

L'IMPRENDITORIALITÀ IN ITALIA

Anni 2012-2014

■ Nel sistema produttivo italiano, anche considerando le sole imprese con dipendenti, prevalgono quelle di piccolissima dimensione. Nel 2013, l'86,4% delle unità produttive con dipendenti appartiene al segmento delle "micro-imprese" (meno di 10 addetti) che assorbono il 20,5% degli addetti complessivi. La quota più alta di micro-imprese (90,3%) si riscontra nei settori delle Costruzioni e del Commercio, la più bassa nell'Industria in senso stretto (71,9%).

■ Si stima che le imprese con dipendenti nate nel 2014 siano 111.823. Il tasso di natalità rimane pressoché stabile, passando dall'8,1% nel 2013 all'8,2% nel 2014. Il tasso di mortalità registra invece un calo di 0,3 punti percentuali tra il 2012 e il 2013 (da 9,2% a 8,9%).

■ Fra il 2009 e il 2012, in un periodo di persistente recessione economica, i tassi di sopravvivenza delle imprese con dipendenti nate negli anni 2008-2012 sono differenziati a seconda del settore. Nell'Industria in senso stretto si registrano quelli più alti: l'84,4% delle imprese sopravvive dopo un anno mentre il 42,1% è ancora attivo a cinque anni dalla nascita. Nel settore delle Costruzioni troviamo invece i più bassi: solo il 69,1% delle imprese sopravvive dopo un anno e dopo cinque anni è ancora attivo il 25,7% delle nuove imprese.

■ Nel 2013 la quota di dipendenti delle nuove imprese sul totale dipendenti scende all'1,5% dal 2,1% del 2008. È il settore delle Costruzioni a registrare il calo maggiore sia di nuovi dipendenti sia di quelli che

perdono l'occupazione: i primi ("job creation") passano da 4,4% nel 2008 a 2,6% nel 2013; i secondi ("job destruction") da 5,0% a 3,6%.

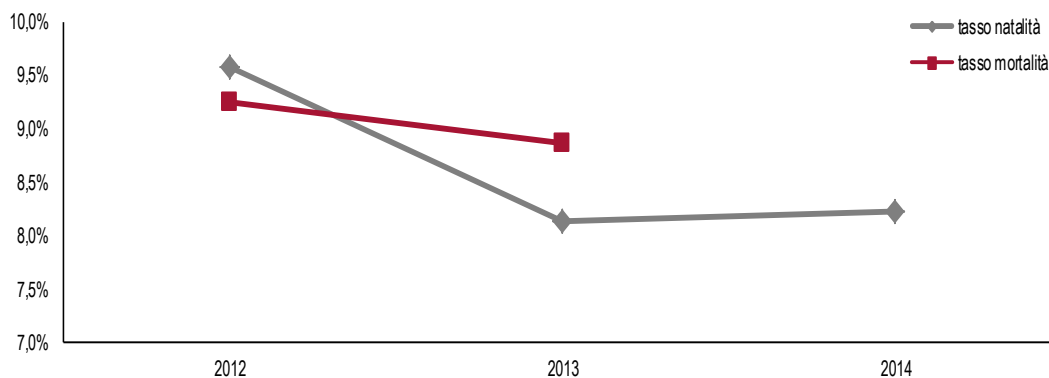
■ Le imprese nuove nate assumono occupati dipendenti relativamente più giovani (gli occupati under30 sono il 29,3% contro il 16,2% di quelli di imprese già attive) ma hanno anche quote più basse di lavoratori "full-time" (58,4% contro 77,1%) e a tempo indeterminato (71,0 contro 88,7%).

■ Le imprese con dipendenti che sopravvivono a cinque anni dalla nascita registrano un aumento della dimensione media da 3,2 addetti nel 2008 a 5,5 nel 2013. La crescita più elevata si ha nel settore Altri Servizi (da 3,3 a 6,7 addetti in media).

■ Nel 2014 l'incidenza delle imprese *High-growth* (quelle con crescita media annua di dipendenti superiore al 20% per tre anni consecutivi) sul complesso delle imprese passa da 2,5% del 2013 a 2,7% nel 2014.

■ Tra gli imprenditori delle nuove imprese con dipendenti oltre sette su 10 sono uomini (71,2%), più della metà hanno tra i 30 e i 49 anni (56,7%) e quasi nove su 10 sono nati in Italia (86,8%). Nelle imprese *High-growth* e *Gazelle* (cioè le imprese High-growth giovani) la percentuale di imprenditori maschi è maggiore (rispettivamente 75,8 e 74,4%) ma anche l'età è più alta (56,1 e 52,9% di imprenditori ultracinquantenni) mentre i nati in Italia superano il 95%.

TASSI DI NATALITÀ E MORTALITÀ DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI. Anni 2012-2014, valori percentuali



Quasi nove su 10 sono micro-imprese

La dimensione delle imprese svolge un ruolo rilevante nella formulazione di politiche di stimolo della crescita economiche. Le piccole imprese risultano le più propense alla crescita; le più grandi, in genere, presentano vantaggi di competitività in termini di economie di scala e accesso al credito. Secondo le indicazioni OCSE-Eurostat¹, gli indicatori utilizzati per descrivere la performance imprenditoriale si basano sulla struttura e demografia delle imprese con dipendenti e sulle caratteristiche dell'imprenditore in quanto persona che genera valore economico.

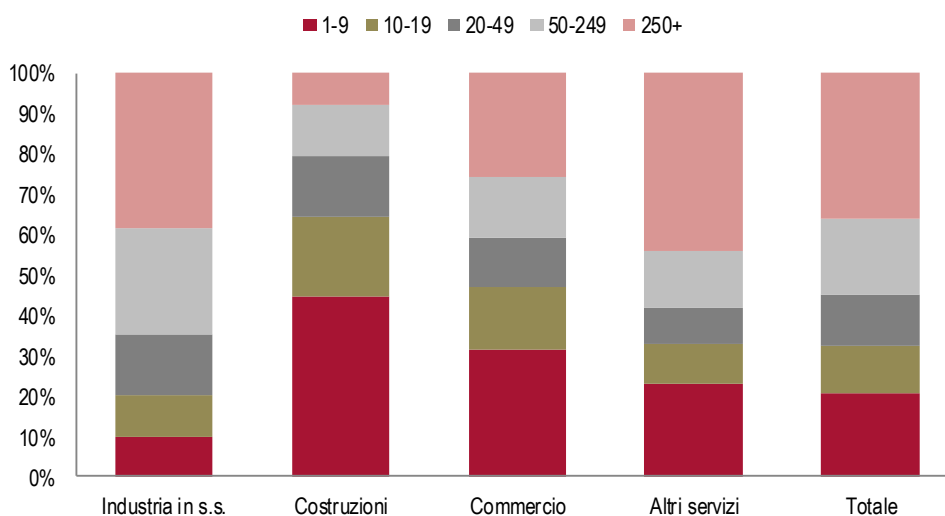
PROSPETTO 1. IMPRESE ATTIVE CON DIPENDENTI PER CLASSI DIMENSIONALI E SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA. Anno 2013, valori percentuali

CLASSI DI ADDETTI	SETTORE ECONOMICO				Totale
	Industria in s.s.	Costruzioni	Commercio	Altri servizi	
1-9	71,9	90,3	90,3	88,9	86,4
10-49	24,1	9,1	8,9	9,7	12,0
50-249	3,5	0,5	0,7	1,2	1,4
250+	0,5	0,1	0,1	0,3	0,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

L'86,4% delle imprese con dipendenti sono micro-imprese, ovvero hanno meno di 10 addetti (Prospetto 1). Le quote più alte di micro-imprese sono nei settori delle Costruzioni e del Commercio (90,3%), la più bassa nell'Industria in senso stretto (71,9%). Quest'ultimo comparto presenta le percentuali più alte sia di piccole (10-49 addetti) e medie (50-249 addetti) imprese (24,1 e 3,5%), sia di quelle più grandi (0,5%).

Anche se la quota di occupazione nelle micro e piccole imprese è relativamente contenuta, la loro esposizione ai fenomeni di natalità/mortalità e il potenziale contributo alla dinamica dell'occupazione rende questo segmento di imprese rilevante in termini di policy e richiede, pertanto, un'adeguata strumentazione statistica di misurazione e monitoraggio. Nel 2013 la quota di addetti delle micro-imprese attive con dipendenti è del 20,5% (Figura 1), più bassa nell'Industria in senso stretto (9,7%), più alta nelle Costruzioni (44,6%). Viceversa è il comparto degli Altri servizi a detenere la quota maggiore di addetti delle imprese più grandi (44,2%), mentre per le Costruzioni il numero di addetti delle imprese con 250 addetti e oltre è solo dell'8,1%.

FIGURA 1. NUMERO DI ADDETTI DELLE IMPRESE ATTIVE CON DIPENDENTI PER CLASSI DIMENSIONALI E SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA Anno 2013, valori percentuali



¹ Per una conoscenza più dettagliata di tutti gli indicatori di performance imprenditoriale si rimanda a "OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Program Manual".

In calo natalità e mortalità delle imprese con dipendenti

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 1 dipendente); viceversa per la mortalità. Proprio per queste considerazioni, il tasso di natalità (e quello di mortalità) delle imprese con dipendenti, è un indicatore indiretto di un "business" più strutturato rispetto a un tasso (natalità/mortalità) calcolato su tutte le imprese attive e, quindi, risulta un indicatore più significativo in termini di imprenditorialità.

La stima anticipata di ASIA (Archivio Statistico delle Imprese Attive) con dipendenti a sei mesi dall'anno di riferimento, ottenuta dall'integrazione delle informazioni amministrative disponibili entro tale data, ha permesso di stimare le imprese nuove nate con dipendenti per l'anno 2014.

Fra il 2013 e il 2014 il tasso di natalità rimane pressoché stabile, passando dall'8,1% all'8,2%. Si stima che le nuove imprese con dipendenti del 2014 sono 111.823 (114.297 nel 2013). (Prospetto 2).

La stabilità della natalità si evidenzia anche a livello settoriale. Tra il 2013 e il 2014, le Costruzioni e gli Altri servizi mantengono il tasso di natalità invariato (rispettivamente 10,1 e 8,8%), mentre per gli altri settori si registra un lieve aumento (da 5,2 a 5,3% per l'Industria in senso stretto e da 8,0 a 8,3% per il Commercio). Il tasso di natalità ha subito il calo più evidente, da 9,6% a 8,1%, fra il 2012 e il 2013 coinvolgendo tutti i settori, soprattutto quello degli Altri Servizi (da 12,2% a 8,8%).

La mortalità delle imprese con dipendenti non presenta una differenza significativa tra il 2012 e il 2013 sia per il totale delle attività (si passa da un tasso di mortalità pari al 9,2% del 2012 ad un tasso di mortalità dell'8,9% nel 2013), sia per i singoli macro settori: nel settore delle Costruzioni si ha la maggiore differenza, perché il tasso di mortalità cala dal 13,9% nel 2012 al 13,2% nel 2013 con una differenza di 0,7 punti percentuali.

La somma di questi due fattori – riduzione della natalità e della mortalità – produce dal 2012 al 2013 un tasso decrescente di turnover lordo, 17,0% nel 2013 contro 18,8% del 2012.

PROSPETTO 2. TASSI DI NATALITÀ E MORTALITÀ PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA

Anni 2012-2014*, 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					
2012	5,8	15.623	7,0	18.676	12,8
2013	5,2	13.536	6,9	17.911	12,1
2014	5,3	13.278			
Costruzioni					
2012	10,6	25.202	13,9	33.108	24,5
2013	10,1	22.152	13,2	29.064	23,3
2014	10,1	20.815			
Commercio					
2012	10,2	41.327	8,6	34.995	18,8
2013	8,0	31.017	8,2	31.791	16,1
2014	8,3	31.206			
Altri servizi					
2012	12,2	57.654	8,8	48.364	21,0
2013	8,8	47.592	8,5	45.897	17,3
2014	8,8	46.524			
TOTALE					
2012	9,6	139.806	9,2	135.143	18,8
2013	8,1	114.297	8,9	124.663	17,0
2014	8,2	111.823			

* Valori stimati per la mortalità 2013 e natalità 2014

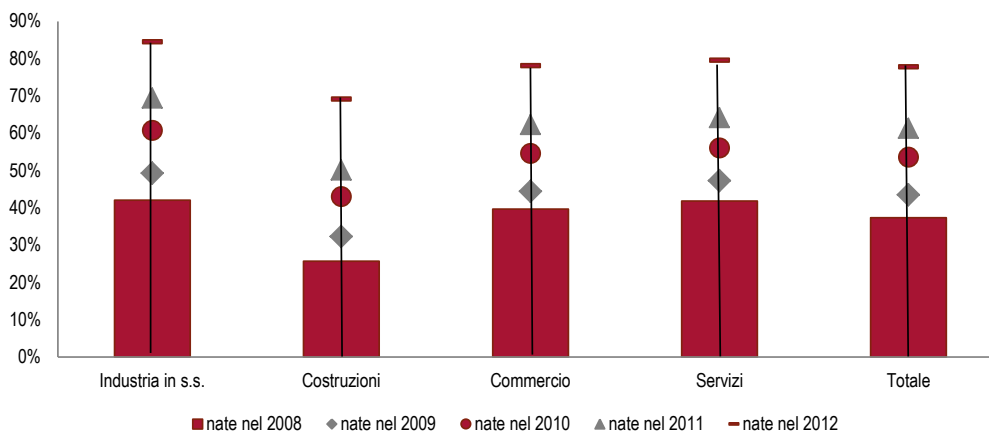
La sopravvivenza delle aziende è più elevata nell'industria in senso stretto

I tassi di sopravvivenza offrono una prima indicazione della performance delle nuove imprese nate con dipendenti e del comportamento strutturale dei diversi settori. In altre parole i tassi di sopravvivenza sono indicatori del successo (in termini di sopravvivenza) delle nuove imprese con dipendenti.

In cinque anni, dal 2009 al 2013, i tassi di sopravvivenza delle imprese con dipendenti nate negli anni 2008-2012 risultano diversificati per macro-settore (Figura 2). I valori più elevati si hanno nel comparto dell'Industria in senso stretto, dove si registrano i tassi di sopravvivenza più alti (84,4% delle imprese a un anno dalla nascita, 42,1% delle imprese a cinque anni dalla nascita). Il settore delle Costruzioni presenta invece i tassi di sopravvivenza più bassi: solo il 69,1% delle imprese nate in questo settore sopravvive dopo un anno, mentre dopo cinque anni risulta ancora attivo il 25,7% delle imprese nuove nate.

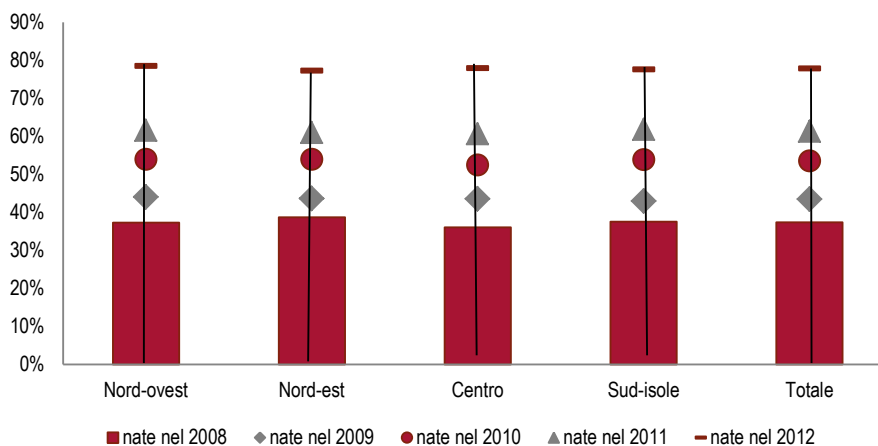
In tutti i comparti il calo maggiore si registra nel passaggio dal primo al secondo anno di vita. Il settore delle Costruzioni è quello dove la differenza tra tasso di sopravvivenza a un anno rispetto a quello a due anni è più alto, si passa da un tasso di sopravvivenza ad un anno pari al 69,1% ad un tasso di sopravvivenza a 2 anni del 50,1%. Viceversa le differenze minori si riscontrano nel passaggio dal quarto al quinto anno di sopravvivenza. Per il totale dell'economia si passa da 43,4% a 37,3%.

FIGURA 2. TASSI DI SOPRAVVIVENZA AL 2013 DELLE IMPRESE NATE NEGLI ULTIMI 5 ANNI PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA, Anni 2008-2012 valori percentuali



Sotto il profilo territoriale le differenze non sono significative (Figura 3). Nel 2013, a un anno dalla nascita, le imprese del Nord-ovest sopravvivono per il 78,4% a fronte di un tasso medio nazionale di sopravvivenza di un anno del 77,8%. A cinque anni dalla nascita le imprese che sopravvivono di più sono quelle del Nord-est, con un tasso al 38,7%, mentre il Centro Italia presenta il tasso di sopravvivenza a cinque anni più basso e pari al 36,0%.

FIGURA 3. TASSI DI SOPRAVVIVENZA AL 2013 DELLE IMPRESE NATE NEGLI ULTIMI 5 ANNI PER RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE, Anni 2008-2012 valori percentuali



Maggiore calo della natalità nel Sud e Isole, della mortalità in Sardegna

Da un punto di vista territoriale la diminuzione del tasso di natalità delle imprese con dipendenti ha riguardato soprattutto il passaggio dal 2012 al 2013 (Prospetto 3). In particolare nel Sud-Isole si registra un tasso di natalità del 10,0% nel 2013 e del 12,3% nel 2012, con una differenza di 2,3 punti percentuali, mentre nelle altre ripartizioni tale differenza si attesta intorno a un punto percentuale. I tassi di natalità regionali riferiti al 2014 mostrano differenze poco significative rispetto all'anno precedente. Uniche eccezioni il Molise e il Lazio che presentano un calo della natalità, rispettivamente dall'11,0% nel 2013 al 9,8% nel 2014 e dal 10,3% nel 2013 al 9,7% nel 2014. Al contrario il tasso di natalità cresce nella provincia autonoma di Bolzano e in Sicilia passando rispettivamente dal 4,8% al 5,6% e dal 9,9% al 10,6%.

I tassi di mortalità regionali riferiti al 2013 mostrano, rispetto all'anno precedente, differenze poco significative per quasi tutte le regioni. La regione con il maggiore calo di mortalità è la Sardegna (da 11,0% nel 2012 a 10,0% nel 2013), seguono Calabria (da 11,3% a 10,6%) e Abruzzo (da 10,8% a 10,1%).

PROSPETTO 3. NATALITÀ E MORTALITÀ DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI PER REGIONE E RIPARTIZIONE GEOGRAFICA Anni 2012-2014, valori percentuali

AREE GEOGRAFICHE	2012		2013		2014
	Tasso di natalità	Tasso di mortalità	Tasso di natalità	Tasso di mortalità	Tasso di natalità
Piemonte	8,2	8,6	6,8	8,3	6,8
Valle d'Aosta	7,5	7,4	5,8	8,1	5,8
Liguria	8,3	9,2	7,2	9,0	7,3
Lombardia	7,8	7,9	6,8	7,7	7,0
Trento	6,1	6,7	5,8	6,1	5,5
Bolzano	5,6	5,7	4,8	5,4	5,6
Veneto	7,3	7,9	6,2	7,5	6,3
Friuli-V.G.	6,6	7,9	5,7	7,7	5,9
Emilia-Romagna	7,8	8,5	6,9	8,0	6,9
Marche	8,3	9,6	7,1	9,4	7,0
Toscana	8,9	9,2	8,0	8,8	8,1
Umbria	8,5	9,2	7,1	9,3	7,0
Lazio	11,5	10,4	10,3	10,0	9,7
Campania	13,8	10,6	11,1	10,1	11,4
Abruzzo	11,1	10,8	9,3	10,1	9,2
Molise	12,4	11,0	11,0	11,0	9,8
Puglia	12,3	10,1	9,5	9,7	9,8
Basilicata	11,1	9,8	9,3	9,6	9,1
Calabria	13,2	11,3	10,6	10,6	10,3
Sicilia	11,7	11,1	9,9	10,5	10,6
Sardegna	10,6	11,0	8,6	10,0	8,8
Nord-Ovest	7,9	8,2	6,8	8,0	7,0
Nord-Est	7,3	7,9	6,3	7,5	6,4
Centro	9,9	9,8	8,8	9,4	8,6
Sud-Isole	12,3	10,7	10,0	10,2	10,3
Italia	9,6	9,2	8,1	8,9	8,2

*Valori stimati per la mortalità al 2013 e la natalità al 2014

Creazione e distruzione occupazione dipendente: forti differenze nelle Costruzioni

La quota di dipendenti delle imprese nuove nate e quella delle imprese cessate sul totale dell'occupazione dipendente delle imprese attive sono rispettivamente indicatori di "job creation" e "job destruction" e misurano il contributo della demografia d'impresa alla crescita occupazionale.

In generale con riferimento all'anno t , a tassi di "job creation" più elevati corrispondono tassi di "job destruction" più alti (Figura 4), ma, mettendo a confronto gli anni 2008 e 2013, si notano differenze significative soprattutto in termini di "job-creation". Nel 2008 la quota del numero di dipendenti delle imprese nuove nate era del 2,1% mentre quella al 2013 è dell'1,5%.

Nel settore delle Costruzioni si registra la maggiore differenza sia in termini di “job creation” (si passa da una quota pari al 4,4 % nel 2008 a 2,6% nel 2013) sia in termini di “job destruction” (5,0% nel 2008 e 3,6% nel 2013).

Nel 2008 il saldo è pressoché nullo perché la differenza tra tassi di “job creation” e “job destruction” è pari allo 0,1%; nel 2013 il saldo è negativo (-0,3%), in quanto l’occupazione dipendente creata dalle nuove imprese non riesce a compensare quella persa delle imprese che cessano.

Con riferimento all’anno 2013, è possibile analizzare le componenti qualitative della “job-creation” e della “job destruction” rispetto alle stesse componenti del totale degli occupati dipendenti (Figura 5). L’esame delle caratteristiche demografiche e delle modalità con cui si realizza il rapporto di lavoro degli occupati dipendenti è reso possibile grazie all’utilizzo delle informazioni presenti nel registro Asia-occupazione.

Per il genere non vi sono differenze significative tra gli occupati dipendenti delle imprese attive, nate e cessate: la percentuale di maschi va dal 61,3% delle imprese nate al 62,4% delle imprese cessate.

Differenze maggiori si riscontrano relativamente all’età: le imprese nuove nate assumono occupati dipendenti relativamente più giovani: la quota di occupati dipendenti con età inferiore a 30 anni è al 29,3%, mentre nelle imprese già attive è al 16,2%.

FIGURA 4. RAPPORTO DEL NUMERO DIPENDENTI DELLE IMPRESE NATE E CESSATE SUL TOTALE DEI DIPENDENTI PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA, Anni 2008-2013 valori percentuali

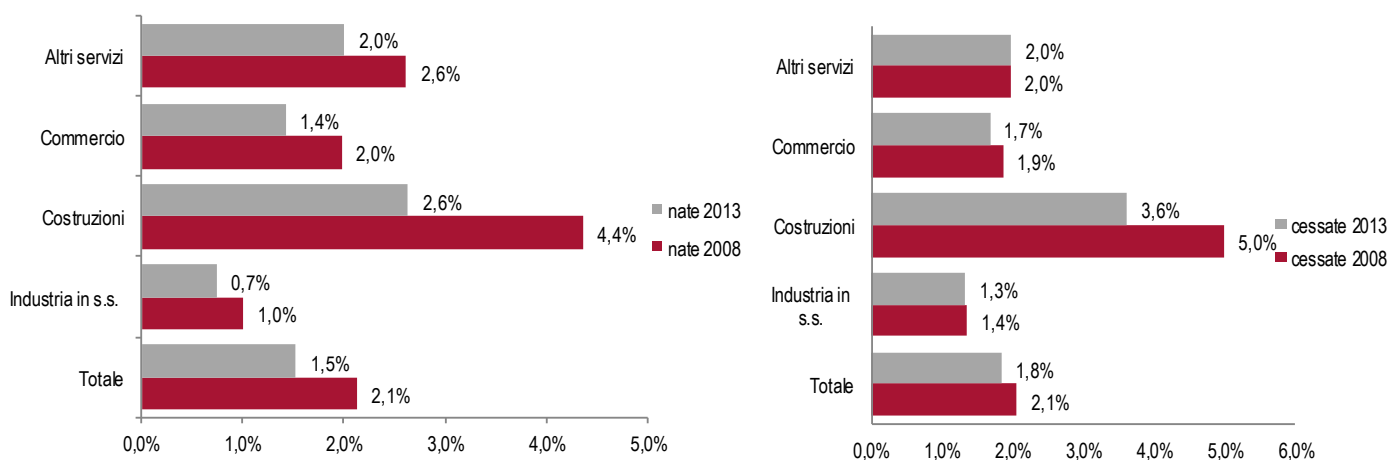
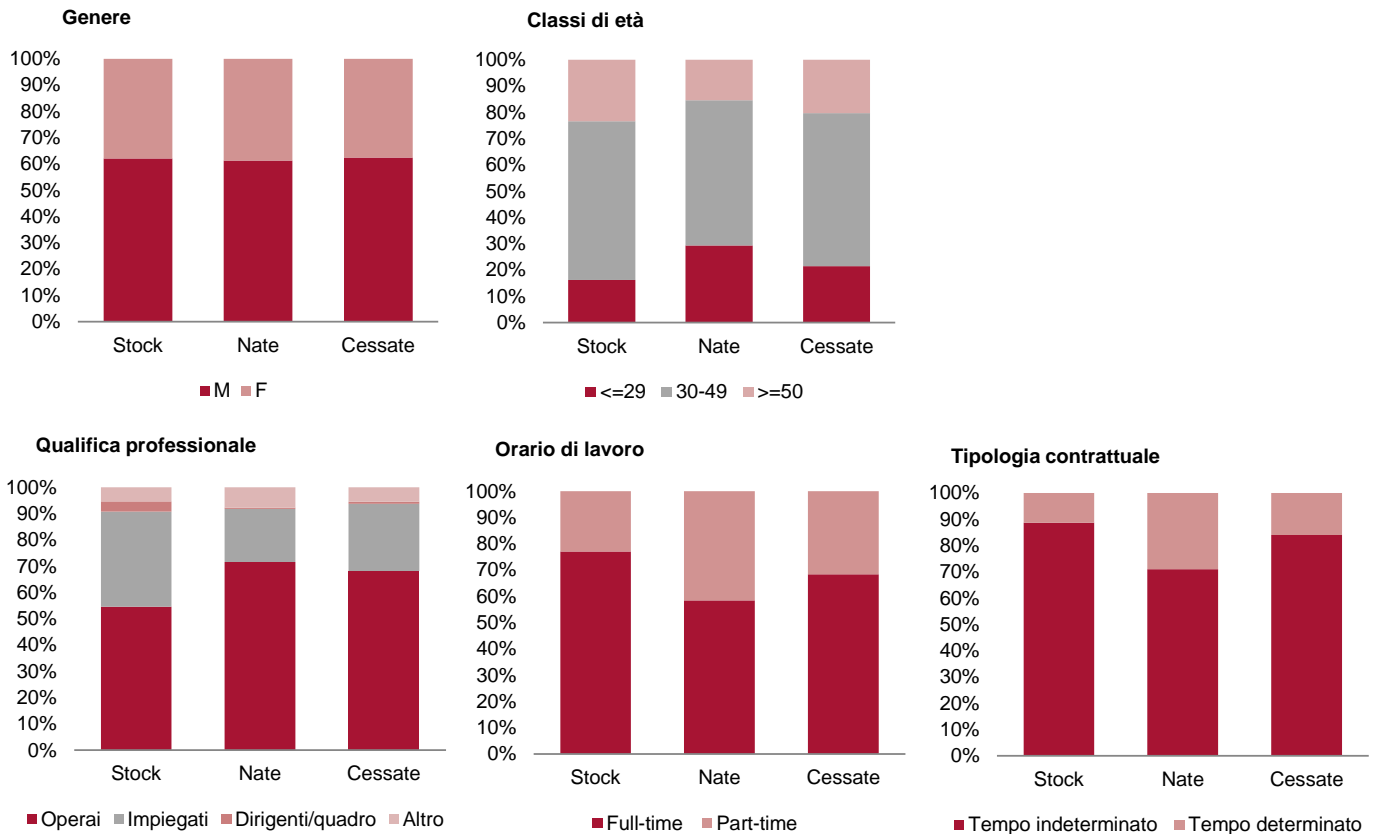


FIGURA 5. CARATTERISTICHE DEMOGRAFICHE E OCCUPAZIONALI DEGLI OCCUPATI DIPENDENTI DELLE IMPRESE ATTIVE, NATE E CESSATE, Anno 2013 valori percentuali


Significative sono anche le differenze relative alla qualifica professionale; ad essere assunti e a perdere lavoro sono soprattutto gli occupati dipendenti operai: rispettivamente 71,6% per gli occupati dipendenti delle imprese nuove nate e 68,2% degli occupati dipendenti delle imprese cessate. Nello stock delle imprese attive la quota degli operai cala al 54,5%. Al contrario sono significativamente più alte in queste ultime imprese le quote di impiegati (36,2%) e di dirigenti/quadro (5,3%).

Le imprese attive presentano le percentuali più alte di occupati dipendenti con orario di lavoro “full-time” (77,1%) e a tempo indeterminato (88,7%). Tali percentuali scendono rispettivamente al 58,4% e al 71,0% per le imprese nuove nate e al 68,3% e 84,0% per le imprese cessate.

Aumenta la dimensione media delle aziende soprattutto negli “Altri servizi”

La dimensione media di imprese con dipendenti, sia nell'anno di nascita che negli anni successivi, costituisce un altro indicatore di performance (Prospetto 4). Le imprese con dipendenti ancora attive a cinque anni dalla nascita presentano un aumento della dimensione media da 3,2 addetti nel 2008 a 5,5 nel 2013. Nell'Industria in senso stretto si conferma una dimensione maggiore alla nascita (3,8), ma è nel settore degli Altri servizi che si registra una crescita maggiore nei cinque anni analizzati (da 3,3 a 6,7 addetti in media); il Commercio, al contrario, è il settore in cui si registra la dimensione media più bassa sia alla nascita (2,6 addetti) sia dopo cinque anni (4,1 addetti). Va sottolineato che, complessivamente, nel corso del 2013 la crescita dimensionale ha subito una diminuzione rispetto al 2012 nei settori dell'Industria in senso stretto (da 6,3 a 6 addetti in media), delle Costruzioni (da 4,6 a 4,1 addetti medi) e del Commercio (da 4,2 a 4,1 addetti medi).

PROSPETTO 4. DIMENSIONE MEDIA DELLE IMPRESE CHE SOPRAVVIVONO: NATE NEL 2008 E SOPRAVVIVENTI NEL 2013 PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA

SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Industria in s.s.	3,7	5,6	6,0	6,1	6,3	6,0
Costruzioni	3,2	4,7	5,0	4,8	4,6	4,1
Commercio	2,6	3,7	4,0	4,0	4,2	4,1
Altri servizi	3,3	5,6	6,1	6,3	6,4	6,7
Totale	3,2	4,9	5,4	5,4	5,5	5,5

In generale, le imprese con dipendenti nate nel 2008 e sopravvissute nel 2013 occupano circa 293 mila addetti contro i 420 mila che le stesse assorbivano nell'anno di nascita, con una perdita di occupazione pari al 30,1% (Prospetto 5). Sono soprattutto le imprese del settore delle Costruzioni a presentare una perdita occupazionale rispetto all'anno di nascita (pari al 60,4%).

Da notare comunque la crescita occupazionale della coorte di imprese del 2008 ancora attive nel 2013 che presentano, in generale, una variazione percentuale del 74,7%.

PROSPETTO 5. ADDETTI DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI NATE NEL 2008 E DI QUELLE SOPRAVVIVENTI A CINQUE ANNI, PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA Numero e valori percentuali

SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA	Addetti al 2008 delle imprese nate nel 2008	Addetti al 2008 delle imprese sopravvissute al 2013	Addetti al 2013 delle imprese sopravvissute al 2013	Addetti persi dalle imprese non sopravvissute al 2013 (var. %)	Addetti guadagnati dalle imprese sopravvissute al 2013 (var. %)	Addetti guadagnati/persi delle imprese sopravvissute al 2013 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.	63.324	29.171	47.604	-53,9	63,2	-24,8
Costruzioni	93.551	28.288	37.008	-69,8	30,8	-60,4
Commercio	84.843	37.816	59.817	-55,4	58,2	-29,5
Altri servizi	177.926	72.564	148.779	-59,2	105,0	-16,4
Totale	419.644	167.839	293.208	-60,0	74,7	-30,1

Cresce il tasso di *High-growth*, resta stabile il numero di imprese

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).

Si stima che le imprese *High-growth* nel 2014² siano circa 3.800 e quelle *Gazelle* 534, con tassi rispettivamente pari al 2,7% e allo 0,4%.

Rispetto al 2013, nonostante il numero di imprese *High-growth* sia pressoché stabile, cala il tasso di *High-growth*, perché diminuisce il denominatore del tasso, ovvero diminuiscono quelle imprese con almeno 10 dipendenti che restano attive nei tre anni immediatamente precedenti all'anno di riferimento. Ciò è evidente soprattutto nel settore delle Costruzioni, dove a un aumento del tasso di *High-growth* di 0,2 punti percentuali, si registra un calo del numero di imprese *High-growth*.

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 2012-2014, 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					
2012	1,6	984	0,2	108	11,0
2013	1,7	1.043	0,2	122	11,7
2014*	1,7	995	0,2	107	10,8
COSTRUZIONI					
2012	1,8	385	0,3	65	16,9
2013	1,9	371	0,3	55	14,8
2014*	2,1	364	0,3	57	15,7
COMMERCIO					
2012	2,3	668	0,3	83	12,4
2013	2,3	665	0,3	76	11,4
2014*	2,4	652	0,2	66	10,1
ALTRI SERVIZI					
2012	4,0	1.678	0,7	295	17,6
2013	4,2	1.768	0,7	300	17,0
2014*	4,5	1.818	0,8	304	16,7
TOTALE					
2012	2,4	3.715	0,4	551	14,8
2013	2,5	3.847	0,4	553	14,4
2014*	2,7	3.829	0,4	534	13,9

*Valori stimati per l'anno 2014

Aumenta l'occupazione nelle imprese "High-growth" e "Gazelle", cala nelle altre

Per analizzare l'impatto in termini di crescita occupazionale delle imprese High-growth e delle imprese Gazelle, si considera il complesso delle imprese attive negli anni 2011-2014 con almeno un dipendente nel 2014; queste ultime ammontano a 1.058.909 unità con una differenza assoluta in termini di dipendenti dal 2011 al 2014 pari a circa -84.000 posizioni lavorative (Figura 6). Tale differenza può essere scomposta in tre componenti: 1) la differenza tra il numero dei dipendenti al 2014 meno il numero dei dipendenti al 2011 delle imprese sempre attive negli anni 2011-2014 che non risultano essere High-growth; 2) la differenza tra il numero dei dipendenti al 2014 meno il numero dei dipendenti al 2011 delle imprese High-growth; 3) la differenza tra il numero dei dipendenti al 2014 meno il numero dei dipendenti al 2011 delle imprese Gazelle.

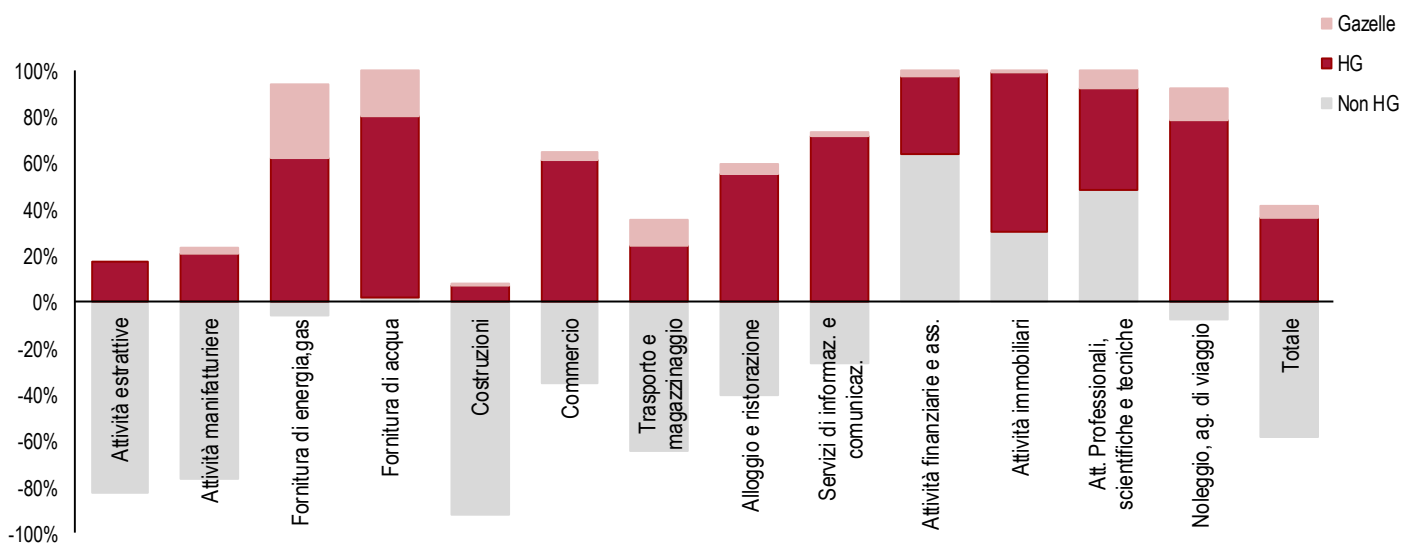
In generale l'aumento in termini occupazionali delle imprese High-growth e delle imprese Gazelle non riesce a compensare la perdita occupazionale delle imprese non High-growth.

² Come per le imprese nate con dipendenti, la stima delle imprese high-growth per l'anno 2014 è stata ottenuta grazie alla stima anticipata delle imprese con dipendenti.

A livello settoriale ciò è maggiormente evidente nelle attività Estrattive, in quelle manifatturiere nei Trasporti e magazzinaggio e nelle Costruzioni, settore in cui si registra la maggiore perdita occupazionale delle imprese non High-growth (-90,0%) compensata solo in parte dalla crescita delle High-growth (8,7%) e delle Gazelle (1,3%) appartenenti a questo settore.

In altri settori quali Fornitura di energia elettrica, gas e acqua, Commercio, Alloggio e Ristorazione, Servizi di informazione e comunicazione, Noleggio e agenzie di viaggio, il contributo alla crescita occupazionale delle imprese High-growth e delle imprese Gazelle è tale da compensare la perdita in termini di dipendenti delle imprese non High-growth.

FIGURA 6. CRESCITA IN TERMINI DI DIPENDENTI DELLE IMPRESE ATTIVE NEGLI ANNI 2011-2014, DELLE IMPRESE HIGH-GROWTH E DELLE IMPRESE GAZELLE PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA Valori percentuali



A capo delle nuove imprese uomini in sette casi su dieci

L'imprenditore è colui che detiene i fattori produttivi in termini di capitali, mezzi di produzione, forza lavoro e materie prime, sotto forma di imprese, attraverso i quali contribuisce alla creazione di nuova ricchezza e valore sotto forma di beni e servizi utili alla collettività.

Al fine di individuare la figura dell'imprenditore (o degli imprenditori) in ciascun tipo di impresa, sia essa impresa individuale o società di persone o società di capitali o cooperative, è stata messa a punto una metodologia che sfrutta le informazioni di fonte amministrativa utilizzate per l'individuazione dell'occupazione indipendente del registro delle imprese attive (ASIA).

Il 71,2% degli imprenditori delle nuove imprese con dipendenti è un uomo (71,2%) (Prospetto 7). Questo valore è influenzato soprattutto dal settore economico piuttosto che dal territorio (Prospetto 8).

L'imprenditorialità femminile delle imprese nuove nate si concentra maggiormente nel settore del Commercio (32,9% contro il 67,1% dell'imprenditorialità maschile) e nel settore degli Altri servizi (31,7% contro il 68,3%). Viceversa la quota più bassa di imprenditrici si osserva nel settore delle Costruzioni (15,4%).

PROSPETTO 7. CARATTERISTICHE SOCIO-DEMOGRAFICHE DEGLI IMPRENDITORI DELLE IMPRESE NATE CON DIPENDENTI PER MACROSETTORE ECONOMICO Anno 2013, valori percentuali

SETTORE ECONOMICO	CARATTERISTICHE DELL'IMPRENDITORE							
	Genere		Classi di età			Paese di nascita		
	Maschi	Femmine	fino a 29 anni	da 30 a 49 anni	50 anni e oltre	Italia	UE	Extra-UE
Industria in s.s.	70,8	29,2	12,3	56,3	31,4	81,6	2,0	16,4
Costruzioni	84,6	15,4	13,7	59,3	27,0	84,9	5,1	9,9
Commercio	67,1	32,9	14,5	57,0	28,5	86,0	2,1	11,9
Altri servizi	68,3	31,7	13,9	55,5	30,6	89,6	2,4	8,0
Totale	71,2	28,8	13,8	56,7	29,5	86,8	2,7	10,4

Il 56,7% degli imprenditori delle imprese nuove nate ha un'età compresa tra i 30 e i 49 anni. Gli imprenditori più giovani (meno di 30 anni) sono relativamente più numerosi nel settore delle Costruzioni (14,5%), mentre quelli con 50 anni e oltre lo sono nell'Industria in senso stretto.

È in tale comparto che si registra la quota più alta di imprenditori nati in Paesi extra UE (16,4%), mentre nel settore degli Altri servizi è presente la quota più alta di imprenditori italiani (89,6%).

Non emergono differenze significative tra le quattro ripartizioni geografiche (Figura 10), relativamente al genere dell'imprenditore delle imprese nuove nate. L'imprenditorialità femminile, infatti, varia da un minimo del 27,9% nel Nord-ovest a un massimo di 29,9% nel Centro.

Nel Sud e Isole gli imprenditori sono più giovani: la quota di imprenditori con meno di 30 anni raggiunge il 17,7% contro l'11,2% di quella registrata nel Nord-est.

Nel Sud e Isole le quote di imprenditori provenienti da Paesi esteri UE (1,9%) e extra UE (4,4%) sono molto più basse rispetto ai valori medi nazionali rispettivamente del 2,7% e del 10,4%.

PROSPETTO 8. CARATTERISTICHE SOCIO-DEMOGRAFICHE DEGLI IMPRENDITORI DELLE IMPRESE NATE CON DIPENDENTI PER RIPARTIZIONE GEOGRAFICA Anno 2013, valori percentuali

RIPARTIZIONE GEOGRAFICA	CARATTERISTICHE DELL'IMPREDITORE							
	Genere		Classi di età			Paese di nascita		
	Maschi	Femmine	fino a 29 anni	da 30 a 49 anni	50 anni e oltre	Italia	UE	Extra-UE
Nord-ovest	72,1	27,9	11,7	56,2	32,1	83,1	2,9	14,0
Nord-est	71,5	28,5	11,2	55,9	32,9	82,0	3,2	14,8
Centro	70,1	29,9	12,3	55,9	31,8	84,0	3,5	12,6
Sud-Isole	71,0	29,0	17,7	57,9	24,4	93,7	1,9	4,4
Totale	71,2	28,8	13,8	56,7	29,5	86,8	2,7	10,4

Differenze significative si riscontrano confrontando le caratteristiche socio-demografiche degli imprenditori delle imprese potenzialmente High-growth (ovvero le imprese sempre attive negli anni 2010-2013 con almeno 10 dipendenti nel 2010), delle imprese High-growth e delle imprese Gazelle (Prospetto 9).

In media la quota di imprenditrici è minore nelle imprese High-growth (24,2%) sia rispetto alle imprese potenzialmente High-growth (26,7%) sia rispetto alle imprese Gazelle (25,6%).

Sono molto più numerosi gli imprenditori ultra-cinquantenni, soprattutto nelle imprese potenzialmente High-growth, dove raggiungono il 63,8%. Imprenditori mediamente più giovani si contano nelle imprese Gazelle; in queste imprese giovani (4 o 5 anni) ad alta crescita occupazionale, la quota degli imprenditori con meno di 30 anni è del 5,4% e raggiunge il 10% nel settore delle Costruzioni.

Interessante è anche la distribuzione degli imprenditori per Paese di nascita. Sebbene per tutte e tre le popolazioni di imprese si ha una netta concentrazione di imprenditori italiani, le percentuali di imprenditori provenienti da Paesi UE ed extra-UE è maggiore nelle imprese Gazelle.

In particolare nel settore delle Costruzioni il 7,1% degli imprenditori delle imprese Gazelle proviene da Paesi UE, mentre la percentuale più alta di imprenditori provenienti da Paesi extra-UE si registra nel settore del Commercio (5,7%).

PROSPETTO 9. CARATTERISTICHE SOCIO-DEMOGRAFICHE DEGLI IMPRENDITORI DELLE IMPRESE POTENZIALMENTE HIGH-GROWTH, DELLE IMPRESE HIGH-GROWTH E DELLE IMPRESE GAZELLE PER MACROSETTORE ECONOMICO Anno 2013, valori percentuali
Imprese potenzialmente High-growth

SETTORE ECONOMICO	CARATTERISTICHE DELL'IMPREDITORE							
	Genere		Classi di età			Paese di nascita		
	Maschi	Femmine	fino a 29 anni	da 30 a 49 anni	50 anni e oltre	Italia	UE	Extra-UE
Industria in s. s.	73,0	27,0	1,6	32,0	66,4	98,0	0,7	1,3
Costruzioni	80,1	19,9	2,7	40,2	57,1	97,7	0,8	1,5
Commercio	72,3	27,7	2,0	35,0	63,0	97,8	0,6	1,6
Altri servizi	72,3	27,7	2,3	35,2	62,5	96,8	1,1	2,1
Totale	73,3	26,7	2,0	34,2	63,8	97,6	0,8	1,6

Imprese High-growth

SETTORE ECONOMICO	CARATTERISTICHE DELL'IMPREDITORE							
	Genere		Classi di età			Paese di nascita		
	Maschi	Femmine	fino a 29 anni	da 30 a 49 anni	50 anni e oltre	Italia	UE	Extra-UE
Industria in s. s.	77,0	23,0	2,7	38,5	58,8	97,3	0,7	2,0
Costruzioni	74,0	26,0	5,0	49,8	45,2	95,8	1,8	2,4
Commercio	76,3	23,7	2,6	44,1	53,3	97,3	1,1	1,6
Altri servizi	75,2	24,8	3,0	39,9	57,1	96,8	1,0	2,2
Totale	75,8	24,2	3,0	40,9	56,1	97,0	1,0	2,0

Imprese gazelle

SETTORE ECONOMICO	CARATTERISTICHE DELL'IMPREDITORE							
	Genere		Classi di età			Paese di nascita		
	Maschi	Femmine	fino a 29 anni	da 30 a 49 anni	50 anni e oltre	Italia	UE	Extra-UE
Industria in s. s.	75,1	24,9	6,4	44,6	49,0	94,8	2,4	2,8
Costruzioni	74,3	25,7	10,0	60,0	30,0	88,6	7,1	4,3
Commercio	70,5	29,5	1,6	63,1	35,3	90,2	4,1	5,7
Altri servizi	74,8	25,2	4,6	34,6	60,8	96,9	0,3	2,8
Totale	74,4	25,6	5,1	42,0	52,9	95,0	1,7	3,3

Glossario

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.

Creazione e perdita di occupazione (*Job-creation e Job-destruction*): Rapporto tra il numero di addetti delle imprese nate/cesstate con dipendenti nell'anno t e l'ammontare degli addetti del totale delle imprese attive con dipendenti nell'anno t . Oppure rapporto tra il numero di addetti delle imprese con dipendenti sopravvissute nell'anno $t+n$ ($n=1, \dots, 5$) e il numero di addetti delle imprese reali nate con dipendenti nell'anno t . L'osservazione del lavoro creato dalle imprese nate o perso dalle imprese cessate (o creato/perso dalle imprese sopravvissute) fornisce un'indicazione di come la demografia delle imprese contribuisce ai cambiamenti complessivi di occupazione nell'economia.

Dimensione media: rapporto tra il numero di addetti e il numero di imprese attive con dipendenti nell'anno t .

Imprenditorialità: fenomeno associato all'attività imprenditoriale; è un concetto dai molteplici aspetti e molti sono i fattori che la determinano. L'approccio OCSE-Eurostat cerca di combinare più indicatori empiricamente calcolabili e capaci di cogliere i vari aspetti del processo imprenditoriale (v. Nota metodologica § 1.2, p. 15).

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.

Impresa: secondo il Regolamento Eurostat (*Council Regulation* (EEC) N° 696/93) l'impresa è definita come "la più piccola combinazione di unità giuridiche che costituisce un'unità organizzativa per la produzione di beni o servizi, e che gode di un certo grado di autonomia nel processo decisionale, in particolare per l'assegnazione delle sue risorse correnti. Un'impresa svolge una o più attività in uno o più luoghi. Un'impresa può essere una sola unità giuridica".

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

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, 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 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 la formula:

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

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

a) $>0,2$.

Sono 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). Il tasso di sopravvivenza misurato in un determinato settore economico o area geografica è una importante misura di performance imprenditoriale. Tassi di sopravvivenza troppo bassi, per esempio, potrebbero agire come disincentivo sia per i giovani imprenditori che per i potenziali creditori, ostacolando la crescita a lungo termine e l’innovazione

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

Nota metodologica

1. Introduzione

1.1 OCSE-EUROSTAT *Entrepreneurship Indicators Programme (EIP)*

Negli ultimi anni è notevolmente cresciuto l'interesse sia politico che accademico nei confronti dell'imprenditorialità e delle sue determinanti. Nonostante molti Paesi abbiano fatto sforzi a sostegno dell'imprenditorialità, i risultati sono apparsi molto vari. In alcuni Paesi, ad esempio, l'imprenditorialità è collegata ai programmi di sviluppo regionale, in altri viene vista come elemento chiave di strategie progettate per facilitare ad alcuni gruppi minoritari la partecipazione nell'economia, in altri ancora l'imprenditorialità è intesa come sinonimo di creazione di nuove imprese, o come fattore a sostegno delle imprese ad alta crescita. Nessuno di questi approcci però è in grado di stabilire un *framework* di indicatori sull'imprenditorialità che siano categorizzati e organizzati: ognuno, infatti, si occupa di solo uno degli aspetti di tale fenomeno. In risposta a questa situazione è sorta la necessità di definire tale *framework* concettuale in cui collocare un insieme di indicatori sull'imprenditorialità che fossero comparabili a livello internazionale e che fossero in grado di indicare non solo il livello d'imprenditorialità, ma anche i fattori che la determinano e l'impatto che l'attività imprenditoriale ha nell'incontro con gli obiettivi politici.

Il presente documento dell'Istat prende come riferimento teorico il Programma di Indicatori sull'Imprenditorialità (EIP). L'EIP è un programma OCSE-Eurostat (anno 2007) 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 produzioni 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).

1.2 L'imprenditorialità e le sue misure

L'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 ambiti 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.

1.3 La demografia di impresa con dipendenti

La demografia di impresa con dipendenti si riferisce all'analisi statistica delle caratteristiche demografiche della popolazione di unità statistiche (le imprese) con dipendenti. Rispetto alla

demografia di impresa classica³ riferita a tutte le imprese attive, quella con dipendenti è considerata più significativa in termini di imprenditorialità. Le principali caratteristiche demografiche esaminate sono la natalità, la mortalità, la sopravvivenza, le imprese ad alta crescita occupazionale.

Particolare attenzione è rivolta all'impatto che queste componenti demografiche hanno sull'occupazione. In particolare, per quanto concerne la natalità delle imprese, il loro sviluppo viene seguito per cinque anni, al fine di esaminare come e se riescono a sopravvivere e a crescere.

Il periodo di riferimento dei dati è l'anno. Ci sono due tipi di variabili nel set di dati, il numero di imprese e l'occupazione (addetti e dipendenti).

La popolazione delle imprese attive con dipendenti si riferisce a tutte le imprese che sono attive nel corso dell'anno, anche per un periodo di tempo limitato e che hanno almeno un dipendente.

L'occupazione è calcolata in media annua.

2. Fonti di dati

Per la produzione di statistiche demografiche sulle imprese con dipendenti si fa riferimento al Registro statistico delle imprese attive. In Italia il Registro statistico delle imprese attive (ASIA) è costituito dalle unità economiche che esercitano arti e professioni nelle attività industriali, commerciali e dei servizi alle imprese e alle famiglie e fornisce informazioni identificative (denominazione e indirizzo) e di struttura (attività economica, addetti dipendenti e indipendenti, forma giuridica, data di inizio e fine attività, fatturato) di tali unità. Il Registro statistico rappresenta l'universo di riferimento unico per tutte le statistiche economiche. La sua realizzazione e l'utilizzo di tale universo costituisce il presupposto per rendere integrabili e comparabili le informazioni economiche relative alle unità che descrivono il sistema economico di un paese. Nel corso del tempo, alla tradizionale funzione di fornire la popolazione delle unità statistiche da cui poter estrarre i *frame* ed i campioni per le indagini, il Registro ha assunto ruoli sempre più rilevanti. Oggi il Registro è utilizzato direttamente per la produzione di statistiche sulla struttura della popolazione delle imprese per settore di attività economica, dimensione delle imprese e territorio, per la descrizione delle informazioni diffuse e delle metodologie implementate (<http://www.istat.it/it/archivio/131578>).

Con riferimento all'anno 2014 per la stima delle imprese nate con dipendenti e delle imprese "High-growth" e Gazelle si fa riferimento al progetto Asia anticipato che ha come obiettivo quello di fornire tutte le informazioni di struttura relative alla popolazione delle imprese con dipendenti a sei mesi dalla fine dell'anno di riferimento, utilizzando le informazioni amministrative disponibili prima di tale data⁴.

³ Per maggiori informazioni si rimanda alla nota metodologica allegata alla Statistica Report: <http://www.istat.it/it/archivio/164487>

⁴ Per maggiori informazioni si rimanda alla nota metodologica allegata alle Tavole di Dati: <http://www.istat.it/it/archivio/166033>

3. Copertura

I dati di demografia con dipendenti (numero di imprese reali nate, numero di imprese reali cessate, numero di imprese sopravvivenenti, High-growth e Gazelle e la loro relativa occupazione in termini di addetti e dipendenti) sono disponibili a partire dal 2004.

La copertura in termini di attività economica è quella indicata dal regolamento *Council Regulation (EC) No 295/2008 concerning structural business statistics, Annex IX*. A partire dal 2008, i dati di demografia coprono i settori economici dell'Industria in senso stretto (da B a E della classificazione Ateco2007), delle Costruzioni (F), del Commercio (G), del Trasporto e Magazzinaggio (H), delle Attività dei Servizi e Ristorazione (I), dei Servizi di Informazione e Comunicazione (J), delle Attività Finanziarie e Assicurative (K ad eccezione delle attività di holding, K64.2), delle Attività Immobiliari (L), delle Attività professionali, scientifiche e tecniche (M) e del Noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese (N).

4. Principali concetti e definizioni

Attualmente, la demografia delle imprese con dipendenti fornisce informazioni rilevanti di supporto alle decisioni politiche e indicatori a sostegno della strategia Europa 2020. Gran parte degli indicatori di demografia confluiscono nel sistema OCSE-Eurostat "Entrepreneurship Indicators Programme".

In sintesi, le principali componenti demografiche identificate sono:

- Le imprese nate reali con dipendenti.
- Le imprese cessate reali con dipendenti.
- Le imprese con dipendenti sopravvivenenti fino a cinque anni.
- Le imprese High-growth e le imprese Gazelle.
- L'occupazione in termini di addetti e dipendenti correlata a tali componenti.
- Indicatori derivati, come i tassi di natalità e mortalità, i tassi di sopravvivenza, il tasso di imprese High-growth e Gazelle, indicatori basati sull'occupazione.
- Le componenti socio-demografiche dell'occupazione dipendente.
- Le principali caratteristiche demografiche dell'imprenditore.

La metodologia adottata per l'identificazione di tali componenti demografiche è quella prevista nel manuale di Eurostat-OCSE sulla demografia delle imprese (disponibile sul sito Eurostat). I concetti e le definizioni fanno riferimento anche al Manuale delle Raccomandazioni e indicazioni sui Registri statistici, fonte principale dei dati di demografia.

In particolare per poter definire le imprese nate e cessate non si può prescindere dal concetto stesso di impresa (per le definizioni di impresa, di specifiche tipologie di impresa e dei principali indicatori diffusi, si rimanda al Glossario).

5. Metodo di identificazione delle principali componenti demografiche

Da un punto di vista metodologico, le componenti demografiche possono essere identificate a partire dai dati di base (i dati del Registro delle imprese) applicando una opportuna procedura sviluppata secondo una metodologia armonizzata a livello Europeo. Le principali componenti demografiche identificate sono: le imprese nate reali con dipendenti, le reali cessate con dipendenti, le imprese sopravvivenenti con dipendenti, le imprese High-growth e le imprese Gazelle.

5.1 Identificazione delle imprese reali nate con dipendenti

Con riferimento alla imprenditorialità siamo interessati alla sottopopolazione di imprese con uno o più dipendenti. Mentre nella Demografia di impresa "standard" la natalità copre tutte le unità (senza alcuna soglia) la Demografia di impresa con dipendenti si concentra sulle imprese con almeno un dipendente. Quindi si aggiunge questa nuova definizione di nascita (EEB) per completare la nascita dell'impresa.

Per definizione ci sono due condizioni che qualificano un'impresa come impresa reale nata con dipendenti: a) è una impresa reale nata nell'anno t (vera nascita) con almeno un dipendente durante l'anno di nascita, b) è una impresa che esisteva prima dell'anno t , senza dipendenti nei due anni precedenti e assume almeno un dipendente nell'anno t (entrata per crescita). Le acquisizioni (una unità che acquisisce un'altra unità e raggiunge la soglia di un dipendente grazie all'acquisizione), già disponibili dalla metodologia utilizzata per identificare la natalità e mortalità delle imprese con e senza dipendenti, devono essere escluse. Schematicamente sia:

N_t = popolazione di imprese attive (con dipendenti ≥ 0) nell'anno t ;

$N(1)_t$ = popolazione di imprese attive (con dipendenti > 0) nell'anno t ;

$N(0)_{t-1}$ = popolazione di imprese attive (con dipendenti $= 0$) nell'anno $t-1$;

$N(1)_{t-1}$ = popolazione di imprese attive (con dipendenti > 0) nell'anno $t-1$;

$N(0)_{t-2}$ = popolazione di imprese attive (con dipendenti $= 0$) nell'anno $t-2$;

$N(1)_{t-2}$ = popolazione di imprese attive (con dipendenti > 0) nell'anno $t-2$;

$RB(1)_t$ = nascite reali (con dipendenti > 0) nell'anno t .

L'unione per codice identificativo delle popolazioni di tre anni consecutivi determina i seguenti possibili risultati:

$t-2$	$t-1$	T	Output
$N(0)_{t-2}$	$N(0)_{t-1}$	$N(1)_t$	Nascita per crescita
$N(0)_{t-2}$	$N(1)_{t-1}$	$N(1)_t$	-
$N(0)_{t-2}$	missing	$N(1)_t$	Nascita per crescita
$N(1)_{t-2}$	$N(0)_{t-1}$	$N(1)_t$	-
$N(1)_{t-2}$	$N(1)_{t-1}$	$N(1)_t$	-
$N(1)_{t-2}$	missing	$N(1)_t$	-
missing	$N(0)_{t-1}$	$N(1)_t$	Nascita per crescita
missing	$N(1)_{t-1}$	$N(1)_t$	-
missing	missing	$RB(1)_t$	Imprese reali nate con almeno un dipendente

5.2 Identificazione delle imprese reali cessate con dipendenti

Come le imprese reali nate ci sono due condizioni che qualificano un'impresa come impresa reale cessata con dipendenti (EED): a) è un'impresa cessata nell'anno t (cessazione reale), con almeno un dipendente nell'anno di cessazione; b) ha almeno un dipendente nell'anno t e ha continuato ad esistere negli anni $(t+1)$ e $(t+2)$ senza dipendenti (cessazione per perdita di occupazione dipendente). Le scissioni (una unità che si scinde in più unità e perde occupazione a causa della scissione), già disponibili dalla metodologia utilizzata per identificare la natalità e mortalità delle imprese con e senza dipendenti, devono essere escluse. Schematicamente sia:

N_t = popolazione di imprese attive (con dipendenti ≥ 0) nell'anno t ,

$N(1)_t$ = popolazione di imprese attive (con dipendenti > 0) nell'anno t ,

$N(0)_{t+1}$ = popolazione di imprese attive (con dipendenti $= 0$) nell'anno $t+1$;

$N(1)_{t+1}$ = popolazione di imprese attive (con dipendenti > 0) nell'anno $t+1$;

$N(0)_{t+2}$ = popolazione di imprese attive (con dipendenti $= 0$) nell'anno $t+2$;

$N(1)_{t+2}$ = popolazione di imprese attive (con dipendenti > 0) nell'anno $t+2$;

$RD(1)_t$ = cessazioni reali (con dipendenti > 0) nell'anno t .

L'unione per codice identificativo delle popolazioni di tre anni consecutivi determina i seguenti possibili risultati:

t	$t+1$	$t+2$	Output
$N(1)_t$	$N(0)_{t+1}$	$N(0)_{t+2}$	Cessazione per perdita di occupazione dipendente
$N(1)_t$	$N(1)_{t+1}$	$N(0)_{t+2}$	-
$N(1)_t$	$N(0)_{t+1}$	$N(1)_{t+2}$	-
$N(1)_t$	$N(0)_{t+1}$	missing	Cessazione per perdita di occupazione dipendente
$RD(1)_t$	missing	missing	Cessazioni reali con almeno un dipendente

5.3 Identificazione delle imprese sopravvivenenti

La produzione di statistiche sulle imprese con dipendenti sopravvivenenti si basa essenzialmente su tre popolazioni, derivabili dal processo di individuazione delle imprese con dipendenti nate (cessate) reali.

a) Le imprese con dipendenti nate in $(t-1)$ o, le imprese con dipendenti sopravvivenenti in $(t-1)$ nate precedentemente ($RB(t-i)$ per $i=2, \dots, 5$).

b) Le imprese con dipendenti attive nell'anno t .

c) Le entrate con dipendenti nell'anno t per incorporazione e il loro eventuale legame con imprese già esistenti.

Un'impresa con dipendenti nata nell'anno $(t-1)$ sopravvive nell'anno t se continua ad essere attiva con almeno un dipendente nell'anno t (sopravvivenza senza modificazioni). Se l'impresa non è

attiva nell'anno t , si ritiene che sopravviva se la sua attività è rilevata da una nuova impresa (entrata) che ha iniziato l'attività nell'anno t con almeno un dipendente (sopravvivenza per incorporazione). Un'impresa nata nell'anno $(t-1)$ che è presente anche nell'anno t non è considerata sopravvivenza se nell'anno t non ha più dipendenti.

5.4 Identificazione delle 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 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) escludere le imprese reali nate nell'anno $(t-3)$.

Si ottiene così l'insieme delle imprese potenzialmente High-growth. Formalmente:

$$Potential_HG_t = (N_{t-3(10dip)} \cap N_{t-2} \cap N_{t-1} \cap N_t) \setminus RB_{t-3}$$

- 4) Un'impresa dell'insieme delle $Potential_HG$ è considerata High-growth in termini di dipendenti se per essa vale:

$$\sqrt[3]{\frac{dipendenti_t}{dipendenti_{(t-3)}}} - 1 \geq 0,2.$$

Sono escluse dalle imprese High-growth tutte le imprese la cui crescita in termini di occupazione dipendente è dovuta a eventi di trasformazione (acquisizioni e cessioni).

5.5 Identificazione delle 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 $(t-5)$.

Formalmente:

$$Gazelles_t = (HG_t \cap RB_{t-4}) \cup (HG_t \cap RB_{t-5}).$$