

Anni 2006-2010

L'IMPRENDITORIALITÀ IN ITALIA

■ Sono quasi 133 mila le imprese con dipendenti nate nel 2010. Circa mille e settecento in meno rispetto all'anno precedente, cui corrisponde un tasso di natalità del 9,5% (-0,1 punti percentuali rispetto al 2009).

■ Il calo della natalità si è verificato soprattutto nei settori delle Costruzioni (-0,2 punti percentuali) e degli Altri Servizi (-0,3). Al contrario il settore dell'Industria fa registrare un aumento di 0,5 punti percentuali. Sono le regioni del Sud, insieme al Lazio, a presentare tassi di natalità superiori alle altre regioni (oltre il 10%), pur alla presenza di una riduzione dello 0,2% rispetto al 2009.

■ Anche la mortalità delle imprese con dipendenti risulta in calo rispetto al 2009 (-0,4 punti percentuali) ed ha interessato soprattutto il settore delle Costruzioni (-2,1 punti percentuali) e le regioni del Centro (-0,5 punti percentuali), tra le quali spicca l'Abruzzo (-0,8%).

■ Nel 2010 la dinamica demografica delle imprese, ovvero la differenza tra le imprese nate e quelle cessate, mostra un modesto bilancio positivo, pari allo 0,1%.

■ Le imprese individuali costituiscono il 48% delle nuove imprese. Il 71% è guidato da imprenditori maschi, il restante 29% da imprenditrici. Le donne guidano soprattutto imprese del Commercio (quasi il 40%) e degli Altri Servizi (oltre il 33%).

■ Nel 2010 la percentuale di nuove imprese nate nel settore dell'Industria in senso stretto è la più bassa (4,6%).

■ Nelle Costruzioni, a fronte di un tasso di sopravvivenza relativamente più basso di quelle dell'Industria, si ha però una percentuale più elevata (7,7%) d'impresе giovani.

■ Le imprese che sopravvivono, a distanza di tre anni dalla nascita, registrano un aumento della dimensione media (da 2,9 addetti nel 2007 a 4,5 nel 2010). Tra il 2009 e il 2010 si evidenzia un rallentamento di questa crescita (-0,2%), soprattutto nei settori dell'Industria, delle Costruzioni e degli Altri Servizi.

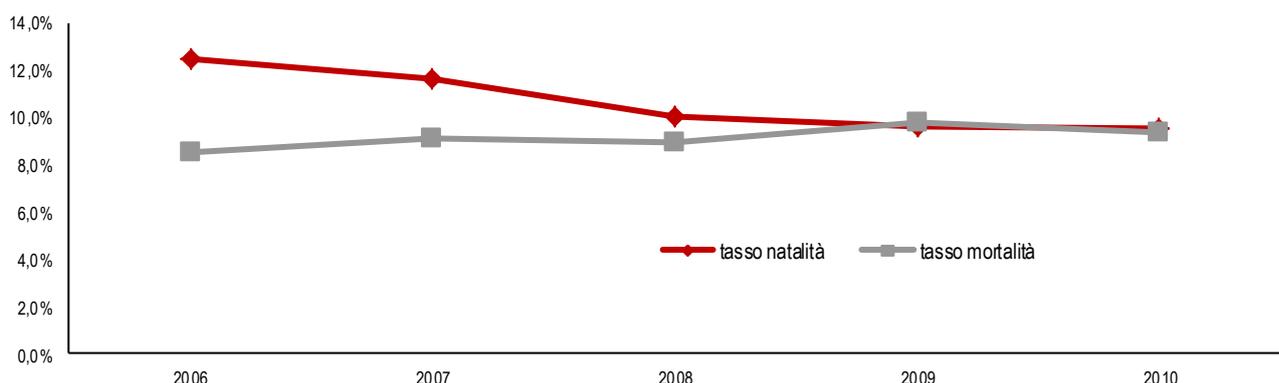
■ Gli effetti della crisi sono evidenti per le imprese cosiddette "high-growth", la cui quota, sul complesso delle imprese, ha subito una riduzione di circa 1000 unità nel 2010 (-0,8%).

■ Nell'Industria in senso stretto si registra la percentuale più bassa d'impresе "high-growth" per tutti gli anni considerati (diminuita dal 2,1 del 2009 all'1,6 del 2010), mentre in quello degli Altri servizi quella più elevata (diminuita dal 5,5 al 4,4%).

■ Il Sud e le Isole detengono, nel complesso, la percentuale più alta di imprese "high-growth" (4,1%). Il Nord-est e il Nord-ovest presentano i tassi di high-growth più bassi, inferiori alla media nazionale.

■ In termini di addetti delle imprese "high-growth", la crescita più elevata si ha nei settori dei Servizi di informazione e comunicazione (68,2%) e di Alloggio e ristorazione (61,6%).

TASSI DI NATALITÀ E MORTALITÀ DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI. Anni 2006-2010, valori percentuali



In netto calo il tasso di natalità delle imprese dal 2006 al 2010

Il tasso di natalità (o di mortalità) delle imprese con dipendenti è un indicatore più strutturato rispetto al tasso di natalità/mortalità calcolato su tutte le imprese attive, in grado di ottenere risultati più significativi per le analisi sulla imprenditorialità. Esistono due condizioni che definiscono la nascita (o la cessazione) di un'impresa con dipendenti: 1) un'impresa reale nata (o cessata) con almeno un dipendente nell'anno di nascita; 2) un'unità già esistente che passa da una situazione di non occupazione (senza dipendenti) a una di occupazione (almeno uno dipendente); viceversa per la mortalità.

Nel 2010 la differenza tra le imprese nate e quelle cessate, ha un bilancio positivo pari allo 0,1%. Continua il calo della natalità, anche se ridotto (-0,1%). E' da rilevare che nel quinquennio 2006-2010 si è registrato un netto calo del tasso di natalità, passato dal 12,5 al 9,5. Le imprese con dipendenti nate nel 2010 sono 132.906 mentre nel 2006 si avevano circa 170.000 nuove imprese. (Prospetto 1).

Nel 2010 il calo ha interessato i settori degli Altri Servizi (-0,3%) e delle Costruzioni (-0,2%). Rispetto al 2009, mentre il Commercio presenta una lieve crescita (+0,1%), è il settore dell'Industria in senso stretto a far registrare una significativa inversione di tendenza con un aumento della natalità di 0,5 punti percentuali.

PROSPETTO 1. TASSI DI NATALITÀ E MORTALITÀ PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA

Anni 2006-2010, numero e valori percentuali

ANNI	Tassi di natalità	Imprese nate con dipendenti	Tassi di mortalità	Imprese cessate con dipendenti	Tasso lordo di turnover
INDUSTRIA IN SENSO STRETTO					
2006	7,8	23.596	6,6	19.911	14,4
2007	7,2	21.995	6,7	20.396	13,9
2008	6,5	18.500	6,7	19.197	13,2
2009	5,6	15.401	7,6	20.901	13,2
2010*	6,1	16.227	7,7	20.403	13,8
COSTRUZIONI					
2006	17,3	45.110	11,6	30.246	28,9
2007	15,9	43.547	13,5	37.195	29,4
2008	12,7	34.826	13,2	36.160	25,9
2009	11,3	29.368	15,2	39.384	26,5
2010*	11,1	27.259	13,1	32.006	24,2
COMMERCIO					
2006	12,1	42.911	8,0	28.407	20,1
2007	11,4	41.764	8,4	30.961	19,8
2008	9,7	36.246	8,2	30.612	17,9
2009	9,7	36.884	8,7	32.965	18,5
2010*	9,8	37.298	8,7	33.151	18,5
ALTRI SERVIZI					
2006	13,3	58.116	8,3	36.290	21,6
2007	12,2	56.073	8,7	39.881	20,9
2008	10,9	52.899	8,2	40.127	19,1
2009	10,7	52.995	8,9	44.085	19,6
2010*	10,4	52.122	9,0	45.442	19,4
TOTALE					
2006	12,5	169.733	8,5	114.854	21,0
2007	11,6	163.379	9,1	128.433	20,7
2008	10,0	142.471	8,9	126.096	18,9
2009	9,6	134.648	9,8	137.335	19,3
2010*	9,5	132.906	9,4	131.002	18,9

* Valori stimati per la mortalità

Anche la mortalità delle imprese con dipendenti presenta un calo tra il 2009 e il 2010 (-0,4%).

Considerando tutto il periodo si evidenziano delle variazioni meno rilevanti rispetto a quelle delle imprese nate. Infatti, il tasso di mortalità è passato dall'8,3% del 2006 al 9,4% del 2010, con un valore massimo nel 2009 (9,8%). In valori assoluti le imprese cessate sono passate da circa 115.000 nel 2006 a circa 131.000 nel 2010.

La somma di questi due fattori – riduzione della natalità e della mortalità – produce un calo del turnover lordo (18,9%), che replica il dato del 2008.

Il calo della natalità d'impresa è maggiore in Liguria, Sardegna e Basilicata

La diminuzione del tasso di natalità delle imprese con dipendenti coinvolge il Nord-Ovest e il Sud-Sole con un calo di 0,2 punti percentuali (Prospetto 2). In particolare, per Liguria, Sardegna e Basilicata la differenza tra il tasso di natalità del 2009 e quello del 2010 supera il mezzo punto percentuale. Regioni come Marche (+0,9), Abruzzo (+0,8), Molise (+0,7) e Calabria (+0,5) presentano nell'ordine i maggiori aumenti del tasso di natalità, comunque al di sotto del punto percentuale.

PROSPETTO 2. NATALITÀ E MORTALITÀ DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI PER REGIONE E RIPARTIZIONE GEOGRAFICA
Anni 2006-2010, valori percentuali

AREE GEOGRAFICHE	2006		2007		2008		2009		2010*	
	Tasso di natalità	Tasso di mortalità								
Piemonte	10,6	8,1	10,9	8,8	8,8	8,8	8,6	9,6	8,3	9,2
Valle d'Aosta	9,5	7,2	8,7	9,3	6,9	8,1	7,9	8,0	8,2	8,6
Liguria	12,1	8,5	11,1	9,4	9,2	8,9	9,7	9,6	9,0	9,4
Lombardia	10,3	7,3	9,6	7,8	8,6	7,8	7,8	8,6	7,8	8,1
Trento	9,4	6,4	8,8	7,7	6,5	6,4	7,3	6,9	7,1	6,9
Bolzano	7,9	6,2	6,6	6,4	5,7	5,3	6,5	6,1	6,9	6,3
Veneto	13,2	7,2	9,9	7,9	7,9	7,8	7,5	8,6	7,7	8,1
Friuli-V.G.	10,4	7,6	9,6	8,8	7,6	7,8	7,5	8,9	7,2	8,4
Emilia-Romagna	10,2	7,8	10,4	8,7	8,7	8,3	8,2	9,2	8,4	8,7
Marche	11,1	8,0	10,9	8,8	8,6	8,7	8,7	9,4	9,6	8,9
Toscana	11,4	8,4	11,0	8,9	9,2	8,8	8,9	9,9	9,3	9,3
Umbria	10,9	8,3	11,1	8,4	8,8	8,5	9,1	9,2	8,7	8,7
Lazio	16,0	9,5	14,2	10,1	12,3	10,1	11,7	10,8	11,8	10,5
Campania	16,2	10,3	14,7	10,5	13,3	10,4	12,2	11,2	12,3	11,2
Abruzzo	13,1	9,1	12,9	9,8	11,0	10,1	11,0	11,0	11,7	10,2
Molise	17,7	9,1	13,1	11,1	12,1	10,2	11,4	11,2	12,1	10,7
Puglia	14,9	9,7	14,8	10,0	12,7	9,8	10,9	10,4	10,9	10,5
Basilicata	14,4	9,5	12,6	10,1	11,9	9,5	11,5	10,5	10,9	10,6
Calabria	14,9	10,7	14,4	11,5	14,1	10,6	12,2	12,3	12,7	11,8
Sicilia	14,6	10,1	13,7	10,7	12,7	10,0	12,8	10,9	11,4	10,8
Sardegna	14,2	9,1	12,6	11,9	11,5	9,7	11,0	11,4	10,3	10,5
Nord-Ovest	10,5	7,7	10,1	8,2	8,7	8,2	8,2	9,0	8,0	8,6
Nord-Est	11,3	7,4	9,8	8,2	8,0	7,8	7,7	8,6	7,9	8,2
Centro	13,2	8,8	12,3	9,3	10,4	9,3	10,1	10,2	10,3	9,7
Sud-Isole	15,0	9,9	14,0	10,6	12,7	10,1	11,8	11,0	11,6	10,8
Italia	12,5	8,5	11,6	9,1	10,0	8,9	9,6	9,8	9,5	9,4

*Valori stimati per la mortalità al 2010

I tassi di mortalità regionali riferiti al 2010 mostrano, rispetto all'anno precedente, un calo in tutte le ripartizioni geografiche (maggiore al Centro con -0,5 punti percentuali). La regione con il maggiore calo di mortalità è stata la Sardegna (-1,0). Uniche eccezioni sono la Valle D'Aosta (+0,6), la provincia di Bolzano e la Basilicata (entrambe +0,2) e la Puglia (con aumento del tasso di mortalità di 0,1 punti percentuali).

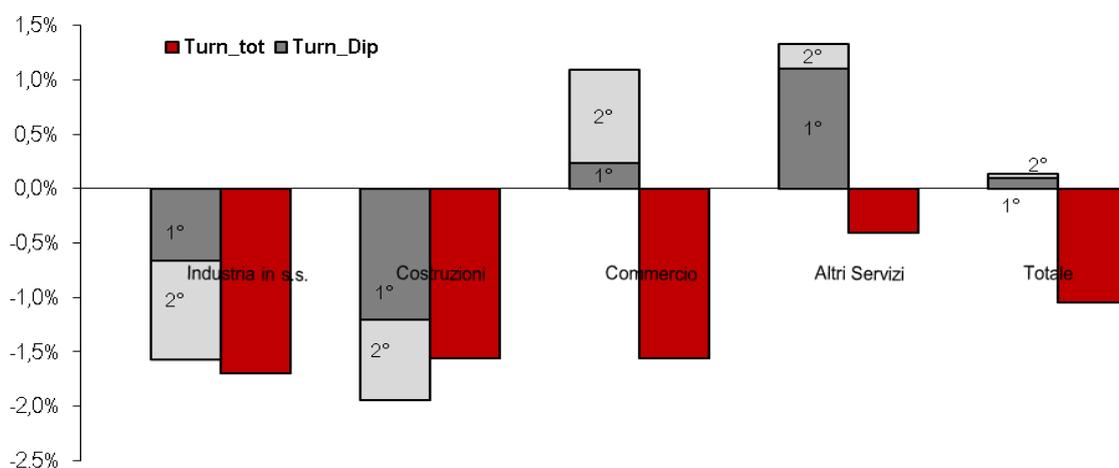
Positivo il turnover delle imprese con dipendenti

Confrontando la natalità e la mortalità delle imprese con dipendenti con quelle di tutte le imprese si riscontrano differenze significative sia a livello settoriale che territoriale. A tal fine vengono messi a confronto i due turnover netti (dati dalla differenza tra il tasso di natalità e quello di mortalità), (Figura 1). In particolare, il tasso netto di turnover calcolato per le imprese con dipendenti (Turn_dip) è stato scomposto in due componenti: la prima relativa al turnover netto, calcolato come differenza tra il tasso di natalità relativo alle imprese reali nate con almeno un dipendente nell'anno di nascita e il tasso di mortalità relativo alle imprese reali cessate con almeno un dipendente nell'anno di cessazione; la seconda invece relativa al turnover netto calcolato come differenza tra il tasso di natalità e il tasso di mortalità delle imprese che passano da una situazione di assenza di dipendenti, non occupazione (numero di dipendenti=0) a una di dipendenti >0.

Se la dinamica demografica complessiva (Turn_tot) presenta nel 2010 un bilancio negativo (-1,0%), quella relativa alle imprese con dipendenti presenta un bilancio positivo di poco inferiore allo 0,2%.

Industria in senso stretto e Costruzioni presentano un valore negativo per ambedue i tassi (rispettivamente -1,6% e -1,7% per l'Industria in senso stretto e -1,9% e -1,6% per le Costruzioni). Il Commercio e gli Altri Servizi presentano, invece, un turnover netto positivo rispetto alle imprese con dipendenti e negativo rispetto al totale delle imprese, anche se con valori significativamente diversi; per il Commercio la quota di turnover rispetto al totale delle imprese è minore (-1,6% contro -0,4% degli Altri Servizi), mentre il turnover relativo alle imprese con dipendenti è superiore per gli Altri Servizi (+1,3% contro +1,1% del Commercio). Anche il confronto tra le due componenti che costituiscono il turnover netto calcolato rispetto alle imprese con dipendenti presenta differenze significative tra i 2 settori: per il Commercio prevale la seconda componente, ovvero la quota di turnover dovuta al passaggio da una situazione di non occupazione ad una di occupazione (0,8%), mentre per gli Altri Servizi prevale il turnover relativo alle imprese reali nate con almeno un dipendente (prima componente 1,1%).

FIGURA 1. TURNOVER NETTO DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI (Turn_dip) E TURNOVER NETTO DI TUTTE LE IMPRESE (Turn_tot) PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA. Anno 2010*, valori percentuali

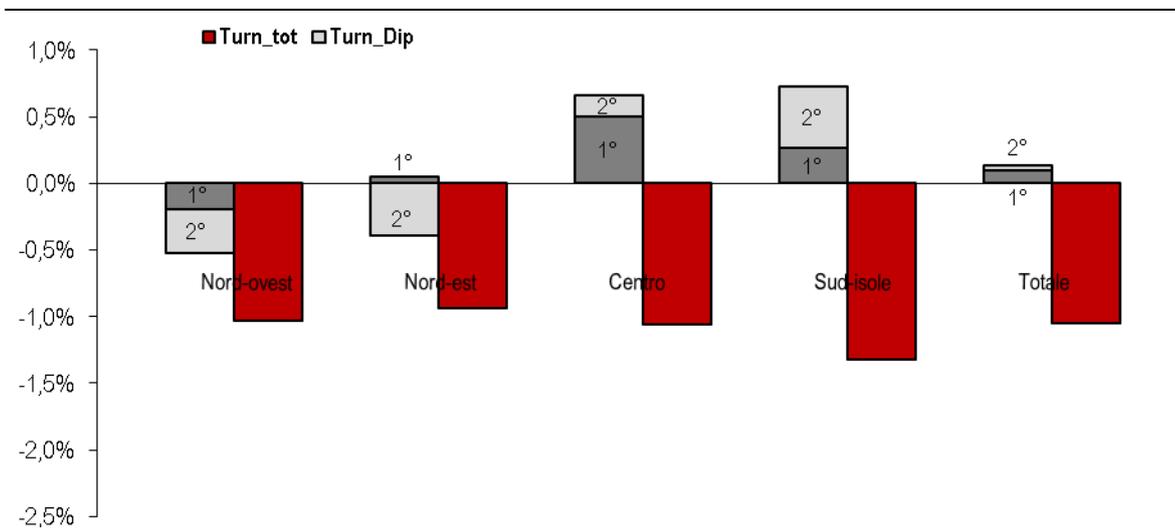


*Valori stimati per la mortalità al 2010

Da un punto di vista territoriale il tasso netto di turnover calcolato su tutte le imprese attive risulta sempre negativo. Un comportamento differente tra le ripartizioni geografiche emerge analizzando

il tasso di turnover netto delle imprese con dipendenti. Le ripartizioni del Nord Italia presentano un turnover negativo (ad eccezione del tasso della prima componente del Nord-Est pari a +0,04%); mentre nel Centro e Sud-Isole il tasso netto di turnover è positivo (seppure al di sotto di 1 punto percentuale), con prevalenza della prima componente nel Centro e della seconda componente nel Sud-Isole (Figura 2).

FIGURA 2. TURNOVER NETTO DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI (Turn_dip) E TURNOVER NETTO DI TUTTE LE IMPRESE (Turn_tot) PER RIPARTIZIONE GEOGRAFICA. Anno 2010*, valori percentuali

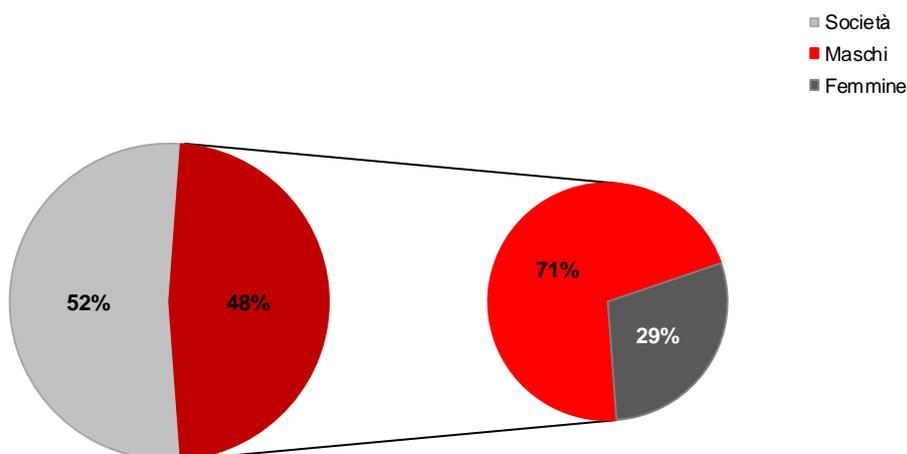


*Valori stimati per la mortalità al 2010

È donna un titolare di impresa individuale su tre

Per misurare il contributo dell'imprenditorialità femminile, il totale delle imprese nate con dipendenti (pari a 132.906, Prospetto 1) viene suddiviso tra imprese individuali nelle quali è possibile risalire al sesso dell'imprenditore e Società (Figura 3). Il 48% del totale delle imprese nate con dipendenti è costituito da imprese individuali: di queste il 71% è costituito da imprenditori maschi, mentre il restante 29% da imprenditrici.

FIGURA 3. COMPOSIZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE NATE CON DIPENDENTI PER FORMA SOCIETARIA E GENERE DELL'IMPRENDITORE. Anno 2010*, valori percentuali



L'imprenditorialità femminile (Figura 4) si concentra maggiormente nel settore del Commercio (39,3% contro il 60,7% dell'imprenditorialità maschile) e nel settore degli Altri servizi (33,4% contro il 66,6%).

Da un punto di vista territoriale non esistono differenze significative tra le quattro ripartizioni geografiche (Figura 5). L'imprenditorialità femminile, infatti, varia da un minimo del 27,2% nel Sud e Isole a un massimo del 31,7% nel Centro.

FIGURA 4. COMPOSIZIONE PERCENTUALE PER GENERE DEL TASSO DI NATALITÀ DELLE IMPRESE INDIVIDUALI PER MACROSETTORE ECONOMICO. Anno 2010, valori percentuali

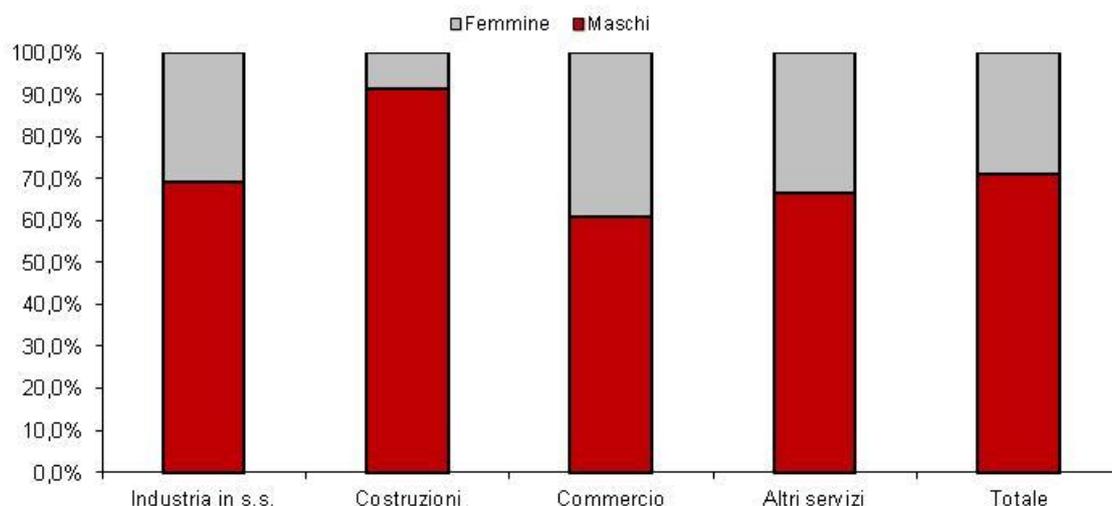
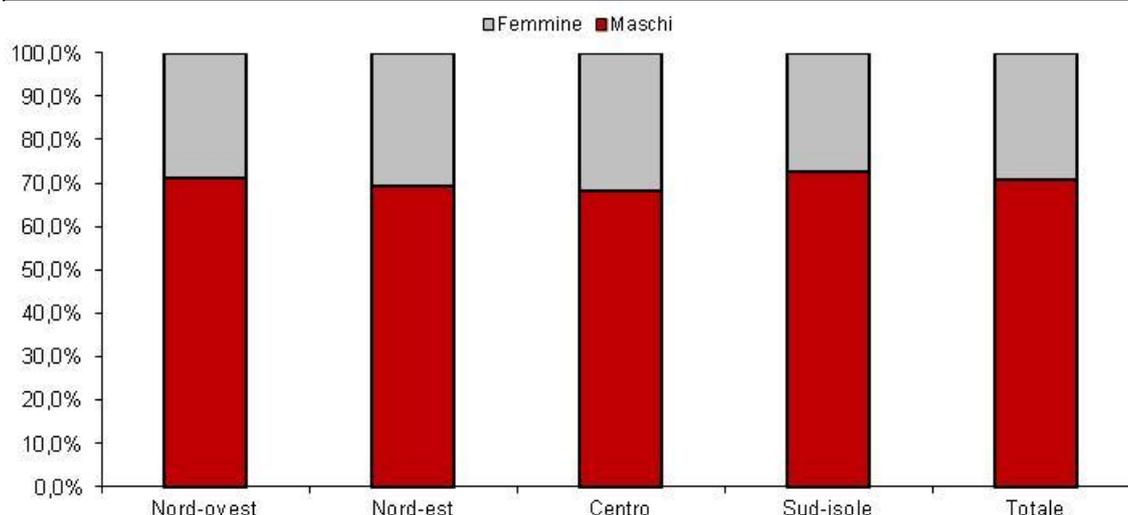


FIGURA 5. PERCENTUALE PER GENERE DEL TASSO DI NATALITÀ DELLE IMPRESE INDIVIDUALI PER RIPARTIZIONE GEOGRAFICA. Anno 2010, valori percentuali



Più elevata nell'industria la sopravvivenza delle imprese

I tassi di sopravvivenza a tre anni sono un indicatore (ancorché parziale) della performance delle imprese nate con dipendenti. Mentre la quota delle imprese con dipendenti sopravvissute a tre anni sul totale delle imprese attive con dipendenti al tempo t, è una misura del contributo delle imprese più giovani all'attività imprenditoriale complessiva (Prospetto 3).

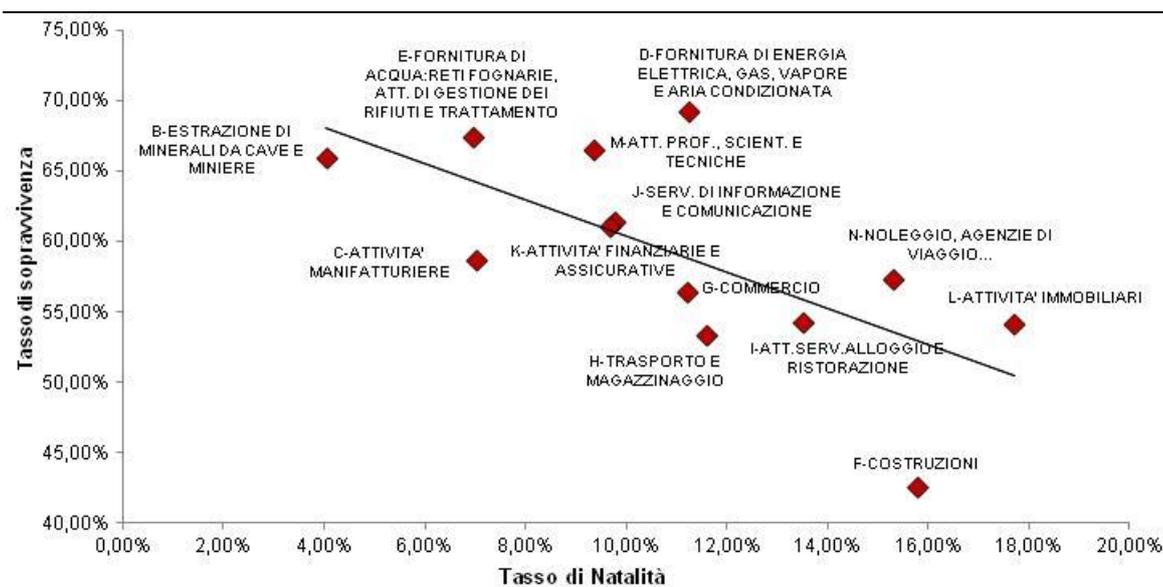
PROSPETTO 3. TASSI DI SOPRAVVIVENZA A 3 ANNI E QUOTA DELLE IMPRESE GIOVANI CON DIPENDENTI NATE NEL 2007 E SOPRAVVISUTE NEL 2010 SUL TOTALE PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA. Valori percentuali

SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA	Tasso di sopravvivenza	Quota di imprese giovani
Industria in s.s.	63,2	4,6
Costruzioni	42,3	7,7
Commercio	56,7	6,2
Altri servizi	56,2	6,7
Totale	53,5	6,3

Il contributo delle imprese più giovani, pari al 6,3% in totale, è più basso nell'Industria in senso stretto (4,6%); nello stesso tempo le imprese che appartengono a questo settore hanno tassi di sopravvivenza a tre anni più elevati (63,2%). Viceversa le Costruzioni, a fronte di un tasso di sopravvivenza relativamente più basso (42,3%), presentano una proporzione di imprese giovani più alto (7,7%).

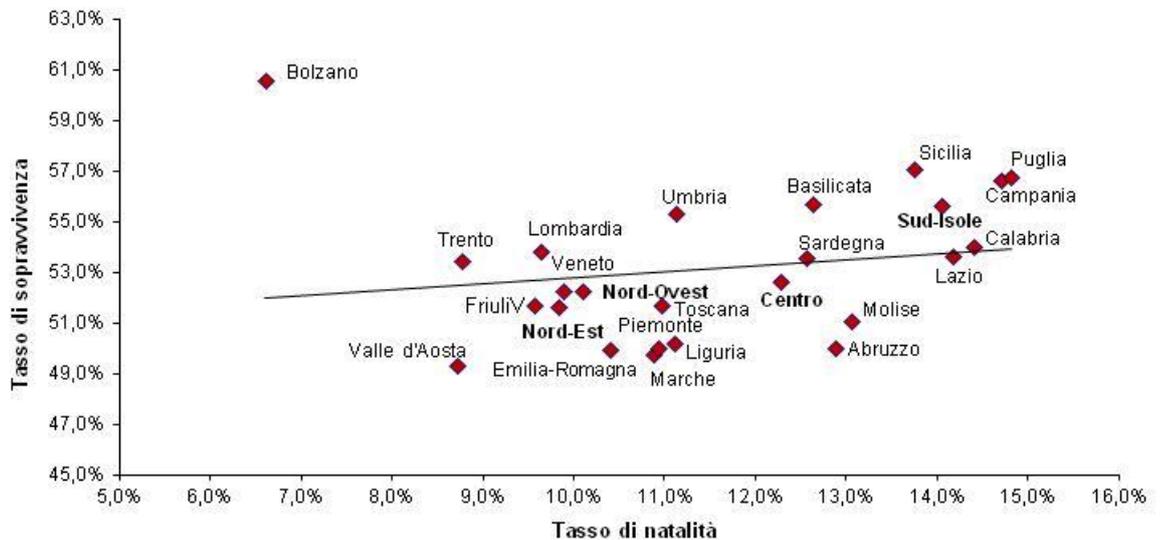
Confrontando per settore di attività economica il tasso di natalità con il tasso di sopravvivenza a tre anni delle imprese con dipendenti nate nel 2007, emerge che a tassi di natalità più alti sono associati tassi di sopravvivenza più bassi (Figura 6). Le Attività Immobiliari (L) sono il settore con il tasso di natalità con dipendenti più elevato (17,7%) e uno dei tassi di sopravvivenza a tre anni più bassi (54,1%). L'estrazione di minerali da cave e miniere (B) presenta uno dei tassi di sopravvivenza più elevati (65,9%) e il tasso di natalità più basso (4%). Il settore della fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata presenta il tasso di sopravvivenza più elevato (69,3%).

FIGURA 6. TASSO DI NATALITÀ E TASSO DI SOPRAVVIVENZA A TRE ANNI DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI NATE NEL 2007 PER SEZIONE DI ATTIVITÀ ECONOMICA



L'analisi dal punto di vista territoriale non presenta una correlazione significativa tra tassi di natalità e tassi di sopravvivenza a tre anni delle imprese con dipendenti nate nel 2007.

FIGURA 7. TASSO DI NATALITÀ E TASSO DI SOPRAVVIVENZA A TRE ANNI DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI NATE NEL 2007 PER REGIONE E RIPARTIZIONE GEOGRAFICA



Le imprese che sopravvivono perdono occupazione

La dimensione media di imprese con dipendenti, sia nell'anno di nascita che negli anni successivi, costituisce un altro indicatore di performance in grado di rilevare la crescita delle imprese (Prospetto 4). Le imprese con dipendenti che a distanza di tre anni dalla nascita sopravvivono presentano un aumento della dimensione media da 2,9 addetti a 4,5 nel 2010. Nell'Industria in senso stretto si conferma una dimensione maggiore alla nascita e una crescita maggiore nei tre anni analizzati (da 3,4 a 5,3 addetti medi); il Commercio, al contrario, è il settore in cui si registra la dimensione media più bassa sia alla nascita (2,4 addetti) sia dopo tre anni (3,7 addetti). Si deve sottolineare che, complessivamente, nel corso del 2010 la crescita dimensionale ha subito una diminuzione rispetto al 2009 (-0,2%), in tutti i settori.

PROSPETTO 4. DIMENSIONE MEDIA DELLE IMPRESE CHE SOPRAVVIVONO: NATE NEL 2007 E SOPRAVVIVENTI NEL 2010 PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA

SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA	2007	2008	2009	2010
Industria in s.s.	3,4	5,4	5,6	5,3
Costruzioni	2,8	4,3	4,5	4,2
Commercio	2,4	3,6	3,8	3,7
Altri servizi	3,1	4,7	5,1	4,8
Totale	2,9	4,4	4,7	4,5

In generale, le imprese con dipendenti nate nel 2007 e sopravvissute nel 2010 occupano circa 394 mila addetti contro i 446 mila che le stesse assorbivano nell'anno di nascita, con una perdita di occupazione pari al 11,7% (Prospetto 5) (nel 2009 la coorte di imprese nate nel 2006 e sopravvissute a 3 anni ha fatto registrare una perdita occupazionale del 5,8%). Le imprese dell'Industria in senso stretto sono le sole a presentare un aumento dell'occupazione rispetto all'anno di nascita (pari al 1,7%); all'opposto quelle attive negli altri settori registrano una perdita (per il settore delle Costruzioni la perdita raggiunge il 29,0 per cento rispetto all'anno di nascita).

PROSPETTO 5. ADDETTI DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI NATE NEL 2007 E DI QUELLE SOPRAVVIVENTI A TRE ANNI, PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA. Numero e valori percentuali

SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA	Addetti al 2007 delle imprese nate nel 2007	Addetti al 2007 delle imprese sopravvivenenti al 2010	Addetti al 2010 delle imprese sopravvivenenti al 2010	Addetti persi dalle imprese non sopravvivenenti al 2010 (var. %)	Addetti guadagnati dalle imprese sopravvivenenti al 2010 (var. %)	Addetti guadagnati/persi delle imprese sopravvivenenti al 2010 rispetto all'anno di nascita (var. %)
	(a)	(b)	(c)	(b-a)/a *100	(c-b)/b *100	(c-a)/a *100
Industria in s. s.	66.557	40.412	67.718	-38,8	66,3	1,7
Costruzioni	113.037	53.091	80.282	-53,0	51,2	-29,0
Commercio	92.040	56.509	85.160	-38,6	50,7	-7,5
Altri servizi	174.816	102.872	161.261	-41,2	56,8	-7,8
Totale	446.450	253.184	394.421	-43,3	55,8	-11,7

In calo la natalità delle imprese “high-growth” e “gazelle”

Si considerano portatrici di importanti valori “imprenditoriali”, ovvero che creano “nuovo valore”, non solo le imprese di recente nascita, ma anche quelle che hanno dimostrato una rapida crescita occupazionale in un periodo relativamente breve. Rappresentano misure di “performance imprenditoriale” il tasso delle imprese “high-growth” e quello delle imprese “gazelle”, entrambi basati sulla crescita occupazionale. Visto il carattere innovativo di questi concetti è opportuno ricordarne il significato: secondo la definizione raccomandata da Eurostat-OECD (Manual on Business Demography Statistics, anno 2007) si definiscono «“high-growth” tutte le imprese con almeno 10 dipendenti ad inizio periodo che presentano una crescita media annua in termini di dipendenti superiore al 20 per cento, su un periodo di tre anni consecutivi». Sono escluse dalle high-growth tutte le imprese la cui crescita in termini di occupazione è dovuta a eventi di trasformazione (acquisizioni/cessioni di rami d’azienda). Sono inoltre escluse dal calcolo delle high-growth le imprese nate nel primo anno del periodo in esame. Viene adottata la soglia dei 10 dipendenti al fine di evitare l’introduzione di eventuali distorsioni che enfatizzerebbero essenzialmente la crescita delle imprese più piccole. Lo stesso manuale identifica le “gazelle” come il sottoinsieme delle imprese “high-growth” giovani, che hanno 4 o 5 anni di vita.

Il tasso di high-growth e il tasso di gazelle sono considerati tra gli indicatori più importanti nella valutazione delle dinamiche delle imprese in termini di creazione di occupazione (Prospetto 6).

Il totale delle imprese high-growth nel 2010 è di circa 4.100 imprese e le gazelle sono circa 550 e rappresentano rispetto al totale delle imprese sempre attive rispettivamente lo 0,1% e lo 0,02% in termini di imprese e il 2,7% e lo 0,3% in termini di addetti.

Si registra nel 2010 un calo di quasi 1000 imprese “high-growth”. L’Industria in senso stretto è il settore dove si registra la percentuale più bassa di high-growth per tutti gli anni considerati (sceso sotto il 2% nel 2010), mentre quello degli Altri servizi è il settore con la percentuale di high-growth più alta (comunque sceso sotto il 5% nel 2010).

PROSPETTO 6. TASSI DI HIGH-GROWTH E GAZELLE (PER DIPENDENTI) E NUMERO DI IMPRESE HIGH-GROWTH E GAZELLE (PER DIPENDENTI) PER MACROSETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA
Anni 2006-2010, numero e valori percentuali

ANNI	Tassi di high-growth	Imprese high-growth	Tassi di gazelle	Imprese gazelle	% di gazelle su high-growth
INDUSTRIA IN SENSO STRETTO					
2006	2,1	1.500	0,3	187	12,5
2007	2,3	1.553	0,2	143	9,2
2008	2,4	1.649	0,2	161	9,8
2009	2,1	1.381	0,2	135	9,8
2010	1,6	1.064	0,2	112	10,5
COSTRUZIONI					
2006	4,0	771	0,7	132	17,1
2007	4,2	838	0,7	133	15,9
2008	4,2	860	0,6	114	13,3
2009	4,0	803	0,6	122	15,2
2010	3,0	655	0,4	94	14,4
COMMERCIO					
2006	4,2	1.004	0,4	101	10,1
2007	3,8	948	0,4	91	9,6
2008	3,6	945	0,3	85	9,0
2009	3,2	860	0,3	71	8,3
2010	2,5	692	0,2	66	9,5
ALTRI SERVIZI					
2006	5,5	1.795	0,9	311	17,3
2007	5,6	1.917	0,8	278	14,5
2008	5,8	2.143	0,9	319	14,9
2009	5,5	2.029	0,8	277	13,7
2010	4,4	1.714	0,7	281	16,4
TOTALE					
2006	3,5	5.070	0,5	731	14,4
2007	3,6	5.256	0,4	645	12,3
2008	3,7	5.597	0,4	679	12,1
2009	3,4	5.073	0,4	605	11,9
2010	2,6	4.125	0,4	553	13,4

Da un punto di vista territoriale (Prospetto 7) il Sud e Isole è la ripartizione che, nel complesso, detiene la percentuale più alta sia delle imprese high-growth (4,1%), sia delle imprese gazelle (sempre maggiore del mezzo punto percentuale). Il Nord-est e il Nord-ovest, invece, presentano i tassi di high-growth e di gazelle relativamente più bassi e sempre al di sotto del dato medio nazionale per tutti gli anni considerati.

PROSPETTO 7. TASSI DI HIGH-GROWTH E GAZELLE (PER DIPENDENTI) E NUMERO DI IMPRESE HIGH-GROWTH E GAZELLE (PER DIPENDENTI) PER RIPARTIZIONE GEOGRAFICA

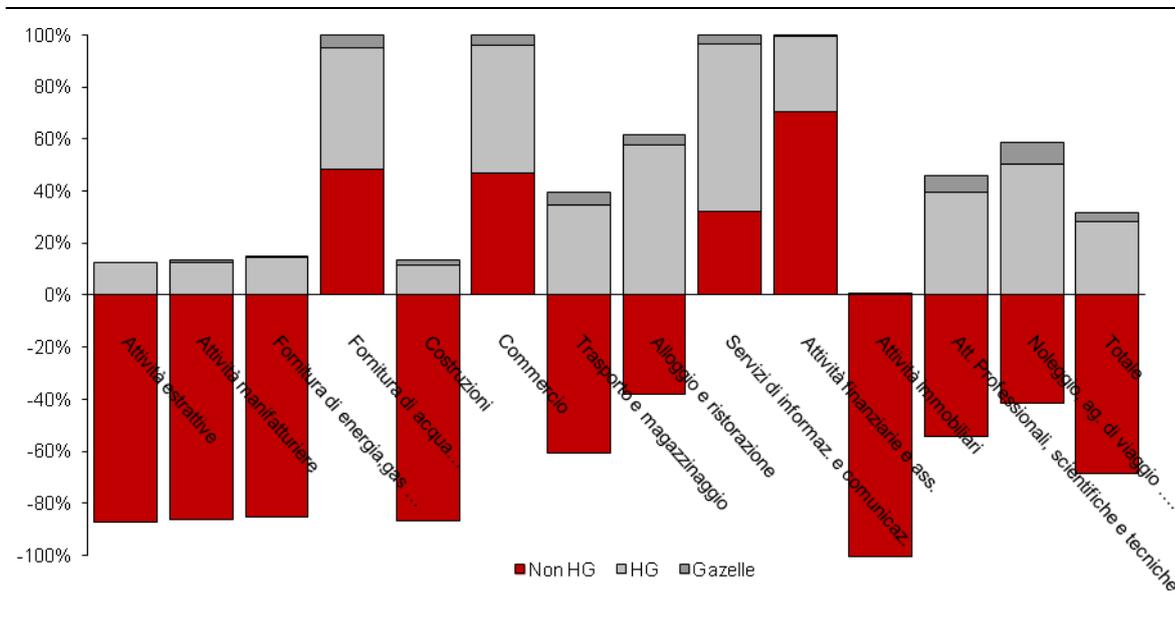
Anni 2006-2010, numero e valori percentuali

ANNI	Tassi di high-growth	Imprese high-growth	Tassi di gazelle	Imprese gazelle	% di gazelle su high-growth
NORD-OVEST					
2006	2,9	1.454	0,4	190	13,1
2007	3,0	1.513	0,3	167	11,0
2008	3,2	1.519	0,4	181	11,9
2009	3,0	1.447	0,4	171	11,8
2010	2,3	1.171	0,3	157	13,4
NORD-EST					
2006	2,5	1.023	0,3	128	12,5
2007	2,9	1.153	0,3	124	10,8
2008	2,9	1.195	0,3	126	10,5
2009	2,5	1.035	0,2	102	9,9
2010	1,8	772	0,2	87	11,3
CENTRO					
2006	3,9	1.104	0,6	160	14,5
2007	4,0	1.142	0,5	145	12,7
2008	3,9	1.167	0,5	150	12,9
2009	3,4	1.014	0,4	114	11,2
2010	2,8	876	0,4	117	13,4
SUD-ISOLE					
2006	5,3	1.489	0,9	253	17,0
2007	5,1	1.448	0,7	209	14,4
2008	5,3	1.716	0,7	222	12,9
2009	4,9	1.577	0,7	218	13,8
2010	4,1	1.306	0,6	192	14,7
TOTALE					
2006	3,5	5.070	0,5	731	14,4
2007	3,6	5.256	0,4	645	12,3
2008	3,7	5.597	0,4	679	12,1
2009	3,4	5.073	0,4	605	11,9
2010	2,6	4.125	0,4	553	13,4

Per analizzare l'impatto in termini di crescita occupazionale delle imprese high-growth e delle imprese gazelle, bisogna considerare il complesso delle imprese sempre attive negli anni 2007-2010. Queste ultime ammontano a circa 2,8 milioni di unità e presentano un decremento occupazionale in termini di addetti dal 2007 al 2010 pari a -1,9%. L'incremento occupazionale dovuto alle imprese high-growth (149,3%) e alle imprese gazelle (161%), non riesce a compensare il decremento dovuto a tutte le altre imprese -3,5%.

Differenze significative si riscontrano a livello settoriale (Figura 8). La crescita in termini di addetti delle imprese high-growth è più elevata nei settori dei Servizi di informazione e comunicazione (68,2%), di Alloggio e ristorazione (61,6%), di Attività di noleggio e agenzie di viaggio (58,4%), di Commercio (53,4%) e di Fornitura di acqua (51,6%). Negli altri settori (ad eccezione delle Attività finanziarie e assicurative), la crescita non compensa il decremento occupazionale delle altre imprese appartenenti a questi settori ed è praticamente assente nel settore delle Attività immobiliari.

FIGURA 8. CRESCITA IN TERMINI DI ADDETTI DELLE IMPRESE ATTIVE NEGLI ANNI 2007-2010, DELLE IMPRESE HIGH-GROWTH E DELLE IMPRESE GAZELLE PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA
Valori percentuali



Più alto il fatturato nelle imprese high growth e gazelle delle costruzioni

Le imprese possono essere definite “high-growth” e “gazelle” anche sulla base della crescita di fatturato. Sono pertanto definite “high-growth” «in termini di fatturato tutte le imprese con almeno 10 dipendenti ad inizio periodo che presentano una crescita media annua in termini di fatturato superiore al 20 per cento, su un periodo di tre anni consecutivi (Eurostat-OECD, Manual on Business Demography Statistics, anno 2007)». Sono definite gazelle in termini di fatturato il sottoinsieme delle high-growth più giovani (4 o 5 anni). In generale le imprese high-growth e gazelle calcolate sulla base del fatturato (Prospetto 8) sono sempre numericamente superiori a quelle calcolate sulla base dei dipendenti (Prospetto 6), rispettivamente il 70% in più le prime e il 56% in più le seconde. A livello di macrosettore economico sono le Costruzioni a detenere mediamente tassi più elevati di high-growth e gazelle in termini di fatturato, nonostante nel 2010 presentino una diminuzione del tasso di high-growth (-0,7 punti percentuali rispetto al 2009) che conferma il più vistoso calo del 2009 (-4,1). Il settore del Commercio e per gli ultimi 2 anni anche l’Industria in senso stretto, presentano invece tassi di high-growth e gazelle decisamente più bassi e sempre al di sotto del dato medio nazionale.

PROSPETTO 8. TASSI DI HIGH-GROWTH E GAZELLE (PER FATTURATO) E NUMERO DI IMPRESE HIGH-GROWTH E GAZELLE (PER FATTURATO) PER MACROSETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA.

Anni 2006-2010, numero e valori percentuali

ANNI	Tassi di high-growth	Imprese High-growth	Tassi di gazelle	Imprese Gazelle	% di Gazelle su High-growth
INDUSTRIA IN SENSO STRETTO					
2006	8,6	6.035	0,7	493	8,2
2007	9,8	6.760	0,6	433	6,4
2008	8,9	5.986	0,5	346	5,8
2009	3,3	2.206	0,3	194	8,8
2010	3,0	2.012	0,3	183	9,1
COSTRUZIONI					
2006	14,7	2.795	2,0	381	13,6
2007	14,8	2.916	1,8	350	12,0
2008	12,8	2.616	1,1	216	8,3
2009	8,7	1.760	1,0	205	11,6
2010	8,0	1.769	1,1	246	13,9
COMMERCIO					
2006	6,6	1.594	0,6	133	8,3
2007	6,0	1.505	0,6	139	9,2
2008	5,2	1.350	0,4	102	7,6
2009	3,1	830	0,3	86	10,4
2010	3,0	848	0,3	96	11,3
ALTRI SERVIZI					
2006	10,0	3.289	1,5	502	15,3
2007	10,1	3.439	1,3	440	12,8
2008	8,9	3.295	1,0	381	11,6
2009	7,0	2.572	0,8	312	12,1
2010	6,0	2.344	0,9	335	14,3
TOTALE					
2006	9,4	13.713	1,0	1.509	11,0
2007	9,9	14.620	0,9	1.362	9,3
2008	8,8	13.247	0,7	1.045	7,9
2009	4,9	7.368	0,5	797	10,8
2010	4,5	6.973	0,6	860	12,3

Da un punto di vista territoriale, seppure con tassi mediamente più elevati, il comportamento delle imprese high-growth e gazelle in base al fatturato è simile a quello calcolato sulla base della crescita di dipendenti (Prospetto 7). La ripartizione Sud e Isole è quella con i tassi di high-growth e gazelle più alti, mentre le regioni del Nord-Est e del Nord-ovest presentano i tassi di high-growth e gazelle mediamente più bassi (Prospetto 9).

PROSPETTO 9. TASSI DI HIGH-GROWTH E GAZELLE (PER FATTURATO) E NUMERO DI IMPRESE HIGH-GROWTH E GAZELLE (PER FATTURATO) PER RIPARTIZIONE GEOGRAFICA

Anni 2006-2010, numero e valori percentuali

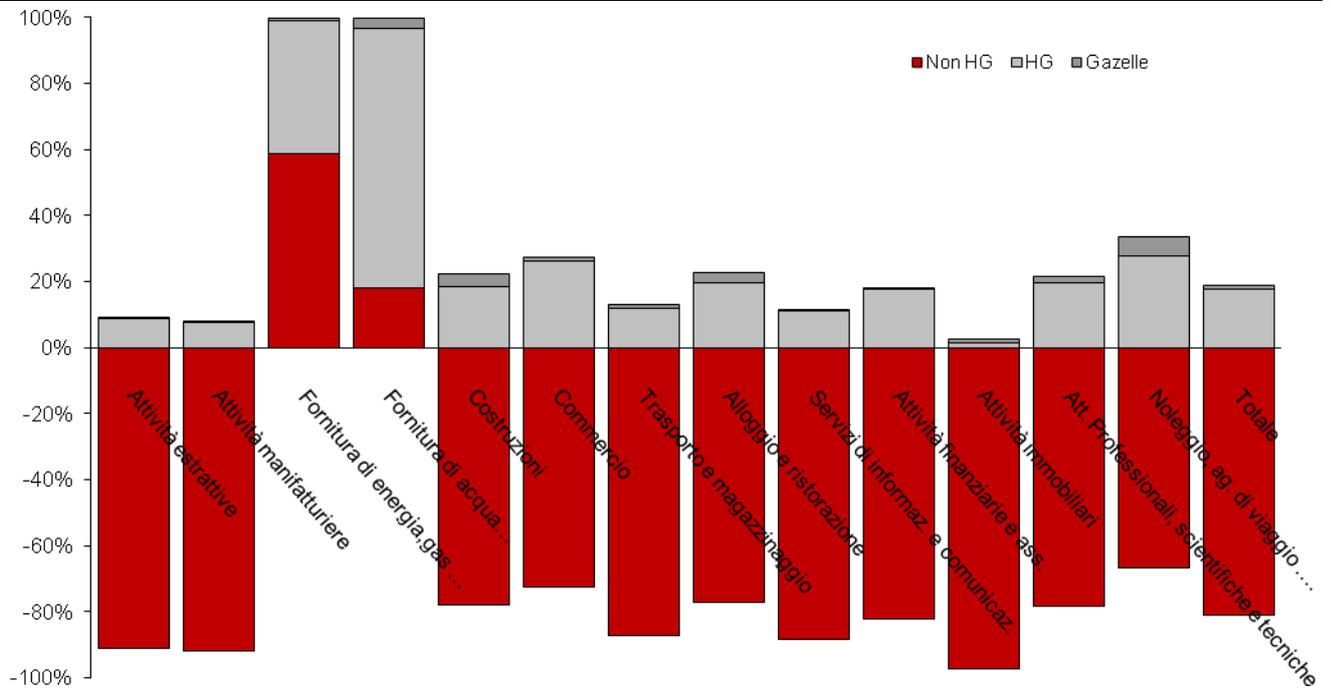
ANNI	Tassi di high-growth	Imprese High-growth	Tassi di gazelle	Imprese Gazelle	% di Gazelle su High-growth
NORD-OVEST					
2006	9,1	4.508	0,8	380	8,4
2007	9,5	4.751	0,6	323	6,8
2008	8,5	4.068	0,5	254	6,2
2009	4,3	2.024	0,4	195	9,6
2010	3,8	1.971	0,4	223	11,3
NORD-EST					
2006	7,9	3.169	0,7	276	8,7
2007	8,8	3.542	0,6	251	7,1
2008	7,8	3.199	0,5	204	6,4
2009	3,7	1.530	0,3	134	8,8
2010	3,4	1.440	0,3	113	7,8
CENTRO					
2006	9,4	2.662	1,1	302	11,3
2007	9,9	2.825	1,0	297	10,5
2008	8,4	2.486	0,9	259	10,4
2009	5,1	1.491	0,6	171	11,5
2010	4,7	1.437	0,6	183	12,7
SUD-ISOLE					
2006	12,1	3.374	2,0	551	16,3
2007	12,2	3.502	1,7	491	14,0
2008	10,7	3.494	1,0	328	9,4
2009	7,2	2.323	0,9	297	12,8
2010	6,7	2.125	1,1	341	16,0
TOTALE					
2006	9,4	13.713	1,0	1.509	11,0
2007	9,9	14.620	0,9	1.362	9,3
2008	8,8	13.247	0,7	1.045	7,9
2009	4,9	7.368	0,5	797	10,8
2010	4,5	6.973	0,6	860	12,3

Più che raddoppiato in tre anni il fatturato delle imprese high-growth

Parallelamente alla valutazione dell'effetto sull'occupazione delle imprese high-growth e gazelle (Figura 8), è interessante notare il comportamento delle imprese high-growth da un punto di vista di crescita di fatturato. Dal 2007 al 2010 il fatturato delle imprese high-growth e delle gazelle è cresciuto rispettivamente del 174% e del 246%. Anche in questo insieme, la crescita ha compensato solo in parte il decremento del fatturato che hanno avuto le imprese attive negli anni 2007-2010 (circa -13,9%).

Differenze significative si riscontrano a livello di settore di attività economica (Figura 9). Le imprese high-growth danno il loro maggior contributo nel settore della Fornitura di Acqua (78,8%) e in quello della Fornitura di Energia elettrica e gas (40,2%). Commercio, Attività di noleggio e agenzie viaggio, Attività professionali, scientifiche e tecniche, Alloggio e ristorazione sono i settori dove il contributo delle imprese high-growth rimane, invece, al di sotto del 40%. Il contributo più modesto proviene dalle Attività immobiliari.

FIGURA 9. CRESCITA IN TERMINI DI FATTURATO DELLE IMPRESE ATTIVE NEGLI ANNI 2007-2010, DELLE IMPRESE HIGH-GROWTH E DELLE IMPRESE GAZELLE PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA. Valori percentuali



Glossario

EIP: Programma di Indicatori sull'Imprenditorialità (EIP). L'EIP è un programma OCSE-Eurostat che tenta di dare linee guida sulle definizioni standard dell'imprenditorialità utili come base per la collezione di dati empirici. Date le possibili manifestazioni dell'imprenditorialità, il programma EIP non propone una singola misura per cogliere e confrontare tra i diversi Paesi l'ammontare dell'imprenditorialità. Piuttosto lo scopo dell'EIP è stato quello di identificare un insieme di indicatori che fossero rilevanti per lo studio dell'imprenditorialità e di incoraggiare i vari Paesi ad adottare le definizioni, le metodologie e le classificazioni suggerite per la produzione dei dati. L'EIP identifica tre categorie separate ma interconnesse:

- Determinanti (ovvero i fattori che incentivano o frenano l'imprenditorialità);
- Performance (ovvero le misure che danno informazioni sullo stato dell'imprenditorialità);
- Impatto (ovvero i risultati delle misure di performance in termini di crescita economica, creazione di occupazione, riduzione della povertà).

Fatturato: ammontare complessivo derivante dalla cessione di beni e dalle prestazioni di servizi effettuate nell'anno di riferimento.

Imprenditorialità: è un concetto dai molteplici aspetti e molti sono i fattori che la determinano. Risulta pertanto impossibile dare una definizione univoca dell'imprenditorialità. L'approccio OCSE-Eurostat cerca di combinare più aspetti dell'imprenditorialità con indicatori che siano empiricamente calcolabili e capaci di cogliere i vari aspetti del processo imprenditoriale. La definizione adottata considera tre componenti:

- Imprenditore: è la persona (o la società) che cerca di generare valore, attraverso la creazione o l'espansione di una attività economica, identificando e sperimentando nuovi prodotti, processi o mercati.
- Attività imprenditoriale: è l'attività (umana) svolta al fine di generare valore attraverso la creazione o l'espansione di una attività economica, identificando e sperimentando nuovi prodotti, processi o mercati.
- Imprenditorialità: è il fenomeno associato all'attività imprenditoriale.

Imprese attive con dipendenti: l'insieme delle imprese operative da un punto di vista economico (ad esempio hanno utilizzato forza lavoro o realizzato fatturato) durante il periodo di riferimento, ossia l'anno, con almeno un dipendente.

Imprese nate (reali): per *nascita* di una impresa si intende "la creazione di una nuova attività i cui fattori produttivi scaturiscono dal nulla, ossia dove nessuna altra impresa è coinvolta nell'evento. Sono escluse tutte quelle creazioni dovute a modificazioni strutturali quali fusione, scorporo, ecc... o che risultino collegate secondo specifici criteri di continuità ad unità già esistenti".

Imprese nate con dipendenti: sono le imprese nate con almeno un dipendente. Questa popolazione è costituita da 2 sottoinsiemi: l'insieme delle imprese nate reali che hanno almeno un dipendente nell'anno di nascita e l'insieme delle imprese già esistenti che passano, nell'anno preso in considerazione, da una situazione di non occupazione (0 dipendenti) ad una di occupazione (dipendenti>0).

Imprese cessate (reali): per *cessazione* di impresa si intende "la dissoluzione di un insieme di fattori produttivi senza che questo evento comporti il coinvolgimento di altre imprese". Sono escluse le cessazioni per trasformazioni strutturali o, applicando le stesse regole di continuità, per legami con altre imprese esistenti.

Imprese cessate con dipendenti: sono le imprese cessate con almeno un dipendente. Questa popolazione è costituita da 2 sottoinsiemi: l'insieme delle imprese cessate reali con almeno un dipendente nell'anno di cessazione e l'insieme delle imprese già esistenti che passano, nell'anno preso in considerazione, da una situazione di occupazione (dipendenti>0) ad una di non occupazione (dipendenti=0).

Imprese High growth: sono "High-growth" tutte le imprese con almeno 10 dipendenti a inizio periodo che presentano una crescita media annua in termini di dipendenti e/o di fatturato superiore al 20%, su un periodo di tre anni consecutivi. Per identificare le imprese high-growth in un determinato anno t è necessario: 1) considerare l'insieme delle imprese sempre attive dall'anno (t-

3) all'anno t; 2) di questo insieme selezionare le imprese con almeno 10 dipendenti nell'anno (t-3);
3) per ogni impresa selezionata applicare le seguenti formule:

$$a) \sqrt[3]{\frac{\text{dipendenti}_t}{\text{dipendenti}_{(t-3)}}} - 1 \quad b) \sqrt[3]{\frac{\text{fatturato}_t}{\text{fatturato}_{(t-3)}}} - 1$$

sono considerate high-growth nell'anno t in termini di dipendenti le imprese per le quali la formula

a) >0,2; sono considerate high-growth nell'anno t in termini di fatturato le imprese per le quali b) >0,2; sono high-growth nell'anno t sia in termini di dipendenti che di fatturato se a) >0,2 e contemporaneamente b) >0,2.

Sono escluse dalle high-growth tutte le imprese la cui crescita (sia in termini di occupazione che in termini di fatturato) è dovuta a eventi di trasformazione (acquisizioni e cessioni). Sono inoltre escluse dal calcolo delle high-growth le imprese reali nate nell'anno (t-3).

Imprese Gazelle: sono considerate *Gazelle* le imprese high-growth giovani, ovvero che hanno 4 o 5 anni. Al fine di identificare l'insieme delle gazelle nell'anno t è sufficiente selezionare nell'insieme delle high-growth dell'anno t le imprese reali nate negli anni (t-4) e (t-5).

Sopravvivenza delle imprese con dipendenti: un'impresa con dipendenti nata nell'anno t sopravvive nell'anno (t+n) se continua ad essere attiva con almeno un dipendente nell'anno (t+n) (sopravvivenza senza modificazioni). Se l'impresa non è attiva nell'anno (t+n), si ritiene che sopravviva se la sua attività è rilevata da una nuova impresa (entrata) che ha iniziato l'attività nell'anno (t+n) con almeno un dipendente (sopravvivenza per incorporazione). Un'impresa nata nell'anno t che è presente anche nell'anno (t+n) non è considerata sopravvivenza se nell'anno (t+n) non ha più dipendenti.

Tasso di High growth: rapporto tra il numero di high-growth dell'anno t e il numero di imprese attive negli anni da (t-3) a t e che presentano almeno 10 dipendenti nell'anno (t-3) (in percentuale). Il tasso può essere approssimato utilizzando la popolazione di imprese attive con almeno 10 dipendenti nell'anno t-3

Tasso di Gazelle: rapporto tra il numero di gazelle dell'anno t e il numero di imprese attive negli anni da (t-3) a t e che presentano almeno 10 dipendenti nell'anno (t-3) (in percentuale).

Tasso di natalità: rapporto tra il numero di imprese nate nell'anno t e la popolazione di imprese attive nell'anno t (in percentuale).

Tasso di natalità con dipendenti: rapporto tra il numero di imprese con dipendenti nate nell'anno t e la popolazione di imprese con dipendenti attive nell'anno t (in percentuale).

Tasso di mortalità: rapporto tra il numero di imprese cessate nell'anno t e la popolazione di imprese attive nell'anno t (in percentuale).

Tasso di mortalità con dipendenti: rapporto tra il numero di imprese con dipendenti cessate nell'anno t e la popolazione di imprese con dipendenti attive nell'anno t (in percentuale).

Tasso di sopravvivenza al tempo (t+n): rapporto tra il numero di imprese con dipendenti nate nell'anno t e sopravvissute nell'anno (t+n) e numero di imprese con dipendenti nate nell'anno t (in percentuale).

Tasso lordo di turnover (con dipendenti): somma del tasso di natalità (con dipendenti) e di mortalità (con dipendenti).

Tasso netto di turnover (con dipendenti): differenza tra il tasso di natalità (con dipendenti) e il tasso di mortalità (con dipendenti).