

## L'imprenditorialità in Italia

Anni 2005-2008

Istituto  
nazionale  
di statistica

APPROFONDIMENTI

Direzione centrale  
comunicazione ed editoria  
Tel. + 39 06.4673.2243-2244

Centro di informazione  
statistica  
Tel. + 39 06 4673.3106

*Informazioni e chiarimenti*  
Direzione Centrale registri  
statistici, dati amministrativi e  
statistiche sulla Pubblica  
Amministrazione  
Via Tuscolana, 1776 Roma

Patrizia Cella  
Tel. +39 06 4673 6227

Caterina Viviano  
Tel. +39 06 4673 6219

*Negli ultimi anni è notevolmente cresciuto l'interesse sia politico che accademico nei confronti dell'imprenditorialità e delle sue determinanti. Questo Approfondimento prende come riferimento teorico il Programma di indicatori sull'imprenditorialità (Eip)<sup>1</sup>, proposto inizialmente nel 2006 dall'Ocse. Nel 2007 tale programma è stato rilanciato in collaborazione con Eurostat al fine di creare un unico Programma Ocse-Eurostat per dare linee guida sulle definizioni standard dell'imprenditorialità utili come base per la collezione di dati empirici.*

Le politiche a sostegno dell'imprenditorialità varate in numerosi paesi hanno avuto risultati sono stati molto eterogenei. In alcuni di questi 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, singolarmente, è però in grado di catturare questo fenomeno nel suo complesso. In risposta a questa situazione è sorta la necessità di definire un quadro concettuale in cui collocare un insieme di indicatori sull'imprenditorialità che fossero comparabili a livello internazionale e allo stesso tempo 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. L'Eip ha prodotto dei primi risultati, che vengono presentati in questo documento.

<sup>1</sup> Precedentemente all'Eip, nel 2004, la seconda Conferenza "Oecd Ministerial Conference on Sme" ad Istanbul impose all'Ocse di sviluppare "una robusta e comparabile base statistica su cui la politica delle Sme (piccole e medie imprese) potesse essere sviluppata". Nel 2005 la Fondazione Kauffman degli Stati Uniti offrì un finanziamento all'Ocse per uno studio specifico finalizzato a determinare cosa potesse essere fatto al fine di migliorare i dati sull'imprenditorialità; a questo studio partecipò anche il Consorzio internazionale sull'imprenditorialità (Ice) costituito da sette paesi Ocse.

## L'imprenditorialità e le sue misure

L'imprenditorialità è un concetto complesso, definito da molteplici aspetti e fattori; pertanto risulta impossibile darne una definizione univoca. L'approccio Ocse-Eurostat cerca di combinare vari aspetti dell'imprenditorialità con indicatori che siano statisticamente calcolabili e capaci di cogliere i vari aspetti del processo imprenditoriale. La definizione adottata considera tre componenti:

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

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 il suo obiettivo è quello di identificare un insieme di indicatori 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 aspetti legati all'imprenditorialità separati, ma interconnessi:

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

Di seguito l'attenzione sarà concentrata sugli indicatori di performance imprenditoriale, fra i quali si possono individuare (Schema 1) tre sottogruppi<sup>2</sup>: il primo sottogruppo (A) è relativo agli indicatori collegati alle imprese; il secondo (B) e il terzo sottogruppo (C) riguardano più da vicino la performance imprenditoriale, cioè l'impatto che l'imprenditorialità ha in termini, rispettivamente, di occupazione e ricchezza.

Schema 1 - I principali indicatori di performance imprenditoriale<sup>3</sup>

Performance imprenditoriale		
Indicatori basati sulle imprese (A)	Indicatori basati sull'occupazione (B)	Indicatori basati sulla ricchezza (C)
A1. Tasso di natalità delle imprese con dipendenti	B1. Tasso di imprese High-Growth per occupazione	C1. Tasso di imprese High-Growth per fatturato
A2. Tasso di mortalità delle imprese con dipendenti	B2. Tasso di imprese Gazelle per occupazione	C2. Tasso di imprese Gazelle per fatturato
A3. Tasso lordo e netto di turnover	B3. Occupazione delle sopravvivenenti a 3 anni	
A4. Tasso di sopravvivenza a 3 anni	B4. Addetti medi delle sopravvivenenti a 3 anni	C3. Esportazione delle imprese più giovani
A5. Proporzioni delle imprese sopravvivenenti a 3 anni		

<sup>2</sup> Per un approfondimento su tutti gli indicatori di performance imprenditoriale si rimanda a *OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Program Manual*.

<sup>3</sup> Per la definizione e il calcolo degli indicatori si rimanda al glossario.

## Gli indicatori basati sulle imprese

### Natalità, mortalità e tasso lordo di turnover delle imprese con dipendenti

In generale sono due le condizioni che definiscono la nascita (la cessazione) di un'impresa con dipendenti: è un'impresa reale nata<sup>4</sup> (cessata) con almeno un dipendente nell'anno di nascita (cessazione); è un'unità già esistente che passa da una situazione di non occupazione (non ha dipendenti) ad una di occupazione (almeno un dipendente) (viceversa per la mortalità). Il tasso di natalità (e mortalità) delle imprese con dipendenti, può essere visto come un indicatore indiretto di una tipologia di "business" più strutturata rispetto ad un tasso di natalità (mortalità) calcolato su tutte le imprese attive e, quindi, un indicatore più significativo in termini di imprenditorialità.

Nel 2008 sono nate poco più di 142 mila imprese con dipendenti con un tasso di natalità pari al 10,0 per cento, (1,6 punti percentuali in meno rispetto all'anno precedente) (Tavola 1). Sebbene il calo della natalità interessi tutti i settori, sono soprattutto le Costruzioni a registrare negli ultimi due anni una marcata diminuzione (-1,4 punti percentuali tra il 2006 e il 2007 e -3,2 punti percentuali tra il 2007 e il 2008). Al contrario della natalità, la mortalità delle imprese con dipendenti non presenta una differenza significativa tra gli anni presi in considerazione sia per il totale delle attività sia per i vari macrosettori (la maggiore differenza si riscontra tra il 2006 e il 2007, +0,6 per cento). La somma di questi due fattori – riduzione della natalità e stabilità della mortalità – produce un tasso decrescente di turnover lordo<sup>5</sup>, il quale rappresenta, per un certo periodo, la dinamica demografica in un'economia (creazione/distruzione di imprese).

Tavola 1 – Tassi di natalità e di mortalità delle imprese con dipendenti e tasso lordo di turnover per macrosettor di attività economica - Anni 2005-2008 (numero e valori percentuali) (a)

ANNI	Tassi di natalità	Imprese nate con dipendenti	Tassi di mortalità	Imprese cessate con dipendenti	Tasso lordo di turnover
<b>Industria in senso stretto</b>					
2005	5,7	17.147	7,1	21.374	12,8
2006	7,8	23.596	6,6	19.911	14,4
2007	7,2	21.995	6,7	20.396	13,9
2008(b)	6,5	18.500	6,7	19.104	13,2
<b>Costruzioni</b>					
2005	12,4	30.433	11,8	28.924	24,2
2006	17,3	45.110	11,6	30.246	28,9
2007	15,9	43.547	13,5	37.195	29,4
2008(b)	12,7	34.826	12,1	33.065	24,8
<b>Commercio</b>					
2005	8,8	30.126	8,6	29.433	17,4
2006	12,1	42.911	8,0	28.407	20,1
2007	11,4	41.764	8,4	30.961	19,8
2008(b)	9,7	36.246	7,8	29.082	17,5
<b>Altri servizi</b>					
2005	10,0	41.656	8,9	36.937	18,9
2006	13,3	58.116	8,3	36.290	21,6
2007	12,2	56.073	8,7	39.881	20,9
2008(b)	10,9	52.899	8,4	41.004	19,3
<b>Totale</b>					
2005	9,1	119.362	8,9	116.668	18,0
2006	12,5	169.733	8,5	114.854	21,0
2007	11,6	163.379	9,1	128.433	20,7
2008(b)	10,0	142.471	8,6	122.255	18,6

(a) Natalità e mortalità del 2008 classificate secondo la nuova Nace Rev.2.

(b) Valori stimati per la mortalità.

<sup>4</sup> Per la definizione di impresa reale nata (cessata) si veda il glossario.

<sup>5</sup> Il tasso di turnover lordo, calcolato come somma del tasso di natalità e il tasso di mortalità, è una misura della dinamica demografica (creazione/distruzione) di imprese in una economia.

Da un punto di vista territoriale la diminuzione del tasso di natalità delle imprese con dipendenti coinvolge tutte le regioni italiane (Tavola 2). In particolare per le regioni Piemonte, Marche, Umbria, Puglia, Sardegna e per la provincia di Trento la differenza tra il tasso di natalità del 2007 e quello del 2008 supera i 2 punti percentuali. Il Nord-est continua ad essere l'area geografica con il tasso di natalità più basso (8,0 per cento), mentre il Centro e Sud e Isole sono le ripartizioni con tassi di natalità relativamente più alti e sempre al di sopra del dato medio nazionale.

I tassi di mortalità regionali riferiti al 2008 mostrano differenze poco significative rispetto all'anno precedente e comunque al di sotto del mezzo punto percentuale. Le uniche eccezioni sono rappresentate dalla Valle d'Aosta, la provincia di Trento e il Molise (con diminuzioni del tasso di mortalità che superano l'1,0 per cento) e la Sardegna che presenta una riduzione di 2,4 punti percentuali.

Tavola 2 – Tassi di natalità e mortalità delle imprese con dipendenti per regione e ripartizione geografica - Anni 2005-2008  
(valori percentuali) (a)

RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE	2005		2006		2007		2008 (b)	
	Tasso di natalità	Tasso di mortalità						
Piemonte	7,9	8,8	10,6	8,1	10,9	8,8	8,8	8,4
V. d'Aosta/V. d'Aoste	8,6	8,3	9,5	7,2	8,7	9,3	6,9	8,1
Liguria	9,5	9,2	12,1	8,5	11,1	9,4	9,2	8,7
Lombardia	7,7	7,8	10,3	7,3	9,6	7,8	8,6	7,4
Trento	7,0	6,1	9,4	6,4	8,8	7,7	6,5	6,4
Bolzano	6,6	6,4	7,9	6,2	6,6	6,4	5,7	6,1
Veneto	4,5	7,5	13,2	7,2	9,9	7,9	7,9	7,3
Friuli-V. Giulia	6,5	7,8	10,4	7,6	9,6	8,8	7,6	7,7
Emilia-Romagna	8,3	8,2	10,2	7,8	10,4	8,7	8,7	7,9
Marche	9,1	8,2	11,1	8,0	10,9	8,8	8,6	8,0
Toscana	9,0	8,8	11,4	8,4	11,0	8,9	9,2	8,5
Umbria	9,5	8,3	10,9	8,3	11,1	8,4	8,8	7,9
Lazio	12,1	10,0	16,0	9,5	14,2	10,1	12,3	9,6
Campania	11,3	11,3	16,2	10,3	14,7	10,5	13,3	10,4
Abruzzo	11,3	9,9	13,1	9,1	12,9	9,8	11,0	9,2
Molise	10,5	10,4	17,7	9,1	13,1	11,1	12,1	9,8
Puglia	12,1	10,1	14,9	9,7	14,8	10,0	12,7	9,7
Basilicata	10,8	11,0	14,4	9,5	12,6	10,1	11,9	10,0
Calabria	11,9	11,6	14,9	10,7	14,4	11,5	14,1	10,9
Sicilia	12,5	10,3	14,6	10,1	13,7	10,7	12,7	10,1
Sardegna	10,6	9,4	14,2	9,1	12,6	11,9	10,4	9,5
Nord-ovest	8,0	8,2	10,5	7,7	10,1	8,2	8,7	7,8
Nord-est	6,4	7,7	11,3	7,4	9,8	8,2	8,0	7,5
Centro	10,3	9,2	13,2	8,8	12,3	9,3	10,4	8,8
Sud-Isole	11,7	10,5	15,0	9,9	14,0	10,6	12,5	10,0
<b>Italia</b>	<b>9,1</b>	<b>8,9</b>	<b>12,5</b>	<b>8,5</b>	<b>11,6</b>	<b>9,1</b>	<b>10,0</b>	<b>8,6</b>

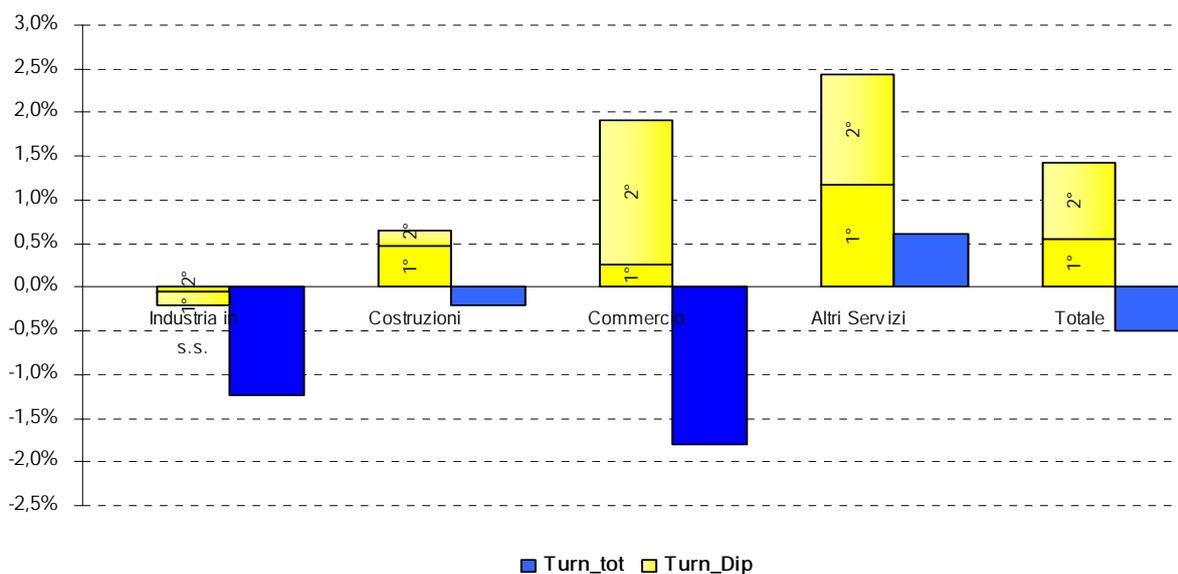
(a) Natalità e mortalità del 2008 classificate secondo la nuova Nace Rev.2.

(b) Valori stimati per la mortalità.

Il confronto tra la natalità e la mortalità delle imprese con dipendenti rispetto a quella di tutte le imprese ha fatto emergere differenze significative sia a livello settoriale che territoriale, e questo è stato possibile mettendo a confronto i due turnover netti (dati dalla differenza tra il tasso di natalità e quello di mortalità) (Figura 1). In particolare il tasso netto di turnover calcolato per le imprese con dipendenti (Turn\_dip) è stato scomposto in due componenti: la prima componente è relativa al turnover netto calcolato come differenza tra il tasso di natalità relativo alle imprese reali nate con almeno un dipendente nell'anno di nascita e il tasso di mortalità relativo alle imprese reali cessate con almeno un dipendente nell'anno di cessazione; la seconda componente riguarda invece la parte di turnover netto, calcolata come differenza tra il tasso di natalità e il tasso di mortalità delle imprese che passano da una situazione di non occupazione (numero di dipendenti=0) ad una di occupazione (almeno un dipendente).

Se la dinamica demografica complessiva (Turn\_tot) presenta nel 2008 un bilancio negativo pari a -0,5 per cento, quella relativa alle imprese con dipendenti presenta un bilancio positivo, +1,4 per cento. Solo il settore degli Altri servizi presenta valori positivi per ambedue i tassi; viceversa, l'Industria in senso stretto è l'unico settore a presentare un valore negativo anche per il turnover calcolato rispetto alle imprese con dipendenti. Dal confronto tra le due componenti che costituiscono il turnover netto calcolato rispetto alle imprese con dipendenti, emergono differenze significative soprattutto nel settore del Commercio, dove la quota di turnover dovuta al passaggio da una situazione di non occupazione a una di occupazione (seconda componente) raggiunge l'1,7 per cento rispetto allo 0,3 per cento della prima componente.

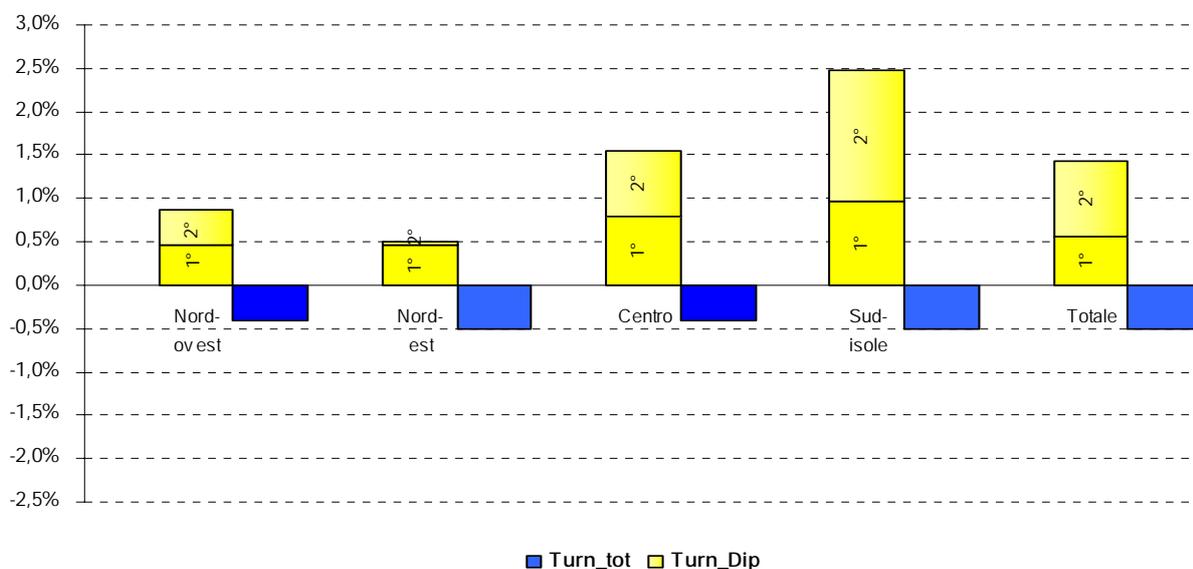
Figura 1 – Turnover netto delle imprese con dipendenti (Turn\_dip) e turnover netto di tutte le imprese (Turn\_tot) per settore di attività economica - Anno 2008 (a) (valori percentuali)



(a) Valori stimati per la mortalità.

Da un punto di vista territoriale il tasso netto di turnover delle imprese con dipendenti risulta più variabile rispetto a quello calcolato su tutte le imprese attive. La ripartizione Sud e Isole è quella che si differenzia maggiormente dalle altre sia perché presenta il tasso netto di turnover delle imprese con dipendenti (Turn\_dip) più alto (2,5 per cento), sia per il peso notevole che assume il passaggio da una situazione di non occupazione ad una di occupazione (seconda componente) (Figura 2).

Figura 2 – Turnover netto delle imprese con dipendenti (Turn\_dip) e turnover netto di tutte le imprese (Turn\_tot) per ripartizione geografica - Anno 2008 (a) (valori percentuali)



(a) Valori stimati per la mortalità.

#### Tasso e proporzione delle imprese con dipendenti sopravvivenuti (a tre anni)

In generale i tassi di sopravvivenza sono importanti per la misura dell'imprenditorialità in quanto danno una prima indicazione della performance delle imprese nate. Pertanto il **"Tasso di sopravvivenza"** a tre anni è un indicatore del successo delle nuove imprese con dipendenti.

La proporzione delle imprese con dipendenti sopravvivenuti a tre anni (che possiamo definire **"Proporzione di imprese giovani"**), calcolata come rapporto tra il numero delle imprese con dipendenti nate al tempo (t-3) sul totale delle imprese attive con dipendenti al tempo t, è invece una misura del contributo delle imprese più giovani su tutta l'attività imprenditoriale (Tavola 3).

Tavola 3 – Tassi di sopravvivenza a tre anni e proporzione delle imprese giovani con dipendenti nate nel 2005 per settore di attività economica (valori percentuali)

Settori di attività economica	Tasso di sopravvivenza	Proporzione di imprese giovani
Industria in s.s.	62,5	3,8
Costruzioni	50,4	5,6
Commercio	57,3	4,6
Altri servizi	58,0	5,0
Totale	56,5	4,8

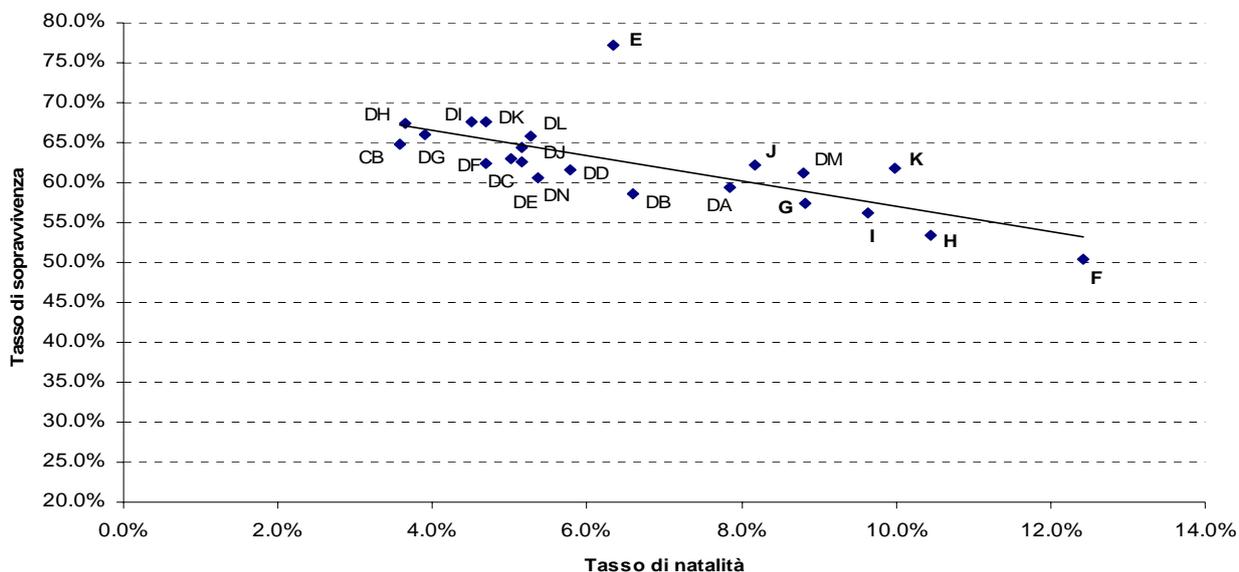
Il contributo delle imprese più giovani per il settore dell'Industria in senso stretto è il più basso (3,8 per cento), nonostante le imprese appartenenti a questo settore sopravvivano di più (62,5 per cento). Viceversa le Costruzioni, a fronte di un tasso di sopravvivenza relativamente più basso (50,4 per cento), presentano il tasso di proporzione più alto (5,6 per cento).

Confrontando per settore di attività economica il tasso di natalità con il tasso di sopravvivenza a tre anni delle imprese con dipendenti nate nel 2005, emerge che a tassi di natalità più alti sono associati tassi di sopravvivenza più bassi (Figura 3)<sup>6</sup>. Le Costruzioni sono il settore con il tasso di natalità con dipendenti

<sup>6</sup> La relazione che lega i due tassi è la seguente: (tasso\_sopravvivenza=0,72838+1,5829 tasso\_natalità) con un coefficiente di correlazione pari a 0,6.

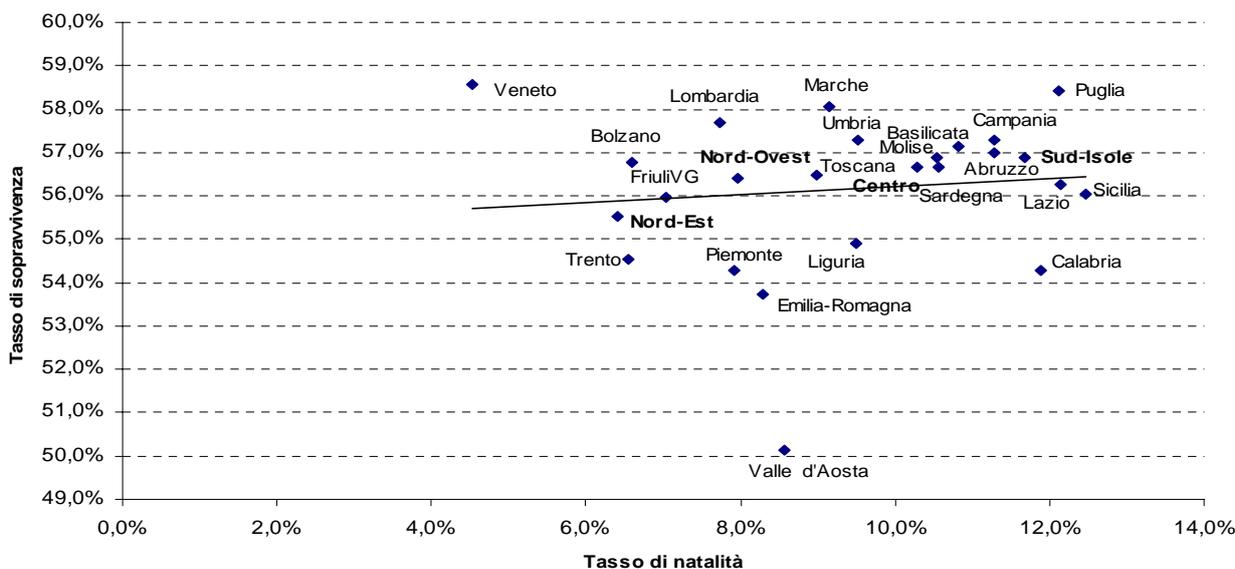
più elevato (12,4 per cento) a cui è associato il tasso di sopravvivenza a tre anni più basso (50,4 per cento). La Produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua presenta il tasso di sopravvivenza più elevato (77,1 per cento), mentre l'Estrazione di minerali non energetici insieme alla Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche sono le divisioni con i tassi di natalità più bassi (circa 3,6 per cento).

Figura 3 – Tasso di natalità e tasso di sopravvivenza a tre anni delle imprese con dipendenti nate nel 2005 per settore di attività economica



Da un punto di vista territoriale non sembra invece esserci una correlazione significativa tra tassi di natalità e tassi di sopravvivenza a tre anni delle imprese con dipendenti nate nel 2005 (Figura 4)<sup>7</sup>. La Valle d'Aosta è la regione con il tasso di sopravvivenza più basso (50,1 per cento), mentre il Veneto è la regione con il tasso di sopravvivenza più alto (58,6 per cento); seguono la Puglia (58,4 per cento), le Marche (58,1 per cento) e la Lombardia (57,7 per cento). Sicilia e Puglia sono le regioni con i tassi di natalità più elevati (rispettivamente 12,5 per cento e 12,1 per cento).

Figura 4 – Tasso di natalità e tasso di sopravvivenza a tre anni delle imprese con dipendenti nate nel 2005 per regione e ripartizione geografica



<sup>7</sup> La relazione che lega i due tassi è la seguente: (tasso\_sopravvivenza=0,5529+0,0927 tasso\_natalità) con un coefficiente di correlazione pari a 0,01.

## Gli indicatori basati sull'occupazione

### Imprese *high-growth* e imprese *gazelle*

Per essere considerate portatrici di importanti valori “imprenditoriali”, ovvero creatrici di “nuovo valore”, le imprese non devono essere necessariamente “nuove”; di particolare importanza sono, infatti, le imprese che hanno dimostrato una rapida crescita occupazionale in un periodo relativamente breve. Sono misure di “performance imprenditoriale” il tasso delle imprese *high-growth* e quello delle imprese *gazelle*, entrambi basati sulla crescita occupazionale. Secondo la definizione raccomandata da Ocse-Eurostat nel manuale sulla “Demografia d’impresa”: sono “*High-growth*” in termini di dipendenti 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<sup>8</sup>. 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 nell’anno di inizio periodo<sup>9</sup>. 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, cioè che hanno quattro o cinque anni.

Il tasso di *high-growth* e il tasso di *gazelle* sono tra gli indicatori più importanti delle dinamiche delle imprese in termini di creazione di occupazione (Tavola 4). L’Industria in senso stretto è il settore dove si registra la percentuale più bassa di *high-growth* per tutti gli anni considerati, mentre gli Altri servizi è il settore con la percentuale di *high-growth* più alta (5,8 per cento negli anni 2005 e 2008).

Tavola 4 – Tassi di *high-growth* e *gazelle* (per dipendenti) e numero di imprese *high-growth* e *gazelle* (per dipendenti) per macrosettore di attività economica – Anni 2005-2008 (numero e valori percentuali)

ANNI	Tassi di high-growth	Imprese High-growth	Tassi di gazelle	Imprese gazelle	% di gazelle su high-growth
<b>Industria in senso stretto</b>					
2005	2,2	1.494	0,3	194	13,0
2006	2,1	1.500	0,3	187	12,5
2007	2,3	1.553	0,2	143	9,2
2008	2,4	1.649	0,2	161	9,8
<b>Costruzioni</b>					
2005	5,0	845	0,8	142	16,8
2006	4,0	771	0,7	132	17,1
2007	4,2	838	0,7	133	15,9
2008	4,2	860	0,6	114	13,3
<b>Commercio</b>					
2005	4,2	957	0,5	108	11,3
2006	4,2	1.004	0,4	101	10,1
2007	3,8	948	0,4	91	9,6
2008	3,6	945	0,3	85	9,0
<b>Altri servizi</b>					
2005	5,8	1.804	1,1	334	18,5
2006	5,5	1.795	0,9	311	17,3
2007	5,6	1.917	0,8	278	14,5
2008	5,8	2.143	0,9	319	14,9
<b>Totale</b>					
2005	3,6	5.100	0,6	778	15,3
2006	3,5	5.070	0,5	731	14,4
2007	3,6	5.256	0,4	645	12,3
2008	3,7	5.597	0,4	679	12,1

<sup>8</sup> Per una dettagliata definizione delle imprese *high-growth* e del tasso di *high-growth* si rimanda al glossario.

<sup>9</sup> Il motivo di tale esclusione si deve fatto che le imprese nate ad inizio periodo (t-3) posso essere nate in diversi mesi dell’anno t-3; poiché sia l’occupazione che il fatturato sono calcolate come medie annue, queste potrebbero essere significativamente più piccole nell’anno di nascita delle imprese in quanto più corto è il periodo di attività dell’impresa in tale anno.

Da un punto di vista territoriale (Tavola 5) il Sud e Isole è la ripartizione che, nel complesso, detiene la percentuale più alta sia delle imprese *high-growth* (sempre al di sopra del 5,0 per cento), sia delle imprese *gazelle* (sempre maggiore del mezzo punto percentuale). Il Nord-est e il Nord-ovest invece presentano i tassi di *high-growth* e *gazelle* relativamente più bassi e sempre al di sotto del dato medio nazionale per tutti gli anni considerati.

Tavola 5 – Tassi di *high-growth* e *gazelle* (per dipendenti) per regione e ripartizione geografica – Anni 2005-2008 (valori percentuali)

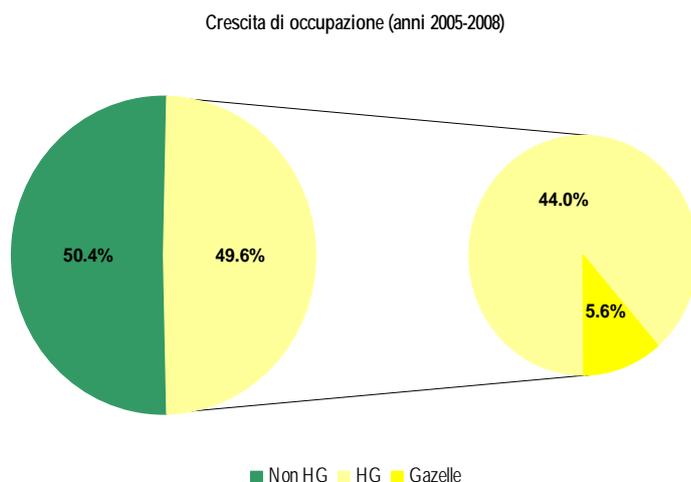
AREE GEOGRAFICHE	2005		2006		2007		2008	
	Tasso di high-growth	Tasso di gazelle	Tasso di high- growth	Tasso di gazelle	Tasso di high-growth	Tasso di gazelle	Tasso di high-growth	Tasso di gazelle
Piemonte	3,1	0,4	2,7	0,4	2,9	0,3	2,9	0,4
V. d'Aosta/V. d'Aoste	2,4	1,4	2,6	0,3	2,9	0,3	2,2	0,0
Liguria	4,2	0,5	3,9	0,6	3,7	0,4	3,6	0,4
Lombardia	3,0	0,4	2,9	0,4	3,0	0,3	3,2	0,4
Trento	3,1	0,2	3,3	0,4	3,1	0,5	2,7	0,1
Bolzano	2,1	0,3	2,8	0,2	3,0	0,3	2,8	0,3
Veneto	2,7	0,4	2,4	0,3	2,7	0,3	2,6	0,3
Friuli-V. Giulia	2,6	0,2	2,9	0,5	3,0	0,3	3,4	0,3
Emilia-Romagna	2,7	0,4	2,5	0,3	2,9	0,3	3,2	0,3
Marche	2,9	0,4	2,6	0,2	2,8	0,3	2,7	0,3
Toscana	2,9	0,5	2,8	0,4	3,0	0,3	2,8	0,3
Umbria	3,4	0,6	3,1	0,3	2,8	0,3	2,9	0,2
Lazio	6,2	1,0	6,1	1,0	6,0	0,9	6,1	0,9
Campania	5,9	1,0	6,1	1,1	5,6	0,9	6,1	0,7
Abruzzo	4,1	0,8	3,3	0,6	3,5	0,3	4,0	0,6
Molise	4,8	0,5	5,9	0,7	3,5	0,2	4,8	0,0
Puglia	4,9	0,9	4,4	1,0	4,8	0,6	5,4	0,6
Basilicata	5,7	1,3	3,9	1,0	4,2	0,2	5,7	0,9
Calabria	6,4	1,2	4,2	0,3	4,8	1,0	6,1	0,9
Sicilia	7,7	1,0	6,1	0,8	5,8	0,7	5,7	0,8
Sardegna	5,8	1,0	7,0	1,0	4,8	0,8	3,8	0,5
Nord-ovest	3,1	0,4	2,9	0,4	3,0	0,3	3,2	0,4
Nord-est	2,7	0,4	2,5	0,3	2,9	0,3	2,9	0,3
Centro	4,0	0,6	3,9	0,6	4,0	0,5	3,9	0,5
Sud-Isole	5,8	1,0	5,3	0,9	5,1	0,7	5,3	0,7
<b>Italia</b>	<b>3,6</b>	<b>0,6</b>	<b>3,5</b>	<b>0,5</b>	<b>3,6</b>	<b>0,4</b>	<b>3,7</b>	<b>0,4</b>

Per analizzare l'impatto in termini di crescita occupazionale delle imprese *high-growth* e delle imprese *gazelle*, si considera il complesso delle imprese sempre attive negli anni 2005-2008; si tratta di 2.806.637 unità, con un incremento occupazionale in termini di addetti dal 2005 al 2008 pari al 4,2 per cento<sup>10</sup>. Ponendo uguale al 100,0 per cento tale incremento occupazionale, esso è costituito per il 49,6 per cento dall'incremento di addetti delle imprese *high-growth* (Figura 5), quota dovuta per 5,6 alle *gazelle*.

Per una valutazione completa di tale dato si sottolinea che il numero delle imprese *high-growth* nel 2008 è circa 5.600, che le *gazelle* sono circa 680 e che rappresentano, rispetto al totale delle imprese sempre attive, rispettivamente lo 0,2 per cento e lo 0,02 per cento in termini di imprese e il 3,4 per cento e lo 0,3 per cento in termini di addetti.

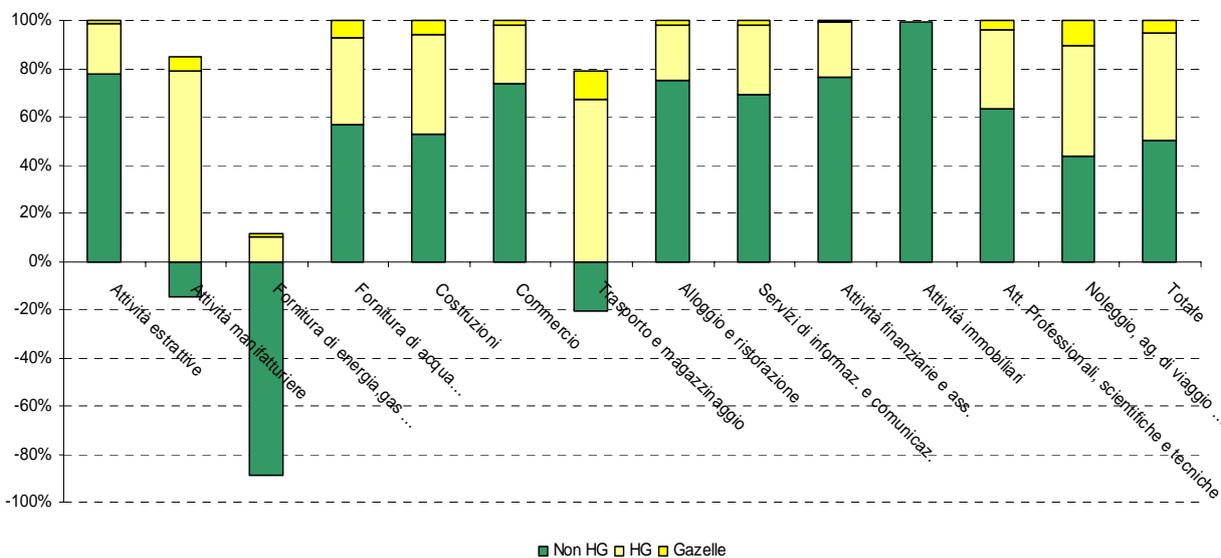
<sup>10</sup> Si veda Tavola A.1 dell'allegato A.

Figura 5 – Crescita in termini di addetti delle imprese attive negli anni 2005-2008, delle imprese *high-growth* e delle imprese *gazelle* (valori percentuali)



Differenze significative si riscontrano a livello settoriale (Figura 6). La crescita in termini di addetti delle imprese *high-growth* è molto elevata nel settore delle Attività manifatturiere e del Trasporto e magazzinaggio. Viceversa, sono praticamente assenti le imprese *high-growth* nel settore delle Attività immobiliari. Per quanto concerne il settore della Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata, in generale tutte le imprese attive negli anni 2005-2008 hanno fatto registrare un decremento occupazionale, compensato solo in parte dalla crescita delle *high-growth* e delle *gazelle* appartenenti a questo settore.

Figura 6 – Crescita in termini di addetti delle imprese attive negli anni 2005-2008, delle imprese *high-growth* e delle imprese *gazelle* per settore di attività economica (valori percentuali)



## Evoluzione della dimensione delle nuove imprese

Con riferimento agli indicatori atti a misurare la crescita delle imprese in termini di occupazione, la dimensione media delle imprese con dipendenti, sia nell'anno di nascita che nei successivi, costituisce un importante indicatore di performance delle nuove imprese (Tavola 6). Le imprese con dipendenti che a distanza di tre anni dalla nascita sopravvivono (ancora con dipendenti) presentano un aumento della dimensione media al passare del tempo, dall'iniziale valore di 3,0 addetti a quello di 5,2 addetti nel 2008. Nell'Industria in senso stretto la crescita è più alta sia alla nascita sia nei tre anni di sopravvivenza analizzati (da 3,6 a 6,3 addetti medi), mentre il Commercio è il settore in cui si registra la dimensione media più bassa sia alla nascita (2,5 addetti), sia dopo tre anni (4,0 addetti). È da evidenziare come, in generale, la crescita subisca un arresto tra il 2007 e il 2008 (tra il secondo e il terzo anno), fermandosi a 5,2 addetti medi.

Tavola 6 - Dimensione media delle imprese che sopravvivono: nate nel 2005 e sopravvissute nel 2008 per settore di attività economica

Macrosettori	2005	2006	2007	2008
Industria in s.s.	3,6	5,6	6,3	6,3
Costruzioni	2,8	4,4	5,2	5,0
Commercio	2,5	3,5	3,9	4,0
Altri servizi	3,3	4,9	5,7	5,8
Totale	3,0	4,5	5,2	5,2

In generale, le imprese con dipendenti nate nel 2005 e sopravvissute nel 2008 occupano circa 355 mila addetti, contro i 359 mila che le stesse assorbivano nell'anno di nascita; la perdita di occupazione è pari all'1,1 per cento (Tavola 7). Le imprese dell'Industria in senso stretto presentano l'aumento dell'occupazione più robusto rispetto all'anno di nascita (pari al 10,0 per cento); all'opposto, quelle attive nel settore del Commercio registrano una perdita del 12,6 per cento rispetto all'anno di nascita.

Tavola 7 - Addetti delle imprese con dipendenti nate nel 2005 e di quelle sopravvissute a tre anni, per settore di attività economica (numero e valori percentuali)

MACROSETTORI	COORTE 2005 (3 anni di sopravvivenza)					
	Addetti al 2005 delle imprese nate nel 2005 (a)	Addetti al 2005 delle imprese sopravvissute al 2008 (b)	Addetti al 2008 delle imprese sopravvissute al 2008 (c)	Addetti persi dalle imprese non sopravvissute al 2008 (var. %) (b-a)/a *100	Addetti guadagnati dalle imprese sopravvissute al 2008 (var. %) (c-b)/b *100	Addetti guadagnati/persi delle imprese sopravvissute al 2008 rispetto all'anno di nascita (var. %) (c-a)/a *100
Industria in senso stretto	61.714	41.451	67.896	-32,8	63,8	10,0
Costruzioni	84.918	45.718	77.652	-46,2	69,8	-5,6
Commercio	74.288	47.039	68.962	-36,7	46,6	-12,6
Altri servizi	138.509	82.482	140.850	-40,5	70,8	1,7
<b>Totale</b>	<b>359.429</b>	<b>216.690</b>	<b>355.360</b>	<b>-39,7</b>	<b>64,0</b>	<b>-1,1</b>

## Gruppo C: gli indicatori basati sulla ricchezza

Imprese *high-growth* e imprese *gazelle* calcolate sulla base del fatturato

Oltre che per crescita occupazionale, le imprese possono essere definite *high-growth* e *gazelle* anche sulla base della crescita di fatturato. Sono pertanto definite *high-growth in termini di fatturato tutte le imprese con almeno 10 dipendenti ad inizio periodo che presentano una crescita media annua in termini di fatturato superiore al 20 per cento, su un periodo di tre anni consecutivi*. Sono definite *gazelle* in termini di fatturato il sottoinsieme delle *high-growth* più giovani (quattro o cinque anni).

In generale, le imprese *high-growth* e *gazelle* calcolate sulla base del fatturato (Tavola 8) sono sempre numericamente superiori a quelle calcolate sulla base dei dipendenti (Tavola 4), rispettivamente circa il doppio le prime e circa un terzo in più le seconde. È il settore delle Costruzioni a detenere negli anni 2005-2008 i tassi di *high-growth* e *gazelle* in termini di fatturato più alti, mentre il settore del Commercio presenta tassi di *high-growth* e *gazelle* mediamente più bassi e sempre al di sotto del dato medio nazionale.

Tavola 8 – Tassi di *high-growth* e *gazelle* (per fatturato) e numero di imprese *high-growth* e *gazelle* (per fatturato) per macrosettore di attività economica – Anni 2005-2008 (numero e valori percentuali)

ANNI	Tassi di high-growth	Imprese high-growth	Tassi di gazelle	Imprese gazelle	% di gazelle su high-growth
<b>Industria in senso stretto</b>					
2005	5,7	3.969	0,6	401	10,1
2006	8,6	6.035	0,7	493	8,2
2007	9,8	6.760	0,6	433	6,4
2008	8,9	5.986	0,5	346	5,8
<b>Costruzioni</b>					
2005	13,8	2.329	1,7	287	12,3
2006	14,7	2.795	2,0	381	13,6
2007	14,8	2.916	1,8	350	12,0
2008	12,8	2.616	1,1	216	8,3
<b>Commercio</b>					
2005	5,4	1.232	0,5	125	10,1
2006	6,6	1.594	0,6	133	8,3
2007	6,0	1.505	0,6	139	9,2
2008	5,2	1.350	0,4	102	7,6
<b>Altri servizi</b>					
2005	9,7	3.042	1,7	532	17,5
2006	10,0	3.289	1,5	502	15,3
2007	10,1	3.439	1,3	440	12,8
2008	8,9	3.295	1,0	381	11,6
<b>Totale</b>					
2005	7,5	10.572	1,0	1.345	12,7
2006	9,4	13.713	1,0	1.509	11,0
2007	9,9	14.620	0,9	1.362	9,3
2008	8,8	13.247	0,7	1.045	7,9

Da un punto di vista territoriale, seppure con tassi mediamente più alti, vale quanto già detto per le imprese *high-growth* e *gazelle* calcolate sulla base della crescita di dipendenti (Tavola 5). Sud e Isole è

la ripartizione con i tassi di *high-growth* e *gazelle* più alti, mentre le regioni del Nord-est e del Nord-ovest presentano i tassi di *high-growth* e *gazelle* mediamente più bassi (Tavola 9).

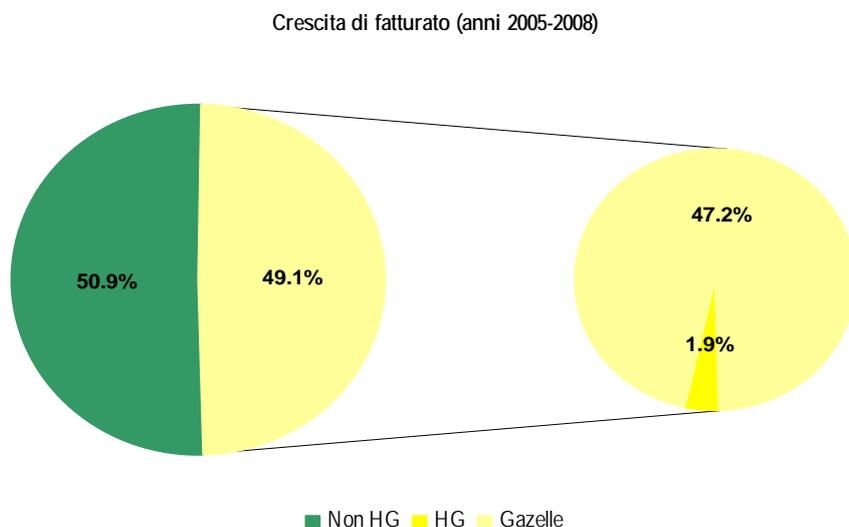
Tavola 9 – Tassi di *high-growth* e *gazelle* (per fatturato) per regione e ripartizione geografica – Anni 2005-2008 (valori percentuali)

AREE GEOGRAFICHE	2005		2006		2007		2008	
	Tasso di high-growth	Tasso di gazelle						
Piemonte	7,2	0,7	8,5	0,6	8,8	0,5	8,0	0,5
V.d'Aosta/V. d'Aoste	9,1	1,7	9,6	1,0	8,7	0,3	8,9	0,0
Liguria	8,6	1,1	9,6	1,2	9,6	0,8	8,7	0,7
Lombardia	6,7	0,8	9,2	0,8	9,7	0,7	8,6	0,5
Trento	7,1	0,4	7,9	0,5	7,9	0,8	6,5	0,3
Bolzano	5,6	0,3	6,1	0,6	6,5	0,6	6,0	0,4
Veneto	5,4	0,6	7,9	0,7	9,3	0,6	7,9	0,4
Friuli-V.Giulia	6,2	0,5	8,1	0,9	9,2	0,6	8,6	2,5
Emilia-Romagna	6,0	0,6	8,0	0,7	8,4	0,6	7,9	0,2
Marche	5,8	0,6	8,7	0,7	9,5	0,9	7,4	0,8
Toscana	5,5	0,7	7,5	0,8	8,7	0,7	7,2	0,6
Umbria	7,2	0,7	9,2	0,6	9,2	0,7	8,0	0,5
Lazio	11,7	1,8	12,2	1,7	11,6	1,6	10,3	1,4
Campania	12,2	2,0	13,2	2,5	13,2	2,0	11,6	1,0
Abruzzo	9,6	1,5	11,1	1,7	10,8	1,0	8,7	1,0
Molise	10,1	1,2	10,6	1,5	10,2	1,1	9,7	0,6
Puglia	9,9	2,0	11,8	2,3	12,7	1,7	12,2	1,1
Basilicata	12,8	2,3	14,1	2,0	13,9	2,6	12,6	1,3
Calabria	11,5	1,3	13,1	1,6	13,2	2,1	11,9	1,3
Sicilia	11,2	1,7	11,2	1,2	11,5	1,5	11,1	1,1
Sardegna	12,1	1,9	10,6	1,7	9,9	1,5	7,8	0,6
Nord-ovest	6,9	0,8	9,1	0,8	9,5	0,6	8,5	0,5
Nord-est	5,8	0,6	7,9	0,7	8,8	0,6	7,8	0,5
Centro	7,7	1,0	9,4	1,1	9,9	1,0	8,4	0,9
Sud-Isole	11,1	1,8	12,1	2,0	12,2	1,7	10,7	1,0
<b>Italia</b>	<b>7,5</b>	<b>1,0</b>	<b>9,4</b>	<b>1,0</b>	<b>9,9</b>	<b>0,9</b>	<b>8,8</b>	<b>0,7</b>

Parallelamente alla valutazione dell'effetto sull'occupazione delle imprese *high-growth* e *gazelle* (Figure 5 e 6), è interessante notare che, anche da un punto di vista di crescita di fatturato, le imprese *high-growth* detengono il 49,1 per cento dell'incremento di fatturato del complesso delle imprese attive negli anni 2005-2008 (Figura 7)<sup>11</sup>. Questa percentuale è dovuta solo in minima parte alle imprese *gazelle*.

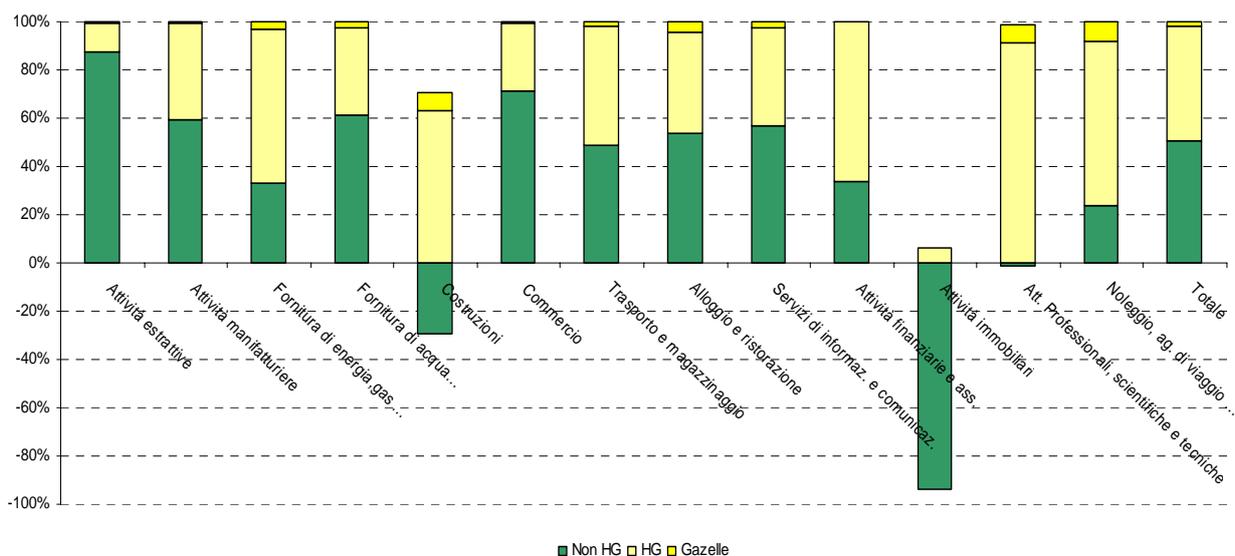
<sup>11</sup> Si veda la Tavola A.2 dell'allegato A.

Figura 7 – Crescita in termini di fatturato delle imprese attive negli anni 2005-2008, delle imprese *high-growth* e delle imprese *gazelle* (valori percentuali)



Differenze significative si riscontrano a livello di settore di attività economica (Figura 8). Le imprese *high-growth* danno il loro maggior contributo nel settore delle Attività professionali, scientifiche e tecniche, nel settore delle Costruzioni e in quello delle Attività finanziarie e assicurative, mentre le Industrie estrattive, insieme al Commercio all'ingrosso e al dettaglio sono i settori dove il contributo delle imprese *high-growth* rimane al di sotto del 30,0 per cento. Per quanto concerne il settore delle Attività immobiliari, tutte le imprese attive negli anni 2005-2008 hanno fatto registrare un decremento in termini di fatturato, compensato solo in parte dalla crescita delle *high-growth* e delle *gazelle* appartenenti a questo settore.

Figura 8 – Crescita in termini di fatturato delle imprese attive negli anni 2005-2008, delle imprese *high-growth* e delle imprese *gazelle* per settore di attività economica (valori percentuali)

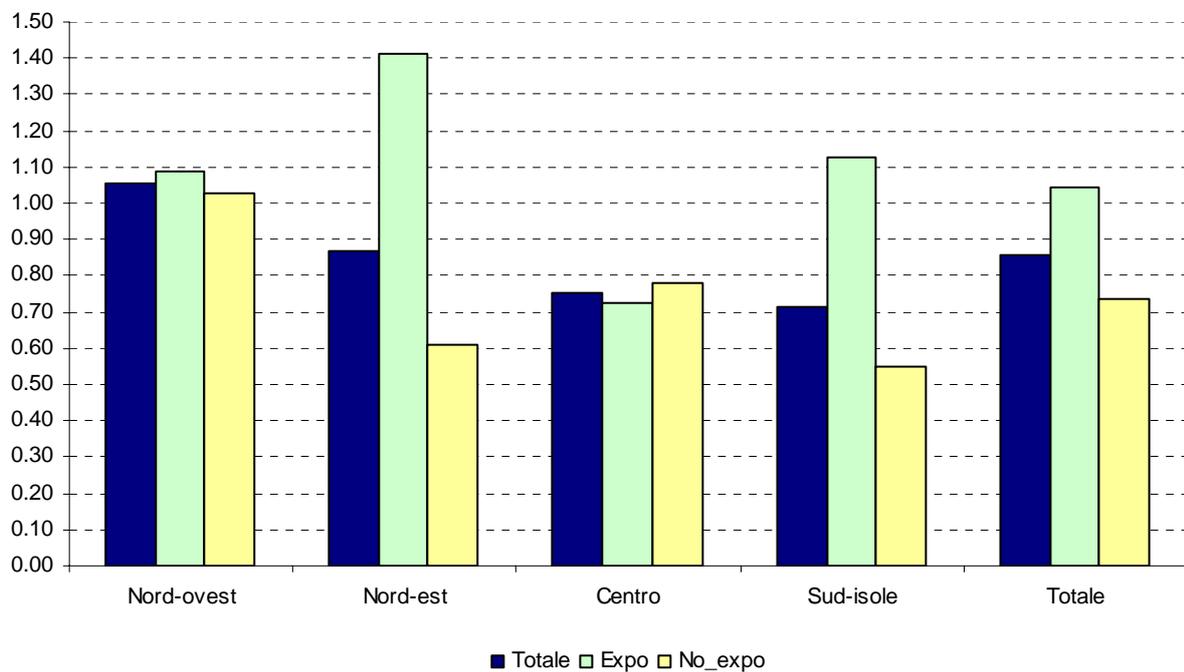


#### La performance all'esportazione delle imprese più giovani

La propensione ad esportare delle imprese giovani fa parte del gruppo degli indicatori di performance imprenditoriale calcolati sulla base della ricchezza. Tale misura dà un'indicazione del grado di apertura dei mercati internazionali nei confronti delle imprese giovani quindi, teoricamente, meno consolidate.

Concentrando l'attenzione solo sul settore manifatturiero, si è analizzata la relazione tra esportazione e sopravvivenza. Su un totale imprese con dipendenti nate nel 2005 e sopravvissute nel 2008 le imprese esportatrici sono pari al 16,5 per cento. La crescita delle giovani imprese esportatrici è significativamente maggiore di quelle non esportatrici (Figura 9). Infatti se il tasso di crescita del fatturato delle imprese sopravvissute è pari all'85,6 per cento, il sottoinsieme delle imprese non esportatrici presenta un tasso solo del 73,6 per cento, mentre quelle esportatrici presentano una crescita più che doppia del fatturato (il tasso è pari a 104,6 per cento). Profonde sono, inoltre, le differenze a livello territoriale. Se, infatti, per il Nord-ovest e il Centro Italia non si evidenziano particolari differenze nella crescita delle imprese esportatrici rispetto al totale è nelle ripartizioni meridionali e, soprattutto, nel Nord-est che le giovani imprese esportatrici, appartenenti essenzialmente ai settori manifatturieri delle industrie tessili, di quelle conciarie e dell'industria del legno e dei prodotti in legno, presentano performance considerevoli, con tassi di crescita doppi rispetto alle imprese non esportatrici.

Figura9 – Crescita di fatturato delle imprese con dipendenti sopravvissute a tre anni, imprese esportatrici e non, per ripartizione geografica (*variazioni percentuali*)



## Allegato A

Tavola A.1 – Totale imprese attive, imprese *high-growth*, imprese *gazelle*, numero addetti e variazioni percentuali per settore di attività economica – Anni 2005-2008

MACROSETTORI	Imprese attive negli anni 2005-2008	Addetti al 2005 (a)	Addetti al 2008 (b)	Variazione % (b-a)/a *100	Imprese High- growth 2008	Addetti HG al 2005 (c)	Addetti HG al 2008 (d)	Variazione % (d-c)/c *100	Imprese gazelle 2008	Addetti gaz. al 2005 (e)	Addetti gaz. al 2008 (f)	Variazione % (f-e)/e *100
Attività estrattive	2.319	34.960	36.247	3,7	10	219	502	129,2	1	15	35	133,3
Attività manifatturiere	357.432	3.880.412	3.925.091	1,2	1.515	42.502	96.684	127,5	146	2.766	6.704	142,4
Fornitura di energia elettrica,gas ...	1.302	84.931	74.379	-12,4	19	786	2.314	194,4	2	59	164	178,0
Fornitura di acqua; reti fognarie...	6.261	137.008	152.338	11,2	105	4.328	10.993	154,0	12	617	1.700	175,5
Costruzioni	404.966	1.422.533	1.468.938	3,3	860	18.524	40.347	117,8	114	1.996	4.795	140,2
Commercio	911.612	2.817.921	3.007.748	6,7	945	36.441	85.957	135,9	85	2.300	5.950	158,7
Trasporto e magazzinaggio	108.422	958.424	979.206	2,2	508	18.920	47.189	149,4	104	2.262	6.473	186,2
Alloggio e ristorazione	194.127	896.734	964.726	7,6	412	11.359	28.517	151,1	44	737	2.280	209,4
Servizi di informaz. e comunicaz.	64.748	451.511	495.573	9,8	265	8.592	22.160	157,9	27	748	1.500	100,5
Attività finanziarie e ass.	47.631	459.501	504.751	9,8	96	5.356	15.924	197,3	10	269	630	134,2
Attività immobiliari	148.881	293.114	246.946	-15,8	11	198	436	120,2	2	25	111	344,0
Att. Professionali, scientifiche e tecniche	474.194	891.127	918.024	3,0	254	7.444	17.353	133,1	27	525	1.579	200,8
Noleggio, ag. di viaggio ....	84.742	803.998	906.487	12,7	597	33.101	91.069	175,1	105	3.844	14.587	279,5
<b>Totale</b>	<b>2.806.637</b>	<b>13.132.174</b>	<b>13.680.454</b>	<b>4,2</b>	<b>5.597</b>	<b>187.770</b>	<b>459.445</b>	<b>144,7</b>	<b>679</b>	<b>16.163</b>	<b>46.508</b>	<b>187,7</b>

Tavola A.2 – Totale imprese attive, imprese *high-growth*, imprese *gazelle*, fatturato (in migliaia) e variazioni percentuali per settore di attività economica – Anni 2005-2008

Macrosettori	Imprese attive negli anni 2005-2008	Fatturato al 2005 (a)	Fatturato al 2008 (b)	Variazione % (b-a)/a *100	Imprese High-growth 2008	Fatturato HG al 2005 (c)	Fatturato HG al 2008 (d)	Variazione % (d-c)/c *100	Imprese gazelle 2008	Fatturato gaz. al 2005 (e)	Fatturato gaz. al 2008 (f)	Variazione % (f-e)/e *100
Attività estrattive	2.319	63.541.656	65.938.762	3,8	10	251.980	558.948	121,8	1	9.617	18.110	88,3
Attività manifatturiere	357.432	781.409.276	918.687.314	17,6	1.515	44.384.716	100.236.491	125,8	146	701.481	1.881.735	168,3
Fornitura di energia elettrica,gas ...	1.302	108.836.119	157.013.114	44,3	19	13.267.964	45.381.083	242,0	2	737.813	2.151.219	191,6
Fornitura di acqua; reti fognarie...	6.261	21.113.586	27.337.780	29,5	105	1.764.998	4.195.180	137,7	12	99.531	263.764	165,0
Costruzioni	404.966	179.042.776	187.833.543	4,9	860	9.646.482	24.595.389	155,0	114	484.903	2.064.716	325,8
Commercio	911.612	794.964.302	900.318.360	13,3	945	19.220.746	49.399.604	157,0	85	550.445	1.503.037	173,1
Trasporto e magazzinaggio	108.422	113.636.360	126.218.240	11,1	508	4.615.322	11.051.718	139,5	104	135.936	385.308	183,4
Alloggio e ristorazione	194.127	45.636.412	49.143.728	7,7	412	910.941	2.538.122	178,6	44	66.842	211.926	217,1
Servizi di informaz. e comunicaz.	64.748	95.766.942	106.790.913	11,5	265	2.778.049	7.524.778	170,9	27	134.515	409.320	204,3
Attività finanziarie e ass.	47.631	110.352.679	138.137.450	25,2	96	15.096.778	33.425.842	121,4	10	56.308	131.997	134,4
Attività immobiliari	148.881	48.925.485	38.311.157	-21,7	11	296.749	1.066.046	259,2	2	3.753	12.583	235,3
Att. professionali, scientifiche e tecniche	474.194	90.154.442	98.196.937	8,9	254	3.011.199	11.177.435	271,2	27	138.564	725.715	423,7
Noleggio, ag. di viaggio ....	84.742	54.246.543	58.149.035	7,2	597	2.008.622	4.974.333	147,6	105	179.925	496.209	175,8
<b>Totale</b>	<b>2.806.637</b>	<b>2.507.626.577</b>	<b>2.872.076.335</b>	<b>14,5</b>	<b>5.597</b>	<b>117.254.545</b>	<b>296.124.968</b>	<b>152,5</b>	<b>679</b>	<b>3.299.631</b>	<b>10.255.640</b>	<b>210,8</b>

## Glossario

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

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

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

**Imprese nate con dipendenti:** sono le imprese nate con almeno un dipendente. Questa popolazione è costituita da due 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 due 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 ad inizio periodo che presentano una crescita media annua in termini di dipendenti e/o di fatturato superiore al 20 per cento, su un periodo di tre anni consecutivi. Per identificare le imprese high-growth in un determinato anno t è necessario: 1) considerare l'insieme delle imprese sempre attive dall'anno (t-3) all'anno t; 2) di questo insieme selezionare le imprese con almeno 10 dipendenti nell'anno (t-3); 3) per ogni impresa selezionata applicare le seguenti formule:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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