del gruppo di esprimere le proprie opinioni	
Incoraggia i membri del gruppo a condividere le informazioni	
Controlla con insistenza l'operato dei membri del gruppo	
Illustra al gruppo gli obiettivi delle politiche dell'azienda	
Dedica del tempo per discutere con calma i problemi dei singoli membri del gruppo	
Guida il gruppo attraverso l'esempio che dà	
È coerente con i propri ideali e non si lascia corrompere	
Prende in considerazione le idee del gruppo anche quando non è d'accordo con esse	
Aiuta tutti i membri del gruppo	
Spiega al gruppo quali sono le regole e le aspettative sul lavoro	
Tende a decidere in modo individuale	
Mostra interesse per i successi dei membri del gruppo	
Insegna al gruppo a risolvere i problemi in modo autonomo	
Spiega al gruppo le sue decisioni ed azioni	
È in grado di organizzare il lavoro in modo efficace ed efficiente	
Presta attenzione agli sforzi del gruppo	
Quando il gruppo lavora bene, lo dice apertamente	
Tiene molto ai membri del gruppo	
Affronta i problemi con pragmatismo e coerenza	
È al corrente di ogni lavoro che il gruppo sta svolgendo	
Supporta gli sforzi del gruppo	



**Il questionario è concluso. La ringraziamo per il Suo prezioso contributo.**

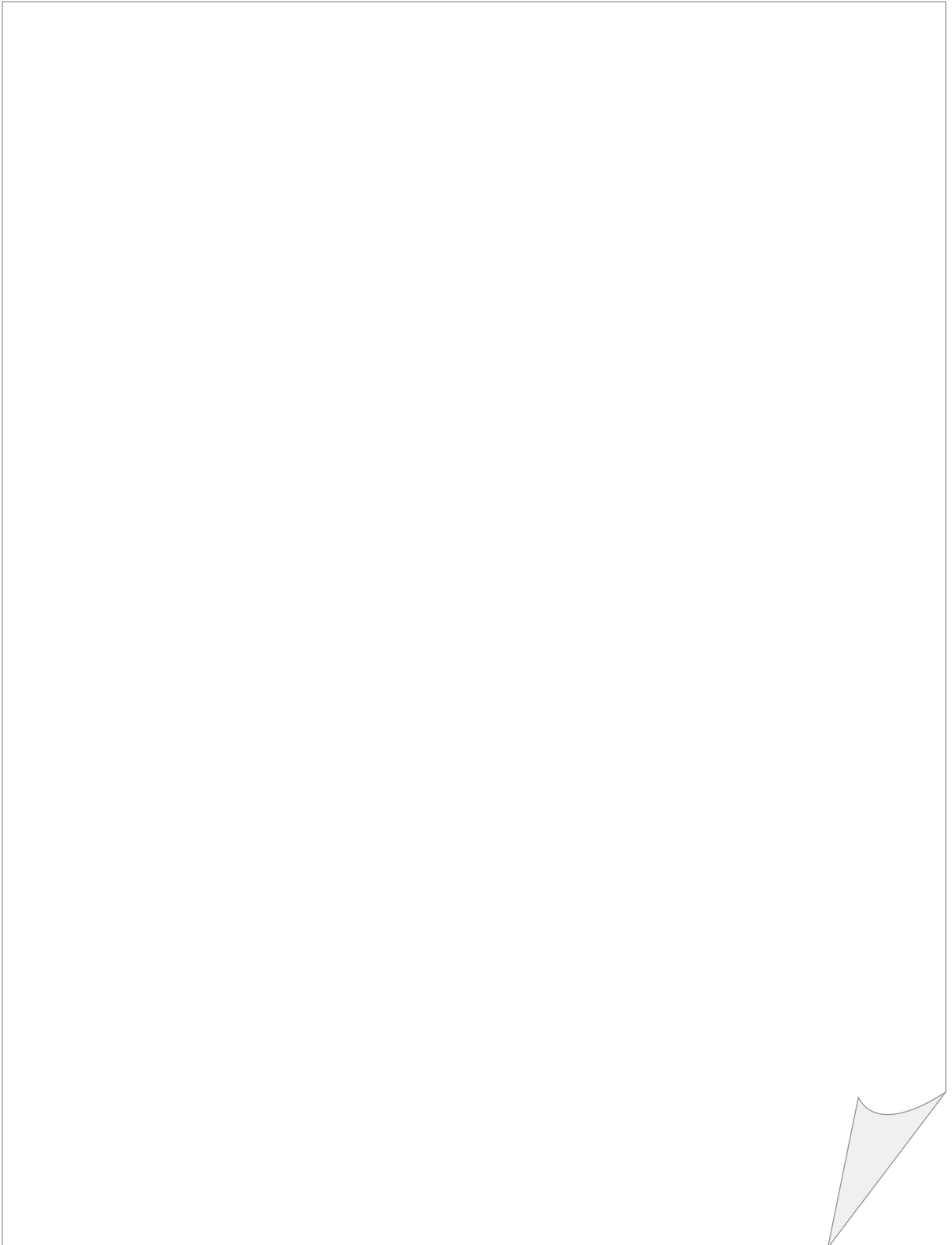
Rispondendo al questionario “L’imprenditorialità femminile in Italia: caratteristiche distintive e punti di forza” ha fornito un supporto fondamentale allo studio della realtà imprenditoriale femminile italiana.

Inserire un Vostro riferimento e-mail per ricevere copia elettronica dei risultati:

---

Per suggerimenti e/o commenti può utilizzare la pagina successiva.

## Suggerimenti e/o commenti



A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for suggestions and comments. The box is mostly blank, with a small, light gray, triangular graphic element at the bottom right corner, resembling a folded page or a decorative element.