

Anni 2005-2009

L'IMPRENDITORIALITÀ IN ITALIA

■ Sono quasi 135 mila le imprese con dipendenti nate nel 2009, circa 8 mila in meno rispetto all'anno precedente, cui corrisponde un tasso di natalità del 9,6% (-0,4 punti percentuali rispetto al 2008).

■ Il calo della natalità delle imprese con dipendenti ha interessato soprattutto i settori dell'Industria (-0,8 punti percentuali) e delle Costruzioni (-1,4). Nel settore degli Altri Servizi la diminuzione del tasso di natalità è stato di soli 0,2 punti percentuali. Nel Commercio, infine, il tasso di natalità è rimasto costante al 9,7%.

■ Le regioni del Sud, insieme al Lazio, presentano tassi di natalità superiori alle altre regioni, pur in presenza di una riduzione consistente rispetto al 2008.

■ La mortalità delle imprese con dipendenti risulta invariata tra il 2008 e il 2009, rispetto sia al totale delle attività sia ai vari macrosettori, registrando anche a livello regionale differenze poco significative.

■ Nel 2009 la dinamica demografica delle imprese con dipendenti, ovvero la differenza tra le imprese nate e quelle cessate, mostra un bilancio positivo pari allo 0,7%.

■ Le imprese individuali costituiscono circa il 50% delle nuove imprese con dipendenti. Il 36% è guidato da imprenditori maschi, il restante 14% da imprenditrici. La presenza di imprenditrici si concentra soprattutto nel settore del Commercio e degli Altri servizi.

■ Nel 2009 la percentuale di nuove imprese nate nel settore dell'Industria in senso stretto è la più bassa (5,2%), nonostante il fatto che le imprese operanti in questo settore siano quelle che sopravvivono più a lungo. Viceversa nelle Costruzioni, a fronte di un tasso di sopravvivenza relativamente più basso, si ha una percentuale di imprese giovani più elevata (8%).

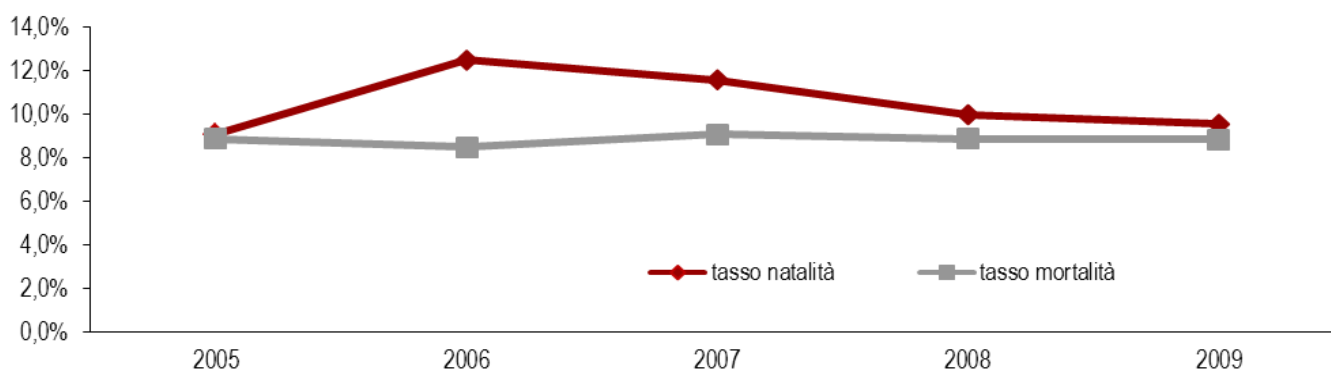
■ Le imprese con dipendenti che sopravvivono, a distanza di tre anni dalla nascita, registrano un aumento della dimensione media (da tre addetti nel 2006 a cinque nel 2009). Tra il 2008 e il 2009 – secondo e terzo anno – si evidenzia una significativa riduzione di tale crescita, soprattutto nel settore dell'Industria e delle Costruzioni.

■ Nell'Industria in senso stretto si registra la percentuale più bassa di imprese high-growth (cioè le imprese con almeno 10 dipendenti ad inizio periodo che presentano una crescita media annua in termini di dipendenti superiore al 20% su un periodo di tre anni consecutivi) per tutti gli anni considerati, mentre quello degli Altri servizi è il settore con la percentuale di high-growth più elevata (oltre il 5,5%).

■ Il Sud e le Isole detengono nel complesso la percentuale più alta di imprese high-growth (intorno al 5%). Il Nord-est e il Nord-ovest presentano i tassi di high-growth più bassi e inferiori alla media nazionale.

■ Gli effetti della crisi sono evidenti per le imprese high-growth la cui quota, sul complesso delle imprese, ha subito una riduzione nel 2009.

TASSI DI NATALITÀ E MORTALITÀ DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI. Anni 2005-2009, valori percentuali



In calo la natalità delle imprese con dipendenti

Il tasso di natalità (o di mortalità) delle imprese con dipendenti è un indicatore più strutturato rispetto al tasso di natalità/mortalità calcolato su tutte le imprese attive, in grado di ottenere risultati più significativi per le analisi sulla imprenditorialità. Esistono due condizioni che possono definire 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.

Nel 2009 sono nate 134.648 imprese con dipendenti, circa 8 mila in meno rispetto all'anno precedente (Prospetto 1). Il calo della natalità ha interessato soprattutto i settori dell'Industria in senso stretto (-0,9 punti percentuali) e delle Costruzioni (-1,4). Nel settore degli Altri Servizi invece la diminuzione del tasso di natalità è minima (-0,2 punti percentuali). L'unico settore che non ha subito un calo della natalità è il Commercio per il quale il tasso si è mantenuto costante (9,7%).

La mortalità delle imprese con dipendenti non presenta, invece, una differenza significativa tra il 2008 e il 2009. La maggiore differenza si riscontra per il settore delle Costruzioni con un calo del tasso di mortalità di 0,4 punti percentuali). La somma di questi due fattori – riduzione della natalità e stabilità della mortalità – produce un tasso decrescente di turnover lordo.

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

Anni 2005-2009, 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					
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	6,5	18.500	6,7	19.197	13,2
2009*	5,6	15.401	6,8	18.665	12,4
COSTRUZIONI					
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	12,7	34.826	13,2	36.160	25,9
2009*	11,3	29.368	12,8	33.191	24,1
COMMERCIO					
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	9,7	36.246	8,2	30.612	17,9
2009*	9,7	36.884	8,5	32.239	18,3
ALTRI SERVIZI					
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	10,9	52.899	8,2	40.127	19,1
2009*	10,7	52.995	8,2	40.824	18,9
TOTALE					
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	10,0	142.471	8,9	126.096	18,9
2009*	9,6	134.648	8,9	124.919	18,4

* Valori stimati per la mortalità

** Natalità e mortalità del periodo 2007-2009 classificate secondo la nuova NACE Rev.2

Maggiore calo della natalità d'impresa in Campania, Puglia e Calabria

La diminuzione del tasso di natalità delle imprese con dipendenti coinvolge tutte le ripartizioni geografiche (Prospetto 2). In particolare, per Campania, Puglia e Calabria la differenza tra il tasso di natalità del 2008 e quello del 2009 supera un punto percentuale. Regioni come Valle d'Aosta, Liguria, Marche, Umbria e Sicilia e le province di Trento e Bolzano presentano aumenti del tasso di natalità, anche se, fatta eccezione per la Valle d'Aosta, la differenza è al di sotto del punto percentuale.

I tassi di mortalità regionali riferiti al 2009 mostrano differenze poco significative rispetto all'anno precedente e comunque al di sotto del mezzo punto percentuale. Uniche eccezioni sono la provincia di Bolzano e la Basilicata (con aumenti del tasso di mortalità rispettivamente dello 0,7 e 0,6%) e l'Abruzzo, con una riduzione di 0,6 punti percentuali.

PROSPETTO 2. NATALITÀ E MORTALITÀ DELLE IMPRESE PER REGIONE E RIPARTIZIONE GEOGRAFICA

Anni 2005-2009, valori percentuali

AREE GEOGRAFICHE	2005		2006		2007		2008		2009*	
	Tasso di natalità	Tasso di mortalità	Tasso di natalità	Tasso di mortalità	Tasso di natalità	Tasso di mortalità	Tasso di natalità	Tasso di mortalità	Tasso di natalità	Tasso di mortalità
Piemonte	7,9	8,8	10,6	8,1	10,9	8,8	8,8	8,8	8,6	8,7
Valle d'Aosta	8,6	8,3	9,5	7,2	8,7	9,3	6,9	8,1	7,9	8,2
Liguria	9,5	9,2	12,1	8,5	11,1	9,4	9,2	8,9	9,7	8,9
Lombardia	7,7	7,8	10,3	7,3	9,6	7,8	8,6	7,8	7,9	7,6
Trento	7,0	6,1	9,4	6,4	8,8	7,7	6,5	6,4	7,3	6,5
Bolzano	6,6	6,4	7,9	6,2	6,6	6,4	5,7	5,3	6,5	6,0
Veneto	4,5	7,5	13,2	7,2	9,9	7,9	7,9	7,8	7,5	7,6
Friuli-V.G.	6,5	7,8	10,4	7,6	9,6	8,8	7,6	7,8	7,5	7,9
Emilia-Romagna	8,3	8,2	10,2	7,8	10,4	8,7	8,7	8,3	8,2	8,2
Marche	9,1	8,2	11,1	8,0	10,9	8,8	8,6	8,7	8,7	8,3
Toscana	9,0	8,8	11,4	8,4	11,0	8,9	9,2	8,8	8,9	8,7
Umbria	9,5	8,3	10,9	8,3	11,1	8,4	8,8	8,5	9,1	8,2
Lazio	12,1	10,0	16,0	9,5	14,2	10,1	12,3	10,1	11,7	9,9
Campania	11,3	11,3	16,2	10,3	14,7	10,5	13,3	10,4	12,2	10,6
Abruzzo	11,3	9,9	13,1	9,1	12,9	9,8	11,0	10,2	11,0	9,6
Molise	10,5	10,4	17,7	9,1	13,1	11,1	12,1	10,2	11,4	10,1
Puglia	12,1	10,1	14,9	9,7	14,8	10,0	12,7	9,8	10,9	9,9
Basilicata	10,8	11,0	14,4	9,5	12,6	10,1	11,9	9,5	11,5	10,1
Calabria	11,9	11,6	14,9	10,7	14,4	11,5	14,1	10,6	12,2	11,1
Sicilia	12,5	10,3	14,6	10,1	13,7	10,7	12,7	10,0	12,8	10,3
Sardegna	10,6	9,4	14,2	9,1	12,6	11,9	10,4	9,1	9,7	9,6
Nord-Ovest	8,0	8,2	10,5	7,7	10,1	8,2	8,7	8,3	8,3	8,1
Nord-Est	6,4	7,7	11,3	7,4	9,8	8,2	8,0	7,9	7,7	7,7
Centro	10,3	9,2	13,2	8,8	12,3	9,3	10,4	9,4	10,1	9,1
Sud-Isole	11,7	10,5	15,0	9,9	14,0	10,6	12,5	10,0	11,6	10,2
Italia	9,1	8,9	12,5	8,5	11,6	9,1	10,0	9,0	9,6	8,9

*Valori stimati per la mortalità al 2009

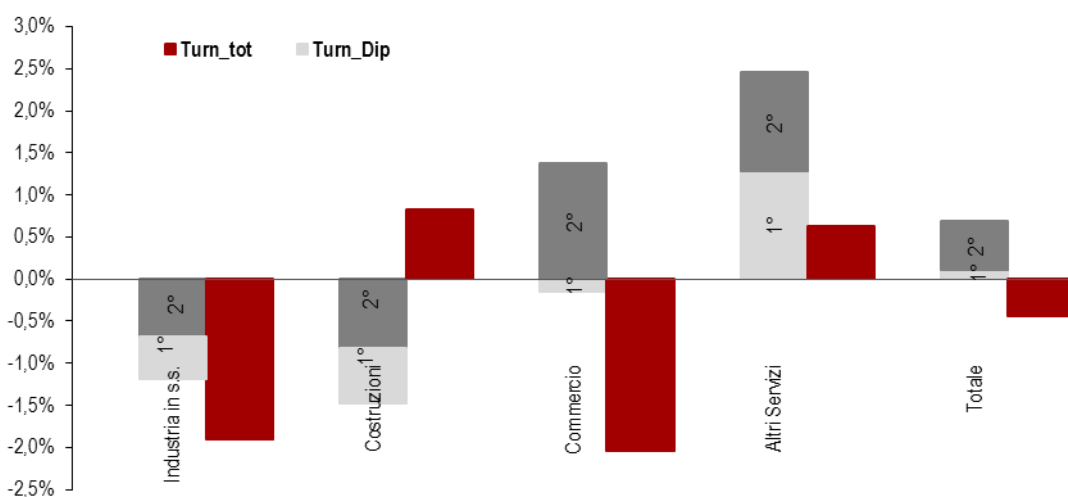
Positivo il turnover delle imprese con dipendenti

Confrontando la natalità e la mortalità delle imprese con dipendenti con quella di tutte le imprese si riscontrano differenze significative sia a livello settoriale che territoriale. A tal fine vengono messi a confronto i due turnover netti (dati dalla differenza tra il tasso di natalità e quello di mortalità), (Figura 1). In particolare il tasso netto di turnover calcolato per le imprese con dipendenti (Turn_dip) è stato scomposto in due componenti: la prima componente (nella figura sottostante, 1°) 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 il turnover netto (nella figura sottostante, 2°), calcolato 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) a una di occupazione (almeno un dipendente).

Se la dinamica demografica complessiva (Turn_tot) presenta nel 2009 un bilancio negativo (-0,4%), quella relativa alle imprese con dipendenti presenta un bilancio positivo pari allo 0,7%.

Solo il settore degli Altri servizi ha un turnover positivo per ambedue i tassi anche se con valori significativamente diversi (2,5% per le imprese con dipendenti e 0,6% per tutte le imprese). L'Industria in senso stretto, al contrario, è l'unico settore a presentare un valore negativo anche per il turnover calcolato rispetto alle imprese con dipendenti. Le Costruzioni e il Commercio si comportano, invece, in maniera speculare: le Costruzioni presentano un turnover netto negativo rispetto alle imprese con dipendenti e positivo rispetto al totale delle imprese; il fenomeno opposto accade per il Commercio. Per quest'ultimo settore, il confronto tra le due componenti che costituiscono il turnover netto calcolato rispetto alle imprese con dipendenti, presenta differenze significative: la quota di turnover dovuta al passaggio da una situazione di non occupazione ad una di occupazione (seconda componente) raggiunge l'1,4%, mentre la quota di turnover della prima componente è negativa e pari allo 0,1%.

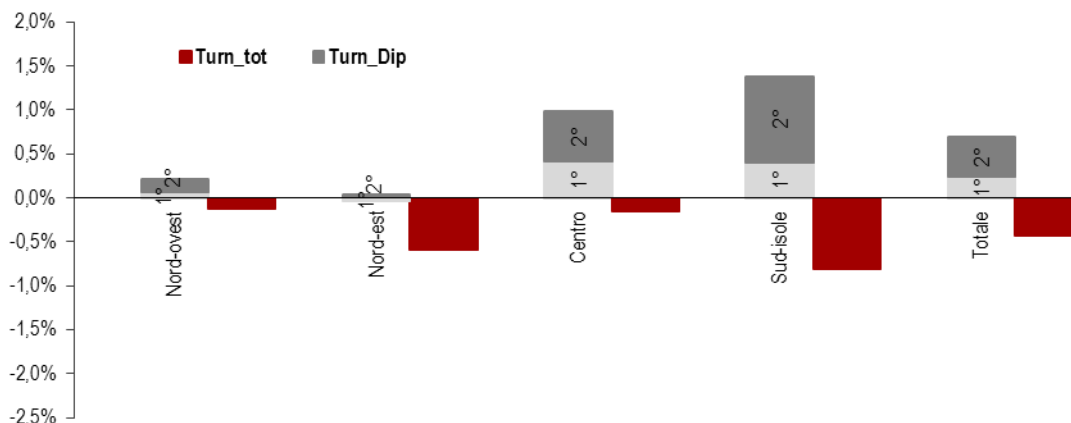
FIGURA 1. TURNOVER NETTO DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI (Turn_dip) E TURNOVER NETTO DI TUTTE LE IMPRESE (Turn_tot) PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA
Anno 2009*, valori percentuali



*Valori stimati per la mortalità al 2009

Da un punto di vista territoriale il tasso netto di turnover delle imprese con dipendenti risulta caratterizzato da un andamento opposto a quello calcolato su tutte le imprese attive (il primo sempre positivo, il secondo sempre negativo). Un comportamento di questi indicatori del tutto differente emerge fra le ripartizioni del Nord Italia e quelle del Centro/Sud: nelle prime il tasso di turnover netto delle imprese con dipendenti è prossimo allo zero, mentre nel Centro e nel Sud e Isole è superiore all'1%, con una forte caratterizzazione del peso che assume il passaggio da una situazione di non occupazione a 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 2009*, valori percentuali

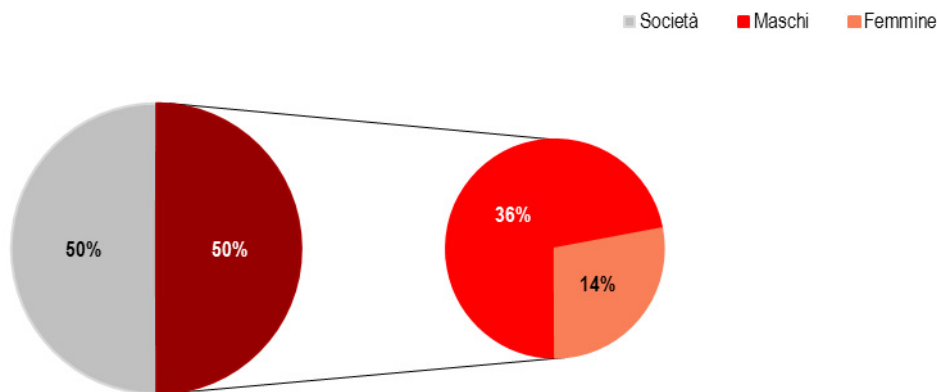


*Valori stimati per la mortalità al 2009

Un titolare di imprese individuali su tre è uomo

Per misurare il contributo dell'imprenditorialità femminile, il totale delle imprese nate con dipendenti (pari a 134.648, Prospetto 1) viene suddiviso tra imprese individuali nelle quali è possibile risalire al sesso dell'imprenditore e Società (Figura 3). Le imprese individuali ammontano a 67.471 (pari al 50% del totale delle imprese nate con dipendenti) di cui il 36% è costituito da imprenditori maschi, mentre il restante 14% da imprenditrici.

FIGURA 3. COMPOSIZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE NATE CON DIPENDENTI PER FORMA SOCIETARIA E GENERE DELL'IMPRENDITORE. Anno 2009



L'imprenditorialità femminile (Figura 4) si concentra maggiormente nel settore del Commercio (38,2% contro il 61,8% dell'imprenditorialità maschile) e nel settore degli Altri servizi (33% contro il 67%). Praticamente inesistente è l'imprenditorialità femminile nelle Costruzioni (circa l'8%), settore dove quella maschile raggiunge il 92%.

Da un punto di vista territoriale non esistono differenze significative tra le quattro ripartizioni geografiche (Figura 5). L'imprenditorialità femminile, infatti, varia da un minimo del 27,6% nel Nord-ovest a un massimo del 29,9% nel Centro.

FIGURA 4. COMPOSIZIONE PERCENTUALE PER GENERE DEL TASSO DI NATALITÀ DELLE IMPRESE INDIVIDUALI PER MACROSETTORE ECONOMICO. Anno 2009, valori percentuali

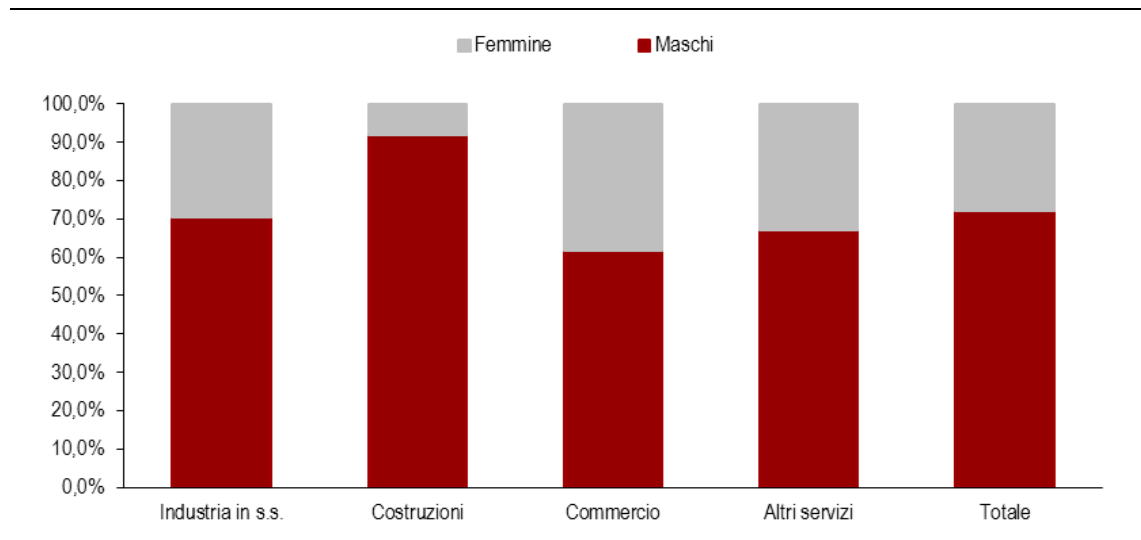
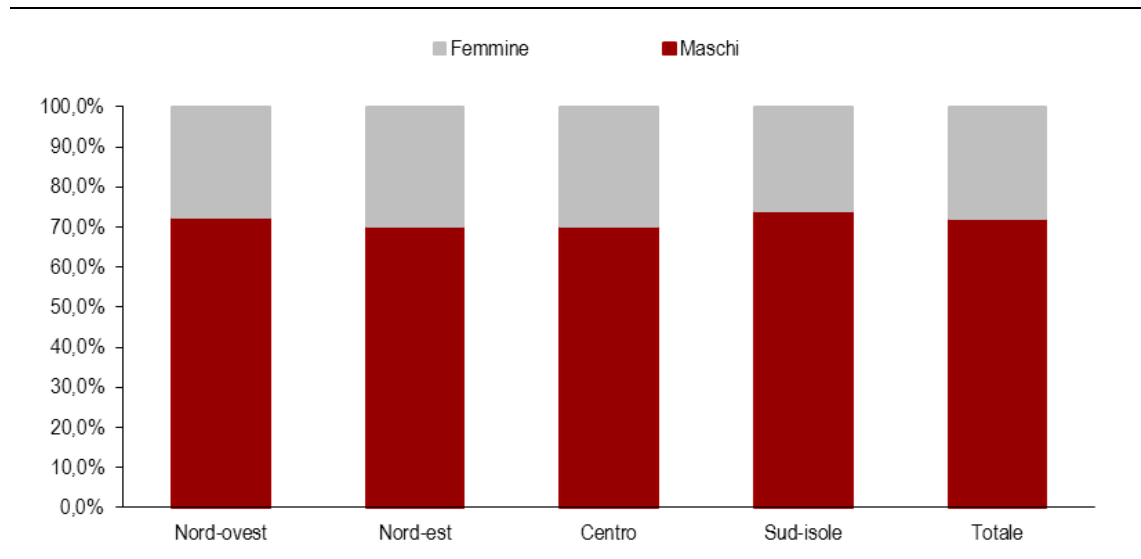


FIGURA 5. PERCENTUALE PER GENERE DEL TASSO DI NATALITA' DELLE IMPRESE INDIVIDUALI PER RIPARTIZIONE GEOGRAFICA. Anno 2009, valori percentuali



La sopravvivenza delle aziende è più elevata nell'industria

I tassi di sopravvivenza a tre anni sono un indicatore (ancorché parziale) della performance delle imprese nate con dipendenti. La proporzione delle imprese con dipendenti sopravvissute 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 all'attività imprenditoriale complessiva (Prospetto 3).

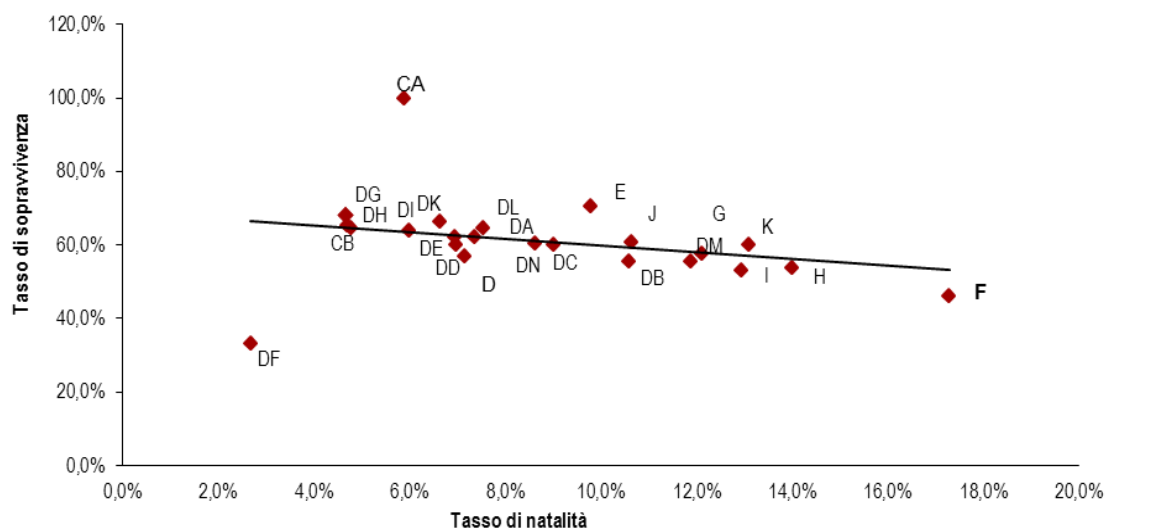
PROSPETTO 3. TASSI DI SOPRAVVIVENZA A 3 ANNI E PROPORZIONE DELLE IMPRESE GIOVANI CON DIPENDENTI NATE NEL 2005 PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA. Valori percentuali

SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA	Tasso di sopravvivenza	Proporzione di imprese giovani
Industria in s.s.	62,4	5,2
Costruzioni	45,7	8,0
Commercio	57,6	6,5
Altri servizi	56,7	6,7
Totale	54,7	6,6

Il contributo delle imprese più giovani, pari al 6,6% in totale, è più basso nel settore dell'Industria in senso stretto (5,2%); nello stesso tempo le imprese che appartengono a questo settore hanno tassi di sopravvivenza a tre anni più elevati (62,4%). Viceversa le Costruzioni, a fronte di un tasso di sopravvivenza relativamente più basso (45,7%), presentano una proporzione di imprese giovani più alto (8%).

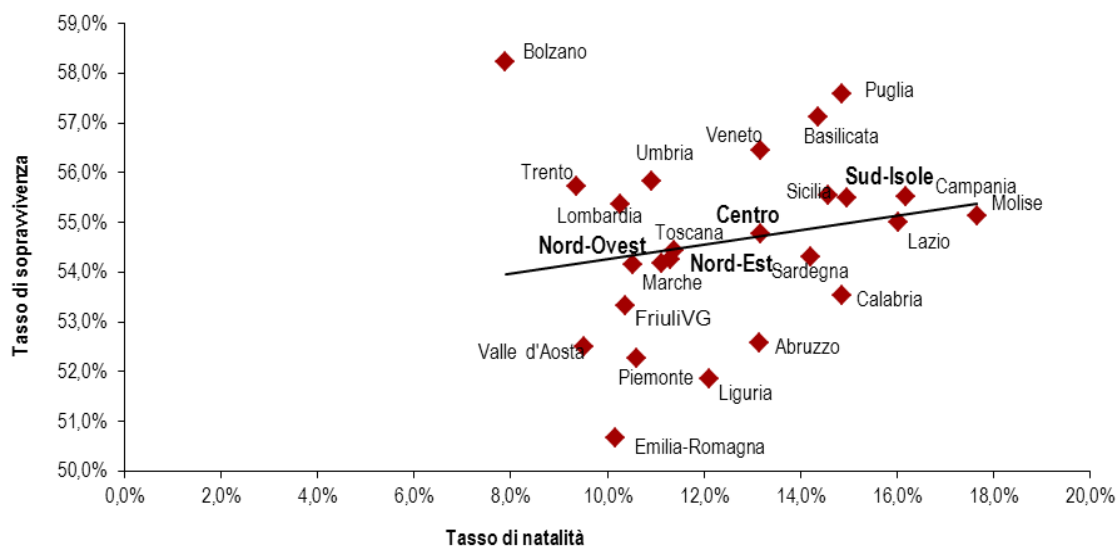
Confrontando per settore di attività economica il tasso di natalità con il tasso di sopravvivenza a tre anni delle imprese con dipendenti nate nel 2006, emerge che a tassi di natalità più alti sono associati tassi di sopravvivenza più bassi (Figura 6). Le Costruzioni (F) sono il settore con il tasso di natalità con dipendenti più elevato (17,3%) a cui è associato il tasso di sopravvivenza a tre anni più basso (46,2%). L'Estrazione di minerali energetici (CA) presenta il tasso di sopravvivenza più elevato (100%), mentre la Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio e trattamento di combustibili nucleari (DF) è la divisione con i tassi sia di natalità che di sopravvivenza più bassi (rispettivamente 2,7 e 33,3%).

FIGURA 6. TASSO DI NATALITÀ E TASSO DI SOPRAVVIVENZA A TRE ANNI DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI NATE NEL 2006 PER DIVISIONE 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 2006 (Figura 7). L'Emilia Romagna è la regione con il tasso di sopravvivenza più basso (50,7%), mentre Bolzano è la provincia con il tasso di sopravvivenza più alto (58,2%); seguono la Puglia (57,6%), la Basilicata (57,1%) e il Veneto (56,6%). Molise e Campania sono invece le regioni con i tassi di natalità più elevati (rispettivamente 17,7% e 16,2%).

FIGURA 7. TASSO DI NATALITÀ E TASSO DI SOPRAVVIVENZA A TRE ANNI DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI NATE NEL 2006 PER REGIONE E RIPARTIZIONE GEOGRAFICA



Cresce la dimensione media delle aziende

La dimensione media di imprese con dipendenti, sia nell'anno di nascita che negli anni successivi, costituisce un importante indicatore di performance in grado di rilevare la crescita delle imprese in termini di occupazione (Prospetto 4). Le imprese con dipendenti che a distanza di tre anni dalla nascita sopravvivono (mantenendo un certo numero di dipendenti) presentano un aumento della dimensione media dal valore iniziale di tre addetti a quello di cinque nel 2009. Nell'Industria in senso stretto si osserva una dimensione maggiore alla nascita e una crescita maggiore nei tre anni di sopravvivenza analizzati (da 3,8 a 6,1 addetti medi); il Commercio, al contrario, è il settore in cui si registra la dimensione media più bassa sia alla nascita (2,6 addetti) sia dopo tre anni (3,9 addetti). Si deve sottolineare però che, complessivamente, nel corso del 2009 la crescita dimensionale ha subito una diminuzione rispetto al 2008 e il fenomeno, pur presente in tutti i settori, assume maggiore intensità nell'Industria e nelle Costruzioni.

PROSPETTO 4. DIMENSIONE MEDIA DELLE IMPRESE CHE SOPRAVVIVONO: NATE NEL 2006 E SOPRAVVIVENTI NEL 2009 PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA

SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA	2006	2007	2008	2009
Industria in s.s.	3,8	5,7	6,4	6,1
Costruzioni	2,8	4,6	5,0	4,7
Commercio	2,6	3,6	3,9	3,9
Altri servizi	3,2	5,0	5,6	5,5
Totale	3,0	4,6	5,1	5,0

In generale, le imprese con dipendenti nate nel 2006 e sopravvissute nel 2009 occupano circa 467 mila addetti contro i 495 mila che le stesse assorbivano nell'anno di nascita, con una perdita di occupazione pari al 5,8% (Prospetto 5). Le imprese dell'Industria in senso stretto sono le sole a presentare un aumento dell'occupazione rispetto all'anno di nascita (pari al 5,2%); all'opposto quelle attive negli altri settori registrano un calo (per il settore delle Costruzioni la perdita raggiunge il 17,7% rispetto all'anno di nascita).

PROSPETTO 5. ADDETTI DELLE IMPRESE CON DIPENDENTI NATE NEL 2006 E DI QUELLE SOPRAVVIVENTI A TRE ANNI, PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA. Numero e valori percentuali

SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA	Addetti al 2006 delle imprese nate nel 2006	Addetti al 2006 delle imprese sopravvissute al 2009	Addetti al 2009 delle imprese sopravvissute al 2009	Addetti persi dalle imprese non sopravvissute al 2009 (var. %)	Addetti guadagnati dalle imprese sopravvissute al 2009 (var. %)	Addetti guadagnati/persi dalle imprese sopravvissute al 2009 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.	83.223	53.776	87.552	-35,4	62,8	5,2
Costruzioni	120.294	58.412	99.061	-51,4	69,6	-17,7
Commercio	101.706	64.208	97.469	-36,9	51,8	-4,2
Altri servizi	190.460	106.849	182.939	-43,9	71,2	-3,9
Totale	495.683	283.245	467.021	-42,9	64,9	-5,8

Imprese “high-growth” e “gazelle”: maggiore presenza al Sud e nelle Isole

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 OCSE-Eurostat nel volume sulla “Demografia d'impresa” si definiscono «“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». 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. 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 4 o 5 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 (Prospetto 6). L'Industria in senso stretto è il settore dove si registra la percentuale più bassa di high-growth per tutti gli anni considerati, mentre quello degli Altri servizi è il settore con la percentuale di high-growth più alta (oltre il 5,5%).

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 2005-2009, 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					
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
2009	2,1	1.381	0,2	135	9,8
COSTRUZIONI					
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
2009	4,0	803	0,6	122	15,2
COMMERCIO					
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
2009	3,2	860	0,3	71	8,3
ALTRI SERVIZI					
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
2009	5,5	2.029	0,8	277	13,7
TOTALE					
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
2009	3,4	5.073	0,4	605	11,9

Da un punto di vista territoriale (Prospetto 7) il Sud e Isole è la ripartizione che, nel complesso, detiene la percentuale più alta sia delle imprese high-growth (intorno al 5%), sia delle imprese gazelle (sempre maggiore del mezzo punto percentuale). Il Nord-est e il Nord-ovest, invece, presentano i tassi di high-growth e di gazelle relativamente più bassi e sempre al di sotto del dato medio nazionale per tutti gli anni considerati.

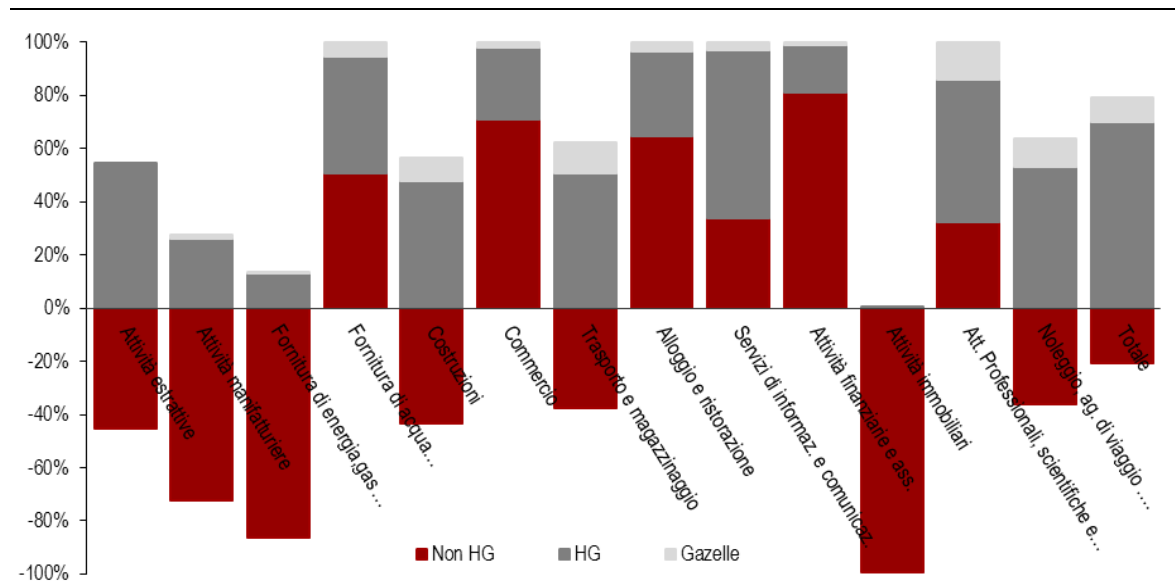
PROSPETTO 7. TASSI DI HIGH-GROWTH E GAZELLE (PER DIPENDENTI) PER REGIONE E RIPARTIZIONE GEOGRAFICA
 Anni 2005-2009, valori percentuali

AREE GEOGRAFICHE	2005		2006		2007		2008		2009	
	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	tasso di high-growth	tasso di gazelle
Piemonte	3,1	0,4	2,7	0,4	2,9	0,3	2,9	0,4	3,0	0,4
Valle d'Aosta	2,4	1,4	2,6	0,3	2,9	0,3	2,2	0,0	3,0	0,6
Liguria	4,2	0,5	3,9	0,6	3,7	0,4	3,6	0,4	3,5	0,5
Lombardia	3,0	0,4	2,9	0,4	3,0	0,3	3,2	0,4	3,0	0,3
Trento	3,1	0,2	3,3	0,4	3,1	0,5	2,7	0,1	1,6	0,1
Bolzano	2,1	0,3	2,8	0,2	3,0	0,3	2,8	0,3	2,1	0,1
Veneto	2,7	0,4	2,4	0,3	2,7	0,3	2,6	0,3	2,3	0,2
Friuli-V.G.	2,6	0,2	2,9	0,5	3,0	0,3	3,4	0,3	3,2	0,4
Emilia-Romagna	2,7	0,4	2,5	0,3	2,9	0,3	3,2	0,3	2,8	0,3
Marche	2,9	0,4	2,6	0,2	2,8	0,3	2,7	0,3	2,2	0,2
Toscana	2,9	0,5	2,8	0,4	3,0	0,3	2,8	0,3	2,4	0,2
Umbria	3,4	0,6	3,1	0,3	2,8	0,3	2,9	0,2	2,2	0,1
Lazio	6,2	1,0	6,1	1,0	6,0	0,9	6,1	0,9	5,4	0,7
Campania	5,9	1,0	6,1	1,1	5,6	0,9	6,1	0,7	5,8	0,9
Abruzzo	4,1	0,8	3,3	0,6	3,5	0,3	4,0	0,6	4,1	0,7
Molise	4,8	0,5	5,9	0,7	3,5	0,2	4,8	0,0	4,5	0,0
Puglia	4,9	0,9	4,4	1,0	4,8	0,6	5,4	0,6	4,7	0,7
Basilicata	5,7	1,3	3,9	1,0	4,2	0,2	5,7	0,9	6,0	1,1
Calabria	6,4	1,2	4,2	0,3	4,8	1,0	6,1	0,9	5,5	0,6
Sicilia	7,7	1,0	6,1	0,8	5,8	0,7	5,7	0,8	5,4	0,8
Sardegna	5,8	1,0	7,0	1,0	4,8	0,8	3,8	0,5	3,2	0,3
Nord-Ovest	3,1	0,4	2,9	0,4	3,0	0,3	3,2	0,4	3,0	0,4
Nord-Est	2,7	0,4	2,5	0,3	2,9	0,3	2,9	0,3	2,5	0,2
Centro	4,0	0,6	3,9	0,6	4,0	0,5	3,9	0,5	3,4	0,4
Sud-Isole	5,8	1,0	5,3	0,9	5,1	0,7	5,3	0,7	4,9	0,7
Italia	3,6	0,6	3,5	0,5	3,6	0,4	3,7	0,4	3,4	0,4

Per analizzare l'impatto in termini di crescita occupazionale delle imprese high-growth e delle imprese gazelle, bisogna considerare il complesso delle imprese sempre attive negli anni 2006-2009. Queste ultime ammontano a circa 2,8 milioni di unità e presentano un incremento occupazionale in termini di addetti dal 2006 al 2009 pari al 1,5%. Tale incremento occupazionale è dovuto esclusivamente alle imprese high-growth (119,3%) e alle imprese gazelle (16%), mentre tutte le altre imprese presentano negli anni considerati un decremento occupazione del 35,2%. Si sottolinea, inoltre, che il totale delle imprese high-growth nel 2009 è di circa 5.100 imprese, che le gazelle sono circa 605 e che rappresentano rispetto al totale delle imprese sempre attive rispettivamente lo 0,2% e lo 0,02% in termini di imprese e il 3,3% e lo 0,4% in termini di addetti.

Differenze significative si riscontrano a livello settoriale (Figura 8). La crescita in termini di addetti delle imprese high-growth è molto più elevata nel settore dei Servizi di informazione e Comunicazione, nelle Attività professionali, scientifiche e tecniche e nelle Attività di noleggio e agenzie di viaggio. Anche nei settori delle Costruzioni e del Trasporto e magazzinaggio la quota di crescita dovuta alle imprese high-growth è elevata, ma non tanto da compensare il decremento occupazionale delle altre imprese appartenenti a questi settori. In situazione analoga sono anche le attività estrattive, quelle manifatturiere e il settore della Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata, dove la quota di crescita delle imprese high-growth è minore. Infine, sono praticamente assenti le imprese high-growth nel settore delle Attività immobiliari.

FIGURA 8. CRESCITA IN TERMINI DI ADDETTI DELLE IMPRESE ATTIVE NEGLI ANNI 2006-2009, DELLE IMPRESE HIGH-GROWTH E DELLE IMPRESE GAZELLE PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA
Valori percentuali



Nelle Costruzioni i tassi di “high-growth” e “gazelle” più alti in termini di 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 (4 o 5 anni). In generale le imprese high-growth e gazelle calcolate sulla base del fatturato (Prospetto 8) sono sempre numericamente superiori a quelle calcolate sulla base dei dipendenti (Prospetto 6), rispettivamente di circa il doppio le prime e di circa un terzo le seconde. A livello di macrosettore economico sono le Costruzioni a detenere mediamente tassi più elevati di high-growth e gazelle in termini di fatturato, nonostante che nel 2009 esse presentino una diminuzione del tasso di high-growth di 4,1 punti percentuali rispetto al 2008. Viceversa, il settore del Commercio presenta tassi di high-growth e gazelle decisamente più bassi e sempre al di sotto del dato medio nazionale.

PROSPETTO 8. TASSI DI HIGH-GROWTH E GAZELLE (PER FATTURATO) E NUMERO DI IMPRESE HIGH-GROWTH E GAZELLE (PER FATTURATO) PER MACROSETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA. Anni 2005-2009, 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					
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
2009	3,3	2.206	0,3	194	8,8
COSTRUZIONI					
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
2009	8,7	1.760	1,0	205	11,6
COMMERCIO					
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
2009	3,1	830	0,3	86	10,4
ALTRI SERVIZI					
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
2009	7,0	2.572	0,8	312	12,1
TOTALE					
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
2009	4,9	7.368	0,5	797	10,8

Da un punto di vista territoriale, seppure con tassi mediamente più elevati, il comportamento delle imprese high-growth e gazelle in base al fatturato è simile a quello calcolato sulla base della crescita di dipendenti (Prospetto 7). Quella 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 (Prospetto 9).

PROSPETTO 9. TASSI DI HIGH-GROWTH E GAZELLE (PER FATTURATO) PER REGIONE E RIPARTIZIONE GEOGRAFICA
Anni 2005-2009, valori percentuali

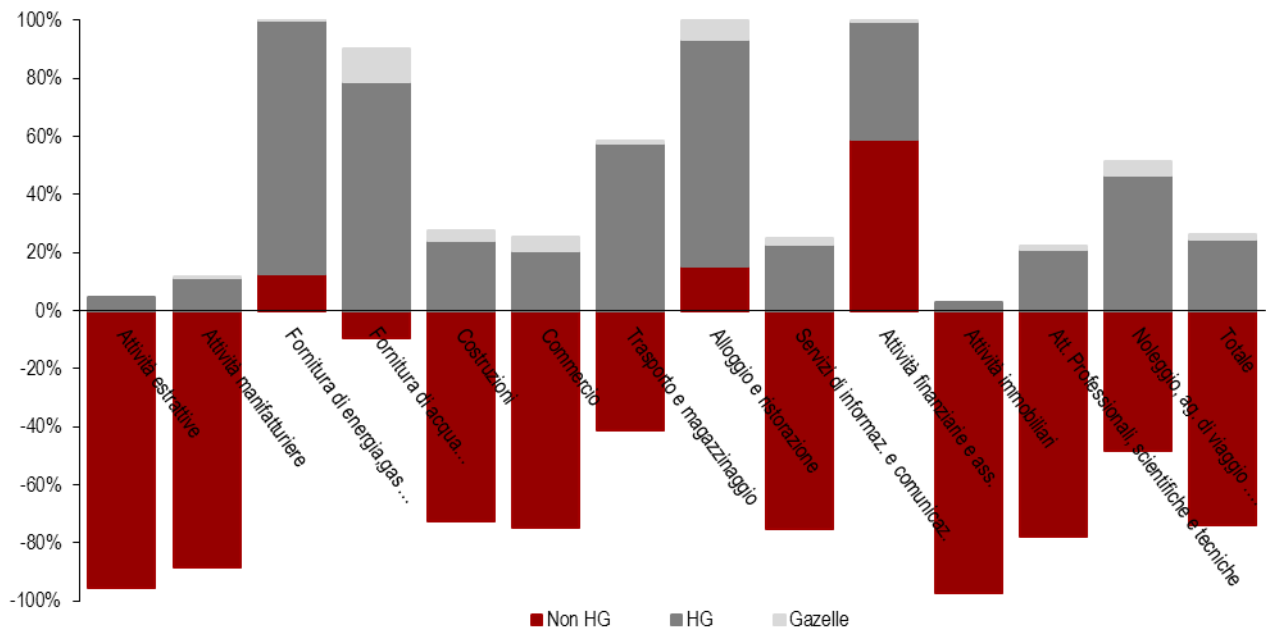
AREE GEOGRAFICHE	2005		2006		2007		2008		2009	
	tasso di high- growth	tasso di gazelle	tasso di high- growth	tasso di gazelle	tasso di high- growth	tasso di gazelle	tasso di high- growth	tasso di gazelle	tasso di high- growth	tasso di gazelle
Piemonte	7,2	0,7	8,5	0,6	8,8	0,5	8,0	0,5	4,0	0,5
Valle d'Aosta	9,1	1,7	9,6	1,0	8,7	0,3	8,9	0,0	6,4	0,6
Liguria	8,6	1,1	9,6	1,2	9,6	0,8	8,7	0,7	5,9	0,5
Lombardia	6,7	0,8	9,2	0,8	9,7	0,7	8,6	0,5	4,2	0,4
Trento	7,1	0,4	7,9	0,5	7,9	0,8	6,5	0,3	3,9	0,2
Bolzano	5,6	0,3	6,1	0,6	6,5	0,6	6,0	0,4	4,4	0,3
Veneto	5,4	0,6	7,9	0,7	9,3	0,6	7,9	0,4	3,4	0,3
Friuli-V.G.	6,2	0,5	8,1	0,9	9,2	0,6	8,6	2,5	4,2	0,5
Emilia-Romagna	6,0	0,6	8,0	0,7	8,4	0,6	7,9	0,2	4,0	0,4
Marche	5,8	0,6	8,7	0,7	9,5	0,9	7,4	0,8	3,6	0,4
Toscana	5,5	0,7	7,5	0,8	8,7	0,7	7,2	0,6	3,8	0,3
Umbria	7,2	0,7	9,2	0,6	9,2	0,7	8,0	0,5	3,9	0,2
Lazio	11,7	1,8	12,2	1,7	11,6	1,6	10,3	1,4	7,4	1,0
Campania	12,2	2,0	13,2	2,5	13,2	2,0	11,6	1,0	7,6	1,0
Abruzzo	9,6	1,5	11,1	1,7	10,8	1,0	8,7	1,0	6,4	0,9
Molise	10,1	1,2	10,6	1,5	10,2	1,1	9,7	0,6	8,0	0,4
Puglia	9,9	2,0	11,8	2,3	12,7	1,7	12,2	1,1	7,2	1,0
Basilicata	12,8	2,3	14,1	2,0	13,9	2,6	12,6	1,3	9,2	1,3
Calabria	11,5	1,3	13,1	1,6	13,2	2,1	11,9	1,3	9,5	1,4
Sicilia	11,2	1,7	11,2	1,2	11,5	1,5	11,1	1,1	8,0	1,0
Sardegna	12,1	1,9	10,6	1,7	9,9	1,5	7,8	0,6	4,9	0,5
Nord-Ovest	6,9	0,8	9,1	0,8	9,5	0,6	8,5	0,5	4,3	0,4
Nord-Est	5,8	0,6	7,9	0,7	8,8	0,6	7,8	0,5	3,7	0,3
Centro	7,7	1,0	9,4	1,1	9,9	1,0	8,4	0,9	5,1	0,6
Sud-Isole	11,1	1,8	12,1	2,0	12,2	1,7	10,7	1,0	7,2	0,9
Italia	7,5	1,0	9,4	1,0	9,9	0,9	8,8	0,7	4,9	0,5

In tre anni più che raddoppiato il fatturato delle imprese high-growth

Parallelamente alla valutazione dell'effetto sull'occupazione delle imprese high-growth e gazelle (Figura 8), è interessante notare il comportamento delle imprese high-growth da un punto di vista di crescita di fatturato. Dal 2006 al 2009 il fatturato delle imprese high-growth e delle gazelle è cresciuto rispettivamente del 143% e del 226%. Tale crescita ha compensato solo in parte il decremento del fatturato che hanno avuto le imprese attive negli anni 2006-2009 (circa -5,9%).

Differenze significative si riscontrano a livello di settore di attività economica (Figura 9). Le imprese high-growth danno il loro maggior contributo (più dell'80%) nel settore della Fornitura di Energia elettrica e gas, nella Fornitura di Acqua e nel settore della Ristorazione (circa il 78%). Industrie Estrattive e Manifatturiere, Costruzioni, Commercio, attività immobiliari, professionali, scientifiche e tecniche sono i settori dove il contributo delle imprese high-growth rimane, invece, al di sotto del 40%.

FIGURA 9. CRESCITA IN TERMINI DI FATTURATO DELLE IMPRESE ATTIVE NEGLI ANNI 2006-2009, DELLE IMPRESE HIGH-GROWTH E DELLE IMPRESE GAZELLE PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA. Valori percentuali



Glossario

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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