

13 luglio 2006

## Le nuove attività imprenditoriali Anno 2005

STATISTICHE IN BREVE

Istituto  
nazionale  
di statistica

Ufficio della comunicazione  
Tel. + 39 06.4673.2243-2244

Centro di informazione statistica  
Tel. + 39 06 4673.3106

Informazioni e chiarimenti  
Registri delle unità statistiche  
Via Tuscolana, 1776  
00173 Roma

Giuseppe Garofalo  
Tel. + 39 06 4673 6150  
e-mail: [garofalo@istat.it](mailto:garofalo@istat.it)  
Caterina Viviano  
Tel. + 39 06 4673 6219  
e-mail [viviano@istat.it](mailto:viviano@istat.it)

Le attività imprenditoriali di successo sono aspetti rilevanti che permettono di approfondire la conoscenza del sistema economico italiano e indirizzare le *policy* a livello sia regionale sia nazionale.

Anche nel contesto europeo gli interventi a supporto dell'imprenditorialità, in particolare di quella nuova, sono elementi fondamentali per la politica economica comunitaria, come sottolineato nel "Commission Green Paper on Entrepreneurship in Europe"<sup>1</sup>.

A partire dal 2002 l'Istat produce dati, armonizzati a livello europeo, su nascite, cessazioni e sopravvivenze delle imprese<sup>2</sup>. Tuttavia, la conoscenza dei fattori che determinano il successo imprenditoriale continua ad essere limitata. Per questa ragione, in ambito Ue si è manifestata l'esigenza di acquisire nuove informazioni: sulle motivazioni che spingono alla creazione d'impresa, sui fattori che ne ostacolano la crescita e sulle aspettative circa il futuro dell'attività.

Allo scopo di ottenere dati confrontabili a livello europeo è stata progettata un'indagine denominata "Factors of Business Success" (FOBS), basata sull'adozione di definizioni condivise e sull'utilizzo di un questionario comune tra i Paesi partecipanti. A tale indagine, condotta in maniera sperimentale, hanno aderito 15 Paesi della UE tra cui l'Italia, che l'ha avviata a giugno 2005.

L'indagine è svolta su un campione di imprese appartenenti ad una popolazione di riferimento costituita da tutte le imprese "reali" nate<sup>3</sup> nel 2002 e sopravvivenuti<sup>4</sup> a 3 anni dalla nascita.

La rilevazione consente di approfondire le determinanti del successo (e non quelle dell'insuccesso) con riferimento alle caratteristiche demo-sociali e motivazionali riferite all'imprenditore che ha fondato l'impresa, oltre a quelle di natura economica relative all'impresa stessa.

Per le informazioni di carattere metodologico si rimanda alle Note informative a fine testo.

 Istat

<sup>1</sup> Green Paper: Entrepreneurship in Europe, COM/2003/27 final

<sup>2</sup> Progetto sulla Business Demography, Council Regulation (EC, EURATOM) No 58/97 of 20 December 1996 e Commission Regulation (EC) No 2700/98 of 17 December 1998

<sup>3</sup> Per impresa nata "reale" si intende: "la creazione di una nuova attività i cui fattori produttivi scaturiscono dal nulla ossia dove nessun'altra impresa è collegata".

<sup>4</sup> Una impresa nata al tempo  $t$  sopravvive al tempo  $t+n$  se continua ad essere attiva (senza modificazioni) o se la sua attività è rilevata da un'altra impresa che nasce a questo scopo (per incorporazione).

## Le caratteristiche del fondatore d'impresa

### Il profilo dell'imprenditore

Tra i fattori che determinano il successo di un'impresa sono rilevanti le caratteristiche individuali dell'imprenditore, ovvero di colui che concretizza un'idea organizzando un'attività economica per produrre e scambiare beni o servizi sul mercato.

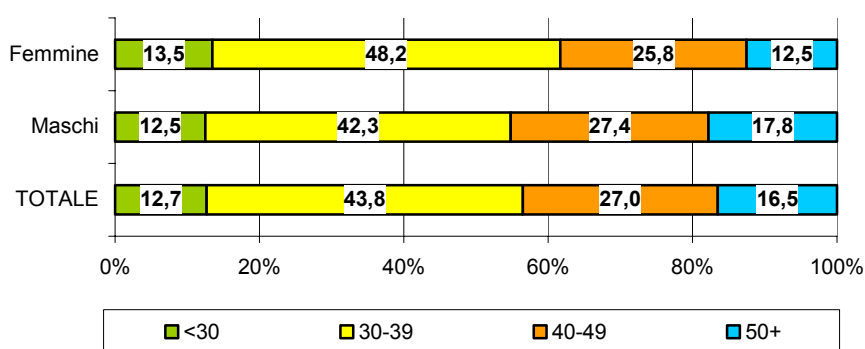
L'età, il sesso e il titolo di studio rappresentano alcune delle caratteristiche che consentono di tracciare il profilo del *fondatore* dell'impresa che, in media, è prevalentemente maschio, ha un'età di circa 40 anni e possiede un diploma di scuola media superiore.

Infatti, su quattro imprenditori che avviano una nuova attività tre sono uomini (Figura 1).

In termini di età, il 56,5% di imprenditori che danno vita a una nuova impresa ha meno di 40 anni, appena il 12,7% ne ha meno di 30 e il 16,5%, più di 49.

Le neo imprenditrici risultano più giovani degli uomini (in totale l'età media è pari a 38,6 anni contro i 40,3 degli uomini): il 61,7% non supera i 40 anni e il 12,5% ne ha più di 49.

Figura 1 – Imprenditori per classi di età e genere – anno 2005 (valori percentuali)



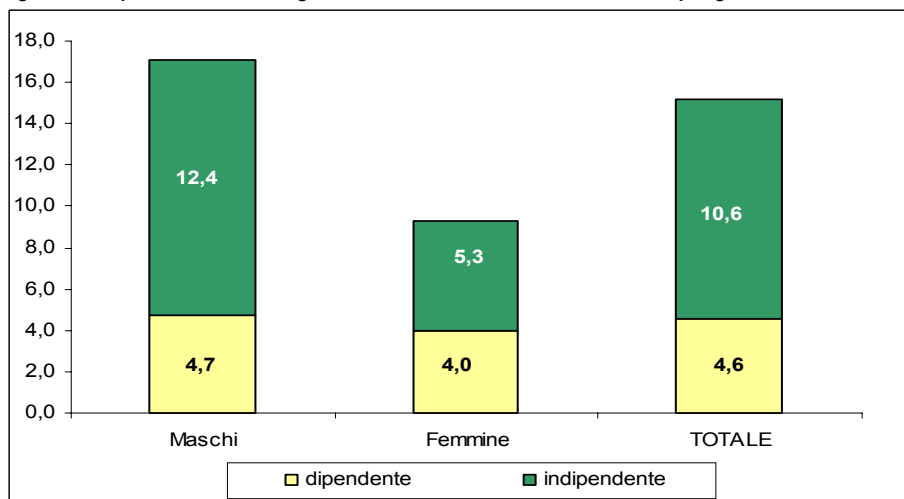
Il livello di istruzione più diffuso fra i nuovi imprenditori è il diploma di scuola media superiore (46,3%), seguono i livelli d'istruzione inferiori (32,2%), e la laurea (21,5%).

Il Nord-est presenta i livelli di scolarizzazione più bassi: il 37,2% dei neo imprenditori raggiunge soltanto la scuola media inferiore (Tavola 1); nel Centro si ritrova la più elevata percentuale di laureati (25,5%) mentre nel Sud e nelle Isole quella di diplomati (49%). Il titolo di studio risulta strettamente correlato con l'attività svolta. Nell'edilizia si concentrano i neo imprenditori con più basso livello di istruzione (60% fino alla licenza media inferiore). Nel commercio sei imprenditori su dieci possiedono un diploma di scuola media superiore, mentre negli altri servizi, settore in cui la laurea spesso costituisce un requisito indispensabile per l'esercizio delle professioni liberali, quattro su dieci sono laureati.

Le neo imprenditrici mostrano livelli di istruzione più elevati di quelli degli uomini: la percentuale di donne in possesso della laurea (e del diploma di laurea) è pari al 28,4% contro il 19,1% dei colleghi maschi. Questa differenza è in parte riconducibile al tipo di attività svolta: le donne sono maggiormente presenti nelle attività degli altri servizi e del commercio e sono quasi assenti nel settore delle costruzioni.

Circa l'85% dei neo imprenditori svolge esclusivamente la sua attività nell'impresa cui ha dato origine. Fra coloro che svolgono una seconda attività (15%), appena il 4,6% lavora come dipendente mentre il 10,6% si dedica ad un'altra attività di tipo imprenditoriale. E' da sottolineare che le donne che svolgono una seconda attività sono solamente il 9,3% (Figura 2).

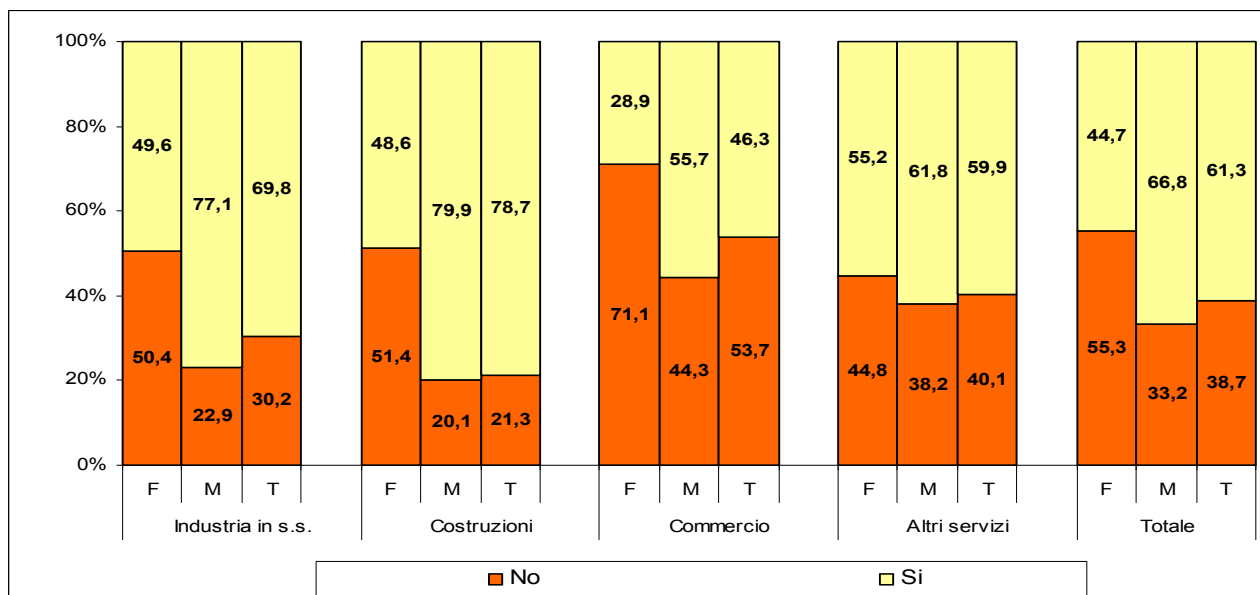
Figura 2 – Imprenditori che svolgono una ulteriore attività remunerativa, per genere – anno 2005 (valori percentuali)



### Le competenze dell'imprenditore

La maggioranza dei nuovi imprenditori (61,3%) ha maturato una precedente esperienza lavorativa nello stesso settore di attività (Figura 3). Questo fattore risulta particolarmente rilevante nel settore delle costruzioni dove la percentuale sale al 78,7%, seguono l'industria in senso stretto e gli altri servizi rispettivamente con il 69,8% e il 59,9%. Il commercio è invece il settore dove l'esperienza conta relativamente meno, appena il 46,3% dichiara di avere una esperienza precedente.

Figura 3 – Esperienza lavorativa precedente dell'imprenditore, per macrosettore e genere – anno 2005 (valori percentuali)



L'esperienza pregressa è una componente più diffusa fra gli uomini (66,8%) rispetto alle donne (44,7%); ciò è valido in tutti i settori, meno in quello degli altri servizi dove le differenze si riducono notevolmente.

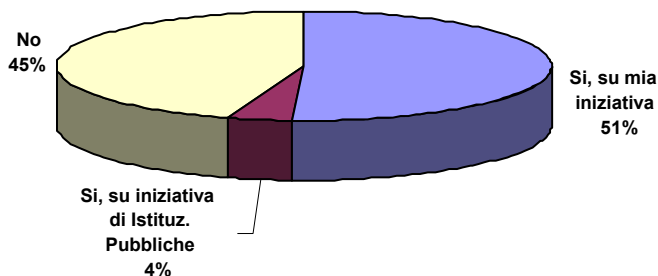
Prima di avviare la nuova impresa, il 42,8% dei neo imprenditori si trovava nella condizione di lavoratore dipendente, il 24,8% dichiara di essere stato imprenditore o libero professionista (Tavola 2) mentre il 14,7% era disoccupato. Infine, gli studenti che sono entrati nel mercato del lavoro costituendo direttamente una nuova impresa rappresentano l'11,9% del totale.

La condizione di ex disoccupato è particolarmente diffusa tra gli imprenditori del commercio (21,5%) e dell'industria in senso stretto (17,6%). Di contro è significativa la percentuale di studenti che subito dopo la formazione scolastica hanno intrapreso un'attività nell'ambito degli altri servizi (18,9%) mentre nell'edilizia la condizione lavorativa precedente era prevalentemente quella di lavoratore dipendente.

La composizione dei neo imprenditori per ripartizione geografica mette in luce aspetti comuni e altri piuttosto diversificati: la condizione di ex lavoratore dipendente è la più diffusa in tutte le ripartizioni, mentre la percentuale degli ex disoccupati, che nel Nord Italia è inferiore al 6%, raggiunge il 30% nel Sud e nelle Isole. Le vistose differenze del mercato del lavoro esistenti fra il Nord e il Sud del Paese incidono dunque anche nella decisione di creare un'impresa: quest'ultima opzione, a volte, si rivela l'unica possibilità per evitare la disoccupazione.

Al momento dell'avvio della nuova attività soltanto il 4% degli imprenditori afferma di avere usufruito di una formazione proveniente da istituzioni pubbliche. La maggioranza (51%) ha acquisito una specifica formazione su iniziativa personale, mentre il restante 45% dichiara di aver proceduto senza aver acquisito alcuna formazione (Figura 4).

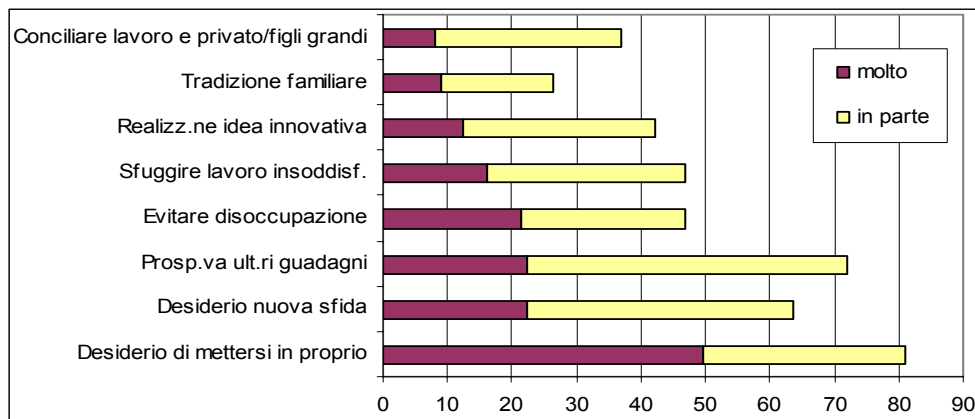
Figura 4 – Formazione acquisita dall'imprenditore per l'avvio dell'attività – anno 2005 (valori percentuali)



## L'avvio: motivazioni e difficoltà alla nascita dell'impresa

Chi decide di creare una nuova impresa, per scelta o per necessità, è motivato dal desiderio di avere una maggiore autonomia e indipendenza lavorativa (Figura 5). Dall'analisi delle motivazioni<sup>5</sup> il **desiderio di mettersi in proprio** rappresenta per l'81,1% dei neo imprenditori il fattore che “molto” o “in parte” ha determinato l'avvio della nuova attività; il 50% la indica come elemento molto importante.

Figura 5 – Motivazioni all'avvio di una impresa – anno 2005 (valori percentuali)



L'attitudine ad affrontare il rischio, elemento che contraddistingue l'attività imprenditoriale, è una caratteristica che emerge per il 22% degli imprenditori, i quali individuano una forte motivazione nel **desiderio di una nuova sfida**. La stessa percentuale indica nella **prospettiva di ulteriori guadagni** un'altra motivazione molto rilevante (tale percentuale raggiunge il 72% se si considera anche la risposta “in parte”).

Nella graduatoria delle motivazioni molto rilevanti vi sono anche fattori più legati alla sfera individuale, primo tra tutti **la necessità di evitare la disoccupazione** (21%), a conferma di quanto visto in precedenza, e la volontà di **sfuggire ad una situazione lavorativa poco soddisfacente** (16%). Il fatto di avere avuto **un'idea innovativa** è considerata molto significativa dal 12% dei nuovi imprenditori.

Le **tradizioni familiari** che sono alla base della creazione d'impresa non sembrano essere una motivazione forte. Poco diffusa risulta anche la **necessità di conciliare lavoro e vita privata**, sebbene come motivazione parziale interessi una percentuale abbastanza consistente di imprenditori.

A livello settoriale si evidenziano differenze di lieve entità; in particolare sono sempre i nuovi imprenditori del settore delle costruzioni ad essere più motivati degli altri dal **desiderio di mettersi in proprio** (55,8%); invece la motivazione più importante per quelli del commercio è la necessità di **evitare la disoccupazione** (29,8%).

Anche le caratteristiche socio-economiche dell'ambito territoriale nel quale si trova il fondatore d'impresa influenzano il suo comportamento. Nel Sud e nelle Isole il desiderio di mettersi in proprio è un po' più spiccato che nel resto d'Italia ma questo fattore appare anche molto collegato ad un'altra motivazione, quella di trovare uno sbocco lavorativo. Infatti il 33,3% dei nuovi imprenditori del Mezzogiorno sottolinea che nella loro scelta è stato molto determinante il problema della disoccupazione, la percentuale si riduce notevolmente fra quelli che operano nel Nord-est (11,1%).

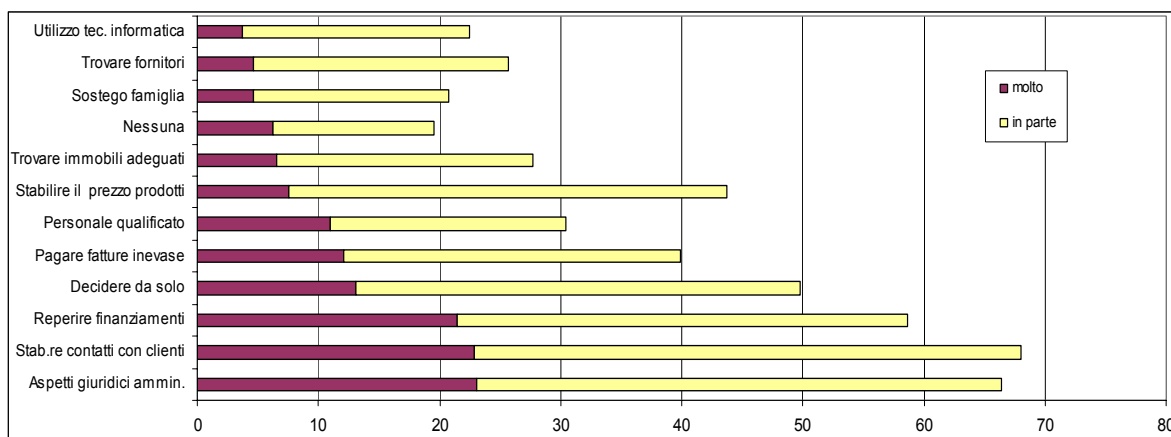
Le maggiori differenze tra uomini e donne si registrano in corrispondenza di motivazioni più legate alla sfera familiare, come ad esempio la **necessità di conciliare lavoro e vita privata**: la percentuale di donne che la indica come motivazione forte è circa il doppio rispetto a quella degli uomini (12,3% contro 6,7%). Le donne attribuiscono inoltre al problema di evitare la disoccupazione una motivazione

<sup>5</sup> Nel questionario l'importanza delle diverse motivazioni è valutata in un sistema di quattro categorie: molto, in parte, per niente e non so.

più forte rispetto a quanto non facciano gli uomini (se si considera la modalità “molto” e “in parte” la differenza tra i due sessi è di 9 punti percentuali).

Nella fase di avvio dell’impresa i nuovi imprenditori si trovano ad affrontare diverse difficoltà (Figura 6). Dall’analisi delle risposte non emerge una chiara indicazione sui fattori che rendono difficile il fare impresa. Le percentuali più elevate e simili tra loro si registrano in corrispondenza di tre risposte: **l’affrontare i diversi e complicati aspetti amministrativi** necessari per avviare una nuova attività (23,1%); il problema di **contattare i clienti** (22,9%); la difficoltà nel **reperire i finanziamenti** (21,5%).

Figura 6 – Difficoltà all’avvio di una impresa – anno 2005 (valori percentuali)



Con percentuali che oscillano intorno al 10% si sottolinea la difficoltà nel **decidere da soli** nella fase iniziale (problema molto rilevante per il 13,1% dei nuovi imprenditori), seguono le difficoltà dovute al reperimento delle risorse, innanzitutto di personale qualificato, per lo svolgimento della propria attività (11%) e poi di immobili (6,5%).

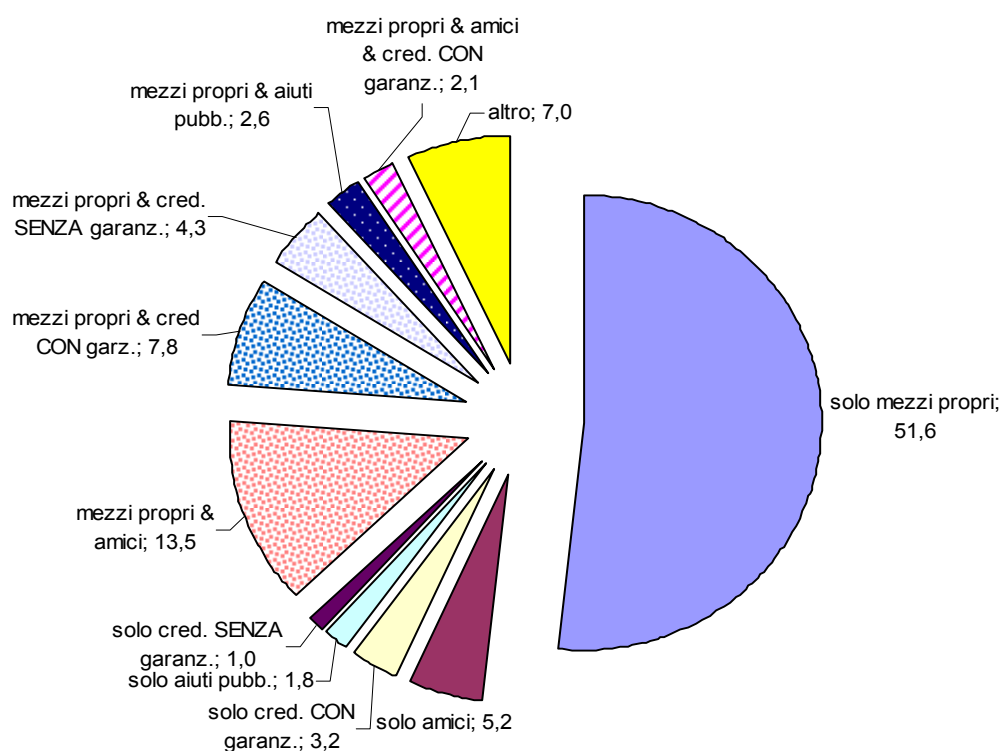
Il problema del contatto dei clienti appare un fattore molto rilevante soprattutto per il settore degli altri servizi (28,6%) dove il mercato è maggiormente concorrenziale (Tavola 4), mentre nei settori dell’industria in senso stretto e delle costruzioni è più avvertito il problema di reperire personale qualificato (rispettivamente 17,9% e 15,3%).

A livello territoriale la difficoltà nel reperire i finanziamenti (21,5% nel complesso) è maggiore per i nuovi imprenditori del Sud e delle Isole (29,7%) rispetto a quelli del Nord-est (15,2%).

Per l’avvio dell’attività, fa ricorso ad un capitale iniziale costituito da risorse proprie l’85,5% degli imprenditori (Tavola 5)<sup>6</sup>; seguono i prestiti da parte di amici e familiari (25,3%), quindi il credito con garanzie (16,3%) e senza garanzie (7,5%); infine soltanto il 7% degli imprenditori dichiara di avere usufruito di agevolazioni e aiuti pubblici. Trattandosi di una domanda a risposta multipla, è interessante analizzare la composizione delle risposte. I neo imprenditori che hanno selezionato una sola modalità risultano pari al 63%, di questi ben il 51,6% si è basato solo su mezzi propri mentre il 5,2% ha fatto ricorso esclusivamente all’aiuto di familiari e amici (Figura 7). Tra coloro che hanno selezionato due modalità il ricorso ai mezzi propri è sempre una delle due risposte, infine la combinazione mezzi propri e familiari/amici rappresenta una percentuale significativa (13,5%).

<sup>6</sup> La domanda prevedeva la possibilità di fornire più di una risposta, per tale ragione il totale delle percentuali è maggiore di 100.

Figura 7 – Modalità di finanziamento iniziale dell'impresa – anno 2005 (valori percentuali)



Il ricorso ad aiuti pubblici è più diffuso fra i neo imprenditori del Sud e delle Isole (15,9%). Questo strumento di finanziamento si associa a un maggiore ricorso all'aiuto di familiari e amici (32,2%) e a una scarsa diffusione del credito senza garanzie (solo il 3,8%).

In generale nelle regioni del Nord il credito, con e senza garanzie, è più utilizzato rispetto a quelle del Centro, del Sud e delle Isole. Con riferimento ai settori di attività, gli aiuti pubblici vengono sfruttati di più per lo sviluppo di attività di tipo industriale (14,6%); quest'ultimo settore è anche quello che più ricorre al capitale di credito. I settori che più si servono di mezzi propri sono invece quelli delle costruzioni (92,4%) e degli altri servizi (86,1%).

### La nuova impresa: i problemi di oggi e le aspettative per il domani

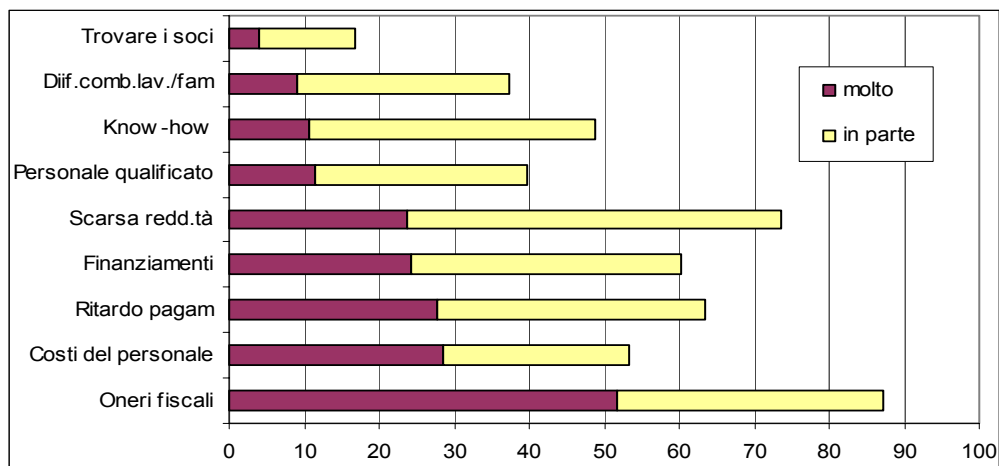
Il giudizio fornito dagli imprenditori sulla redditività della nuova impresa non è, in generale, particolarmente positivo: il 67% dichiara una redditività "scarsa" (20,3%) o "appena sufficiente" (46,7%) (Tavola 6). La valutazione non presenta differenze significative a livello territoriale mentre sotto il profilo settoriale sono le imprese che operano nel settore del commercio a registrare la percentuale più bassa di giudizi positivi sulla redditività (24,2%); gli altri settori presentano giudizi positivi che variano fra il 30,6% e il 34,7%.

Differenze notevoli si rilevano nei giudizi espressi dagli imprenditori che hanno fondato l'impresa rispetto a quelli che sono subentrati nella gestione di una impresa già esistente. Fra questi ultimi la percentuale di giudizi positivi sulla redditività è molto più alta rispetto ai primi (46,6% contro 33,4%). In un'analisi di genere, possibile solo per il sottoinsieme degli imprenditori che hanno fondato l'impresa, le imprenditrici forniscono giudizi negativi sulla redditività in una percentuale maggiore rispetto ai maschi. Infatti il 28,7% delle imprenditrici giudica la redditività della propria impresa "buona o molto buona" contro il 33,4% degli imprenditori.

Nell'analisi sulla nuova imprenditorialità è di particolare rilevanza individuare i fattori economici, burocratici e sociali che ostacolano o impediscono del tutto lo sviluppo dell'attività imprenditoriale avviata.

La quasi totalità degli imprenditori individua – il 51,8% con il giudizio “molto” e il 35,5% con il giudizio “in parte” - negli **oneri fiscali e amministrativi** una delle cause fondamentali che impediscono la crescita dell’impresa (Figura 8). Tale valutazione è generalizzata e con differenze minime a livello sia territoriale sia settoriale (Tavola 7).

Figura 8 – Fattori che ostacolano lo sviluppo dell’attività – anno 2005 (valori percentuali)



Oltre agli oneri fiscali sono il **costo del personale**, il **ritardo nei pagamenti da parte dei clienti** e le **difficoltà a reperire finanziamenti** i fattori maggiormente percepiti come causa di mancato sviluppo dell’attività di impresa. In particolare il ritardo nei pagamenti è considerato un fattore di ostacolo alla crescita soprattutto dagli imprenditori che operano nei settori delle costruzioni e degli altri servizi, mentre il costi del personale sono maggiormente percepiti fattori di ostacolo per gli imprenditori dei settori industriali.

Altro elemento che impedisce lo sviluppo dell’attività imprenditoriale è la **difficoltà a reperire finanziamenti**. Esso viene individuato come un fattore che “molto o in parte” frena la crescita dal 60,2% degli imprenditori, ed è considerato più rilevante nel Sud e nelle Isole e per gli imprenditori del settore manifatturiero.

Meno problemi sussistono nell’**acquisire personale qualificato** e **know-how** (ovvero l’adeguamento a nuovi standard tecnologici), fattori percepiti come ostacolo prevalentemente dagli imprenditori dell’industria manifatturiera e dell’edilizia.

Infine la **difficoltà a combinare lavoro e famiglia** è considerata un freno alla crescita dell’impresa più dalle imprenditrici (il 12,3% considera tale fattore “molto” rilevante) che dagli imprenditori.



Guardando le **prospettive per i prossimi anni**, la gran parte degli imprenditori (81,4%) risponde che l'attività d'impresa continuerà più o meno inalterata (Tavola 8), il 4,4% di associarsi ad altre imprese, mentre il 3,2% risponde di voler continuare a svolgere l'attività di imprenditore attraverso la costituzione di una nuova impresa (e cessando l'attuale). Queste risposte delineano una sostanziale stabilità strutturale delle nuove attività imprenditoriali che, anche a causa della loro ridotta dimensione, intendono svilupparsi soltanto in maniera marginale, integrandosi con altre strutture organizzative. Nello stesso tempo, la difficoltà a sopravvivere dopo i primi anni di attività è indicata da una quota non trascurabile di imprese (11%) che dichiara che cesserà o venderà l'attività, a conferma dell'elevato tasso di mortalità che incide nei primi anni di vita evidenziato anche in altri studi<sup>7</sup>.

La valutazione sulle prospettive non presenta particolari differenze a livello settoriale e territoriale, mentre assumono particolare interesse le differenze di genere. La quota di imprenditrici che dichiarano di voler cessare l'attività è sensibilmente più alta rispetto a quella dei colleghi maschi (15,5% contro il 9,1%), confermando una maggiore difficoltà nel far sopravvivere, se non a far crescere, la propria attività imprenditoriale.

In termini di **aspettative future sull'attività di impresa**, gli imprenditori prevedono, in maggioranza, di aumentare sia il fatturato (nel 44,1% dei casi), sia la redditività (per il 40,3%), mentre solo il 15,0% e il 16,3%, rispettivamente, prevedono di ridurli (Tavola 9). Allo stesso tempo non si rileva una particolare propensione ad incrementare i propri dipendenti: l'82,4% degli imprenditori dichiara di volerne mantenere invariato il numero, il 6,5% prevede di ridurlo e l'11,1% dichiara di voler assumere lavoratori alle dipendenze.

Di rilievo anche l'atteggiamento rispetto alla scarsa **volontà di rinnovare**. Poco più dei due terzi degli imprenditori dichiara, infatti, che non modificherà la struttura dei beni e servizi prodotti o venduti, mentre appena il 5,8% ne prevede una diminuzione e il 27,7% un aumento.

Le aspettative, quindi, sono quelle di una espansione del mercato e dei ricavi accompagnata, però, solo marginalmente da un incremento dell'occupazione e da una variazione nell'offerta di prodotti o servizi.

Dal punto di vista territoriale sono gli imprenditori con attività d'impresa localizzata nel Sud e nelle Isole ad avere aspettative più ottimistiche, prevedendo aumenti superiori alla media nazionale del fatturato, dell'occupazione, dei beni forniti e della redditività (rispettivamente 49,7%, 15,0%, 31,5% e 46,1%).

Nell'analisi settoriale gli imprenditori del commercio prevedono di incrementare, più degli altri, i beni venduti, mentre quelli delle costruzioni e degli altri servizi prevedono di mantenere invariata la varietà di beni e servizi prodotti. Nel settore manifatturiero le aspettative degli imprenditori si presentano piuttosto polarizzate, con percentuali alte sia di coloro che prevedono un aumento del fatturato, dei dipendenti e della redditività sia di quelli che ne ipotizzano una diminuzione.

Nell'**analisi per genere** risulta evidente come le imprenditrici forniscono risposte con percentuali di previsione di aumento o diminuzione maggiori di quelle dei maschi.

Infine, gli imprenditori non fondatori manifestano un maggiore intento ad aumentare il numero di dipendenti (16,8%) e la varietà di beni e servizi offerti (33,2%).

Per quanto riguarda le **priorità da affrontare in presenza di un aumento dei profitti**, quasi il 66% degli imprenditori ha come primo obiettivo quello di investire nell'attività dell'impresa, percentuale che sale al 74,4% per gli imprenditori del settore manifatturiero (Tavola 10). Il 35,9% dichiara che investirebbe i maggiori profitti nell'aumento della propria remunerazione, tale percentuale raggiunge il 40,3% nel settore del commercio. Il 32% degli imprenditori indica di voler aumentare i propri dipendenti ma le differenze settoriali sono forti, con le attività industriali che presentano percentuali molto più elevate (42,5% per le manifatturiere e 42,7% per le costruzioni) rispetto a quelle dei servizi (27,5% per il commercio e 27,1% per gli altri servizi). Significativa è anche la volontà di estinguere i debiti, dichiarata come una delle priorità maggiori dal 32,8% degli imprenditori, con i due estremi del 41,8% per quelli dell'industria manifatturiera e del 27,5% per quelli degli altri servizi. La riduzione del proprio orario di lavoro risulta essere una priorità solo per il 19,0% degli imprenditori.

---

<sup>7</sup> La demografia d'impresa in Italia dal 1999 al 2002, Istat, Statistica in breve del 16 dicembre 2004

Differenze significative si rilevano anche per area geografica. Gli imprenditori del Sud e delle Isole dichiarano, con percentuali notevolmente superiori a quelle degli imprenditori delle altre ripartizioni, di voler investire gli eventuali maggiori profitti nell'attività d'impresa (73,9%, circa 10-12 punti percentuali in più rispetto alle altre ripartizioni) e nell'assunzione di nuovi dipendenti (44,9%, tra i 14 e i 21 punti percentuali in più rispetto agli imprenditori delle altre ripartizioni). Nello stesso tempo gli imprenditori del Mezzogiorno dichiarano di voler aumentare il proprio salario e ridurre il proprio orario di lavoro, con una percentuale inferiore (rispettivamente 31,8% e 14,6%) alla media nazionale. Infine gli imprenditori del Centro Italia manifestano l'intenzione, in percentuale maggiore e pari al 42,3% (6 punti oltre la media nazionale), di aumentare il proprio salario.

### **Indicatori della dinamica occupazionale e produttiva delle imprese di successo**

La disponibilità di informazioni sull'occupazione e sul fatturato<sup>8</sup> consente di approfondire alcune caratteristiche sulla dinamica della crescita. Anche il rapporto fatturato per addetto, considerato un indicatore che approssima la produttività del lavoro<sup>9</sup>, è una variabile cruciale per misurare la competitività di un sistema produttivo e quindi quella delle imprese di successo.

Le imprese che superano le difficoltà nei primi tre anni di vita crescono nel complesso, anche se di poco (Tavola 11). Dal 2002 al 2004 la **dimensione media** passa da 1,4 a 2 addetti e il numero di addetti fa registrare una variazione positiva pari al 40,6%. L'esame di tale variazione per classi dimensionali e per le altre caratteristiche strutturali mostra alcune differenze: le imprese che già alla nascita avevano dipendenti tendono a crescere più rapidamente; è il settore dell'industria (sia in senso stretto sia le costruzioni) a presentare una crescita più elevata rispetto alla media (rispettivamente 65,9% e 52,9%); anche le imprese che nascono nelle regioni del Mezzogiorno mostrano una dinamica occupazionale più vivace, con un aumento del numero di addetti pari al 47,1%.

Una ulteriore caratteristica riguarda la **conduzione dell'impresa**: gli imprenditori non fondatori dell'impresa evidenziano una maggiore capacità di espansione dimensionale.

Ancora più rilevante è la crescita delle **imprese di successo in termini di fatturato** (Tavola 12) che nel complesso aumenta di oltre due volte e mezzo tra il 2002 e il 2005<sup>10</sup>.

Il notevole incremento di fatturato determina una crescita delle **produttività del lavoro** del 69,7% tra il 2002 e il 2004.

Per analizzare la performance delle imprese di successo sono state prese in considerazione alcune variabili motivazionali e demo-sociali dell'imprenditore fondatore unitamente alla crescita del numero di addetti (Tavola 13). La distribuzione delle imprese secondo l'indice di crescita del numero di addetti è piuttosto addensata; circa l'80% delle imprese presenta lo stesso livello di crescita (la dimensione alla nascita non si modifica).

Sulla base di tale distribuzione le imprese vengono suddivise in tre gruppi: il primo include le imprese che non crescono (un indice fino a 100), il secondo quelle che crescono fino a raddoppiare il numero di addetti, infine il terzo gruppo (che rappresenta circa il 7% delle imprese) comprende le imprese che invece aumentano più del doppio gli addetti.

Un'analisi di natura descrittiva mette in luce alcune delle caratteristiche più associate ai comportamenti di crescita. Alcune caratteristiche motivazionali - come, ad esempio, i motivi che hanno portato alla nascita o le difficoltà iniziali - non caratterizzano la minore o maggiore capacità a crescere; altre quali il **tipo di finanziamento**, il **ricorso al credito bancario**, in particolare quello con garanzie, sono fattori che risultano associati alla capacità di crescere. Tra le determinanti o i fattori che caratterizzano le imprese con le migliori performance si evidenziano l'aver avuto una **esperienza lavorativa precedente** nello stesso settore di attività, confermato anche dalla precedente condizione: chi era già imprenditore ha più *chances* di far crescere la propria impresa rispetto a chi ha iniziato da disoccupato; anche l'aver avviato altre attività apportando esperienza aumenta la capacità di crescita.

<sup>8</sup> I dati rilevati dalla presente indagine sono stati integrati, per gli anni 2002 e 2003, con quelli presenti nell'archivio delle imprese attive dell'Istat (Asia).

<sup>9</sup> L'andamento del fatturato riflette quello della produttività del lavoro soltanto se il rapporto valore aggiunto e fatturato è stabile nel tempo..si veda Rapporto Annuale, anno 2005, §2.2.3

<sup>10</sup> Nel questionario veniva richiesto il fatturato dell'impresa nel primo semestre 2005; a partire da tale dato rilevato è stato stimato quello riferito all'anno.

**Tavola 1 – Imprenditori per titolo di studio, ripartizione geografica, macrosettore e genere – anno 2005** (valori percentuali)

	TITOLO DI STUDIO			TOTALE
	Nessuno/element/ media inf.	Media Sup.	Dipl.Laurea/ Laurea	
<b>RIPARTIZIONE GEOGRAFICA</b>				
Nord-ovest	32,1	45,8	22,1	100,0
Nord-est	37,2	42,9	19,9	100,0
Centro	28,7	45,8	25,5	100,0
Sud e Isole	31,7	49,0	19,3	100,0
<b>MACROSETTORI</b>				
Industria in senso stretto	47,7	44,2	8,1	100,0
Costruzioni	60,3	35,5	4,2	100,0
Commercio	29,6	60,1	10,3	100,0
Altri servizi	16,4	43,6	40,0	100,0
<b>TOTALE</b>	<b>32,2</b>	<b>46,3</b>	<b>21,5</b>	<b>100,0</b>
<i>di cui:</i>				
Maschi	35,5	45,4	19,1	100,0
Femmine	22,7	48,9	28,4	100,0

**Tavola 2 –Condizione lavorativa precedente dell'imprenditore, per ripartizione geografica, macrosettore e genere – anno 2005** (valori percentuali)

	CONDIZIONE LAVORATIVA					Totale
	Imprenditore/ libero prof.	Lavoratore dipendente	Studente	Disoccupato	Altra condizione	
<b>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</b>						
Nord-ovest	28,6	47,6	12,1	5,7	6,0	100,0
Nord-est	25,5	56,5	7,2	5,9	4,9	100,0
Centro	28,0	41,6	12,5	11,4	6,5	100,0
Sud e Isole	19,3	31,0	14,1	29,8	5,8	100,0
<b>MACROSETTORI</b>						
Industria in senso stretto	23,1	46,9	6,2	17,6	6,1	100,0
Costruzioni	25,7	57,5	3,6	10,1	3,2	100,0
Commercio	22,3	39,9	9,3	21,5	7,1	100,0
Altri servizi	26,3	36,3	18,9	12,3	6,3	100,0
<b>Totale</b>	<b>24,8</b>	<b>42,8</b>	<b>11,9</b>	<b>14,7</b>	<b>5,8</b>	<b>100,0</b>
<i>di cui:</i>						
Maschi	27,4	46,0	10,7	12,6	3,3	100,0
Femmine	17,1	33,2	15,3	21,3	13,1	100,0

**Tavola 3 – Motivazioni all'avvio di una impresa per ripartizione geografica, macrosettore e genere – anno 2005 (valori percentuali)**

	<i>Desiderio nuova sfida</i>		<i>proprio</i>		<i>Tradiz familiare</i>		<i>privato/figli grandi</i>		<i>guadagni</i>		<i>Realizz.ne idea inn.va</i>		<i>disoccupazione</i>		<i>Lavoro insoddisfac.</i>	
	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte
<b>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</b>																
Nord-ovest	23,3	69,3	46,9	81,5	8,4	28,6	6,6	39,8	19,6	73,8	11,2	39,6	17,3	43,7	13,5	44,6
Nord-est	20,9	63,1	47,2	81,5	7,5	23,2	9,1	37,2	19,3	71,7	10,4	40,0	11,1	30,2	13,9	50,0
Centro	21,1	61,4	44,9	77,1	7,5	23,7	9,0	38,1	21,3	73,6	10,3	41,8	18,7	43,7	16,9	45,9
Sud e Isole	22,9	61,1	56,6	83,1	11,6	28,6	8,1	33,9	26,8	69,6	15,7	45,6	33,3	62,6	18,7	47,7
<b>MACROSETTORE</b>																
Industria in s.s	21,4	63,0	51,5	83,8	12,9	31,8	8,2	36,9	19,9	73,7	16,7	50,9	21,6	48,1	17,2	49,1
Costruzioni	17,0	59,6	55,8	86,3	11,4	31,9	5,6	29,8	22,8	74,5	10,2	38,6	16,8	44,9	16,1	49,2
Commercio	23,8	65,2	49,0	80,0	11,1	29,2	9,5	38,8	23,1	73,8	13,9	44,1	29,8	54,8	19,3	51,9
Altri servizi	24,1	64,8	46,6	78,5	5,8	20,7	8,5	39,4	21,9	69,2	11,4	40,6	18,7	43,1	13,6	42,3
<b>TOTALE</b>	<b>22,2</b>	<b>63,6</b>	<b>49,7</b>	<b>81,1</b>	<b>9,1</b>	<b>26,4</b>	<b>8,1</b>	<b>37,0</b>	<b>22,2</b>	<b>72,0</b>	<b>12,3</b>	<b>42,1</b>	<b>21,5</b>	<b>47,0</b>	<b>16,0</b>	<b>47,0</b>
<i>di cui:</i>																
Maschi	22,4	63,6	50,1	80,4	8,4	26,0	6,7	33,2	22,0	71,5	11,5	41,6	20,7	44,8	15,8	47,4
Femmine	21,9	63,9	48,2	83,2	10,9	27,6	12,3	48,1	23,0	73,4	14,7	43,4	23,9	53,8	16,4	45,8

**Tavola 4 – Difficoltà incontrate all'avvio di una impresa per ripartizione geografica, macrosettore e genere – anno 2005 (valori percentuali)**

	<i>Reperire finanziamenti</i>		<i>Stab.re contatti con clienti</i>		<i>Pagare fatture inevase</i>		<i>Stabilire il prezzo prodotti</i>		<i>Trovare immobili adeguati</i>		<i>Trovare fornitori</i>		<i>Personale qualificato</i>		<i>Utilizzo tec. informatica</i>		<i>Aspetti giuridici ammin.</i>		<i>Decidere da solo</i>		<i>Sostegno famiglia</i>		<i>Nessuna</i>	
	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte
<b>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</b>																								
Nord-ovest	18,1	54,5	27,4	71,3	13,1	43,7	9,9	44,9	5,9	25,3	4,6	23,6	12,1	30,4	3,9	20,5	25,4	69,0	14,0	52,9	3,5	18,1	6,6	17,3
Nord-est	15,2	50,3	21,7	67,5	10,5	35,9	6,7	44,1	5,1	22,5	2,9	22,6	10,9	28,2	4,0	23,9	23,0	66,7	11,7	48,9	3,6	19,7	5,8	20,5
Centro	19,4	56,8	23,2	67,1	11,0	39,8	5,8	42,0	6,8	28,2	3,8	22,7	9,1	28,0	3,3	20,8	20,9	66,7	11,1	48,7	4,0	20,9	5,3	22,1
Sud e Isole	29,7	68,2	20,1	66,1	13,2	39,5	7,6	43,5	7,5	32,5	6,1	31,5	11,3	33,2	3,7	24,1	22,8	63,8	14,5	48,7	6,4	23,5	6,7	18,9
<b>MACROSETTORE</b>																								
Industria in s.s.	29,3	70,0	18,5	67,4	14,2	45,5	10,4	52,6	10,9	41,4	4,6	33,5	17,9	41,8	5,3	25,4	27,0	68,8	14,6	49,3	5,0	23,4	3,5	15,7
Costruzioni	21,7	61,8	18,4	70,6	13,7	49,1	7,0	48,8	5,6	21,5	4,1	24,2	15,3	39,5	5,4	24,8	26,5	70,0	12,7	49,1	2,9	17,5	5,9	18,2
Commercio	21,9	59,1	19,0	63,8	8,7	32,4	6,9	36,8	7,7	31,1	6,6	32,2	9,2	21,1	3,1	19,3	22,0	65,5	14,2	50,3	6,1	21,9	5,1	19,9
Altri servizi	19,4	54,0	28,6	69,3	13,0	38,6	7,6	43,3	5,1	25,5	3,5	20,8	8,4	28,9	2,9	22,6	21,2	64,5	12,2	50,0	4,4	21,1	7,6	20,8
<b>TOTALE</b>	<b>21,5</b>	<b>58,6</b>	<b>22,9</b>	<b>68,0</b>	<b>12,1</b>	<b>39,9</b>	<b>7,6</b>	<b>43,7</b>	<b>6,5</b>	<b>27,7</b>	<b>4,6</b>	<b>25,7</b>	<b>11,0</b>	<b>30,4</b>	<b>3,7</b>	<b>22,5</b>	<b>23,1</b>	<b>66,4</b>	<b>13,1</b>	<b>49,8</b>	<b>4,6</b>	<b>20,8</b>	<b>6,2</b>	<b>19,5</b>
<i>di cui:</i>																								
Maschi	21,2	56,8	22,2	68,0	13,4	41,5	7,1	42,4	6,2	25,6	4,2	23,2	11,5	31,1	3,6	21,7	23,8	67,1	12,7	47,1	4,5	20,0	6,1	19,7
Femmine	22,5	63,7	25,3	67,8	8,3	35,1	9,2	47,5	7,3	34,0	5,6	33,1	9,3	28,1	3,9	24,6	21,0	64,2	14,3	57,7	4,8	23,2	6,5	19,1

**Tavola 5 – Modalità di finanziamento iniziale dell'impresa, per ripartizione geografica, macrosettore e genere – anno 2005** (valori percentuali)

<b>FINANZIAMENTI INIZIALI DELL'IMPRESA</b>					
	Mezzi propri	Aiuto familiari e amici	Credito senza garanzie	Credito con garanzie	Aiuti pubblici
<b>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</b>					
Nord-ovest	86,9	19,1	8,1	17,9	2,4
Nord-est	85,2	20,6	11,8	23,0	2,6
Centro	87,1	27,0	8,4	17,5	3,1
Sud e Isole	83,6	32,2	3,8	9,9	15,9
<b>Macrosettori</b>					
Industria in senso stretto	83,4	31,0	9,0	22,9	14,6
Costruzioni	92,4	16,1	7,6	16,3	4,3
Commercio	79,8	29,0	8,1	16,6	7,0
Altri servizi	86,1	26,4	6,9	14,6	6,6
<b>Totale</b>	<b>85,5</b>	<b>25,3</b>	<b>7,5</b>	<b>16,3</b>	<b>7,0</b>
<i>di cui:</i>					
Maschi	87,0	22,7	8,1	15,7	6,1
Femmine	81,1	33,1	5,9	17,9	9,5

**Tavola 6 – Giudizio sulla redditività dell'impresa, per ripartizione geografica, macrosettore e genere – anno 2005** (valori percentuali)

	<b>REDDITIVITA'</b>			Totale
	scarsa	appena sufficiente	molto buona/ buona	
<b>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</b>				
Nord-ovest	20,8	46,1	33,1	100,0
Nord-est	20,6	46,2	33,2	100,0
Centro	19,3	47,5	33,2	100,0
Sud e Isole	20,3	47,1	32,6	100,0
<b>MACROSETTORE</b>				
Industria in s.s.	20,0	45,3	34,7	100,0
Costruzioni	11,5	54,2	34,3	100,0
Commercio	24,2	45,2	30,6	100,0
Altri servizi	22,2	44,3	33,5	100,0
<b>TOTALE</b>	<b>20,3</b>	<b>46,7</b>	<b>33,0</b>	<b>100,0</b>
<i>di cui:</i>				
<b>Imprenditori fondatori</b>	20,3	47,5	32,2	100,0
<i>di cui:</i>				
Maschi	18,4	48,2	33,4	100,0
Femmine	25,8	45,5	28,7	100,0
<b>Imprenditori non fondatori</b>	20,1	33,3	46,6	100,0

Tavola 7 – Fattori che ostacolano lo sviluppo dell'attività per ripartizione geografica, macrosettore e genere – anno 2005 (valori percentuali)

	Scarsa redditività		Finanziamenti		Personale qualificato		Costi del personale		Oneri fiscali		Know-how		Diffic. combinare lav/famiglia		Trovare soci		Ritardo pagamento	
	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte	molto	molto/in parte
<b>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</b>																		
Nord-ovest	22,7	68,9	21,9	55,5	10,7	41,5	26,2	49,4	54,1	88,0	10,0	46,4	9,4	36,1	3,9	17,7	25,5	64,7
Nord-est	22,5	72,1	15,7	52,2	10,5	35,8	23,6	47,7	46,5	87,1	9,6	48,8	8,8	38,7	3,3	15,1	19,1	57,9
Centro	21,8	74,4	20,6	60,7	12,0	40,0	28,4	56,4	53,6	88,5	10,4	48,1	8,7	39,5	3,9	17,6	27,2	63,5
Sud e Isole	26,7	77,9	34,4	68,7	12,4	40,9	33,3	58,0	52,2	86,1	11,9	51,3	9,0	36,1	4,5	16,5	35,8	66,6
<b>MACROSETTORE</b>																		
Industria in s.s.	27,7	76,0	34,2	70,6	17,1	49,9	38,3	67,3	56,2	88,8	14,9	57,1	7,6	35,0	4,3	14,7	30,6	68,0
Costruzioni	17,3	71,1	29,1	69,3	15,9	49,9	40,3	68,7	56,0	88,1	9,1	50,6	8,0	31,3	3,2	14,9	40,0	83,0
Commercio	29,5	77,4	27,3	63,6	8,9	32,0	22,6	42,0	51,6	86,4	7,8	39,8	8,7	38,3	4,3	12,4	21,9	52,0
Altri servizi	22,6	72,0	17,9	51,1	9,6	37,2	23,8	49,3	48,8	87,1	12,1	51,6	9,9	40,3	4,1	20,8	24,8	60,1
<b>TOTALE</b>	<b>23,8</b>	<b>73,6</b>	<b>24,3</b>	<b>60,2</b>	<b>11,5</b>	<b>39,8</b>	<b>28,4</b>	<b>53,3</b>	<b>51,8</b>	<b>87,3</b>	<b>10,6</b>	<b>48,8</b>	<b>9,0</b>	<b>37,3</b>	<b>4,0</b>	<b>16,8</b>	<b>27,8</b>	<b>63,6</b>
<i>di cui:</i>																		
<b>Imprenditori fondatori</b>	23,6	73,5	24,5	59,8	11,4	39,1	27,8	52,4	51,6	87,4	10,4	48,3	9,1	38,0	4,2	17,1	27,7	63,6
<i>di cui:</i>																		
Maschi	22,6	72,7	25,6	61,6	13,0	41,1	28,7	53,4	52,0	87,6	10,4	49,2	8,1	34,3	4,1	17,0	29,9	67,5
Femmine	26,6	75,7	21,3	54,6	6,8	32,9	25,1	49,4	50,4	86,6	10,4	45,7	12,3	48,8	4,3	17,3	21,1	51,8
<b>Imprenditori non fondatori</b>	26,3	76,0	22,2	65,8	12,5	53,0	38,9	68,2	55,3	85,9	13,7	57,4	6,3	26,6	0,8	11,5	30,8	64,8

**Tavola 8 – Piani strategici sul futuro dell'attività nei prossimi due anni, per ripartizione geografica, macrosettore e genere – anno 2005**  
(valori percentuali)

	continua	associaz. con altre imprese	cessaz.attività e costituz. nuova impresa	venderà/cesserà attività	Totale
<b>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</b>					
Nord-ovest	81,4	4,8	2,8	11,0	100,0
Nord-est	80,7	4,1	1,9	13,3	100,0
Centro	81,1	4,7	4,3	9,9	100,0
Sud e Isole	82,2	3,9	3,6	10,3	100,0
<b>MACROSETTORE</b>					
Industria in senso stretto	80,8	3,5	3,4	12,3	100,0
Costruzioni	87,3	2,4	1,6	8,7	100,0
Commercio	80,8	3,1	4,4	11,7	100,0
Altri servizi	79,2	6,2	3,2	11,4	100,0
<b>TOTALE</b>	<b>81,4</b>	<b>4,4</b>	<b>3,2</b>	<b>11,0</b>	<b>100,0</b>
<i>di cui:</i>					
<b>Imprenditori fondatori</b>	81,9	4,3	3,1	10,7	100,0
<i>di cui:</i>					
Maschi	83,2	4,8	2,9	9,1	100,0
Femmine	77,9	3,0	3,6	15,5	100,0
<b>Imprenditori non fondatori</b>	74,2	4,5	4,7	16,6	100,0

**Tavola 9 – Aspettative sull'evoluzione dell'attività nel prossimo anno, per ripartizione geografica, macrosettore e genere – anno 2005**  
(valori percentuali)

	FATTURATO			DIPENDENTI			VARIETA' DI BENI E SERVIZI			REDDITIVITA'		
	Diminuzione	Invariato	Aumento	Diminuzione	Invariato	Aumento	Diminuzione	Invariato	Aumento	Diminuzione	Invariato	Aumento
<b>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</b>												
Nord-ovest	14,4	43,5	42,1	4,7	85,7	9,6	3,9	69,1	27,0	15,5	46,9	37,6
Nord-est	15,9	43,3	40,8	6,7	85,3	8,0	5,9	69,5	24,6	18,1	45,1	36,8
Centro	16,0	42,6	41,4	6,5	83,7	9,8	6,9	67,1	26,0	17,1	44,7	38,2
Sud e Isole	14,2	36,1	49,7	7,9	77,1	15,0	6,6	61,9	31,5	15,3	38,6	46,1
<b>MACROSETTORE</b>												
Industria in senso stretto	17,1	37,5	45,4	9,0	72,5	18,5	7,9	60,7	31,4	17,6	39,4	43,0
Costruzioni	11,1	47,1	41,8	7,7	78,4	13,9	5,3	72,5	22,2	14,0	46,2	39,8
Commercio	14,5	40,1	45,4	5,3	86,4	8,3	6,3	58,4	35,3	16,7	42,3	41,0
Altri servizi	16,7	39,1	44,2	6,2	84,3	9,5	5,3	69,7	25,0	17,0	43,6	39,4
<b>TOTALE</b>	15,0	40,9	44,1	6,5	82,4	11,1	5,8	66,5	27,7	16,3	43,4	40,3
<i>di cui:</i>												
<b>Imprenditori fondatori</b>	14,8	41,1	44,1	6,3	83,0	10,7	5,7	66,9	27,4	16,3	43,6	40,2
<i>di cui:</i>												
Maschi	14,0	42,4	43,6	6,3	82,2	11,5	5,0	68,2	26,8	15,4	45,5	39,1
Femmine	17,3	37,2	45,5	6,1	85,5	8,4	7,6	63,2	29,2	18,9	37,7	43,4
<b>Imprenditori non fondatori</b>	17,7	37,8	44,5	11,1	72,1	16,8	8,2	58,6	33,2	16,8	40,7	42,5

**Tavola 10 – Priorità dell'attività nel prossimo anno, per ripartizione geografica, macrosettore e genere – anno 2005 (valori percentuali)**

	Assumere dipendenti	Aumentare la remun dei dip	Investire nell'att. d'impresa	Estinguere i debiti	Aumentare il salario	Ridurre orario di lavoro	Nessuno
<b>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</b>							
Nord-ovest	23,4	7,9	61,6	35,1	34,8	20,7	14,9
Nord-est	24,6	6,5	61,2	33,4	36,7	23,4	15,0
Centro	30,6	7,5	63,9	28,8	42,3	19,4	11,9
Sud e Isole	44,9	11,4	73,9	33,4	31,8	14,6	7,5
<b>MACROSETTORE</b>							
Industria in senso stretto	42,5	10,8	74,4	41,8	29,1	18,2	6,9
Costruzioni	42,7	8,8	68,7	32,8	28,5	19,0	9,9
Commercio	27,5	6,7	66,1	38,2	40,3	15,0	11,6
Altri servizi	27,1	9,2	62,5	27,5	38,4	21,7	14,2
<b>TOTALE</b>	<b>32,0</b>	<b>8,6</b>	<b>65,9</b>	<b>32,8</b>	<b>35,9</b>	<b>19,0</b>	<b>11,9</b>
<i>di cui:</i>							
<b>Imprenditori fondatori</b>	32,1	8,2	65,3	32,6	37,2	19,5	12,0
<i>di cui:</i>							
Maschi	32,9	8,5	65,7	32,6	35,4	20,1	12,6
Femmine	29,8	7,5	64,2	32,4	42,5	17,8	10,4
<b>Imprenditori non fondatori</b>	31,1	15,2	76,9	37,3	12,6	10,4	10,1

**Tavola 11 – Dimensione media e addetti - anni 2002-2004 (numero medio di addetti e variazioni percentuali)**

	Dimensione media			Addetti: variazioni %	
	2002	2003	2004	2003/2002	2004/2002
<b>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</b>					
Nord-ovest	1,4	1,7	1,9	23,2	35,3
Nord-est	1,4	1,8	2,0	26,4	43,0
Centro	1,3	1,7	1,8	24,4	34,2
Sud e Isole	1,5	2,0	2,2	33,3	47,1
<b>MACROSETTORE</b>					
Industria in senso stretto	1,8	2,7	3,0	52,2	65,9
Costruzioni	1,6	2,2	2,4	37,1	52,9
Commercio	1,2	1,5	1,6	19,0	32,1
Altri servizi	1,3	1,6	1,7	18,8	30,2
<b>CLASSE DI DIPENDENTI</b>					
0	1,1	1,2	1,4	14,2	28,1
1-9	3,2	5,1	5,4	57,1	66,5
10 e oltre	19,5	29,4	33,2	50,4	69,7
<b>TOTALE</b>	1,4	1,8	2,0	27,5	40,6
<i>di cui:</i>					
<b>Imprenditori fondatori</b>	1,3	1,7	1,8	24,6	36,7
<i>di cui:</i>					
Maschi	1,4	1,7	1,9	26,5	39,3
Femmine	1,3	1,5	1,7	18,7	28,7
<b>Imprenditori non fondatori</b>	2,5	3,9	4,4	54,3	76,5



**Tavola 12 – Fatturato e fatturato per addetto – anni 2002-2005** (variazioni percentuali)

	Fatturato:variazioni %			Fatturato per addetto: variazioni %	
	2003/2002	2004/2002	2005/2002	2003/2002	2004/2002
<b>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE</b>					
Nord-ovest	77,0	121,5	154,3	43,7	63,7
Nord-est	86,1	142,0	148,7	47,2	69,3
Centro	103,2	142,9	163,7	63,3	81,1
Sud e Isole	106,2	152,7	195,0	54,7	71,8
<b>MACROSETTORE</b>					
Industria in senso stretto	130,4	166,8	225,3	51,4	60,8
Costruzioni	78,2	137,4	137,8	30,0	55,3
Commercio	105,0	127,3	161,5	72,3	72,0
Altri servizi	66,3	137,9	160,4	40,0	82,8
<b>CLASSE DI DIPENDENTI</b>					
0	95,7	141,0	168,4	71,4	88,2
1-9	98,4	152,1	180,9	26,3	51,4
10 e oltre	58,3	87,9	107,3	5,2	10,7
<b>TOTALE</b>	<b>92,1</b>	<b>138,6</b>	<b>165,5</b>	<b>50,7</b>	<b>69,7</b>
<i>di cui:</i>					
<b>Imprenditori fondatori</b>	<b>95,7</b>	<b>139,6</b>	<b>153,8</b>	<b>57,0</b>	<b>75,2</b>
<i>di cui:</i>					
Maschi	95,0	137,2	149,7	54,1	70,2
Femmine	98,4	149,5	170,6	67,2	93,8
<b>Imprenditori non fondatori</b>	<b>83,8</b>	<b>136,1</b>	<b>192,8</b>	<b>19,1</b>	<b>33,8</b>

**Tavola 13 – Indice di crescita del numero di addetti (Icre) 2004 su 2002, per modalità di alcune variabili** (classi basate sui numeri indici in percentuale)

	Totale	Icre		
		fino a 100	101-200	oltre 200
<b>Motivazioni alla nascita - categoria MOLTO</b>				
il desiderio di una nuova sfida	22,2	21,1	25,8	28,2
il desiderio di mettersi in proprio	49,7	50,2	49,8	42,6
la prospettiva di ulteriori guadagni	22,2	22,5	20,7	21,8
per evitare la disoccupazione	21,5	23,4	15,4	11,9
<b>Come è stata finanziata l'impresa</b>				
mezzi propri	85,5	86,3	82,8	82,1
credito banc. senza garanzia	7,5	6,9	8,8	12,3
credito banc. con garanzia	16,3	12,9	24,1	39,9
aiuti pubblici	7,0	6,7	8,2	7,5
<b>Difficoltà alla nascita - categoria MOLTO</b>				
reperire finanziamenti	21,5	20,5	24,4	28,1
stabilire contatti con i clienti	23,0	25,1	15,4	13,4
aspetti amministrativi	23,0	22,4	27,3	22,6
<b>Esperienza lavorativa prec. nello stesso settore</b>				
SI	61,3	58,1	72,0	75,8
<b>Condizione precedente</b>				
imprenditore/libero professionista	24,8	21,7	32,9	44,4
lavoratore dipendente	42,8	43,0	44,2	37,2
disoccupato	14,8	15,8	13,1	6,3
altra condizione	17,7	19,5	9,8	12,1
<b>Età media</b>				
	39,9	39,5	40,9	42,3
<b>Sesso</b>				
Femmine	25,2	25,9	22,9	21,4
<b>Ha intrapreso un'attività in precedenza</b>				
SI	29,5	26,4	39,1	46,3