

Rapporto GEM Italia 2019 - 2020



FONDAZIONE
ARISTIDE MERLONI

Quaderni di Economia Marche
2020-1

Rapporto GEM Italia 2019-2020

Rapporto GEM Italia – 2019-2020

Indice

<i>Prefazione</i>	<i>v</i>
1. <i>Introduzione</i>	1
2. <i>L'attivazione imprenditoriale in Italia</i>	5
Attivazione imprenditoriale per classi di età.....	9
Attivazione imprenditoriale e formazione.....	13
Attivazione imprenditoriale e condizione occupazionale	17
Attivazione imprenditoriale e reddito.....	18
3. <i>Caratteristiche delle nuove iniziative</i>	21
Distribuzione per settore	21
Prospettive di crescita	24
Imprenditorialità interna	27
Nuove attività e cessazioni.....	30
4. <i>Dall'intenzione imprenditoriale all'effettiva attivazione</i>	33
5. <i>Il gap di genere</i>	39
6. <i>L'indagine ai soggetti chiave</i>	45
<i>Appendice</i>	56
Il progetto GEM	56
Il panel degli esperti dell'indagine NES.....	60
Indice delle figure	63
Gli autori	65

Prefazione

Nell'ultimo decennio il nostro paese ha registrato una progressiva diminuzione nell'avvio di nuove imprese: dalle oltre 400.000 nuove imprese avviate nel 2007 alle circa 350.000 degli ultimi anni; un calo di quasi il 20%. A questo calo ha contribuito la lunga fase di crisi e stagnazione iniziata nell'autunno del 2008. L'affievolimento della propensione imprenditoriale ha, però, radici lontane, in problemi non risolti e che si sono acuiti nel tempo: la complessità del sistema normativo, la farraginosità della burocrazia, un sistema della formazione poco sensibile alla cultura d'impresa, un sistema finanziario poco orientato a sostenere le nuove iniziative.

I risultati dell'indagine GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) relativi al 2018 e al 2019 confermano la tendenza alla riduzione della propensione imprenditoriale degli italiani. Ciò è tanto più preoccupante se si considera che l'Italia è fra i paesi con la più bassa propensione imprenditoriale; poco più del 4% della popolazione adulta ha avviato un'impresa o è stato coinvolto nell'avvio di un'impresa negli ultimi anni. La media europea mostra un valore quasi doppio e alcuni paesi, come gli USA o il Canada, presentano valori superiori al 15%. I risultati dell'indagine, esposti nel dettaglio in questo rapporto, forniscono un quadro dettagliato delle caratteristiche del fenomeno imprenditoriale nel nostro paese. Essi rappresentano un contributo di informazioni e di analisi indispensabili al fine di individuare le azioni di policy per favorire l'attività imprenditoriale.

La Fondazione Aristide Merloni condivide la convinzione, alla base del GEM, che la propensione imprenditoriale sia uno degli elementi fondamentali per assicurare prosperità e sviluppo ad un paese e ai suoi territori. Fin dalla sua costituzione nel 1963 l'oggetto sociale

della Fondazione Aristide Merloni è, infatti, la promozione e lo sviluppo della cultura imprenditoriale. Questa promozione si esplica in diverse forme: dalla formazione allo sviluppo di progetti di sostegno all'imprenditorialità, all'attività di ricerca. Quest'ultima è volta ad acquisire le conoscenze necessarie ad indirizzare e rendere efficaci le azioni degli individui, delle imprese e dei policy maker. Si inserisce in questo ambito la collaborazione con il Centro per l'Innovazione e l'Imprenditorialità dell'Università Politecnica delle Marche finalizzata allo studio dell'imprenditorialità, di cui l'indagine GEM è parte. Oltre all'attività di ricerca, da alcuni anni la Fondazione Aristide Merloni promuove e sostiene iniziative di sostegno all'attività imprenditoriale nelle aree dell'Appennino colpite dal sisma del 2016. Per queste aree, così come per il resto del paese, è indispensabile favorire un radicale cambio di atteggiamento volto a promuovere l'imprenditorialità, che necessita di fiducia nelle proprie capacità, visione del futuro e propensione al rischio. Sono questi gli ingredienti necessari per controbattere il pessimismo e il clima di rassegnazione e risvegliare la volontà di guardare con ottimismo alle prospettive del nostro paese.

Francesco Merloni
Presidente della Fondazione Aristide Merloni

1. Introduzione

In questo rapporto sono presentati i risultati dell'indagine GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) per l'Italia relativi al 2018 e al 2019. L'indagine GEM costituisce la più estesa rilevazione dell'attività imprenditoriale a livello internazionale. Avviata nel 1999, essa è stata effettuata sino ad ora in oltre 100 paesi nel mondo. L'indagine 2019 ha coinvolto 50 paesi con interviste dirette ad oltre 150.000 individui.

In Italia l'indagine è stata condotta sin dal primo anno; è possibile quindi avere una panoramica unica delle caratteristiche e della dinamica dell'attività imprenditoriale nel nostro paese. Le analisi presentate in questo Rapporto fanno riferimento al periodo 2007-2019.

L'indagine GEM è svolta con una metodologia stabile nel tempo e comune a tutti i paesi. Ciò consente di esaminare i risultati sia considerando il loro andamento nel tempo sia confrontando paesi o specifiche aree geografiche. In questo rapporto si privilegia il confronto con i paesi dell'Unione Europea.

Il GEM si compone di due diverse indagini. La prima è condotta su un campione rappresentativo della popolazione adulta ed è volta a quantificare il livello di attività imprenditoriale e le sue caratteristiche. La seconda, attraverso interviste ad un panel di esperti, è volta ad individuare i punti di forza e di debolezza dell'ecosistema imprenditoriale nazionale.

L'indagine sulla popolazione adulta rileva l'attività imprenditoriale delle persone indipendentemente dal loro stato occupazionale. Coinvolge quindi sia persone che stanno avviando un'attività in proprio sia dipendenti che stanno sviluppando una nuova attività imprenditoriale per conto dell'organizzazione nella quale lavorano.

L'indagine consente pertanto di ottenere una raffigurazione completa dell'attività imprenditoriale presente in un paese.

Tale attività è fondamentale per l'economia e la società. L'entrata di nuove imprese esercita una pressione competitiva sulle imprese esistenti stimolandone l'efficienza. In alcuni casi le nuove imprese costituiscono un importante veicolo per introdurre innovazioni tecnologiche, di prodotto e organizzative. In ogni caso, l'avvio di nuove iniziative imprenditoriali consente alle persone coinvolte di sperimentare le proprie capacità e attitudini, favorendo l'emersione dei talenti imprenditoriali.

Da diversi anni il nostro paese è agli ultimi posti della graduatoria per vivacità imprenditoriale della popolazione adulta. Ciò vale sia in generale sia rispetto ai paesi avanzati, cioè con un livello di sviluppo paragonabile a quello dell'Italia. Il basso livello di attivazione imprenditoriale nel nostro paese è ancora più rilevante per le donne. I risultati dell'indagine GEM ribaltano quindi la percezione diffusa dell'Italia come paese ad elevata vivacità imprenditoriale. Questa percezione, indotta dall'elevata presenza di piccole e medie imprese, non trova corrispondenza nei dati: il tasso di attivazione imprenditoriale nel nostro paese è strutturalmente basso ed ha subito un'ulteriore brusca riduzione nel 2019. Inoltre, gli imprenditori italiani mostrano minori aspettative di crescita delle nuove iniziative rispetto quanto osservato negli altri paesi europei.

Aumentare la propensione imprenditoriale e sostenere la crescita delle nuove iniziative è fondamentale per alimentare lo sviluppo, favorire l'innovazione e affrontare le crescenti sfide in ambito sociale e ambientale. Questo obiettivo può essere raggiunto attraverso interventi specifici e mirati, ma richiede anche azioni strutturali e di lungo periodo che interessano diversi ambiti della nostra società, primo fra tutti quello della formazione.

Le informazioni e le analisi contenute in questo rapporto forniscono un quadro della situazione, aiutano ad individuare le cause del fenomeno e a disegnare possibili azioni di policy. L'indagine prende in considerazione i diversi aspetti che possono influire sulla propensione imprenditoriale quali per esempio l'età, il livello di istruzione o il reddito. Specifica attenzione è prestata al tema della formazione e del divario di genere.

Sono inoltre approfondite le cause che contribuiscono a spiegare la notevole discrepanza osservata nel nostro paese fra l'intenzione imprenditoriale, cioè l'interesse per una carriera imprenditoriale, e l'effettiva attivazione in questo senso. A spiegare questa discrepanza concorrono una non adeguata convinzione riguardo alle proprie competenze e capacità oltre che una maggiore paura di fallire rispetto a quanto osservato in altri paesi europei. Anche per questi una maggiore diffusione della formazione all'imprenditorialità risulta un fattore chiave.

Oltre all'evidenza prodotta dall'indagine sulla popolazione adulta, il rapporto presenta i risultati dell'analisi condotta intervistando un panel di esperti. Le loro opinioni aiutano a delineare i punti di forza e di debolezza dell'ecosistema imprenditoriale italiano fornendo indicazioni sugli interventi di policy considerati maggiormente efficaci. Fra questi ultimi sono individuati come prioritari gli interventi volti a favorire il finanziamento delle nuove iniziative imprenditoriali e gli interventi volti a promuovere la diffusione della cultura imprenditoriale nei diversi livelli di istruzione, dalla scuola primaria all'università.

L'indagine GEM Italia è stata resa possibile grazie al sostegno della Fondazione Aristide Merloni.

L'indagine presso la popolazione adulta è stata realizzata dalla società DOXA.

Il coordinamento dell'indagine e la redazione del presente rapporto sono stati curati dal team GEM Italia presso il Centro per l'Innovazione e l'Imprenditorialità dell'Università Politecnica delle Marche: Donato Iacobucci (coordinatore), Diego D'Adda, Alessandra Micozzi e Francesca Micozzi.

2. L'attivazione imprenditoriale in Italia

Il *Total early-stage Entrepreneurship Activity* (TEA) rappresenta il principale indicatore di attivazione imprenditoriale considerato dall'indagine GEM; esso misura il livello dell'attività imprenditoriale nella popolazione adulta considerando sia l'imprenditorialità nascente, cioè le persone attivamente coinvolte nell'avvio di una nuova impresa, sia le persone che hanno avviato un'impresa da meno di 42 mesi¹.

La Figura 1 mostra l'andamento del TEA totale e la sua disaggregazione fra TEA per opportunità e TEA per necessità.² Quest'ultima distinzione fa riferimento alle motivazioni alla base della decisione di avviare una nuova iniziativa: per opportunità si intende l'imprenditorialità che nasce dal desiderio di cogliere un'opportunità, mentre per necessità si intende l'attivazione imprenditoriale derivante dalla necessità di cambiare la propria condizione (ad esempio per uscire dallo stato di disoccupazione)³. Nel grafico di Figura 1, e in altri successivi, è evidenziato anche il "*range*

¹ Per maggiori dettagli sulla definizione e costruzione dell'indicatore si veda l'Appendice.

² La partecipazione dell'Italia all'indagine GEM sin dall'avvio del progetto consente di disporre di una serie storica sufficientemente lunga per analizzare l'andamento temporale del fenomeno. Va considerato che il dato relativo al 2011 è stato ottenuto per interpolazione considerando il fatto che nel 2011 non è stata effettuata la rilevazione.

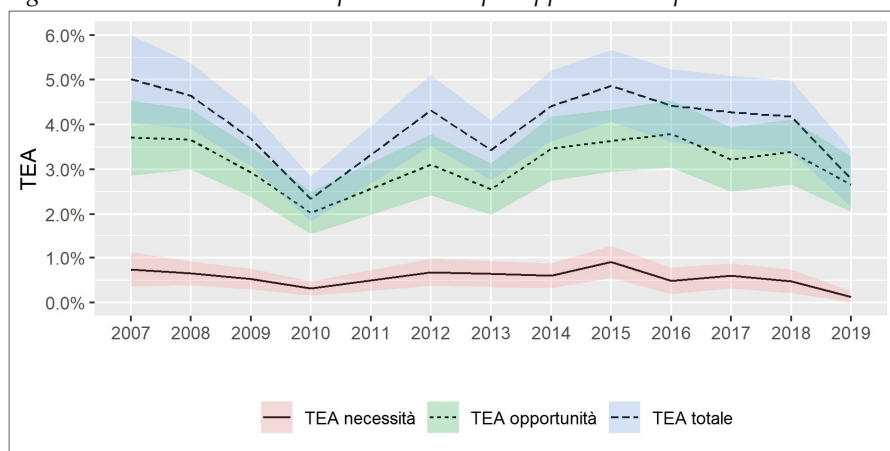
³ L'indagine GEM contiene una serie di domande che consentono di operare la distinzione fra l'imprenditorialità per necessità, indotta dall'assenza di alternative occupazionali, e l'imprenditorialità per opportunità, associata alla possibilità di incrementare il proprio reddito o al desiderio di indipendenza.

di variazione” degli indicatori tenuto conto che si tratta di stime ottenute da un campione della popolazione.⁴

Il TEA presenta un calo considerevole fra il 2007 e il 2010, anno nel quale presenta il valore minimo nel periodo considerato (2,3%). Successivamente si assiste ad un progressivo anche se non costante recupero fino al 2015, anno nel quale il TEA è tornato vicino ai valori pre-crisi (intorno al 5%).

Negli anni successivi si osserva un lento declino dell’indicatore, fino alla brusca caduta osservata nel 2019, anno nel quale il valore dell’indicatore risulta inferiore al 3%.

Figura 1 - TEA: attivazione imprenditoriale per opportunità e per necessità



Come è evidente dalla Figura 1, la componente di imprenditorialità per necessità è molto contenuta nel nostro paese, registrando oscil-

⁴ L’area colorata intorno alla linea che riporta la stima puntuale dell’indicatore rappresenta un intervallo di confidenza al 90%, calcolato tenendo conto del numero effettivo di interviste e del loro peso campionario rispetto alla popolazione.

lazioni tra lo 0,5% e 1% nel periodo considerato. Nel 2019 tale componente segna il valore più basso, quasi azzerandosi.⁵

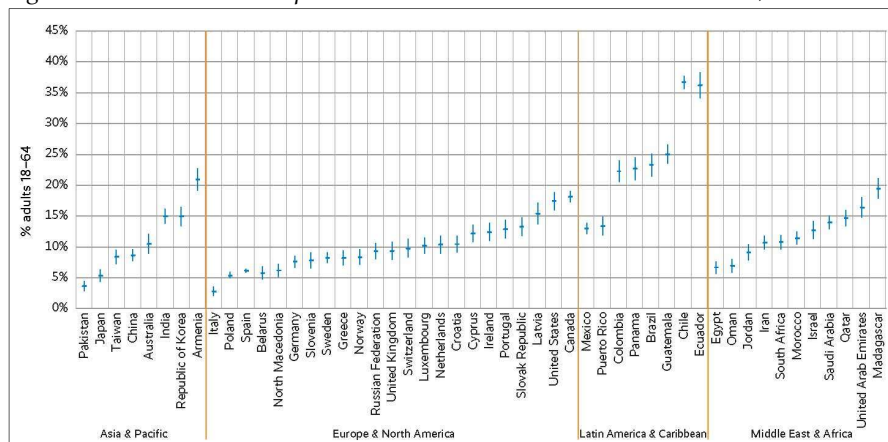
In generale nei paesi avanzati, di cui l'Italia fa parte, la percentuale di imprenditorialità per opportunità è decisamente superiore a quella per necessità e quest'ultima non è quasi mai la componente determinante gli andamenti del TEA. Tuttavia, in Italia la componente per necessità è fra le più basse in assoluto, simile a quella osservata in Svezia e in Svizzera. La bassa percentuale di imprenditorialità per necessità è probabilmente dovuta al buon livello di sicurezza economica e di accesso ai servizi essenziali assicurato dal nostro sistema di welfare. Al contempo, tale sistema sembra risultare scarsamente incentivante nei confronti dell'attività imprenditoriale.

Se dall'andamento temporale passiamo alla considerazione del valore assoluto dell'indicatore TEA, l'Italia nel 2019 si conferma all'ultimo posto della graduatoria mondiale, con valori decisamente più bassi di quelli dei paesi europei e molto distanti da quelli osservati in Canada e USA (Figura 2).

La media ponderata dei 15 paesi UE compresi nell'indagine 2019 è pari al 6,8%; quindi oltre il doppio del valore registrato in Italia (2,8%). Come prima ricordato il TEA è la somma di due componenti: la percentuale di persone che ha avviato un'impresa da meno di 42 mesi (*new business owner*) e la percentuale di persone che sta avviando un'impresa (*nascent entrepreneur*). A spiegare la caduta del TEA in Italia nel 2019 è il ridimensionamento di quest'ultima componente, mentre la prima è rimasta stabile nell'ultimo triennio (Figura 3).

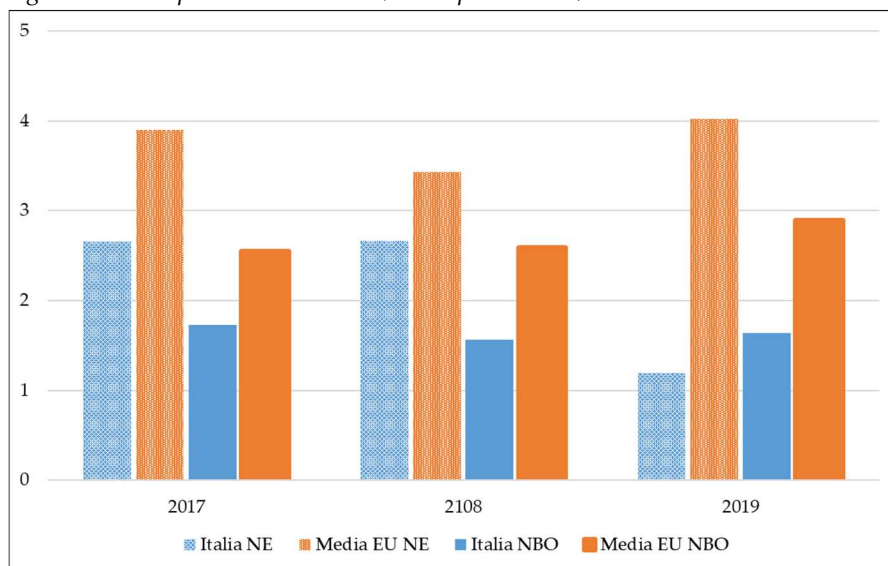
⁵ Nel 2019 vi sono state delle modifiche nelle domande relative alle motivazioni per l'avvio di un'attività imprenditoriale. Questo potrebbe determinare una non perfetta corrispondenza fra il dato del 2019 e quello degli anni precedenti.

Figura 2 - L'attivazione imprenditoriale (TEA) a livello internazionale, 2019



Fonte: GEM Global Report 2019-2020.

Figura 3 - Scomposizione del TEA (valori percentuali)*



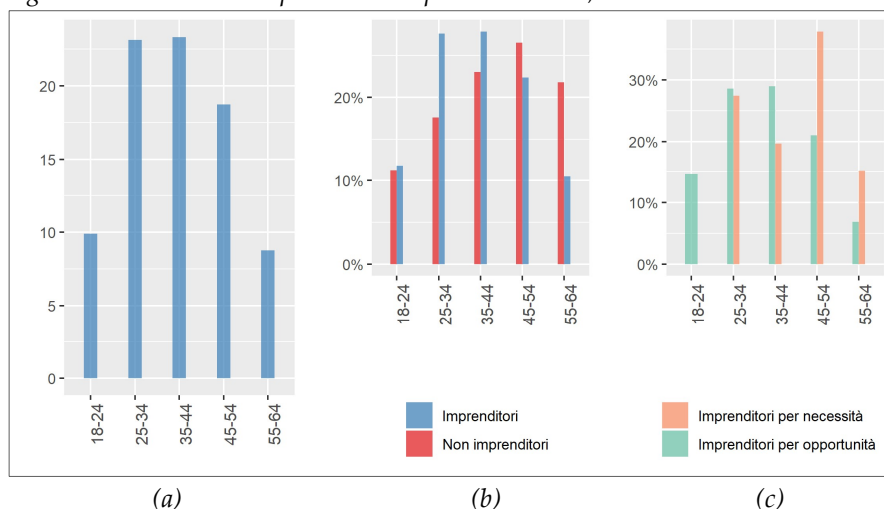
* NBO=new business owner; NE=nascent entrepreneur

Il confronto con la media UE evidenzia come l'Italia nel 2019 sia risultata in controtendenza rispetto agli altri paesi, in particolare nella componente relativa alle persone coinvolte nell'avvio di nuove imprese (*nascent entrepreneur*).

Attivazione imprenditoriale per classi di età

Nella Figura 4 è riportata la distribuzione del TEA per classi d'età nel 2018. Più precisamente: nella figura (a) le barre rappresentano il numero di persone che hanno sviluppato un'attività imprenditoriale; nella figura (b) le barre rappresentano le percentuali di persone che hanno attivato iniziative imprenditoriali rispetto alle percentuali di chi non si è attivato; la figura (c) rappresenta le percentuali di imprenditori che si sono attivati per necessità e per opportunità nelle diverse fasce di età.

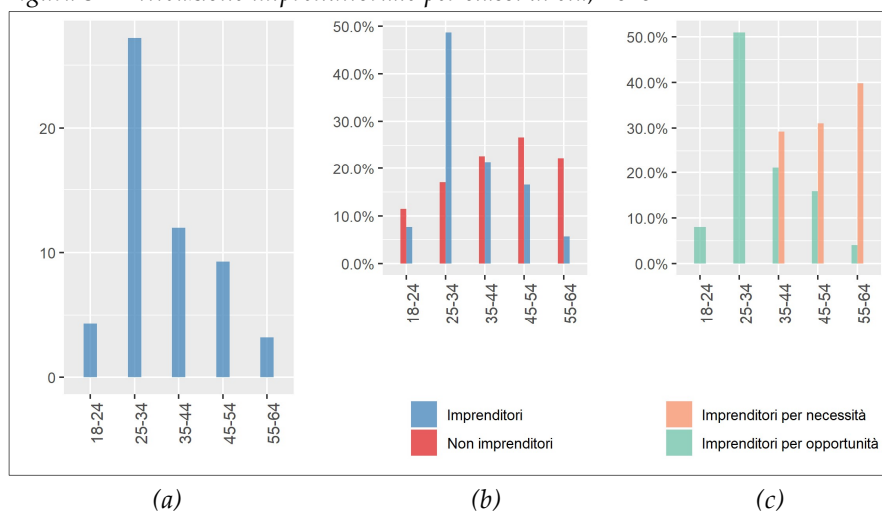
Figura 4 - Attivazione imprenditoriale per classi di età, 2018



Dal grafico (c) si nota che il tipo di imprenditorialità dipende anche dall'età: in particolare, nelle fasce 25-34 e 35-44 prevale l'imprenditorialità per opportunità mentre nella fascia dopo i 45 prevale l'imprenditorialità per necessità. Gli imprenditori sotto ai 24 anni risultano attivare tutti le loro iniziative imprenditoriali per opportunità.

Queste differenze si sono ulteriormente esacerbate nel 2019, nel quale gli imprenditori per necessità sono concentrati nelle fasce di età più elevate (Figura 5).

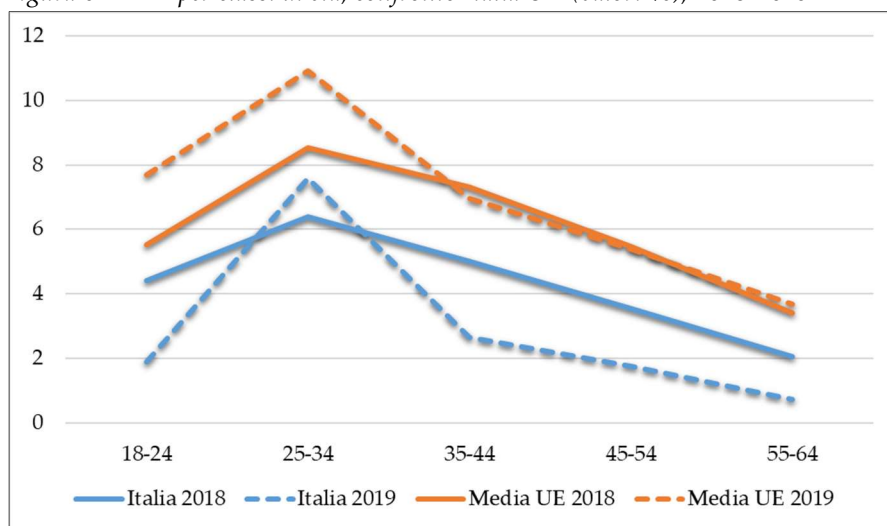
Figura 5 - Attivazione imprenditoriale per classi di età, 2019



Il numero più elevato di imprenditori è concentrato nelle fasce centrali di età, dai 25 ai 45 anni; quelle nelle quali gli individui sono nelle prime fasi della carriera lavorativa e mostrano maggiore propensione a modificare il loro status. Questa caratteristica è valida per tutti i paesi.

La propensione imprenditoriale per classe di età in Italia mostra un profilo simile a quello della media dei paesi UE, seppure con valori inferiori nel caso italiano in tutte le classi (vedi Figura 6). Nel 2019 si assiste ad una diversificazione degli andamenti fra Italia e media UE. In entrambe cresce la propensione imprenditoriale nella classe 25-34, che accentua il divario positivo verso le altre classi. Nel caso italiano si registra però, una significativa riduzione della propensione imprenditoriale nelle classi di età maggiori e in quella dei giovani fra i 18 e i 24 anni.

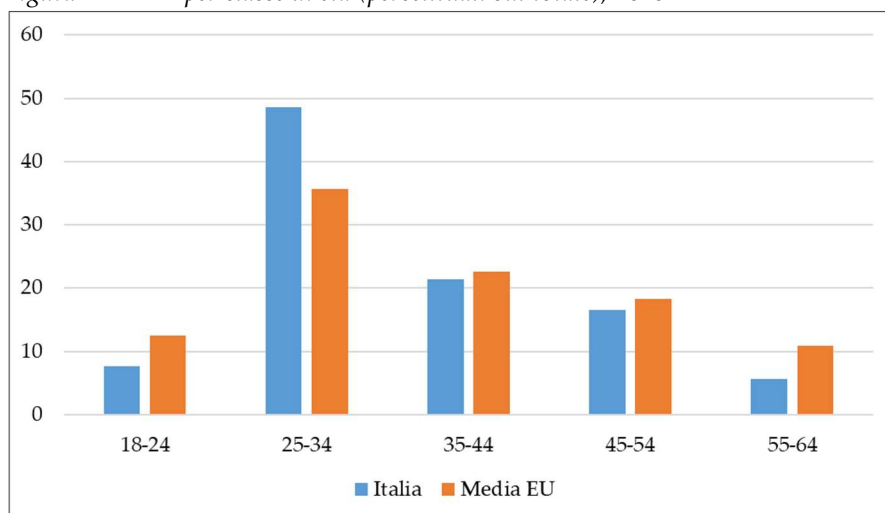
Figura 6 - TEA per classi di età; confronto Italia UE (valori %), 2018-2019



Questa diversità di andamento potrebbe essere in parte attribuita al rafforzamento di misure di sostegno al reddito per le fasce di popolazione più deboli, come giovani e anziani, che potrebbero aver avuto un effetto di scoraggiamento all'intenzione di perseguire un'attività imprenditoriale.

In Italia vi è una percentuale maggiore di persone coinvolte nell'attività imprenditoriale nella classe 25-34 anni, mentre è significativamente inferiore alla media europea la quota di imprenditori nelle classi di età 18-24 e 55-64 (Figura 7).

Figura 7 - TEA per classe di età (percentuali sul totale), 2019



La minore propensione imprenditoriale nelle fasce giovanili è attribuibile a due fenomeni: il primo è costituito dalle scarse occasioni di esperienza lavorativa precedenti l'ingresso nel mercato del lavoro;⁶ il secondo è costituito dall'età più elevata di ingresso nel mercato del lavoro da parte dei giovani italiani.

La minore propensione imprenditoriale nelle fasce di età più avanzate può essere ricondotta sia al sistema di welfare del nostro paese,

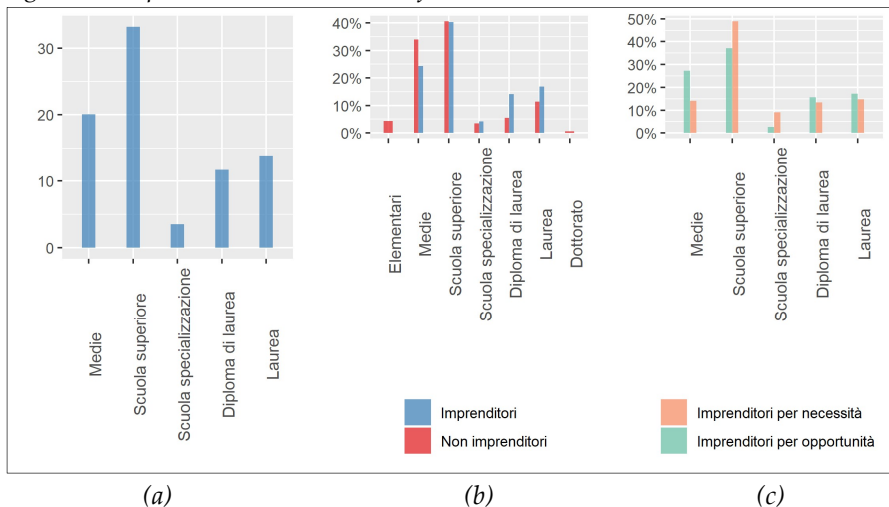
⁶ Le forme di alternanza scuola-lavoro introdotte da qualche anno nei percorsi di istruzione secondaria hanno cercato di affrontare questo problema.

in gran parte orientato a misure di sussidio piuttosto che a favorire nuove opportunità, sia a elementi di tipo culturale che riducono la propensione al rischio con il passare degli anni. Tenuto conto del rapido processo di invecchiamento della popolazione nel nostro paese occorrerebbe mettere in atto azioni efficaci per elevare la propensione imprenditoriale anche nei soggetti più anziani.

Attivazione imprenditoriale e formazione

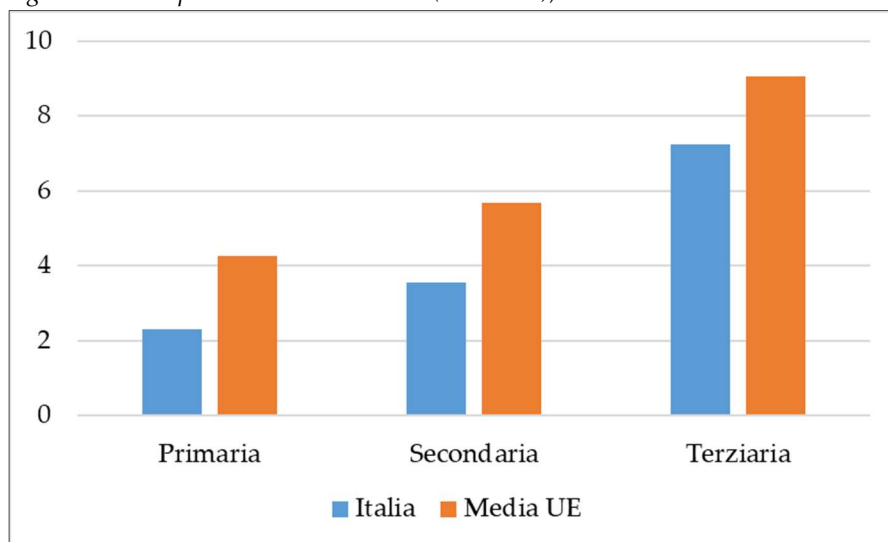
Al campione intervistato viene chiesto di fornire informazioni anche sul livello di istruzione. Analizzando questo aspetto si nota che circa un quarto degli imprenditori dispone di una laurea (Figura 8a). Questa percentuale è superiore rispetto a quella degli italiani che possiede una laurea poiché la propensione imprenditoriale cresce con il livello di istruzione.

Figura 8 - Imprenditorialità e livelli di formazione, 2018



Il dato sorprendente è che il 40% degli imprenditori che possiede una laurea dichiara di attivarsi per necessità. Questo fatto sembra essere in contrasto con le attese: l'evidenza empirica mostra che l'imprenditorialità *knowledge-based*, che interessa prevalentemente i laureati, ha la sua origine prevalentemente nell'individuazione di opportunità di mercato, spesso legate all'introduzione di innovazioni. Questo non sembra essere il caso dell'Italia, caratterizzata da un limitato tasso di attivazione nei settori high-tech. È invece elevata la percentuale di laureati disoccupati o con una situazione occupazionale inferiore alle loro aspettative. Il confronto con la media europea (Figura 9) consente di evidenziare che la minore propensione imprenditoriale della popolazione italiana si manifesta in misura più accentuata nei livelli di istruzione primaria; si riduce invece passando ai livelli secondario (diploma) e terziario (laurea).

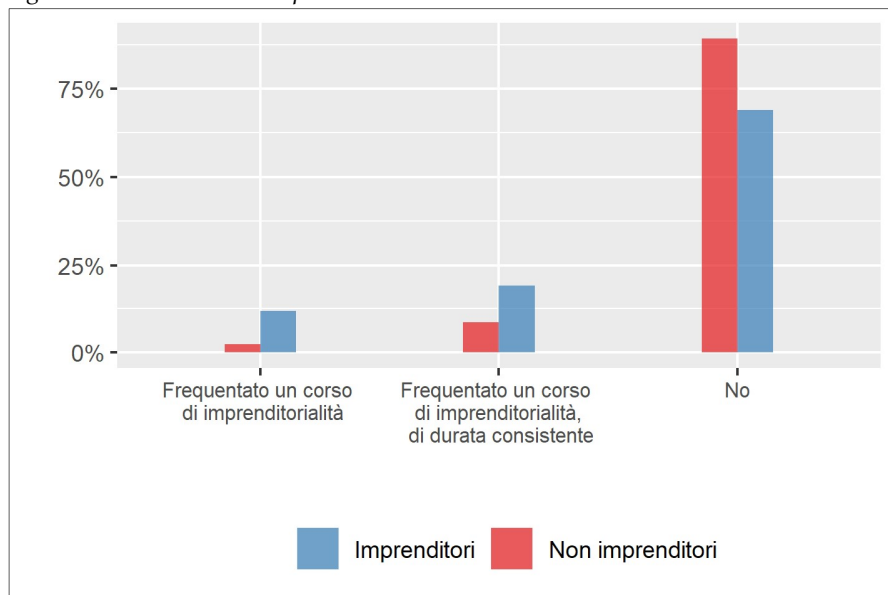
Figura 9 - TEA per livello di istruzione (valori %i), media 2017-2019



Poiché l'Italia ha una quota di laureati sulla popolazione adulta fra le più basse nella UE, la minore propensione all'imprenditorialità fra le persone non laureate contribuisce a spiegare la differenza negativa del TEA fra il nostro paese e gli altri paesi europei.

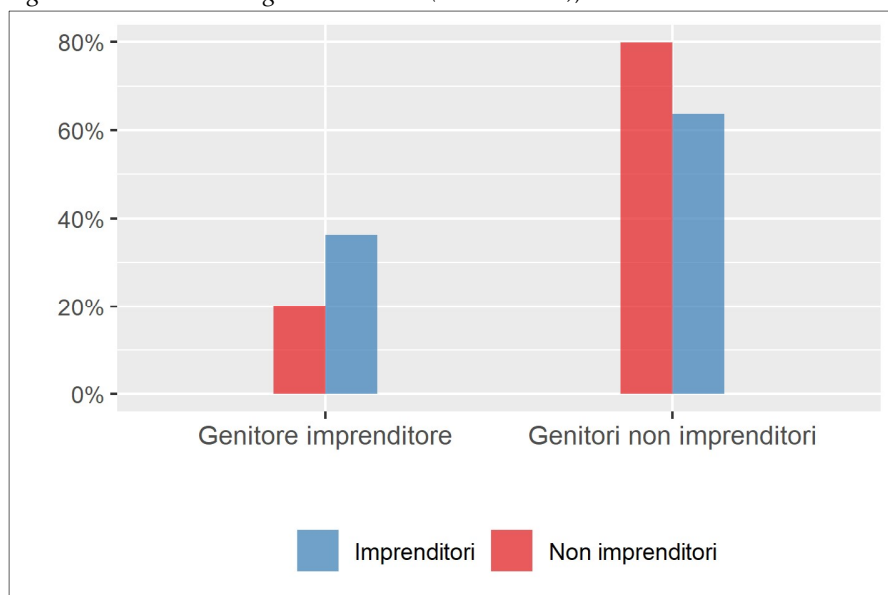
Un approfondimento presente nel questionario GEM relativamente alla formazione è rappresentato dalla domanda sulla frequenza di un corso sull'imprenditorialità o un corso sull'imprenditorialità di durata rilevante. Circa il 30% degli imprenditori nascenti ha frequentato un corso sull'imprenditorialità; di questi la maggioranza dichiara di aver frequentato un corso dalla durata consistente (Figura 10).

Figura 10 - Formazione imprenditoriale. 2018



Il fatto che la frequenza di un corso sull'imprenditorialità sia più frequente fra le persone che hanno avviato un'attività imprenditoriale non può considerarsi come prova della bontà di questi corsi nell'elevare la propensione imprenditoriale. Potrebbe infatti esserci un effetto di auto-selezione a monte: le persone con l'intenzione di avviare un'attività imprenditoriale potrebbero avere frequentato il corso proprio per questo motivo. L'elevata percentuale di persone che ha frequentato un corso di questo tipo (circa il 30% degli intervistati) rivela la presenza di una diffusa offerta di corsi specifici sull'imprenditorialità nel nostro paese.

Figura 11 - Attività dei genitori e TEA (% sul totale), 2018



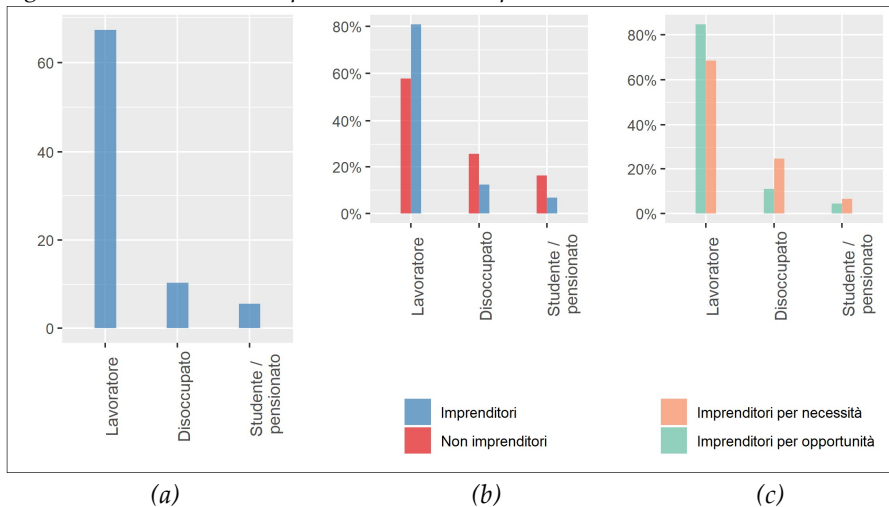
Il ruolo dei genitori è un fattore rilevante nello spiegare l'attivazione di una nuova impresa. La propensione a svolgere un'attività im-

prenditoriale è significativamente superiore nelle persone che hanno un genitore imprenditore (vedi Figura 11): quasi il 40% degli imprenditori nascenti del campione ha almeno un genitore imprenditore.

Attivazione imprenditoriale e condizione occupazionale

La Figura 12 riporta la distribuzione dell'attivazione imprenditoriale per stato occupazionale (impiegati, disoccupati e studenti/ pensionati).

Figura 12 - Attivazione imprenditoriale e occupazione, 2018



Dal grafico (a) si evince che la maggioranza assoluta di imprenditori al momento dell'attivazione era impegnata in un'altra attività lavorativa. Analoga evidenza proviene dalla figura (b), che documenta come il tasso di imprenditorialità sia più alto tra i lavoratori rispetto

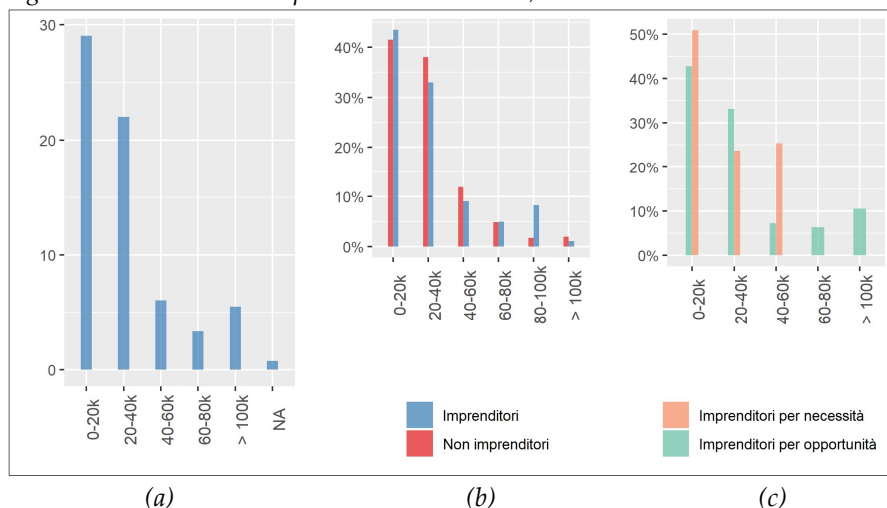
alle altre due categorie. La figura (c) sembra suggerire, nonostante i numeri campionari siano limitati, che tra i disoccupati che iniziano un'attività imprenditoriale prevalga una motivazione legata alla necessità.

Questi risultati sono congruenti con le motivazioni dell'attività imprenditoriale esaminate in precedenza. Tali motivazioni sono riferibili per la quasi totalità alla ricerca di migliori opportunità economiche o di lavoro piuttosto che ad uno stato di necessità (quale potrebbe essere lo stato di disoccupato).

Attivazione imprenditoriale e reddito

La Figura 13 esamina l'attivazione imprenditoriale rispetto al reddito.

Figura 13 - Attivazione imprenditoriale e reddito, 2018



Dal grafico (a) si può notare che la maggior parte degli imprenditori dichiara un reddito basso. Ciò dipende, come è ovvio, dalla distribuzione del reddito della popolazione, mentre la propensione imprenditoriale sembra risentire meno del livello del reddito e sembra anzi accentuata nelle fasce di reddito più elevate (fra i 60 e i 100.000 Euro).

La Figura 13 (c) evidenzia che nel gruppo con reddito basso troviamo, come prevedibile, una percentuale superiore di imprenditori per necessità rispetto a quelli per opportunità. Inoltre, non ci sono imprenditori per necessità nel gruppo con reddito superiore ai 60.000 Euro.

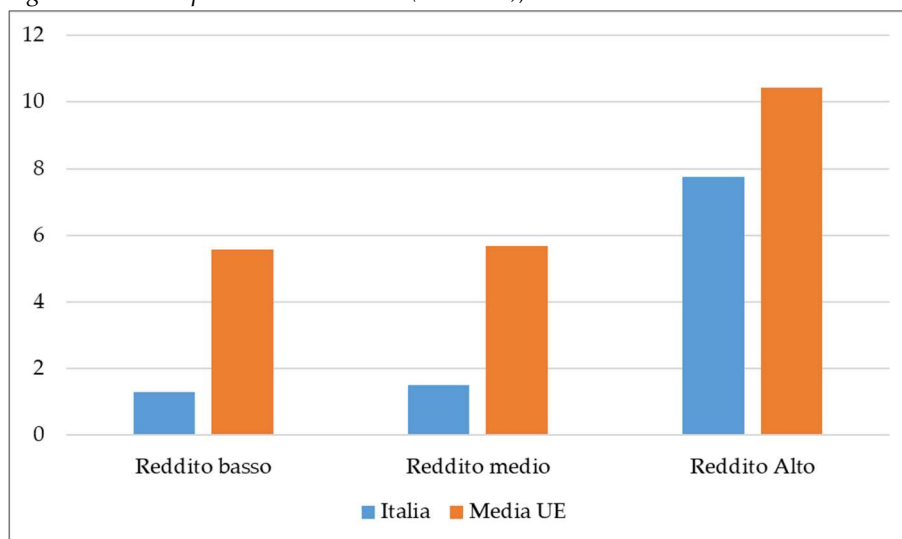
Il confronto con gli altri paesi dell'UE aiuta a qualificare la relazione fra reddito e propensione imprenditoriale. Al fine di favorire il confronto nei diversi contesti nazionali, nell'indagine relativa al 2019 gli intervistati sono stati suddivisi in tre fasce percentili di reddito (ognuna comprendente ad un terzo dei soggetti) che abbiamo indicato come: basso reddito, medio reddito e alto reddito.

Per l'Italia, al pari della media europea, si conferma il fatto che la propensione imprenditoriale è maggiore nelle persone ad alto reddito; tuttavia il divario italiano è particolarmente accentuato nella classe di reddito bassa e in quella media mentre si riduce nella classe di reddito alta (vedi Figura 14).

L'andamento del TEA in funzione delle classi di reddito evidenzia due distinti pattern nell'ambito dei paesi europei: il primo, cui appartiene l'Italia, e che si riscontra anche in Polonia e Spagna, caratterizzato da una minore propensione imprenditoriale nelle fasce di reddito più basse; un secondo, presente in Svezia e Irlanda, nel quale non si osservano significative differenze nella propensione imprenditoriale per classi di reddito.

La forte dipendenza della propensione imprenditoriale dal livello del reddito fa pensare alla presenza di maggiori difficoltà nel nostro paese nel reperimento delle risorse finanziarie necessarie all'avvio di una nuova iniziativa imprenditoriale. In effetti questo è uno degli aspetti di debolezza sottolineato anche nell'indagine agli esperti (vedi capitolo 6).

Figura 14 - TEA per classe di reddito (valori %), 2019



3. Caratteristiche delle nuove iniziative

Distribuzione per settore

La Figura 15 riporta la distribuzione delle attività imprenditoriali incluse nel TEA nel 2018 distinguendole per grandi aggregati settoriali. La distribuzione è molto simile a quella osservata nella media dei paesi EU, eccetto per il maggior peso nel nostro paese del settore primario. La maggiore rilevanza del settore primario in Italia si conferma anche nel 2019 (Figura 16), anno nel quale si evidenzia anche una riduzione delle iniziative imprenditoriali nell'ambito dei servizi alle imprese. Ciò è da attribuire al sensibile rallentamento dell'economia italiana osservato nel corso del 2019.

La distinzione fra servizi alle imprese e servizi al consumo è rilevante per le diverse caratteristiche dei due ambiti. Molti servizi al consumo (come esercizi di ristorazione, attività artigianali, ecc.) presentano basse barriere all'entrata in termini di investimenti e competenze e tendono ad essere fortemente competitivi. Hanno quindi un elevato numero di entrate ma anche un altrettanto elevato numero di uscite. I servizi alle imprese richiedono in generale maggiori competenze e sono più difficilmente replicabili. Essi sono quindi caratterizzati da minori tassi di entrata ma anche da una maggiore durata delle nuove iniziative imprenditoriali.

Nella Figura 17 viene raffigurato l'andamento della percentuale di attivazione imprenditoriale in settori a medio/alto contenuto tecnologico rispetto all'andamento generale della dinamica imprenditoriale. Nel 2018 quest'ultima è risultata pari allo 0,43%, in crescita rispetto all'anno precedente dove si attestava sullo 0,36%.

Figura 15 - TEA per settore (valori %), 2018

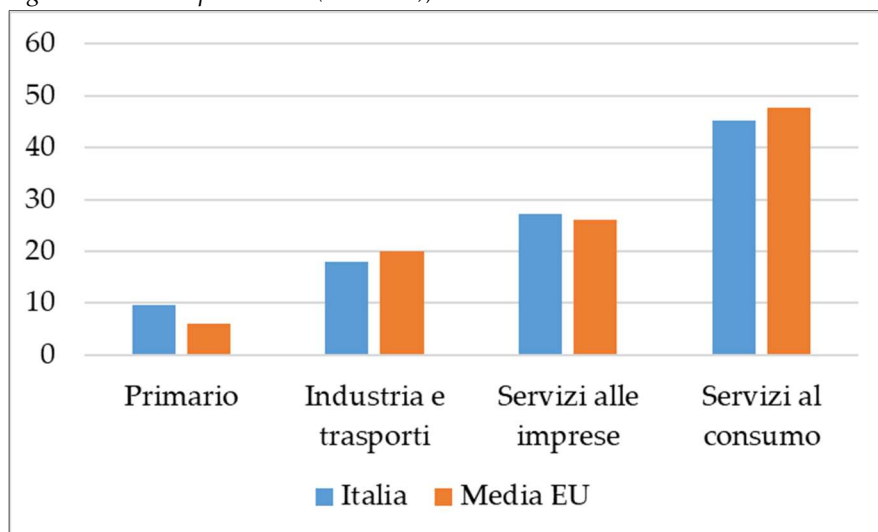


Figura 16 - TEA per settore (valori %), 2019

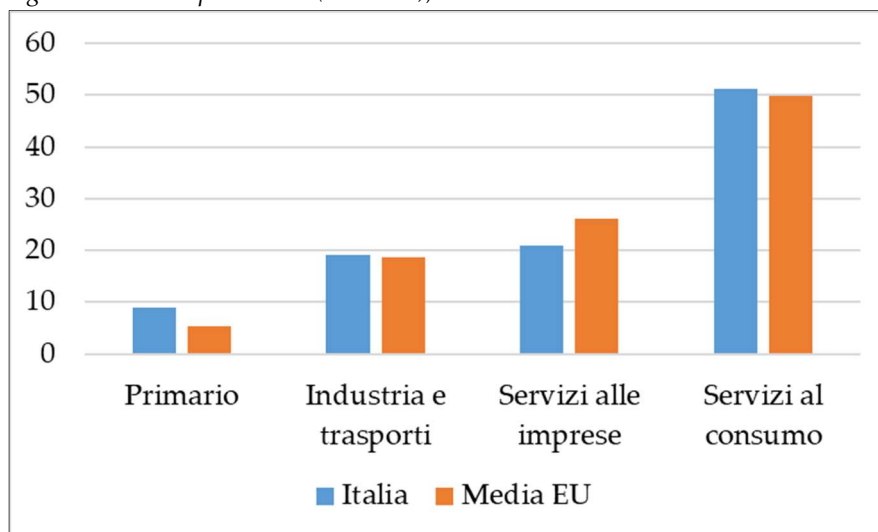
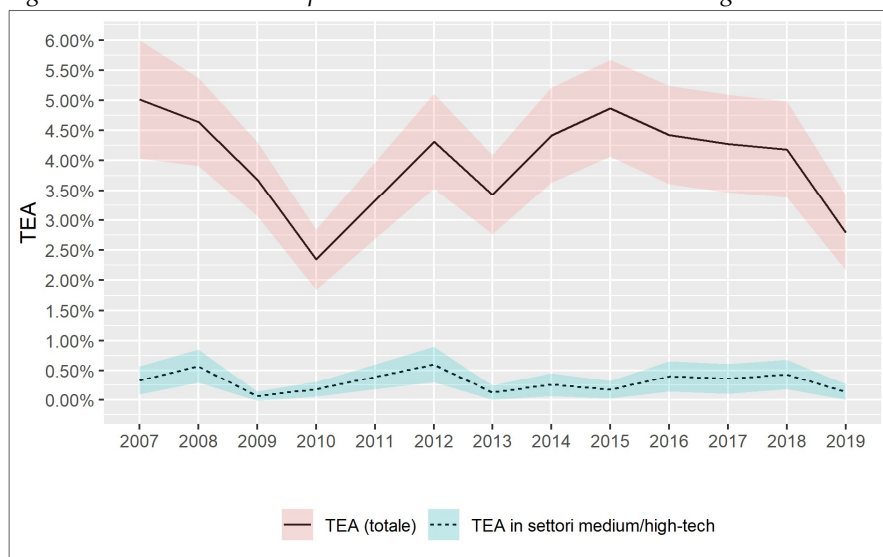
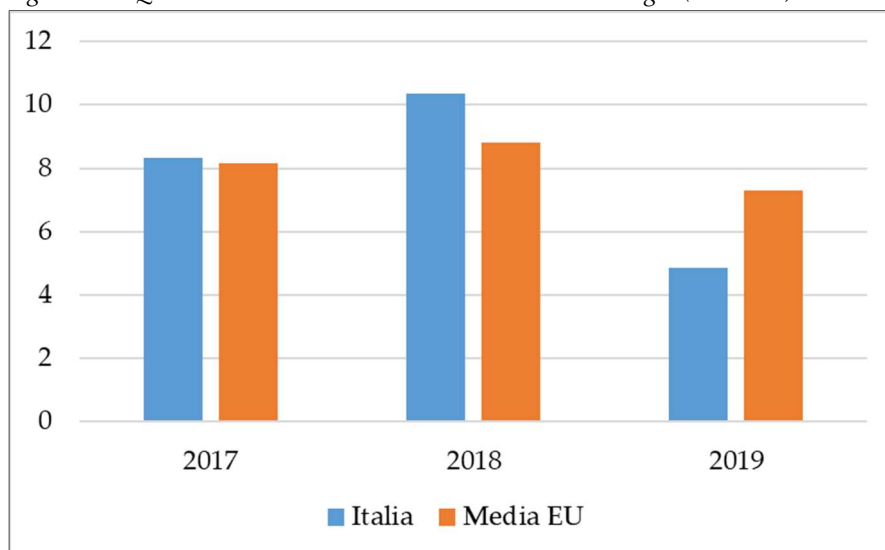


Figura 17 - L'attivazione imprenditoriale nei settori ad alta tecnologia



La quota di attività imprenditoriali incluse nel TEA e appartenenti ai settori ad alta e media tecnologia (secondo la classificazione OCSE) risulta simile in Italia alla media UE e in crescita fra il 2017 e il 2018 (Figura 18). A ciò contribuisce sia la considerevole presenza nel nostro paese di nuove imprese nell'ambito del manifatturiero, sia i recenti provvedimenti volti ad incentivare le start-up innovative. Anche in questo ambito, come per altri aspetti, il 2019 segnala un brusco calo rispetto al 2018, più accentuato di quello registrato nella media UE.

Figura 18 - Quota di TEA nei settori a media o alta tecnologia (valori %)

Prospettive di crescita

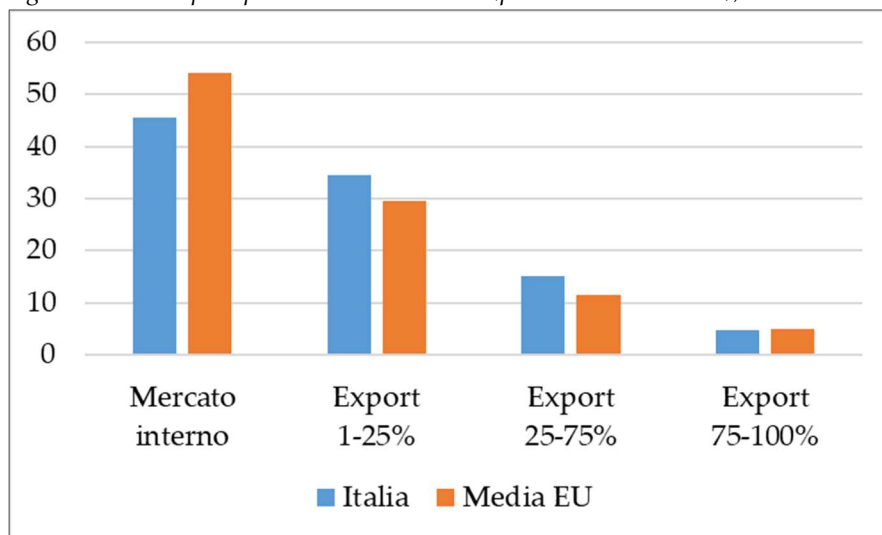
Più interessante dell'appartenenza settoriale risultano le prospettive di performance della nuova iniziativa. L'indagine indaga in particolare due aspetti: l'apertura internazionale delle vendite e le aspettative di crescita dell'occupazione.

Con riferimento all'apertura internazionale, nel 2018 circa il 50% delle nuove iniziative era rivolto al solo mercato interno mentre il restante presentava diversi gradi di apertura all'export (Figura 19). Questo pattern è simile fra l'Italia e la media UE e non presentava scostamenti significativi con quanto osservato nel 2017.

La situazione sembra, invece, del tutto mutata nel 2019, sia per l'Italia sia per la media Europea. Cresce in modo vistoso la quota di nuove iniziative che contano di fare affidamento sul solo mercato in-

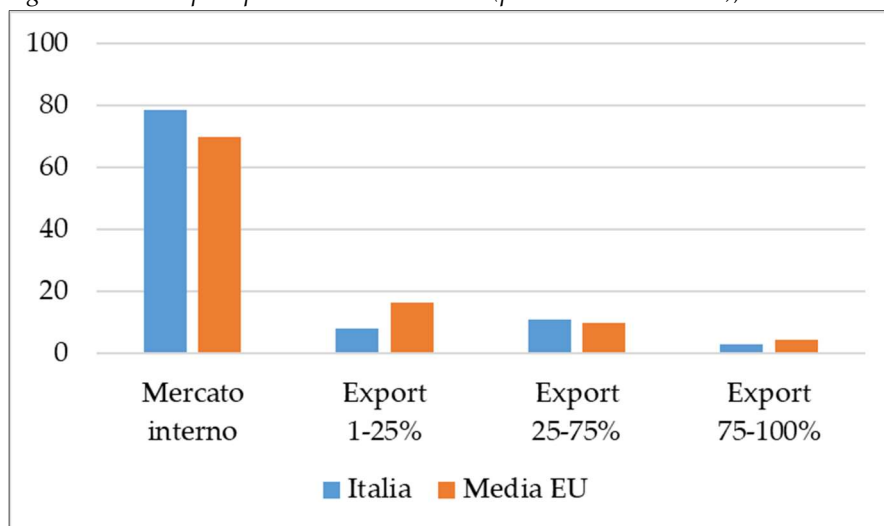
terno. Tale quota è oltre i due terzi nella media UE e quasi l'80% per le nuove iniziative nel nostro paese (Figura 20). Di conseguenza diminuisce in modo rilevante la percentuale di nuove iniziative che ritiene di poter collocare quote significative delle proprie vendite sui mercati esteri. Il dato riflette non solo l'effettivo rallentamento osservato nel commercio internazionale nel corso del 2019 ma soprattutto le aspettative di maggiore incertezza riguardo la sua evoluzione futura.

Figura 19 - TEA per apertura internazionale (percentuali sul totale), 2018



È noto che la gran parte delle nuove attività imprenditoriali nasce con un numero molto limitato di addetti e solo una quota limitata riesce a crescere in modo significativo dopo la fase di avvio. Il problema della crescita è particolarmente sentito nel nostro paese, caratterizzato dall'elevato numero di piccole e piccolissime imprese e dallo scarso peso di quelle di media e grande dimensione.

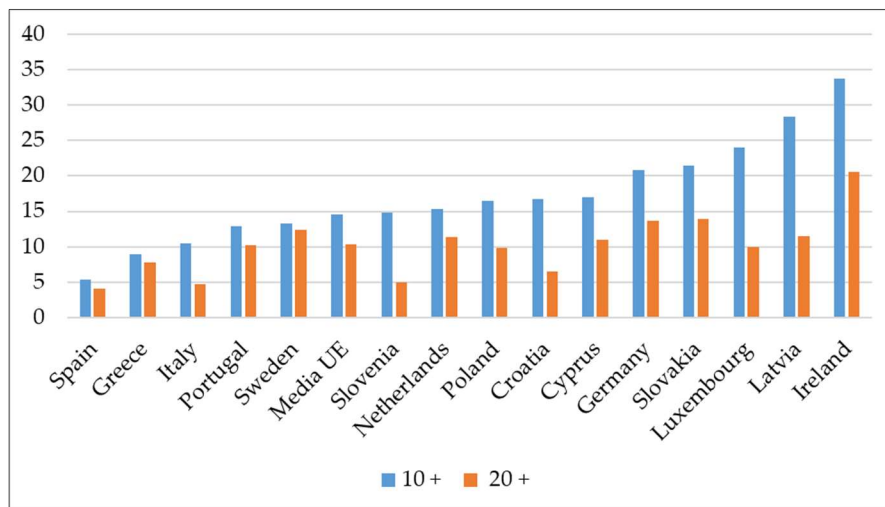
Figura 20 - TEA per apertura internazionale (percentuali sul totale), 2019



Le ragioni della mancata crescita possono ricondursi a circostanze e limiti esterni alle imprese ma anche alla scarsa propensione alla crescita manifestata dagli imprenditori, ad esempio con l'obiettivo di non diluire la proprietà o avviare processi di delega della gestione. Per tale ragione risultano particolarmente interessanti i risultati dell'indagine con riferimento alle prospettive di crescita occupazionale indicate dai soggetti inclusi nel TEA (*nascent entrepreneur* e *new business owner*).

Per i paesi della UE inclusi nell'indagine 2019 la Figura 21 mostra le percentuali degli imprenditori inclusi nel TEA che prevedono a 5 anni dall'avvio della nuova iniziativa un numero di occupati maggiore di 10 o maggiore di 20. L'Italia, insieme con gli altri paesi del sud Europa, è fra i paesi con la minore quota di nuove imprese che prevedono rilevanti incrementi occupazionali.

Figura 21 - TEA per incremento degli occupati a 5 anni (percentuali sul totale), 2019



La differenza con la media europea è accentuata soprattutto per la quota di nuove imprese che prevedono il maggiore incremento di occupazione (20 e più). Nel 2019 questa quota era nel nostro paese inferiore al 5% contro il 10% della media europea. Il divario si è accentuato negli ultimi anni (Figura 22).

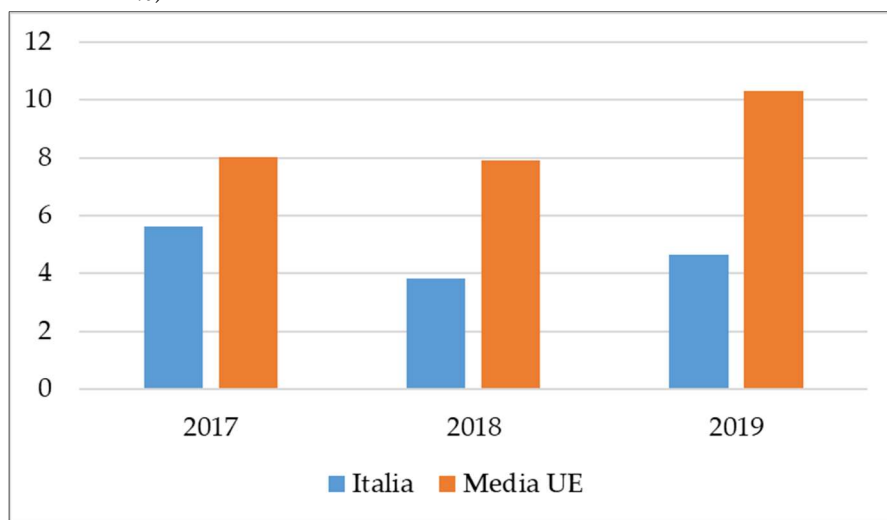
Imprenditorialità interna

L'imprenditorialità è generalmente associata alle persone che decidono di avviare una propria attività. In realtà una parte sempre più importante del fenomeno imprenditoriale è quella che si manifesta all'interno di imprese esistenti. I dipendenti dell'impresa possono essere direttamente coinvolti nell'avvio di una nuova attività o farsi

essi stessi promotori di nuove attività sfruttando il sostegno dell'impresa nella quale lavorano (*intrapreneurship*).

In Italia il coinvolgimento di dipendenti in attività imprenditoriali è decisamente inferiore a quanto osservato nella media dei paesi europei. Inoltre, la tendenza nell'ultimo triennio è stata declinante, in controtendenza con l'andamento medio (Figura 23).

Figura 22 - TEA con previsioni di 20 addetti e più a 5 anni dall'avvio (% sul totale)



In generale la percentuale di persone coinvolte nell'imprenditorialità interna è inferiore a quella che si attiva autonomamente; nella media europea l'attività riconducibile all'*intrapreneurship* riguarda poco più della metà di quelle coinvolte nell'attività imprenditoriale (TEA). L'Italia, al pari di altri paesi a basso tasso di imprenditorialità interna (come Polonia, Spagna e Grecia) condivide questo pattern generale (Figura 24).

Figura 23 - Occupati coinvolti nell'avvio di una nuova iniziativa (% sulla popolazione)

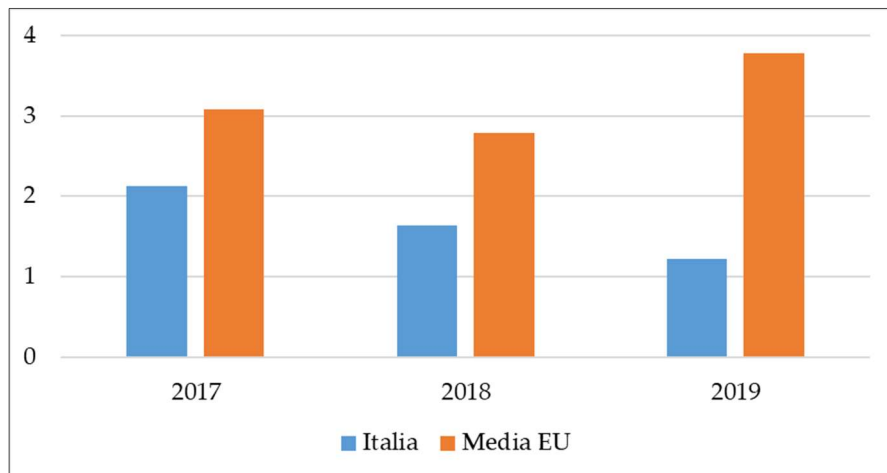
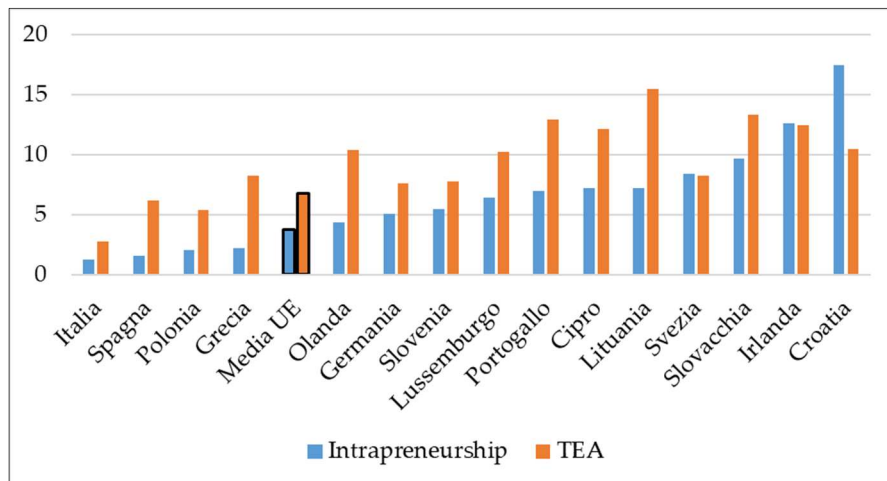


Figura 24 - Occupati coinvolti nell'imprenditorialità interna e TEA (% sulla popolazione)



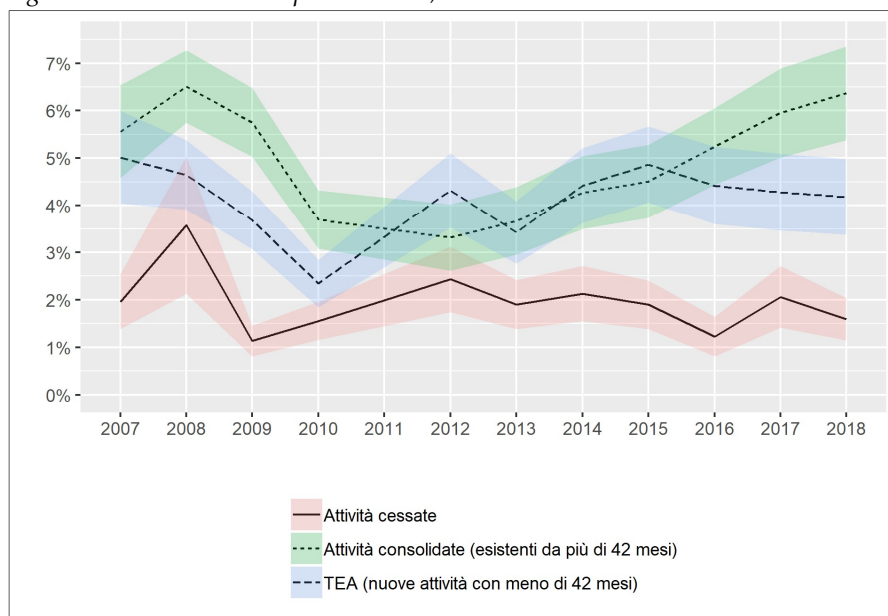
Tuttavia, vi sono diversi paesi nei quali le due forme di imprenditorialità si equivalgono (come Svezia e Irlanda) o nei quali la discrepanza fra le due non è particolarmente accentuata (Germania, Slovenia e Slovacchia).

Nuove attività e cessazioni

In questo paragrafo vengono analizzate le uscite (cessazioni) e le imprese attive da più di 42 mesi. Questi due indicatori, insieme al TEA consentono di ottenere un quadro complessivo della dinamica imprenditoriale. La Figura 9 riporta l'andamento di questi indicatori dal 2007 al 2018. Osservandone la dinamica nel tempo, si nota come il picco di cessazioni nel 2008 e la riduzione del TEA fino al 2010 hanno determinato una sensibile riduzione della percentuale di imprenditori coinvolti in imprese attive da oltre 42 mesi. Questa percentuale è risalita costantemente dal 2013 al 2018 mentre la percentuale di imprenditori che ha dismesso l'attività si è mantenuta stabile nello stesso periodo, intorno al 2% della popolazione.

La percentuale di popolazione coinvolta ogni anno nella cessazione di un'attività imprenditoriale è simile a quella delle persone coinvolte nell'avvio di nuove attività. In effetti il flusso di entrate e di uscite di imprese è all'incirca equivalente, con differenze positive o negative a seconda del momento congiunturale. Per le persone che hanno cessato l'attività l'indagine consente di conoscerne le motivazioni (Figura 26).

Figura 25 - Attivazione imprenditoriale, attività consolidate e cessazioni

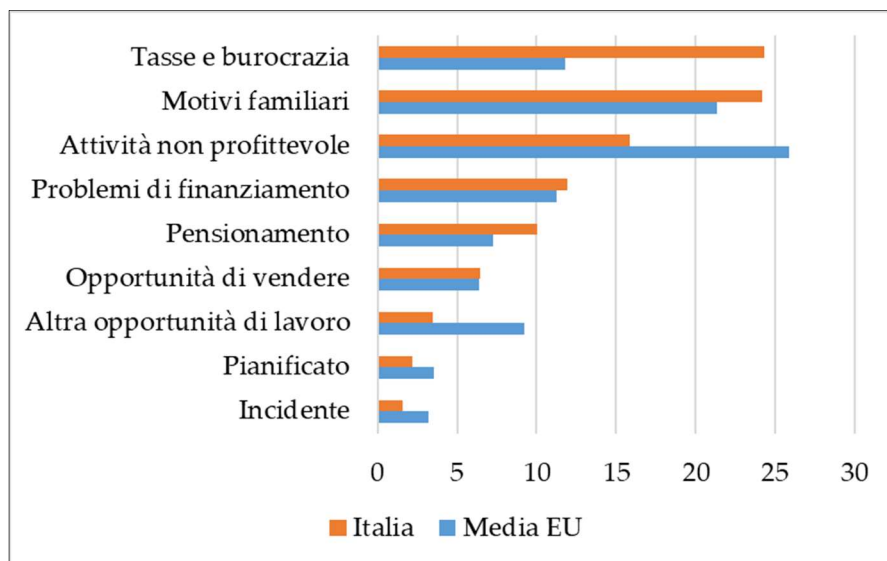


Nel complesso la distribuzione delle motivazioni indicate dagli imprenditori italiani è simile a quella osservata nella media UE, con l'eccezione del maggior peso nel nostro paese di "tasse e burocrazia" rispetto alla non profittabilità dell'attività.

Questo risultato è congruente con le indicazioni fornite dagli esperti (vedi capitolo 6) che individuano nell'eccesso di burocrazia e di peso fiscale uno dei punti di debolezza dell'ecosistema imprenditoriale nazionale. È anche probabile che gli imprenditori italiani siano più propensi degli altri ad attribuire a cause esterne il mancato raggiungimento delle aspettative di profitto. Sommando queste due motivazioni si ottiene sia in Italia sia nella media UE circa il 40% dei casi di cessazione. Dopo queste due motivazioni, l'altra motivazione mag-

giormente rilevante è costituita dalle scelte familiari, che in Italia e nelle media UE spiega oltre il 20% delle cessazioni.

*Figura 26 - Motivi della cessazione dell'attività imprenditoriale (% sul totale),
Media 2017-2019*



È interessante notare come i problemi di finanziamento costituiscono una quota non particolarmente elevata delle cessazioni, né in Italia né nella media europea. Le difficoltà di accesso ai finanziamenti esterni (prima segnalate) sembrano quindi riguardare le imprese in fase di avvio piuttosto che quelle già consolidate.

Infine, nel nostro paese è decisamente inferiore alla media europea la quota di imprenditori che decidono di cessare l'attività poiché hanno una migliore opportunità di lavoro.

4. Dall'intenzione imprenditoriale all'effettiva attivazione

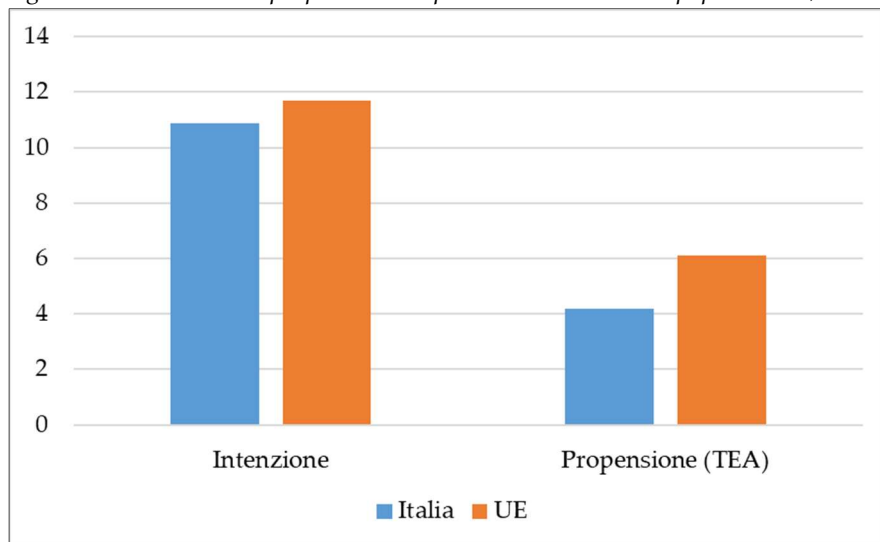
La decisione di avviare una nuova attività è il risultato di una combinazione di atteggiamenti, percezioni e intenzioni individuali, all'interno di un contesto ambientale, sociale e culturale che può incoraggiare o ostacolare questa decisione. Indipendentemente dal contesto, per avere successo l'imprenditore deve fare affidamento su una vasta gamma di *stakeholder*, inclusi investitori, dipendenti, fornitori e clienti, nonché del sostegno di familiari e amici. Questi diversi fattori individuali e di contesto sono indagati dal GEM attraverso diverse domande; ad esempio chiedendo all'intervistato se conosce qualcuno che ha avviato una nuova attività, o se ritiene che vi siano buone opportunità per iniziare una nuova attività nel proprio ambito locale o quanto ritiene sia facile avviare un'attività nel proprio paese. Conoscere qualcuno che ha avviato un'attività imprenditoriale può aumentare la consapevolezza di questa scelta, e favorire la valutazione dei costi e benefici ad essa associati. Conoscere un imprenditore significa avere un *role model* e una maggiore possibilità di sviluppare relazioni utili all'attività imprenditoriale. L'importanza di questi aspetti è evidente per esempio dalla maggiore propensione imprenditoriale mostrata dalle persone i cui genitori o familiari sono coinvolti, o sono stati coinvolti, in un'attività imprenditoriale.

La percezione di buone opportunità per avviare un'attività imprenditoriale può indicare l'esistenza di un potenziale di innovazione, ma dipende anche dalla capacità di riconoscere tali opportunità. Infine, il giudizio sulla facilità o meno nell'avvio di un'impresa riflette il modo con il quale le persone percepiscono l'ambiente come abilitante o vincolante per l'attività imprenditoriale.

Al pari di quanto osservato in altri paesi, anche in Italia si osserva una elevata discrepanza fra l'intenzione imprenditoriale, cioè l'interesse dichiarato verso una futura attività imprenditoriale, e la propensione imprenditoriale, cioè l'effettiva messa in atto di tale intenzione.

Se consideriamo i dati relativi al 2018 (che confermano l'andamento degli anni precedenti) emerge che l'intenzione imprenditoriale manifestata dagli italiani è simile ai valori osservati nella media UE; al contrario, il valore italiano è decisamente inferiore alla media quando consideriamo l'effettivo coinvolgimento nell'attività imprenditoriale (Figura 27).

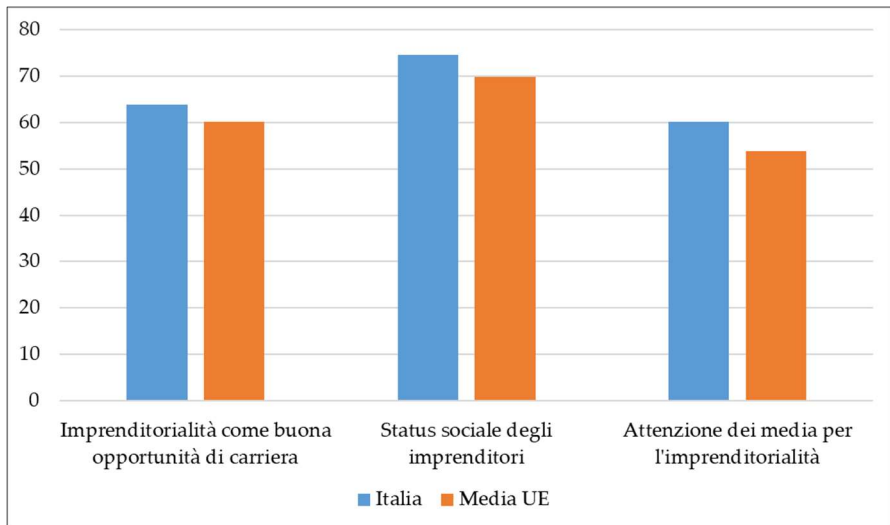
Figura 27 - Intenzione e propensione imprenditoriale (% sulla popolazione), 2018



Il livello di intenzione imprenditoriale è un importante indicatore della considerazione che la popolazione ha dell'imprenditorialità.

La Figura 28 mostra alcuni indicatori di percezione del valore sociale dell'imprenditorialità: l'imprenditorialità come una buona opportunità di carriera, lo status sociale degli imprenditori di successo e l'attenzione posta dai media alle attività imprenditoriali. Questi indicatori in Italia risultano in linea o superiori alla media europea. L'imprenditorialità è percepita positivamente nel nostro paese e ciò spiega l'elevata quota di popolazione che manifesta l'intenzione di avviare un'attività imprenditoriale. Il problema sembra emergere nel passaggio dall'intenzione alla messa in atto.

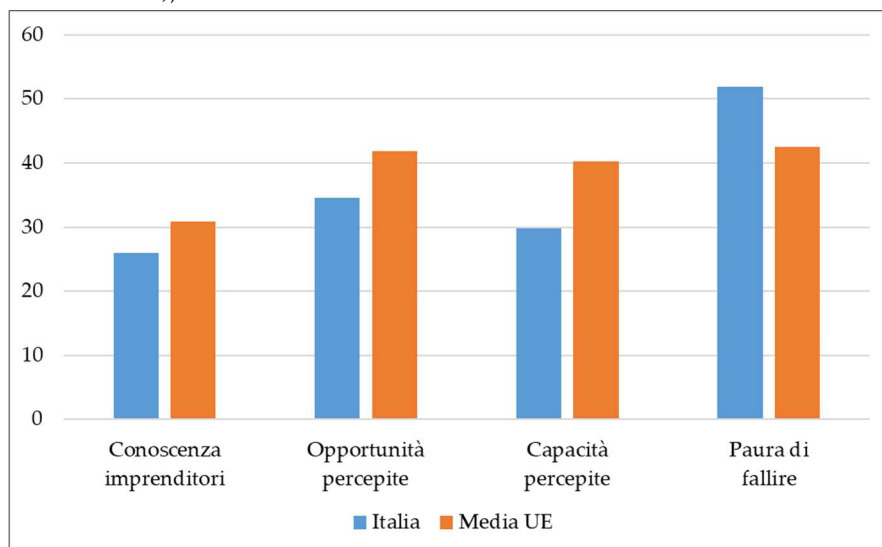
Figura 28 - Fattori determinanti l'intenzione imprenditoriale (% sulla popolazione), 2018.



L'indagine GEM sulla popolazione adulta consente di indagare i fattori soggettivi che possono spiegare la discrepanza tra intenzione imprenditoriale ed effettiva attivazione. Fra questi fattori si possono considerare la conoscenza personale di imprenditori, la percezione

dell'esistenza di opportunità imprenditoriali, la percezione di adeguatezza delle proprie capacità e la paura di fallire. In tutti questi elementi il nostro paese presenta una situazione peggiore rispetto alla media europea (Figura 29).

Figura 29 - *Opportunità, capacità percepite e paura di fallire (% sulla popolazione), 2018.*



Rispetto alla media europea, fra gli italiani è più bassa la percezione dell'esistenza di opportunità imprenditoriali ed è significativamente più bassa anche la percentuale di chi ritiene di avere le capacità necessarie ad avviare un'impresa. Questi fattori condizionano anche la paura di fallire che è più alta nel nostro paese rispetto alla media UE.

Accanto agli aspetti soggettivi, vanno poi considerati quelli di contesto che saranno approfonditi nel capitolo relativo ai risultati

delle interviste con esperti nazionali. Uno dei principali fattori di contesto è sicuramente rappresentato dalle carenze del sistema scolastico e dell'istruzione terziaria. L'Italia è fra i paesi europei con la più bassa percentuale di laureati sulla popolazione adulta. Il livello di istruzione influisce sulla capacità di percepire opportunità nel contesto ambientale, soprattutto per le iniziative *knowledge-based* e sulla percezione delle competenze necessarie all'avvio di un'attività imprenditoriale. A peggiorare tale quadro concorre la limitata presenza nei cicli di istruzione scolastica e terziaria di programmi di formazione imprenditoriale. Ciò è in netto contrasto con le raccomandazioni in questo senso provenienti dalla Commissione UE.

La Figura 30 mostra l'andamento dei tre indicatori di percezione individuale nell'ultimo decennio. Come si può evincere dall'analisi del grafico c'è una netta riduzione nella percezione delle opportunità per l'attività imprenditoriale fino al 2013. Probabilmente a questo ha contribuito il periodo di crisi iniziato nel 2008. Da notare inoltre come la percezione delle opportunità e la percezione delle proprie capacità abbiano un andamento speculare rispetto alla paura di fallire. Quest'ultima, infatti, è il frutto non solo delle condizioni di contesto esterno ma anche della percezione relativa alla capacità di controllo dello stesso.

Il dato relativo al 2019 mostra per l'Italia una significativa contrazione sia dell'intenzione di avviare un'impresa in futuro (Figura 31), sia dell'attuale propensione imprenditoriale. Si tratta di un andamento in netta controtendenza rispetto alla media europea che si è mantenuta sostanzialmente stabile nel triennio per i due indicatori.

Figura 30 - Opportunità, capacità e paura di fallire: le percezioni individuali

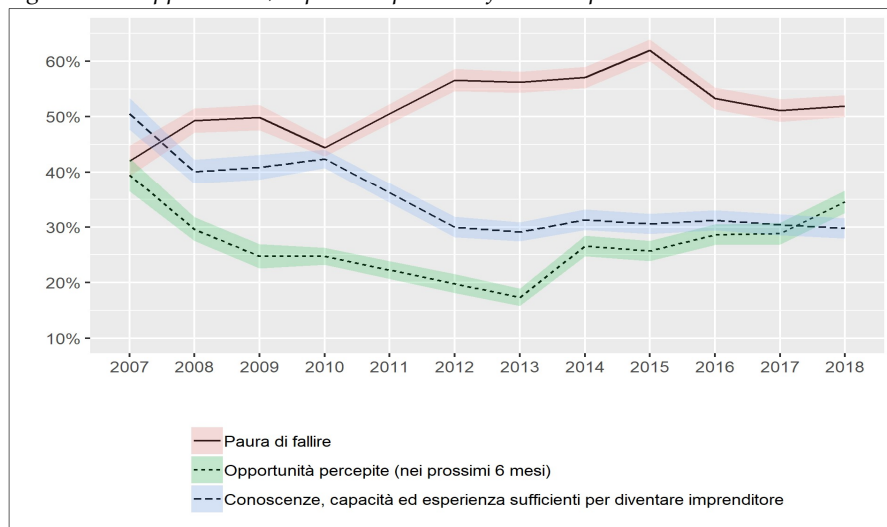
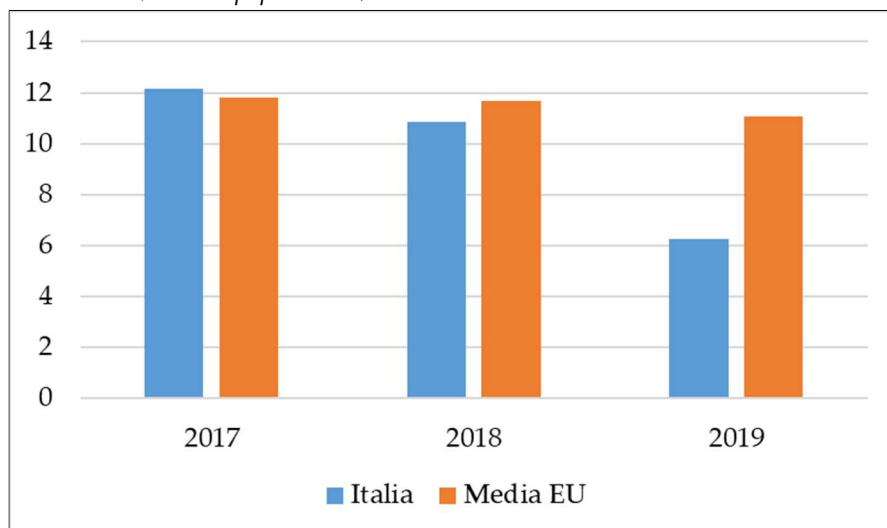


Figura 31 - Intenzione di avviare un'iniziativa imprenditoriale nei prossimi anni (% sulla popolazione)



5. Il gap di genere

L'indagine GEM consente di differenziare i tassi di attivazione imprenditoriale anche per genere (Figura 32). In linea con la maggior parte dei paesi avanzati, anche in Italia i tassi di attivazione imprenditoriale sono significativamente più alti per gli uomini rispetto alle donne.

In Europa ci sono altri paesi che presentano la stessa situazione di disuguaglianza di genere. Nello specifico in 9 paesi, le donne attivano circa la metà di imprese rispetto agli uomini (Slovenia, Grecia, Svezia, Svizzera, Gran Bretagna, Norvegia, Germania, Irlanda e Cipro).

Figura 32 - TEA per genere



Come si evince dalla Figura 32, ad eccezione del 2010, anno nel quale si è assistito ad un crollo della propensione imprenditoriale maschile, in tutto il periodo dal 2007 al 2019 i tassi di attivazione imprenditoriale delle donne risultano circa la metà di quelli osservati per gli uomini. Nel 2018 si assiste ad un aumento del TEA relativo alle donne e ad una diminuzione di quello maschile. Ciò potrebbe essere legato alle numerose iniziative istituzionali per favorire l'imprenditorialità femminile nel nostro paese.

Nel 2019, entrambi i tassi di attivazione imprenditoriale diminuiscono: il TEA maschile si riduce sensibilmente a differenza di quello femminile e ciò riduce il gap di genere in questo ultimo anno di osservazione.

Analizzando le motivazioni che spingono all'avvio di un'impresa, possiamo notare che la differenza tra uomini e donne riguarda soprattutto l'imprenditorialità per opportunità (Figura 33). Infatti, i valori relativi all'attivazione per necessità non sono lontani fra uomini e donne.

Nel 2018 si assiste ad un aumento dell'imprenditorialità femminile per opportunità e ad una diminuzione dello stesso indicatore per gli uomini, mentre nel 2019, assistiamo ad una diminuzione sia dell'imprenditorialità per opportunità sia per necessità per entrambi i generi.

Rispetto all'Europa, nel 2018 l'imprenditorialità per opportunità è circa la metà in Italia (3,39 vs 5,72), mentre quella per necessità è inferiore (0,48 vs 1,37).

La Figura 34 riassume le principali variabili prese in considerazione nei paragrafi precedenti facendo una distinzione per genere.

Figura 33 - Imprenditorialità per genere: necessità e opportunità



Se consideriamo le classi di età (Figura 34), si può notare come la maggioranza delle donne imprenditrici si attiva in età più avanzata rispetto a quella degli uomini. Questa evidenza potrebbe essere legata al fatto che le donne acquisiscono una maggiore sicurezza nelle proprie capacità in età più avanzata o al fatto che le donne acquisiscono maggiore libertà rispetto agli impegni e responsabilità familiari dopo i 40 anni.

Relativamente allo stato lavorativo al momento della rilevazione (grafico b) non si riscontrano differenze sostanziali tra uomini e donne, mentre per la variabile reddito (grafico c) sono presenti rilevanti differenze. La quasi totalità dei nuovi imprenditori con reddito alto è donna. Questo è sicuramente legato al fatto che dalle evidenze empiriche emerge come le donne abbiano maggiori difficoltà a reperire capitale sotto forma di prestito bancario e quando decidono di

attivare una impresa tendenzialmente utilizzano fondi propri o della famiglia.

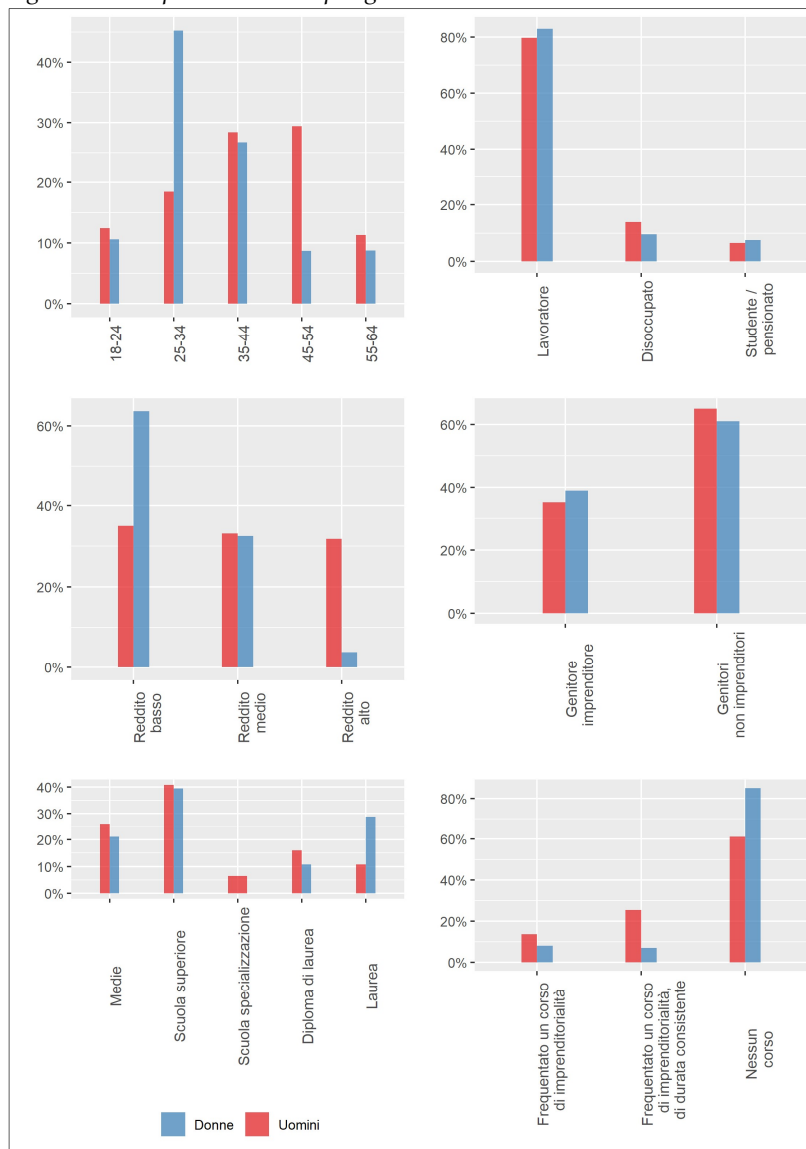
Relativamente al ruolo dei *role model* non emergono differenze rilevanti tra uomini e donne.

Una statistica interessante riguarda invece l'educazione: le donne imprenditrici sono mediamente più istruite degli imprenditori uomini, anche se frequentano meno corsi sull'imprenditorialità rispetto agli uomini.

Dall'indagine GEM, è possibile anche analizzare le differenze in termini di percezioni individuali per genere, circa la capacità che si ritiene di avere nel condurre una attività imprenditoriale, la paura di fallire e il livello di opportunità percepito (Figura 35). Questi indicatori presentano andamenti temporali simili tra uomini e donne, nonostante i valori assoluti siano sostanzialmente diversi: nel 2018, possiamo notare che mentre il 49% degli uomini teme di fallire, questa percentuale sale al 55% per le donne. Il 36% degli uomini ritiene le proprie capacità adeguate all'attività imprenditoriale, contro il 23% delle donne. Infine, il 39% degli uomini percepisce opportunità favorevoli all'attività imprenditoriale, a differenza del 30% delle donne. Come si può evincere dal grafico, queste differenze di genere sono significative e persistenti nel tempo, suggerendo l'esistenza di fattori culturali che condizionano le percezioni individuali in funzione del genere.

Il periodo di crisi iniziato nel 2008 ha avuto un significativo impatto negativo per le donne sia sul livello di opportunità imprenditoriali percepite sia sulla percezione di adeguatezza delle proprie capacità: i valori relativi a questi due indicatori mostrano infatti un andamento calante fino al 2013.

Figura 34 - Imprenditorialità per genere



Il confronto con gli altri paesi EU evidenzia che mentre il 30% delle nascenti imprenditrici italiane crede di avere buone opportunità per avviare nuove attività, nella media UE tale dato sale al 41%. Anche la percezione delle proprie capacità è più bassa in Italia rispetto alla media UE (23,15 vs 36,55) mentre la paura di fallire è più alta (54,74 vs 48,32).

Figura 35 - Opportunità, capacità e paura di fallire: le percezioni per genere



6. L'indagine ai soggetti chiave

Il modello di riferimento GEM considera il contesto sociale, culturale, politico ed economico in cui gli individui esprimono le loro intenzioni e svolgono le loro attività come uno dei fattori determinanti della propensione imprenditoriale. A tale scopo ogni anno, in ognuno dei paesi che partecipano all'indagine viene svolta una survey che coinvolge un campione di esperti o soggetti chiave: NES (*National Expert Survey*). Questa indagine mira a fornire un quadro dell'ecosistema imprenditoriale attraverso l'analisi delle condizioni ambientali che hanno un impatto significativo sugli atteggiamenti e sulle attività imprenditoriali di un paese. Gli esperti che partecipano al NES sono invitati a esprimere le loro opinioni sulle condizioni rilevanti nel favorire o limitare l'attività imprenditoriale e sullo sviluppo dell'ecosistema imprenditoriale nel paese.

L'indagine NES raggruppa i fattori abilitanti l'attività imprenditoriale in nove aree (*Key Entrepreneurial Framework Conditions*):

Finanza per l'imprenditorialità: la disponibilità di risorse finanziarie per le nuove imprese e per le imprese in crescita.

Politiche di governo: la misura in cui le politiche del governo incoraggiano le nuove imprese e le imprese in crescita.

Programmi per l'imprenditorialità: misure o regolamentazioni che favoriscono le nuove imprese e le imprese in crescita.

Formazione all'imprenditorialità: la misura in cui la formazione all'imprenditorialità è incorporata all'interno del sistema di istruzione e di formazione a tutti i livelli.

Trasferimento tecnologico: la misura in cui la ricerca tecnologica nazionale è in grado di sviluppare opportunità imprenditoriali,

ed i risultati della ricerca sono disponibili anche per nuove imprese o per le imprese in crescita.

Infrastruttura commerciale: la presenza di servizi e istituzioni che consentono di promuovere la nascita di nuove imprese e di favorire la crescita delle stesse.

Apertura del mercato: la misura in cui le nuove imprese sono libere di entrare nei mercati esistenti.

Infrastrutture fisiche: la facilità di accesso alle risorse fisiche, di comunicazione e ai servizi pubblici.

Aspetti culturali e sociali: la misura in cui le attuali norme sociali e culturali favoriscono l'emergere di nuove imprese e la loro crescita.

Il modello alla base del NES prende inoltre in considerazione tre insiemi di fattori che influiscono sull'imprenditorialità: i requisiti di base, i fattori che aumentano l'efficienza economica e i fattori che favoriscono innovazione e imprenditorialità. I requisiti di base, vale a dire la stabilità macroeconomica di un paese, le istituzioni, le infrastrutture, la sanità e l'istruzione primaria, sono le condizioni fondamentali di base necessarie per il buon funzionamento delle attività imprenditoriali. Questi requisiti sono in genere al centro degli sforzi di sviluppo nei paesi *factor-driven*.⁷

Gli altri fattori sono maggiormente importanti nelle economie *efficiency-driven* e *innovation-driven*. In particolare: l'istruzione superiore e la formazione, l'efficienza del mercato del lavoro e dei beni, la sofisticazione dei mercati finanziari, la ricerca e il trasferimento tecnologico.

⁷ La distinzione in paesi *factor-driven*, *efficiency-driven* e *innovation-driven* deriva da una classificazione delle economie per stadio di sviluppo stilata dal World Economic Forum.

Il modello infine prende in considerazione i fattori che hanno un più diretto impatto nello stimolare e sostenere l'innovazione e l'attività imprenditoriale. Questi elementi sono approfonditi in specifiche sottosezioni del NES:

- 1) Percezione delle opportunità di business
- 2) Creazione di impresa
- 3) Immagine dell'imprenditore nella società
- 4) Tutela della proprietà intellettuale
- 5) Supporto alle donne imprenditrici
- 6) Importanza del tema "crescita economica"
- 7) Interesse nei confronti dell'innovazione
- 8) Immigrazione ed imprenditorialità
- 9) Collaborazione tra imprese
- 10) Giovani ed imprenditorialità

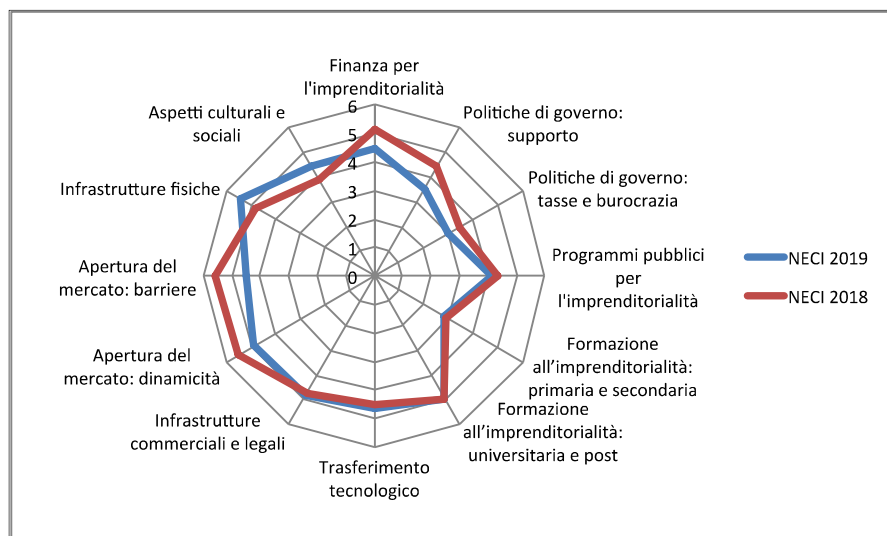
Gli esperti intervistati per l'indagine NES Italia sono stati 35 nel 2018 e 40 nel 2019. Nel 2018 il 16% del campione è di genere femminile, il 47% ha un grado d'istruzione molto elevato (master post laurea o Ph.D) e il 25% è rappresentato da imprenditori. La composizione del campione 2019 è simile a quella dell'anno precedente. La selezione del campione tiene conto anche della distribuzione geografica e dell'appartenenza al settore pubblico o privato.

Dall'indagine relativa al 2018 è stato introdotto un nuovo indice, il National Entrepreneurship Context Index (NECI), che fornisce una misura sintetica del contesto imprenditoriale in un'economia. L'indice NECI deriva da 12 condizioni di contesto e pesa i rating su queste condizioni in relazione all'importanza che gli esperti pongono su di essi, considerando lo stato attuale dell'ecosistema Paese.

In relazione all'indice NECI, l'Italia si posiziona alla 40° posizione su 54 Paesi che hanno condotto l'indagine. Fra il 2018 e il 2019 l'Italia ha guadagnato 7 posizioni nella graduatoria ma rimane comunque fra i paesi con valori del NECI inferiori alla media.

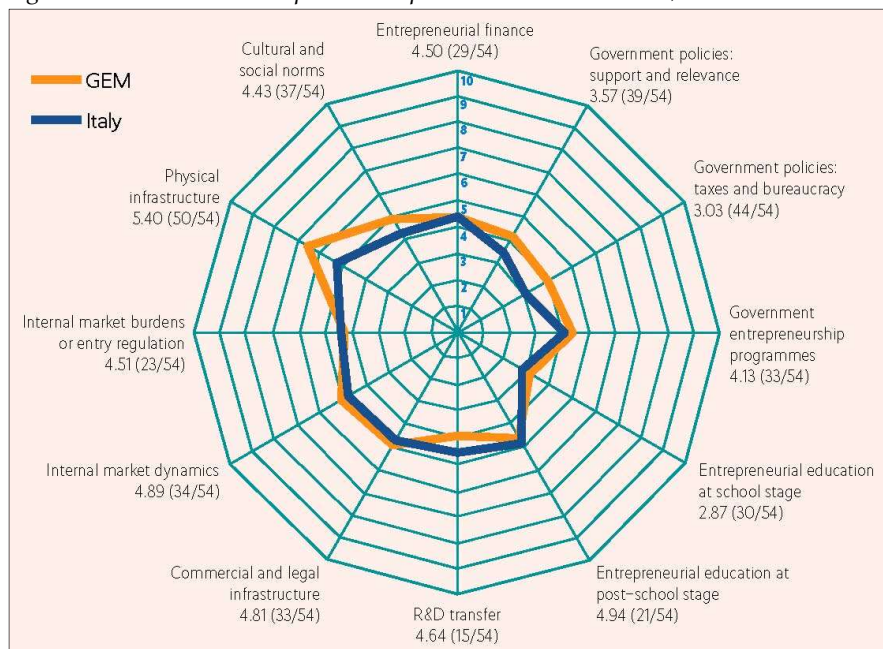
Per gli esperti intervistati i fattori che contribuiscono negativamente allo stato del quadro imprenditoriale del paese sono rappresentati dalle carenze nella formazione imprenditoriale, nell'eccessivo peso di tasse e burocrazia e nella scarsa efficacia delle politiche governative. Per questi ultimi aspetti si osserva un peggioramento di giudizi fra il 2018 e il 2019 (Figura 36).

Figura 36 - National Entrepreneurship Context Index (NECI), valori medi Italia 2018-2019



Questi ultimi due fattori, insieme con lo stato delle infrastrutture e delle norme sociali e culturali, sono i fattori responsabili del divario negativo dell'Italia rispetto alla media degli altri paesi (Figura 37).

Figura 37 - National Entrepreneurship Context Index (NECI), 2019



Le economie che si posizionano ai primi posti dell'indice NECI evidenziano l'importanza di avere condizioni "sane" in tutte le caratteristiche dell'ambiente che influenzano l'imprenditorialità. Il contesto imprenditoriale richiede quindi di porre attenzione non a uno o pochi fattori, ma al loro insieme; dall'analisi emerge che le "cattive" condizioni in alcune aree possono limitare la volontà e la capacità delle persone di avviare un'impresa, nonostante i punti di forza in alcuni fattori.

Oltre al NECI, l'indagine del 2018 ha inserito nell'indagine altri due elementi innovativi: il Family business e la GIG Economy.

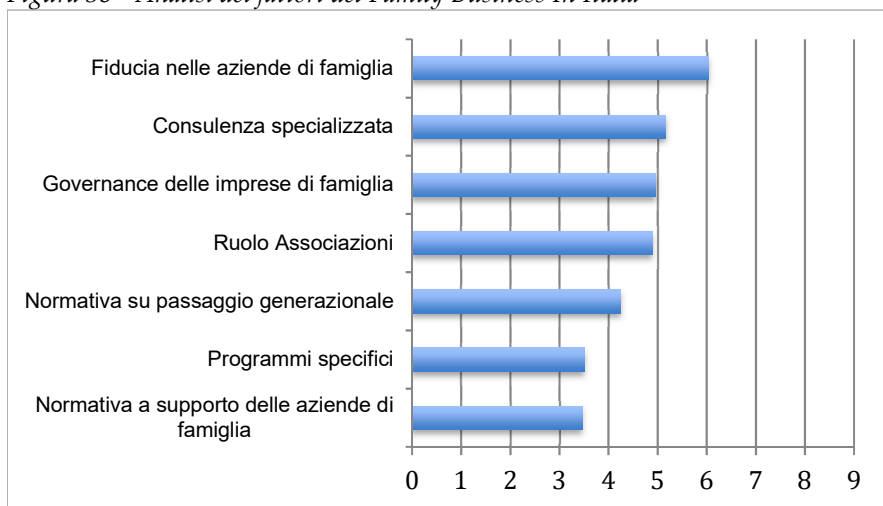
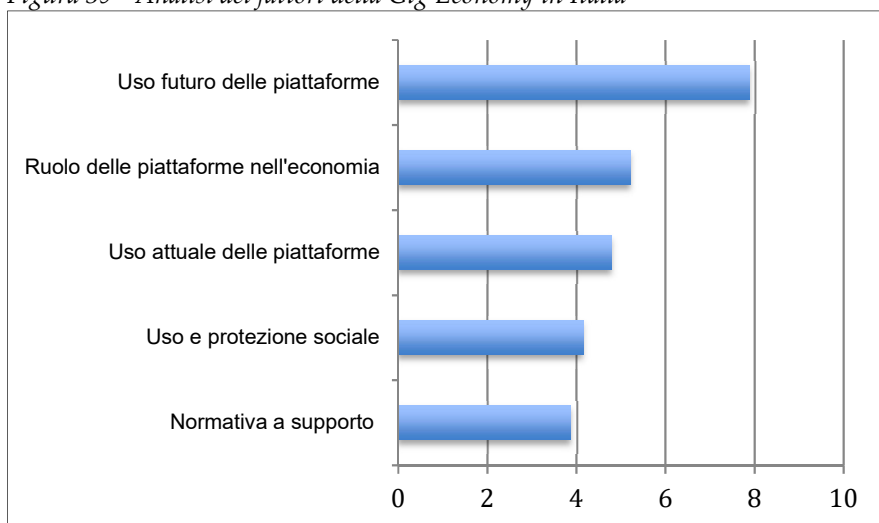
L'analisi sul family business mira ad individuare se esistono leggi e programmi specifici per promuovere le aziende di famiglia e per incentivare la successione e il passaggio generazionale e se queste fasi sono seguite da legali esperti sul tema. Inoltre, rileva la percezione della fiducia riposta nelle aziende di famiglia piuttosto che in aziende non di famiglia.

L'analisi sulla GIG Economy o economia on demand (l'economia dei "lavoretti") prende in considerazione le nuove forme di organizzazione dell'economia digitale per comprendere se esse sono attualmente un importante elemento nell'economia nazionale; se c'è una normativa che ne norma l'utilizzo e tutela i diritti dei lavoratori. Inoltre, viene rilevata la misura dell'utilizzo di queste nuove forme e la loro evoluzione nel breve-medio periodo.

In particolare, gli esperti erano tenuti ad assegnare un valore da 1 a 9 (1=completamente falso, 9=totalmente vero) alle diverse domande su questi due aspetti. Nei grafici che seguono sono riportati i risultati per singola domanda.

Dalle risposte emerge che i punti di debolezza del nostro Paese in relazione al Family Business sono relativi alle normative per il supporto delle imprese familiari in particolari in relazione a programmi di intervento specifici e alla fase critica del passaggio generazionale (Figura 38).

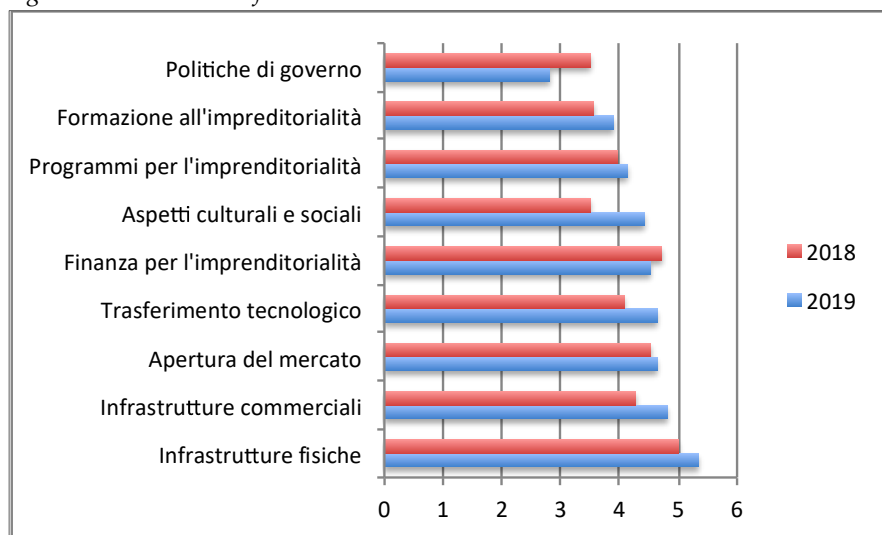
Per quanto riguarda i dati emersi per il fenomeno delle Gig Economy, le piattaforme digitali ricoprono un ruolo abbastanza importante per l'economia attuale, con un buon utilizzo da parte delle imprese che tende ad aumentare nel medio periodo (10 anni). I punti di debolezza risultano essere la normativa a supporto dell'utilizzo delle piattaforme e a protezione dei lavoratori (Figura 39).

Figura 38 - Analisi dei fattori del Family Business In Italia*Figura 39 - Analisi dei fattori della Gig Economy in Italia*

Al pari delle precedenti indagini, i membri del panel erano chiamati a rispondere ad un insieme di domande relative ai nove fattori abilitanti menzionati sopra.

L'analisi delle 9 aree di fattori abilitanti fa emergere un ecosistema dove gli elementi di debolezza sono rappresentati dagli aspetti culturali e sociali, dalle politiche di governo e dalla formazione all'imprenditorialità. Le infrastrutture fisiche e l'accesso alla finanza per la creazione di nuove imprese ricevono punteggi maggiori, ma gli score ad essi relativi risultano comunque inferiori a quelli medi, in particolare per quanto concerne lo stato delle infrastrutture (Figura 40).

Figura 40 - Analisi dei fattori abilitanti dell'ecosistema italiano⁸

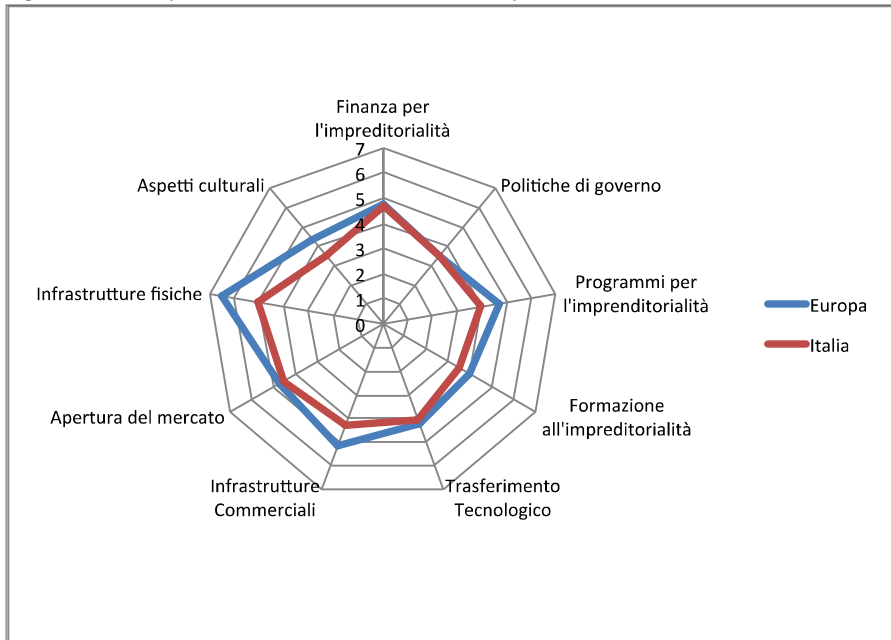


⁸ 1=completamente falso 9=completamente vero

Tra il 2018 e il 2019 non si rilevano significative variazioni, ad eccezione del peggioramento del giudizio sulle politiche governative e di un miglioramento relativamente agli aspetti sociali e culturali⁹.

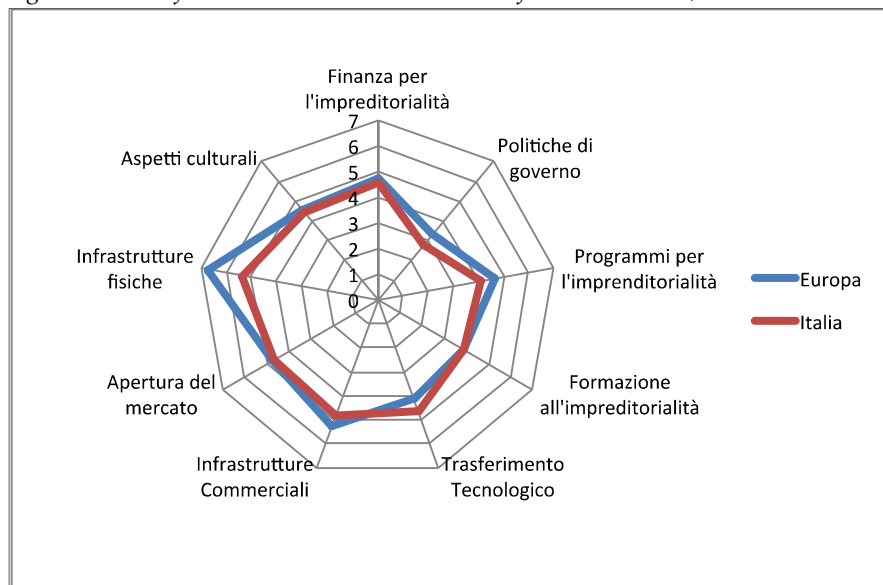
Il confronto dei dati italiani con la media Europea fa emergere che i dati italiani si attestano in generale al di sotto della media. Le maggiori differenze si evidenziano sulle infrastrutture, sugli aspetti culturali e sociali e sui programmi specifici rivolti a favorire la nascita e la crescita delle imprese (Figura 41).

Figura 41 - Confronto tra Italia e media UE sui fattori abilitanti, 2018



⁹ Gli aspetti culturali e sociali sono rilevati chiedendo all'intervistato se la cultura nazionale sostiene fortemente il successo individuale, stimola ed incoraggia l'auto-sufficienza, l'autonomia, l'iniziativa personale, l'assunzione di rischi imprenditoriali, la creatività e l'innovazione.

Figura 42 - Confronto tra Italia e media UE sui fattori abilitanti, 2019



L'ultimo aspetto dell'indagine NES riguarda i punti di forza e di debolezza del sistema paese. I membri del panel sono stati invitati ad esprimere le loro valutazioni su tali punti e a suggerire azioni per migliorare l'ecosistema imprenditoriale italiano.

Gli esperti hanno evidenziato come principali fattori di vincolo: la difficoltà nel reperire finanza; le politiche di governo a supporto dell'imprenditorialità e le norme sociali e culturali anche intese come percezione della figura dell'imprenditore.

Al contrario, la creatività e l'inventiva degli imprenditori italiani, nonché le capacità imprenditoriali e tecniche sono visti come i principali fattori che favoriscono l'attività imprenditoriale.

Per stimolare l'attività imprenditoriale, gli esperti hanno espresso delle raccomandazioni che possono essere sintetizzate in 4 aree di intervento:

1. Finanza

Gli esperti ritengono fondamentale facilitare l'accesso al credito, anche con strumenti di accompagnamento dedicati allo sviluppo delle nuove imprese. Inoltre, risulta necessario incentivare il mercato del *venture capital* e l'accesso a quest'ultimo.

2. Formazione

Dall'analisi emerge il ruolo centrale della formazione all'imprenditorialità a tutti i livelli, dalla scuola primaria all'università, in particolare nelle discipline STEM (*Science, Technology, Engineering, Math*).

3. Normativa

Il sistema normativo è un elemento di debolezza dell'ecosistema. Gli esperti suggeriscono interventi volti alla de-burocratizzazione, alla riduzione del peso fiscale e a maggiori incentivi per le imprese innovative. Inoltre, si ritiene necessaria una semplificazione e nello stesso tempo una maggiore stabilità normativa.

4. Policy

L'ecosistema italiano necessita di una politica industriale che ponga l'impresa al centro delle politiche di sviluppo. La politica industriale deve essere integrata a quella della formazione. Inoltre, gli esperti ritengono necessario favorire politiche settoriali e territoriali in grado di convogliare le risorse verso alcuni obiettivi strategici.

Appendice

Il progetto GEM

Il *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) è riconosciuto come la più autorevole indagine internazionale sull'imprenditorialità. GEM è un punto di riferimento per il mondo della ricerca accademica ma anche un utile strumento di policy per i governi.

GEM è nato nel 1997 dalla collaborazione tra la London Business School (UK) e il Babson College (USA) con l'obiettivo di analizzare in modo sistematico lo sviluppo di nuova imprenditorialità come driver della crescita dei sistemi economici nazionali. Il primo rapporto è stato lanciato nel 1999 e comprendeva l'analisi in 10 Paesi, 8 membri dell'OCSE tra i quali l'Italia, il Giappone e gli USA.

Dal suo avvio GEM ha coinvolto centinaia di ricercatori e policy maker in più di 100 paesi. Il progetto consente di misurare i tassi di imprenditorialità in diversi paesi del mondo e rappresenta una delle poche ricerche accademiche capaci di fornire dati armonizzati a livello internazionale e sistematicamente confrontabili nel tempo.

Annualmente GEM realizza un'analisi del fenomeno imprenditoriale a livello globale, misurando le attività e le caratteristiche delle persone coinvolte nelle diverse fasi dell'attività imprenditoriale utilizzando due metodologie complementari. La prima e più importante è un questionario denominato *Adult Population Survey* (APS) somministrato ad un campione rappresentativo della popolazione adulta composta da almeno 2000 persone. A complemento di tale analisi è svolta la *National Expert Survey* (NES), che coinvolge un numero limitato di esperti (minimo 36) con lo scopo di esplorare i

principali punti di forza e di debolezza di ogni Paese per quanto concerne il supporto all'imprenditorialità.

L'Italia ha aderito al progetto di ricerca GEM fin dal 1999. Il 21° rapporto globale sull'imprenditorialità, pubblicato nel febbraio 2020 ha coinvolto 50 paesi, che rappresentano circa i due terzi della popolazione mondiale e oltre l'80% del PIL mondiale. L'elenco dei paesi suddivisi per area e per livello di reddito pro-capite è fornito nella Figura 43.

Il progetto GEM concepisce ed analizza l'imprenditorialità come un processo composto da diverse fasi che comprendono: l'intenzione di avviare una nuova attività, la creazione della nuova impresa, la gestione della nuova impresa fino al momento della eventuale chiusura. Lo spettro dell'attività imprenditoriale compresa nell'analisi è, quindi, particolarmente ampio ed include il lavoro autonomo, la creazione e l'espansione di nuove imprese, l'attività imprenditoriale svolta da persone occupate in imprese già avviate.

Il ciclo dell'attività imprenditoriale proposto dal GEM può essere sintetizzato in quattro fasi (Figura 44).

Il ciclo inizia con una fase in cui "potenziali imprenditori" riconoscono opportunità e manifestano attitudini e capacità imprenditoriali. La fase successiva è caratterizzata dagli "imprenditori nascenti", ovvero persone che hanno iniziato da meno di tre mesi le attività per dar vita ad una nuova impresa. Nell'indagine GEM l'avvio di una nuova iniziativa è identificato nel momento in cui sono generate le prime vendite di prodotti o servizi. Ciò è dovuto al fatto che non in tutte le economie vi sono formalità burocratiche che consentono di individuare con certezza l'avvio dell'attività della nuova impresa. Segue la fase degli imprenditori che gestiscono un'impresa da meno

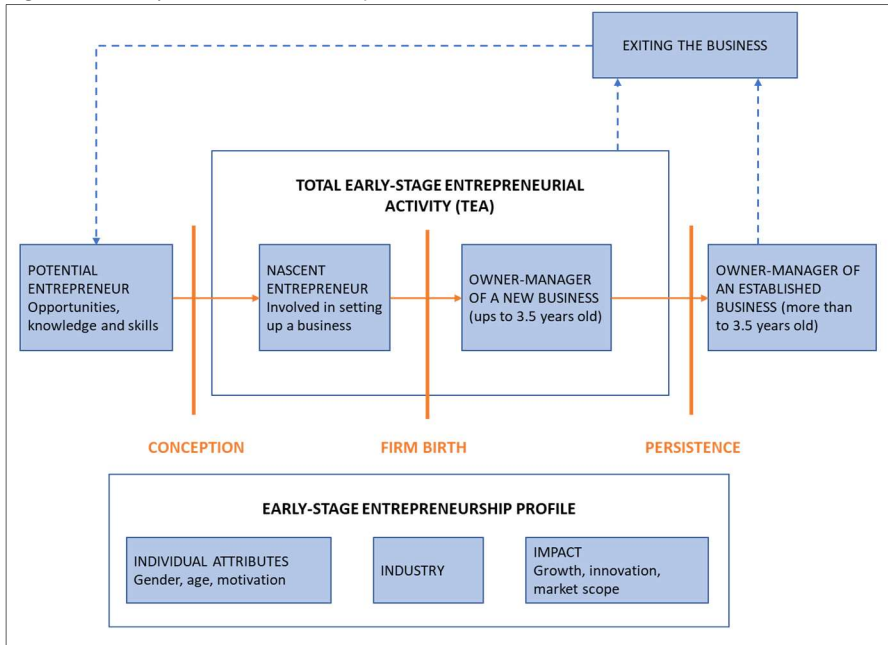
di 3,5 anni, fino alla fase relativa all'imprenditore che gestisce l'impresa da più di 3,5 anni.

Figura 43 - Paesi GEM per aree geografica e livello del reddito pro-capite¹⁰

Regions	Low-income	Middle-income	High-income
Middle East & Africa	Egypt	Iran	Israel
	Madagascar	Jordan	Oman
	Morocco	South Africa	Qatar
			Saudi Arabia
			United Arab Emirates
Asia & Pacific	India	Armenia	Australia
	Pakistan	China	Japan
			Republic of Korea
			Taiwan
Latin America & Caribbean		Brazil	Chile
		Ecuador	Colombia
		Guatemala	Panama
		Mexico	Puerto Rico
Europe & North America		Belarus	Canada
		North Macedonia	Croatia
		Russian Federation	Cyprus
			Germany
			Greece
			Ireland
			Italy
			Latvia
			Luxembourg
			Netherlands
			Norway
			Poland
			Portugal
			Slovak Republic
			Slovenia
			Spain
			Sweden
			Switzerland
			United Kingdom
			United States

¹⁰ La suddivisione per area e livello di reddito segue quella proposta di Schwab K. (ed.), (2019) - *The Global Competitiveness Report 2019* - Geneva: World Economic Forum.

Figura 44 - Le fasi dell'attività imprenditoriale considerate nel GEM



L'indagine GEM dedica una particolare attenzione al tasso di nuova imprenditorialità indicato con l'acronimo TEA (*Total Early Stage Entrepreneurial Activity*). Il TEA misura la percentuale della popolazione adulta di età compresa tra 18 e 64 anni che al momento dell'indagine sta avviando un'impresa (imprenditore nascente) o ha iniziato un'attività imprenditoriale da meno di 42 mesi. Il TEA è l'indicatore di massima sintesi utilizzato per stimare la vivacità imprenditoriale di un paese. Esso viene arricchito con ulteriori informazioni sulla motivazione ad avviare un'attività, sulle caratteristiche delle persone coinvolte (genere, età, reddito, ecc.) e sulle caratteristiche della nuova iniziativa.

Il panel degli esperti dell'indagine NES

Emil Abirascid	Fondatore e AD, StartupBusiness
Anna Amati	Vice Presidente META Group
Daniela Baglieri	Professore Università di Messina
Enrico Battistelli	Fondatore di BP Cube srl, incubatore d'impres
Mario Benassi	Professore Università di Milano e LUISS
Andrea Berti	Dirigente Area Ricerca e Rapporti con le Imprese Università di Padova
Silvano Bertini	Capo politiche sviluppo economico Regione Emilia Romagna
Floriano Bonfigli	Mentor incubatore d'impres The Hive
Franco Bucciarelli	Amministratore Gruppo Bucciarelli
Marco Cantamessa	Professore Politecnico di Torino
Michela Centioni	AD Next Equity Crowdfunding Marche Srl
Francesca Maria Cesaroni	Professoressa Università degli studi di Urbino Car- lo Bo
Cecilia Chirieleison	Professoressa Università di Perugia
Massimo G. Colombo	Professore Politecnico di Milano
Gianluca Dettori	Executive Chairman Primomiglio SGR
Michele De Vita	Vice Segretario Generale Camera di Commercio di Ancona
Riccardo Donadon	Fondatore e AD H-Farm
Davide Dottori	Economista Banca d'Italia
Sabrina Dubbini	Responsabile Area Didattica ISTAO – Istituto Adriano Olivetti
Piero Formica	Innovation Value Institute – Maynooth University
Ruggero Frezza	Fondatore e AD M31
Ronnie Garattoni	Fondatore Warehouse Coworking Factory

Andrea Gavosto	Direttore Fondazione Giovanni Agnelli
Marco Gialletti	AD Nautes SpA, Vice Presidente Confindustria Ancona
Rodolfo Giampieri	Presidente Autorità di Sistema Portuale del Mare Adriatico Centrale
Alessio Gnaccarini	Direttore generale Cosmob spa
Leonardo Gregianin	Public Sector & Territorial Development Manager UniCredit
Francesco Guadagno	Specialista Innovazione Intesa Sanpaolo
Giuseppe Iacobelli	AD JCube srl, Membro del Board Italia StartUp
Luca Iandoli	Professore Università degli Studi di Napoli Federico II
Renzo Libenzi	AD Loccioni Group
Michele Luconi	Founder Dis – Design Italian Shoes
Gabriele Magrini Alunno	Direttore Banca d'Italia sede Ancona
Michele Meoli	Professore Università di Bergamo
Fabio Menghini	Fondatore e AD Axelia CRF Advisory
Marta Nervo	Associate Venture Factory
Luigi Nicolais	Professore Università di Napoli Federico II
Riccardo Paci	Professore Università degli Studi di Bergamo
Emmanuele Pavolini	Professore Università di Macerata
Antonio Perdichizzi	AD tree srl, Presidente Junior Achievement Italia
Riccardo Pietrabissa	Professore Politecnico di Milano
Andrea Pontremoli	AD Dallara Group
Fulvio Fati Pozzodivalle	Socio studio legale Lawyers&Consultants
Nicola Redi	Managing Partner Venture Factory
Secondo Rolfo	Direttore Ceris-CNR
Cristina Rossi-Lamastra	Professoressa Politecnico di Milano

Andrea Sasso	AD FIMAG
Ida Simonella	Assessora attività produttive Comune di Ancona
Francesca Spigarelli	Professoressa Università di Macerata
Patrizia Sopranzi	Dirigente P.F. "Innovazione, Ricerca, Distretti Tecnologici e Competitività dei Settori produttivi" Regione Marche
Nicola Tommasi	Specialista Innovazione Intesa San Paolo
Massimo Toppan	Partner e Co-fondatore Doing Network

Indice delle figure

Figura 1 - TEA: attivazione imprenditoriale per opportunità e per necessità.....	6
Figura 2 - L'attivazione imprenditoriale (TEA) a livello internazionale, 2019.....	8
Figura 3 - Scomposizione del TEA (valori percentuali)*.....	8
Figura 4 - Attivazione imprenditoriale per classi di età, 2018.....	9
Figura 5 - Attivazione imprenditoriale per classi di età, 2019.....	10
Figura 6 - TEA per classi di età; confronto Italia UE (valori %), 2018-2019	11
Figura 7 - TEA per classe di età (percentuali sul totale), 2019.....	12
Figura 8 - Imprenditorialità e livelli di formazione, 2018	13
Figura 9 - TEA per livello di istruzione (valori %i), media 2017-2019.....	14
Figura 10 - Formazione imprenditoriale. 2018	15
Figura 11 - Attività dei genitori e TEA (% sul totale), 2018	16
Figura 12 - Attivazione imprenditoriale e occupazione, 2018.....	17
Figura 13 - Attivazione imprenditoriale e reddito, 2018.....	18
Figura 14 - TEA per classe di reddito (valori %), 2019	20
Figura 15 - TEA per settore (valori %), 2018	22
Figura 16 - TEA per settore (valori %), 2019	22
Figura 17 - L'attivazione imprenditoriale nei settori ad alta tecnologia	23
Figura 18 - Quota di TEA nei settori a media o alta tecnologia (valori %)	24
Figura 19 - TEA per apertura internazionale (percentuali sul totale), 2018.....	25
Figura 20 - TEA per apertura internazionale (percentuali sul totale), 2019.....	26
Figura 21 - TEA per incremento degli occupati a 5 anni (percentuali sul totale), 2019	27
Figura 22 - TEA con previsioni di 20 addetti e più a 5 anni dall'avvio (% sul totale)	28
Figura 23 - Occupati coinvolti nell'avvio di una nuova iniziativa (% sulla popolazione)	29
Figura 24 - Occupati coinvolti nell'imprenditorialità interna e TEA (% sulla popolazione)	29
Figura 25 - Attivazione imprenditoriale, attività consolidate e cessazioni.....	31
Figura 26 - Motivi della cessazione dell'attività imprenditoriale (% sul totale), Media 2017-2019.....	32
Figura 27 - Intenzione e propensione imprenditoriale (% sulla popolazione), 2018	34
Figura 28 - Fattori determinanti l'intenzione imprenditoriale (% sulla popolazione), 2018.	35

Figura 29 - Opportunità, capacità percepite e paura di fallire (% sulla popolazione), 2018.	36
Figura 30 - Opportunità, capacità e paura di fallire: le percezioni individuali.....	38
Figura 31 - Intenzione di avviare un'iniziativa imprenditoriale nei prossimi anni (% sulla popolazione).....	38
Figura 32 - TEA per genere	39
Figura 33 - Imprenditorialità per genere: necessità e opportunità	41
Figura 34 - Imprenditorialità per genere.....	43
Figura 35 - Opportunità, capacità e paura di fallire: le percezioni per genere.....	44
Figura 36 - National Entrepreneurship Context Index (NECI), valori medi Italia 2018-2019	48
Figura 37 - National Entrepreneurship Context Index (NECI), 2019	49
Figura 38 - Analisi dei fattori del Family Business In Italia.....	51
Figura 39 - Analisi dei fattori della Gig Economy in Italia	51
Figura 40 - Analisi dei fattori abilitanti dell'ecosistema italiano.....	52
Figura 41 - Confronto tra Italia e media UE sui fattori abilitanti, 2018	53
Figura 42 - Confronto tra Italia e media UE sui fattori abilitanti, 2019	54
Figura 43 - Paesi GEM per aree geografica e livello del reddito pro-capite	58
Figura 44 - Le fasi dell'attività imprenditoriale considerate nel GEM	59

Gli autori

Donato Iacobucci è professore ordinario di economia applicata presso la Facoltà di Ingegneria dell'Università Politecnica delle Marche. È direttore del Centro per l'Innovazione e l'Imprenditorialità e coordinatore della Fondazione Aristide Merloni. I suoi principali interessi di ricerca riguardano l'imprenditorialità, l'innovazione e i sistemi di piccole e medie imprese.

Diego D'Adda è professore associato in Ingegneria Gestionale presso l'Università Politecnica delle Marche. La sua attività di ricerca si focalizza principalmente su imprenditorialità e innovazione, con particolare attenzione al finanziamento delle iniziative imprenditoriali.

Alessandra Micozzi è ricercatrice in ingegneria gestionale presso l'Università eCampus e collabora con il Centro per l'Innovazione e l'Imprenditorialità dell'Università Politecnica delle Marche. È cofondatrice di 3 start-up innovative, di cui uno spin-off universitario. I suoi principali interessi di ricerca sono l'imprenditorialità *knowledge-based*, gli ecosistemi imprenditoriali e dell'innovazione, la formazione imprenditoriale e il trasferimento tecnologico.

Francesca Micozzi è assegnista di ricerca in economia applicata presso il Centro per l'Innovazione e l'Imprenditorialità dell'Università Politecnica delle Marche, dove ha conseguito il dottorato di ricerca. Ha un Master in Technology and Innovation Management. I suoi principali interessi di ricerca sono l'imprenditorialità *knowledge-based*, la formazione imprenditoriale e il trasferimento tecnologico.

Finito di stampare nel mese di marzo 2020

Impaginazione e stampa:

Dedalo Comunicazione Visiva - Fabriano

