

Rapporto GEM Italia 2020-2021



FONDAZIONE
ARISTIDE MERLONI

Quaderni di Economia Marche
2021-1

Rapporto GEM Italia 2020-2021

Rapporto GEM Italia – 2020-2021

Indice

1. Introduzione.....	1
2. L'impatto della pandemia sull'attività imprenditoriale	4
3. Dalla propensione imprenditoriale all'effettiva attivazione	9
4. L'attivazione imprenditoriale in Italia	13
Attivazione imprenditoriale per classi di età.....	16
Attivazione imprenditoriale e formazione	19
Attivazione imprenditoriale e condizione occupazionale.....	20
5. Caratteristiche delle nuove iniziative	22
Distribuzione per settore	22
L'imprenditorialità interna	24
6. Il gap di genere.....	26
7. L'indagine ai soggetti chiave	31
Riferimenti bibliografici.....	37
Appendice.....	39
Il progetto GEM.....	39
Indice delle figure.....	42
Gli autori.....	43

1. Introduzione

In questo rapporto sono presentati i risultati dell'indagine GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) per l'Italia relativi al 2020. L'indagine GEM costituisce la più estesa rilevazione dell'attività imprenditoriale a livello internazionale. Avviata nel 1999, essa ha interessato oltre 100 paesi nel mondo. L'indagine 2020 ha coinvolto 43 paesi con interviste dirette ad oltre 100.000 individui.

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. I confronti internazionali sono riferiti in primo luogo ai paesi dell'Unione Europea. In Italia l'indagine è stata condotta sin dal 1999; è quindi possibile avere una panoramica delle caratteristiche dell'attività imprenditoriale nel nostro paese e della sua dinamica nel tempo.

Il GEM si compone di due diverse indagini. La prima è condotta su un campione rappresentativo della popolazione adulta ed è volta a indagare il livello e le caratteristiche dell'attività imprenditoriale. La seconda, condotta 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.

La pandemia da Covid-19 diffusasi a livello globale a partire dai primi mesi del 2020 ha avuto un impatto rilevante sulle attività economiche in generale e sull'avvio di nuove imprese in modo particolare. Per tale ragione, l'indagine relativa al 2020 ha dedicato una specifica sezione all'indagine dell'impatto attuale e prospettico della pandemia sull'attività imprenditoriale. Ad esso è dedicato il paragrafo di apertura del presente rapporto.

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.

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. Ciò vale a maggior ragione nell'attuale contesto. Non solo per la fase di recupero dalla pandemia ma anche in vista dei profondi mutamenti nell'economia e nella società prodotti dalla transizione digitale e dalla transizione ecologica.

Le informazioni e le analisi contenute in questo rapporto 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, sia con riferimento alle variabili demografiche (età, sesso, livello di istruzione, reddito, ecc.) sia con riferimento alle variabili di contesto.

In particolare, sono approfondite le cause che contribuiscono a spiegare la discrepanza osservata nel nostro paese fra l'intenzione imprenditoriale, cioè l'interesse per una carriera imprenditoriale, e l'effettiva attivazione in questo senso.

Oltre all'evidenza prodotta dall'indagine sulla popolazione adulta, il Rapporto esamina i risultati dell'analisi condotta intervistando un panel di esperti. Questa indagine è volta ad individuare i punti di forza e di debolezza dell'ecosistema imprenditoriale italiano, in comparazione a quello degli altri paesi. Ciò consente di ottenere indicazioni sugli interventi di policy che possono risultare maggiormente efficaci per la promozione dell'imprenditorialità e lo sviluppo delle nuove imprese. 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.

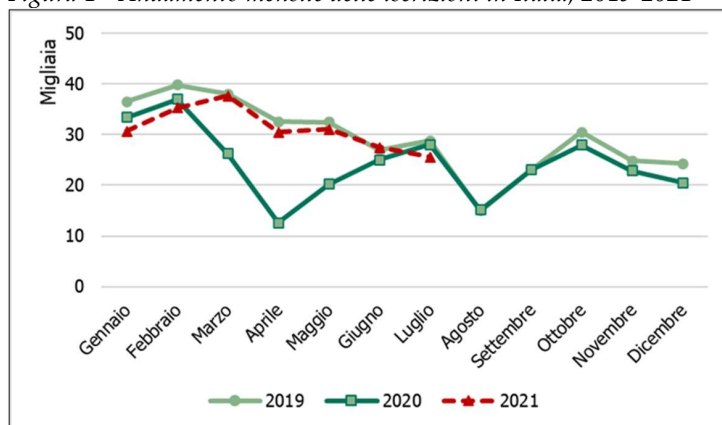
2. L'impatto della pandemia sull'attività imprenditoriale

Il 2020 è stato caratterizzato dalla diffusione della pandemia da Covid-19 e dai provvedimenti attuati con l'obiettivo di contenerne le conseguenze. Ciò ha determinato l'introduzione di severe restrizioni alla mobilità delle persone e alle attività economiche; restrizioni che non hanno precedenti in periodi di pace e che hanno trovato giustificazione nella drammatica situazione sanitaria determinata dal diffondersi della pandemia. I provvedimenti restrittivi sono stati particolarmente severi nel periodo marzo-giugno 2020, a seguito della dichiarazione di pandemia da parte dell'OMS l'11 marzo 2020 e del rapido deterioramento della situazione sanitaria in molti paesi, Italia compresa. Le restrizioni sono riprese nell'autunno 2020, seppure con intensità diversa fra regioni e territori in funzione della diffusione del virus e della pressione sulle strutture sanitarie.

La pandemia da Covid-19 e le conseguenti restrizioni alla mobilità e alle attività economiche hanno avuto un considerevole impatto sull'attività imprenditoriale. Nelle prime fasi l'impatto è stato negativo, a causa della brusca riduzione delle opportunità e finanche delle possibilità di organizzare e dar vita a nuove attività.

Nel corso del 2020 si è registrato nel nostro paese un calo del 17,2% nell'avvio di nuove imprese rispetto ai valori osservati nel 2019. Tuttavia l'impatto negativo è stato significativo solo nel periodo iniziale delle restrizioni (marzo-maggio 2020). Successivamente l'avvio di nuove imprese è tornato sui livelli osservati negli anni precedenti. Anche nel primo semestre 2021, malgrado il mantenimento di alcune restrizioni alla mobilità e alle attività economiche, le iscrizioni di nuove imprese si sono mantenute ai livelli pre-covid (vedi Figura 1).

Figura 1 - Andamento mensile delle iscrizioni in Italia, 2019-2021



Fonte: elaborazione su dati Infocamere

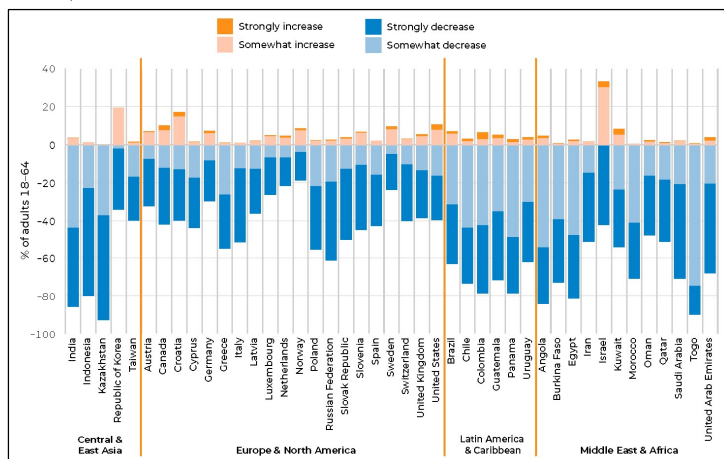
Si tratta di un segnale importante. La ripresa dell'attività imprenditoriale sarà rilevante non solo per assicurare il rapido ritorno alla situazione pre-covid. Vi è ampio consenso sul fatto che la pandemia ha indotto cambiamenti repentini e senza precedenti nel comportamento degli individui e delle organizzazioni; cambiamenti che sono destinati a permanere e che si innestano sulle trasformazioni di più lungo termine indotte dalla transizione ecologica e digitale. Tutto questo determina l'esigenza di nuovi prodotti e servizi; una condizione sicuramente favorevole all'attività imprenditoriale.

Nei paesi avanzati, e fra questi l'Italia, l'attività imprenditoriale associata alle opportunità della ripresa post-covid è quella prevalente. È invece quasi del tutto assente l'imprenditorialità per necessità, associata alle difficoltà occupazionali e di reddito determinate dalle misure di contenimento della pandemia. La situazione italiana è in linea con quella di altri paesi europei nei quali i governi hanno messo in atto misure efficaci di sostegno al reddito e, nel caso italiano, di blocco dei licenziamenti. Queste misure hanno pressoché completamente

eliminato l'attivazione imprenditoriale per necessità, che è invece cresciuta in modo significativo nei paesi extra europei che non hanno attivato misure altrettanto efficaci di mitigazione degli effetti economici della pandemia.

La Figura 2 evidenzia l'impatto della pandemia sul reddito familiare degli intervistati.

Figura 2 – Impatto della pandemia sul reddito familiare (% della popolazione adulta)

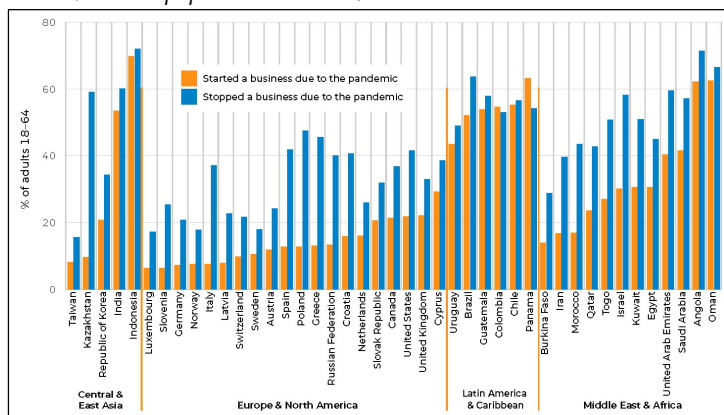


Fonte: GEM Global Report, 2020-2021

I paesi dell'Europa e del nord-America presentano un impatto negativo generalmente inferiore rispetto alle altre aree mondiali. Vi è una relazione abbastanza evidente con i livelli di reddito pro-capite. Il paese con il maggiore impatto negativo in Europa è la Federazione Russa nel quale oltre il 60% della popolazione adulta rileva un decremento rilevante o significativo del reddito. L'Italia presenta un valore superiore al 50%, in linea con i paesi europei mediterranei (Grecia e Spagna) e i paesi dell'est Europa (Polonia, Slovacchia). Decisamente più basso è stato l'impatto sul reddito delle famiglie nei paesi del nord

Europa, in particolare quelli scandinavi (Norvegia, Svezia). Speculare all'impatto sul reddito risulta anche quello sull'attività imprenditoriale. La percentuale di popolazione adulta che dichiara di conoscere qualcuno che ha avviato un'attività imprenditoriale in relazione alla pandemia è fra le più basse in assoluto, mentre è decisamente elevata la percentuale di chi dichiara di conoscere qualcuno che ha cessato l'attività a causa della pandemia (Figura 3).

Figura 3 – Conosce qualcuno che ha avviato o cessato un'attività a causa della pandemia (% della popolazione adulta)



Fonte: GEM Global Report, 2020-2021

È interessante notare il fatto che l'Italia appartiene al gruppo di paesi nei quali si osserva la maggiore ampiezza nella differenza fra le due percentuali. Nei paesi a basso reddito le due percentuali sono elevate per la presenza di un'ampia quota di imprenditorialità per necessità. A fronte, cioè, dell'elevato tasso di chiusura di attività e della riduzione del reddito familiare una quota consistente della popolazione ha reagito attraverso l'avvio di nuove iniziative imprenditoriali. Nel complesso, l'impatto della pandemia sull'attività imprenditoriale nel nostro paese è stato significativo e maggiore di quanto osservato

rispetto ai maggiori paesi industrializzati. Nel caso della cessazione di attività questo può essere messo in relazione con la composizione settoriale della nostra economia (ad esempio il peso dei settori collegati al turismo o del tessile abbigliamento che sono stati fra i settori maggiormente colpiti dalle restrizioni alla mobilità); più preoccupante è la scarsa reattività nell'avvio di nuove imprese. Da un lato ciò è da mettere in relazione alle misure di sostegno al reddito le quali hanno evitato l'avvio di attività imprenditoriali per ragioni di necessità; dall'altro il dato conferma la strutturale bassa propensione imprenditoriale che caratterizza da anni il nostro paese e sembra ridurre la capacità di percepire e sfruttare le opportunità aperte dalla situazione di crisi.

3. Dalla propensione 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. Oltre che sulle proprie capacità, per avere successo l'imprenditore deve fare affidamento su una vasta gamma di *soggetti* che interagiscono con l'impresa, inclusi finanziatori, 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, 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.

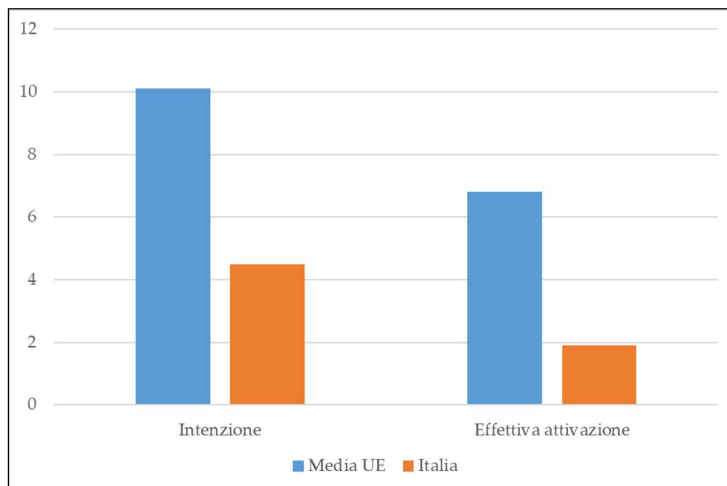
Conoscere qualcuno che ha avviato un'attività imprenditoriale può aumentare la consapevolezza di questa scelta, e favorire la valutazione dei costi e benefici ad essa associati. Conoscere un imprenditore significa avere un *role model* e una maggiore possibilità di sviluppare relazioni utili all'attività imprenditoriale. L'importanza di questi aspetti è evidente dalla maggiore propensione imprenditoriale mostrata dalle persone i cui genitori o familiari sono coinvolti, o sono stati coinvolti, in un'attività imprenditoriale.

La percezione della presenza di buone opportunità per avviare un'attività imprenditoriale può indicare l'esistenza di un potenziale di innovazione nel contesto ambientale, 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 ostacolante per l'attività imprenditoriale.

Al pari di quanto osservato in altri paesi, anche in Italia si osserva una discrepanza fra la propensione imprenditoriale, cioè l'interesse dichiarato verso una futura attività imprenditoriale e l'effettiva messa in atto di tale intenzione. Al pari di quanto osservato negli anni precedenti anche l'indagine 2020 evidenzia un'elevata differenza fra la percentuale di persone che manifesta un'intenzione imprenditoriale e quella che si è effettivamente attivata in tal senso; in termini relativi questa differenza è maggiore nel caso italiano rispetto alla media europea (Figura 4).

Figura 4 - Intenzione imprenditoriale e effettiva attivazione (% sulla popolazione), 2020



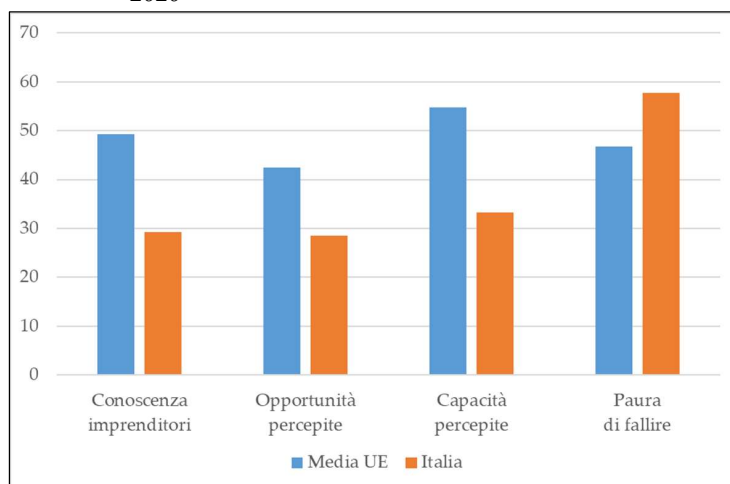
Fonte: Elaborazioni su dati GEM

A differenza degli anni precedenti, nel 2020 si è anche ridotta la percentuale di persone che manifesta l'intenzione di avviare un'attività

imprenditoriale. Anche questo aspetto può essere messo in relazione con le difficoltà determinate dalla pandemia, associate all'efficacia delle misure di sostegno al reddito, le quali hanno contribuito a ridurre la propensione a considerare l'avvio di un'attività imprenditoriale.

A parte questo aspetto congiunturale si confermano alcuni fattori soggettivi che nel nostro paese riducono la propensione degli individui a considerare la possibilità di attivarsi in senso imprenditoriale. Risultano sistematicamente inferiori alla media europea alcuni degli elementi soggettivi che influiscono maggiormente sulla propensione imprenditoriale: l'effetto *role model* (associato alla conoscenza di imprenditori), la percezione di opportunità, la percezione delle capacità e la paura di fallire (vedi Figura 5).

Figura 5 – Opportunità, capacità percepite e paura di fallire (% della popolazione) - 2020



Fonte: Elaborazioni su dati GEM

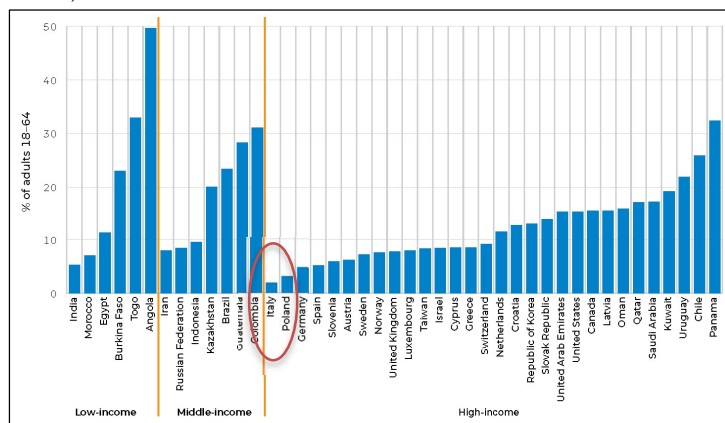
Per gli ultimi due aspetti (la percezione relativa al possesso delle capacità per avviare un'impresa e la paura di fallire) una responsabilità significativa è attribuibile al sistema scolastico e dell'istruzione terziaria. Sia in senso quantitativo, dal momento che l'Italia è fra i paesi europei con la più bassa percentuale di laureati sulla popolazione adulta, sia in senso qualitativo, per la carenza di programmi di formazione all'imprenditorialità. Il livello di istruzione influisce sulla capacità di percepire opportunità nel contesto ambientale, soprattutto per le iniziative *knowledge-based*, e sul possesso delle competenze necessarie all'avvio di un'attività imprenditoriale. Negli ultimi anni sono cresciute le iniziative di formazione all'imprenditorialità nell'ambito della scuola secondaria e dell'università. Tuttavia, la formazione imprenditoriale non è ancora sufficientemente diffusa ed è generalmente inserita come attività extra-curriculare, in contrasto con le raccomandazioni in questo senso provenienti dalla UE.

Accanto ai fattori soggettivi che possono spiegare la discrepanza tra l'intenzione imprenditoriale e l'effettiva attivazione, nel caso italiano sono sicuramente rilevanti anche i fattori di contesto; questi ultimi sono approfonditi nel capitolo 7 relativo alle interviste agli esperti.

4. L'attivazione imprenditoriale in Italia

Anche nel 2020 l'Italia evidenzia nel confronto internazionale il più basso livello nell'indicatore TEA (vedi Figura 6). Il TEA (*Total early-stage Entrepreneurship Activity*) misura il livello dell'attività imprenditoriale nella popolazione adulta considerando sia le persone coinvolte nell'avvio di una nuova impresa (imprenditorialità nascente), sia le persone che hanno avviato un'impresa da meno di 42 mesi¹.

Figura 6 – TEA (Total Entrepreneurial Activity) nel 2020 (% della popolazione adulta)

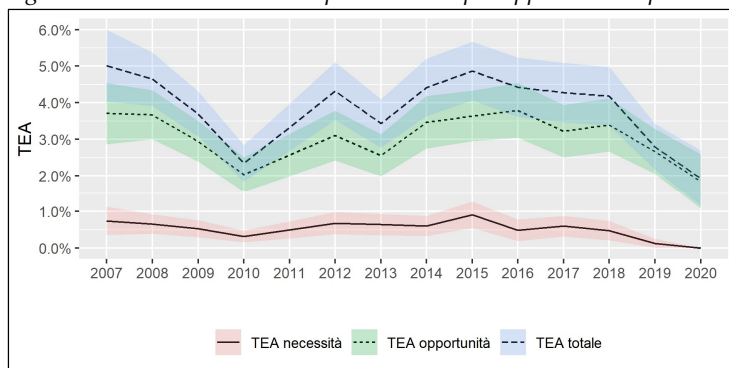


Fonte: GEM Global Report, 2020-2021

La Figura 7 mostra l'andamento del TEA fra il 2007 e il 2020 e la sua disaggregazione fra TEA per opportunità e TEA per necessità.²

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

² L'indagine GEM contiene una serie di domande che consentono di operare la distinzione fra l'imprenditorialità per necessità, indotta dall'assenza di alternative

Figura 7 - TEA: attivazione imprenditoriale per opportunità e per necessità³

Fonte: Elaborazioni su dati GEM

Il TEA ha mostrato un calo considerevole nel 2009 e nel 2010, a seguito della crisi finanziaria iniziata nell'autunno del 2008. 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%).

A partire dal 2016 inizia un lento declino dell'indicatore fino alla brusca caduta osservata nell'ultimo biennio. Nel 2020 si è toccato il valore più basso dell'intero periodo. È interessante notare che la componente di imprenditorialità per necessità, strutturalmente molto contenuta nel nostro paese, si è praticamente azzerata nel 2019 e nel 2020.

occupazionali, e l'imprenditorialità per opportunità, associata alla possibilità di incrementare il proprio reddito o al desiderio di indipendenza.

³ Nel grafico, e in altri successivi, è evidenziato anche il "range di variazione" degli indicatori tenuto conto che si tratta di stime ottenute da un campione della popolazione. L'area colorata intorno alla linea che riporta la stima puntuale dell'indicatore rappresenta l'intervallo di confidenza al 90%, calcolato tenendo conto del numero effettivo di interviste e del loro peso campionario rispetto alla popolazione.

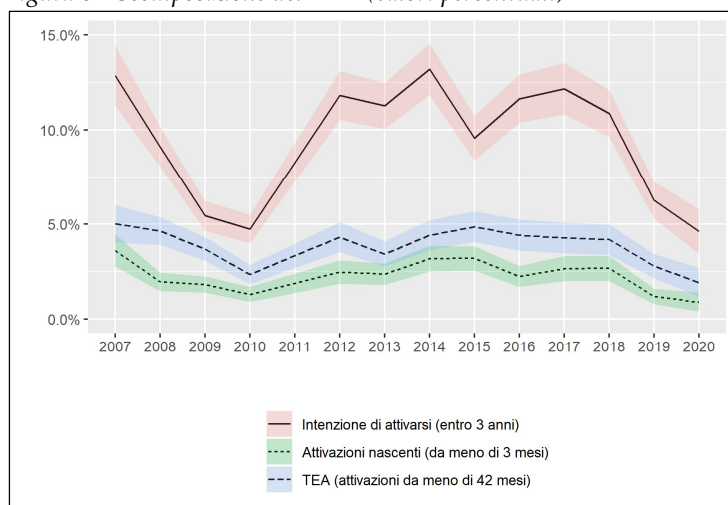
In generale nei paesi avanzati la percentuale di imprenditorialità per opportunità è decisamente superiore a quella per necessità e quest'ultima non è quasi mai la componente determinante gli andamenti del TEA. In particolare, in Italia la componente per necessità è fra le più basse in assoluto, simile a quella osservata in Svezia e in Svizzera. L'azzeramento osservato nell'ultimo biennio può essere messo in relazione alle misure di sostegno al reddito messe in atto prima della pandemia (reddito di cittadinanza, operativo dalla metà del 2019) e alle misure di contenimento della disoccupazione messe in atto nel 2020 (blocco dei licenziamenti).

Come precedentemente osservato, il valore assoluto dell'indicatore TEA osservato per l'Italia nel 2020 è il più basso nel confronto internazionale; si tratta di un valore decisamente più basso di quelli osservati negli altri paesi europei e molto distante dai valori osservati nei paesi del nord-America (Figura 6).

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 e nel 2020 è soprattutto il ridimensionamento di quest'ultima componente, mentre la prima è rimasta maggiormente stabile (Figura 8). Il calo della percentuale di persone che sta avviando un'impresa è confermato dall'indicatore relativo alle intenzioni di avviare un'impresa nel futuro (prossimi tre anni). Nel 2019 e nel 2020 questo indicatore è caduto con la stessa intensità osservata nella crisi del 2009-2010 (vedi Figura 8).

È interessante sottolineare che gran parte di tale caduta è imputabile al 2019; essa è solo in parte dipendente dall'impatto della pandemia mentre ha risentito in modo considerevole del rallentamento dell'economia italiana osservato nel 2019.

Figura 8 - Scomposizione del TEA (valori percentuali)

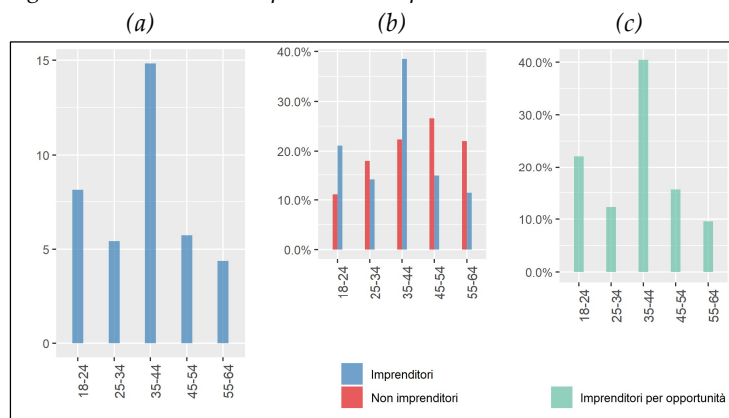


Fonte: Elaborazioni su dati GEM

Attivazione imprenditoriale per classi di età

Nella Figura 9 è riportata la distribuzione del TEA per classi d'età nel 2020. 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 opportunità nelle diverse fasce di età. A differenza di quanto osservato negli anni precedenti, nel 2020 l'imprenditorialità per necessità si è azzerata.

Figura 9 - Attivazione imprenditoriale per classi di età, 2020

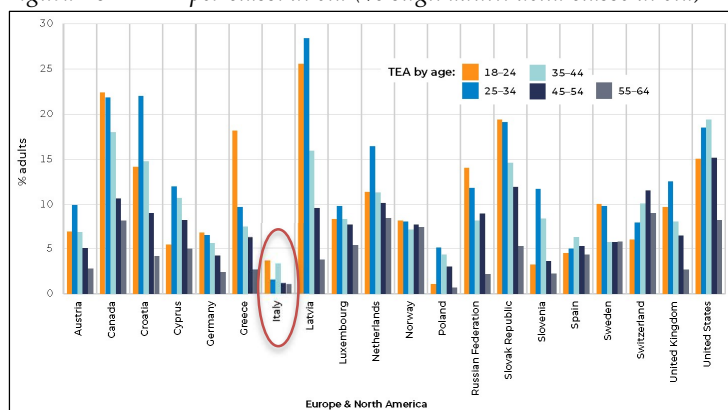


Fonte: Elaborazioni su dati GEM

In generale la quota di persone che si attiva imprenditorialmente è maggiore nelle fasce d'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. Negli ultimi anni è cresciuta in modo sensibile la quota di imprenditori nella fascia di età fra i 18 e i 24 anni. Ciò potrebbe dipendere sia dalle maggiori difficoltà incontrate dai giovani nell'ingresso sul mercato del lavoro sia dalla diffusione di programmi di stimolo all'imprenditorialità messi in atto a livello nazionale e regionale.

Il confronto con gli altri paesi avanzati (vedi Figura 10) evidenzia due elementi che caratterizzano la situazione italiana con riferimento alla propensione imprenditoriale per classi di età (oltre al generale basso livello per tutte le classi di età).

Figura 10 – TEA per classi di età (% sugli adulti della classe di età)



Fonte: GEM Global Report, 2020-2021

Il primo è il basso livello di attivazione nella classe di età 25-34, quella nella quale si osserva in generale la maggiore propensione imprenditoriale. Prescindendo dalle possibili oscillazioni nella stima derivanti dall'indagine campionaria, una possibile spiegazione potrebbe essere collegata agli effetti dell'introduzione del reddito di cittadinanza. La seconda caratteristica della situazione italiana è il brusco calo della propensione imprenditoriale nelle fasce di età dai 45 anni in su. La differenza con gli altri paesi è evidente soprattutto nella fascia di età 45-54 anni. Quest'ultimo aspetto è particolarmente preoccupante considerato il progressivo invecchiamento della popolazione. Il tema della *'silver entrepreneurship'* ha solo di recente attirato l'attenzione degli studiosi (Ratten, 2019) ed è ancora scarsamente considerato negli interventi di policy, che si concentrano in prevalenza verso la popolazione giovane. È un tema cui dovrà essere prestata maggiore attenzione al fine di identificare le specificità della *silver entrepreneurship* sia con riferimento alle motivazioni che possono indurre le persone in età avanzata ad impegnarsi in un'attività imprenditoriale sia con riferimento alle azioni di stimolo e di sostegno che possono essere

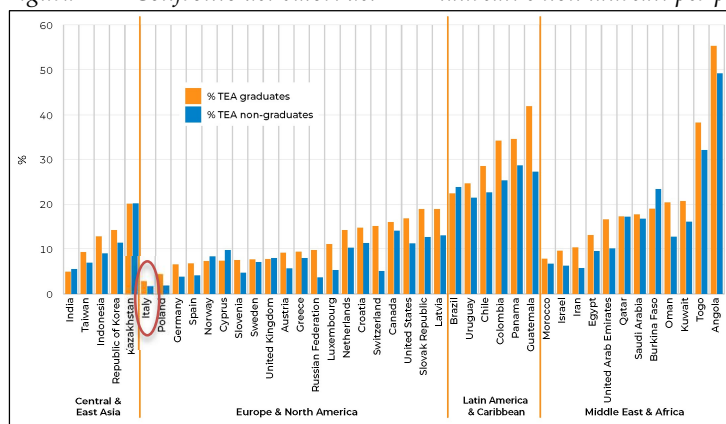
messe in campo in questo ambito (Maalaoui et al. 2020; Wickstrøm, Klyver, and Cheraghi-Madsen 2020).

Attivazione imprenditoriale e formazione

Le indagini GEM hanno chiaramente evidenziato la relazione positiva fra livelli di istruzione e propensione imprenditoriale. Le persone che hanno conseguito una laurea mostrano una propensione ad avviare nuove imprese significativamente più elevata di quelle con livelli di istruzione secondaria che a loro volta hanno una propensione imprenditoriale più elevata di coloro che hanno livelli di istruzione più bassi.

L'Italia non fa eccezione a questa regola: il TEA delle persone laureate è maggiore rispetto ai non laureati (Figura 11). L'Italia ha una quota di laureati sulla popolazione adulta fra le più basse nella UE; questo contribuisce in parte a spiegare i bassi valori del TEA nel nostro paese.

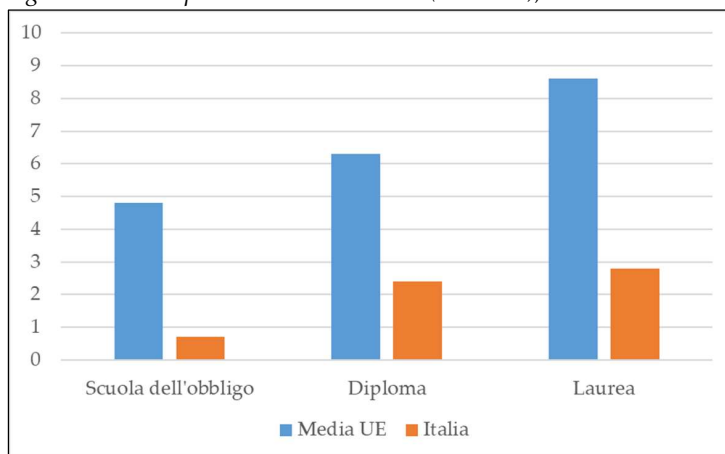
Figura 11 – Confronto dei valori del TEA laureati e non laureati per paese, 2020



Fonte: GEM Global Report, 2020-2021

Il confronto con la media europea (Figura 12) consente di evidenziare che il divario nella propensione imprenditoriale della popolazione italiana si manifesta soprattutto nei livelli di istruzione più bassi; pur rimanendo elevato, questo divario si riduce passando ai livelli secondario (diploma) e terziario (laurea). L'unico paese dell'UE con tassi di attivazione imprenditoriali simili all'Italia in relazione ai livelli di istruzione è la Polonia.

*Figura 12 - TEA per livello di istruzione (valori %), 2020**



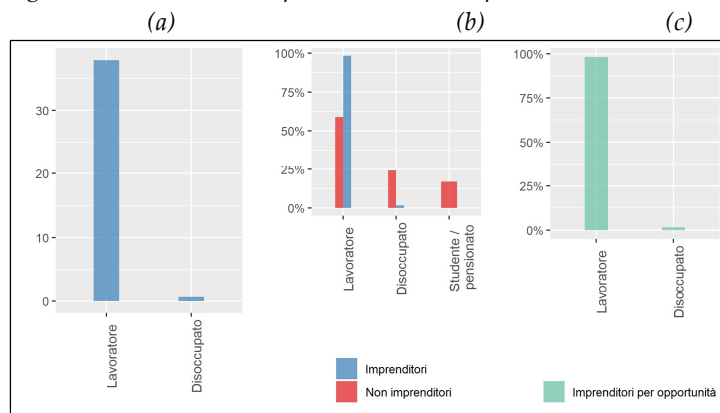
Fonte: Elaborazioni su dati GEM

* La media UE comprende 11 paesi.

Attivazione imprenditoriale e condizione occupazionale

La Figura 13 riporta la distribuzione dell'attivazione imprenditoriale per stato occupazionale (occupati, disoccupati e studenti/ pensionati).

Figura 13 - Attivazione imprenditoriale e occupazione, 2020



Fonte: Elaborazioni su dati GEM

Dal grafico (a) si evince che la quasi totalità dei neo-imprenditori era occupata 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.

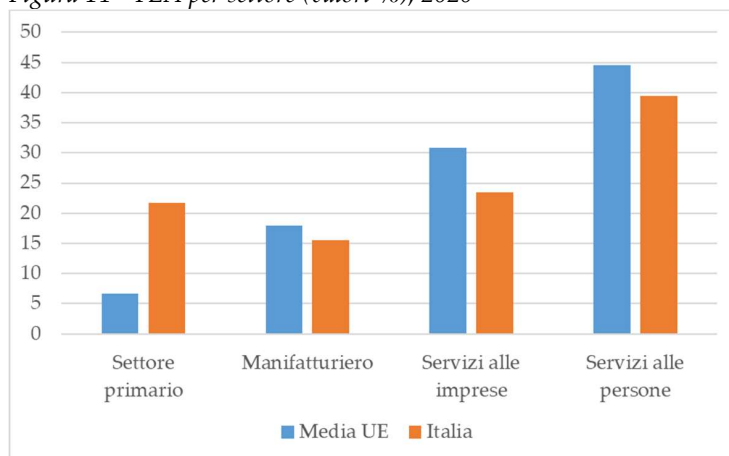
Questi risultati sono congruenti con le motivazioni dell'attività imprenditoriale esaminate in precedenza. Tali motivazioni sono riferibili per la quasi totalità alla ricerca di migliori opportunità economiche o di lavoro piuttosto che ad uno stato di necessità.

5. Caratteristiche delle nuove iniziative

Distribuzione per settore

La Figura 14 riporta la distribuzione delle attività imprenditoriali incluse nel TEA nel 2020 distinguendole per grandi aggregati settoriali. Rispetto alla media europea l'Italia presenta un maggiore peso delle nuove attivazioni nel settore primario. La quota di queste attività è cresciuta in modo consistente nel 2020, probabilmente a causa del fatto che le attività del settore agroalimentare sono state fra quelle meno interessate alle restrizioni indotte dalla pandemia.

Figura 14 - TEA per settore (valori %), 2020

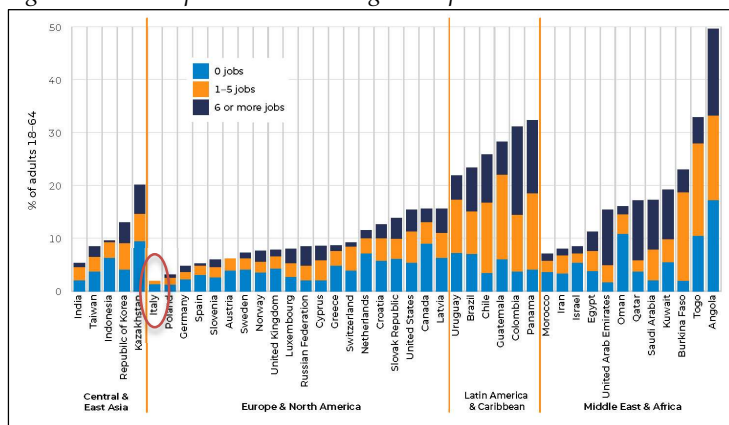


Fonte: Elaborazioni su dati GEM

La propensione alla crescita

Indipendentemente dall'appartenenza settoriale l'impatto positivo sul sistema economico delle nuove iniziative dipende in misura considerevole dal loro orientamento alla crescita. Nel caso italiano le indagini degli ultimi anni evidenziano una scarsa propensione alla crescita delle nuove iniziative. Sono decisamente inferiori alla media degli altri paesi le nuove imprese che prevedono significativi incrementi occupazionali; quest'aspetto si è accentuato nel 2020 (vedi Figura 15). La scarsa propensione alla crescita sembra essere una caratteristica strutturale delle nuove imprese italiane. Essa è generalmente spiegata facendo riferimenti a vincoli esterni all'impresa fra i quali le difficoltà di accesso ai finanziamenti e la presenza di un quadro normativo e di regolamentazione che non incentiva la crescita. Vi sono, però, anche limiti interni determinati dalla scarsa propensione alla crescita manifestata dagli imprenditori, ad esempio con l'obiettivo di limitare i rischi dell'attività d'impresa.

Figura 15 - TEA per incremento degli occupati a 5 anni - 2020



Fonte: GEM Global Report, 2020-2021

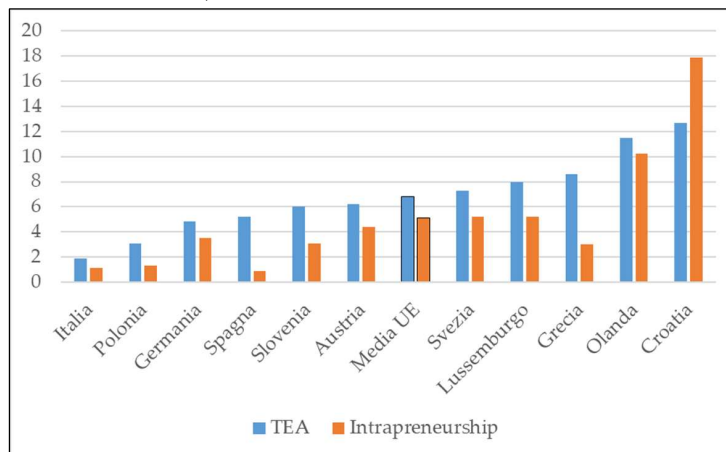
La scarsa propensione ad assumere rischi trova corrispondenza nella bassa percentuale di uscite rispetto alle imprese avviate. Il dato relativo al 2020 è stato influenzato anche dagli eventi congiunturali determinati dalla pandemia. A differenza di quanto ci si poteva attendere, nel corso del 2020 vi è stata una significativa riduzione nelle cessazioni d'impresa. È probabile che ciò sia stato anche il risultato dell'efficacia delle misure di sostegno alle imprese messe in atto nel corso dell'anno.

L'imprenditorialità interna

L'imprenditorialità è generalmente associata alle persone che decidono di avviare una propria attività. In realtà una parte rilevante del fenomeno imprenditoriale è quella che si manifesta all'interno di imprese esistenti. I dipendenti di un'impresa possono essere coinvolti nell'avvio di una nuova attività su loro iniziativa o su sollecitazione dell'impresa. Si tratta di un'attività destinata ad assumere sempre maggiore rilevanza ai fini dei processi di innovazione e che in alcuni casi viene esplicitamente riconosciuta e strutturata (*intrapreneurship*). In Italia queste forme di coinvolgimento dei dipendenti in attività imprenditoriali sembrano decisamente meno sviluppate di quanto osservato nella media dei paesi europei. Inoltre, la tendenza è risultata declinante.

In generale la percentuale di persone coinvolte nell'imprenditorialità interna (*intrapreneurship*) è inferiore a quella che si attiva autonomamente (TEA). L'Italia, presenta valori di imprenditorialità interna decisamente inferiori alla media europea al pari degli altri paesi mediterranei (Spagna e Grecia) e della Polonia (Figura 16).

Figura 16 - Occupati coinvolti nell'imprenditorialità interna e TEA (% sulla popolazione) - 2020



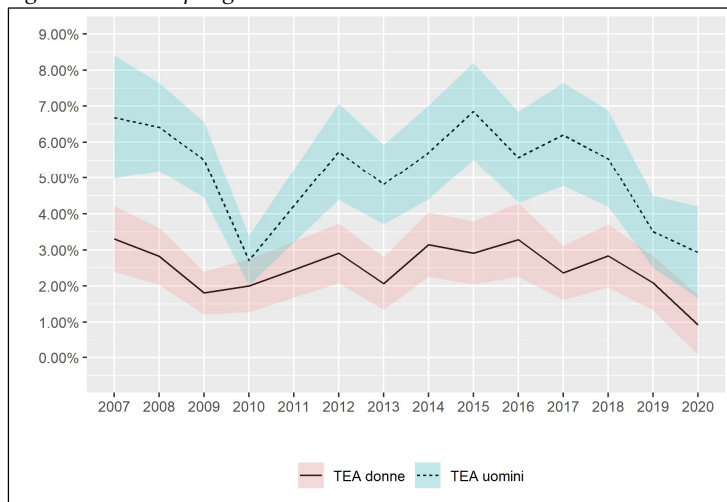
Fonte: Elaborazioni su dati GEM

6. Il gap di genere

L'indagine GEM consente di differenziare i tassi di attivazione imprenditoriale anche per genere (Figura 1). 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.

I tassi di attivazione imprenditoriale femminili più bassi sono in Italia, Polonia e India. I livelli più alti di imprenditoria femminile sono in Medio Oriente e Africa, con poco più della metà delle donne adulte in Angola, e più di un terzo in Togo (Elam et al 2019, Gem Global report 2020-2021).

Figura 17 - TEA per genere



Fonte: Elaborazioni su dati GEM

Come si evince dalla Figura 17, ad eccezione del 2010, anno nel quale si è assistito ad un crollo della propensione imprenditoriale maschile,

in tutto il periodo dal 2007 al 2020, i tassi di attivazione imprenditoriale delle donne risultano circa la metà di quelli osservati per gli uomini. Tra il 2009 e il 2016 si assiste ad una crescita del TEA delle donne, che a fine periodo era tornato al valore del 2007.

Nel 2019 entrambi i tassi di attivazione imprenditoriale diminuiscono: il TEA maschile cala in misura maggiore di quello femminile e ciò riduce il gap di genere. La crisi pandemica ha determinato un'ulteriore riduzione del TEA, che nel 2020 ha interessato sia le donne sia gli uomini.

Le possibili spiegazioni del consistente divario di genere nell'attivazione imprenditoriale sono molteplici e possono essere correlate alle aspettative, alle identità, alla cultura, all'ambiente imprenditoriale, alla capacità di reperire risorse finanziarie (Bullough et al. 2021, Delmar & Davidsson, 2000; Kwapisz & Hechavarría, 2018; Langowitz & Minniti, 2007).

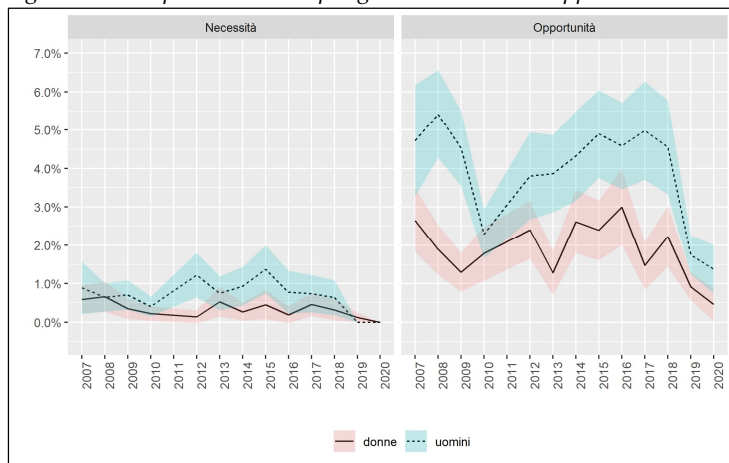
La ricerca scientifica ha identificato gli aspetti sociali, culturali, infrastrutturali, educativi, lavorativi e relativi al ruolo delle donne nella società come ostacoli o facilitatori all'imprenditoria femminile (Bullough et al. 2017; Welter e Smallbone 2011).

L'aspetto culturale è fondamentale in quanto le consuetudini e le aspettative sociali sono fortemente radicate in qualsiasi cultura e l'orientamento all'imprenditorialità riflette almeno in parte le percezioni dei singoli che molto spesso sono intrisi di pregiudizio. Il *role model* tradizionalmente legato alla donna la vede responsabile della famiglia e della casa e questo limita l'accesso a carriere come quelle imprenditoriali che richiedono forte commitment e autostima (Bullough et al. 2021).

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 18). Ciò dipende anche dal fatto che nel nostro paese è in generale scarsamente

significativa l'attivazione imprenditoriale per necessità, che come detto precedentemente si è praticamente azzerata nell'ultimo anno sia per gli uomini sia per le donne.

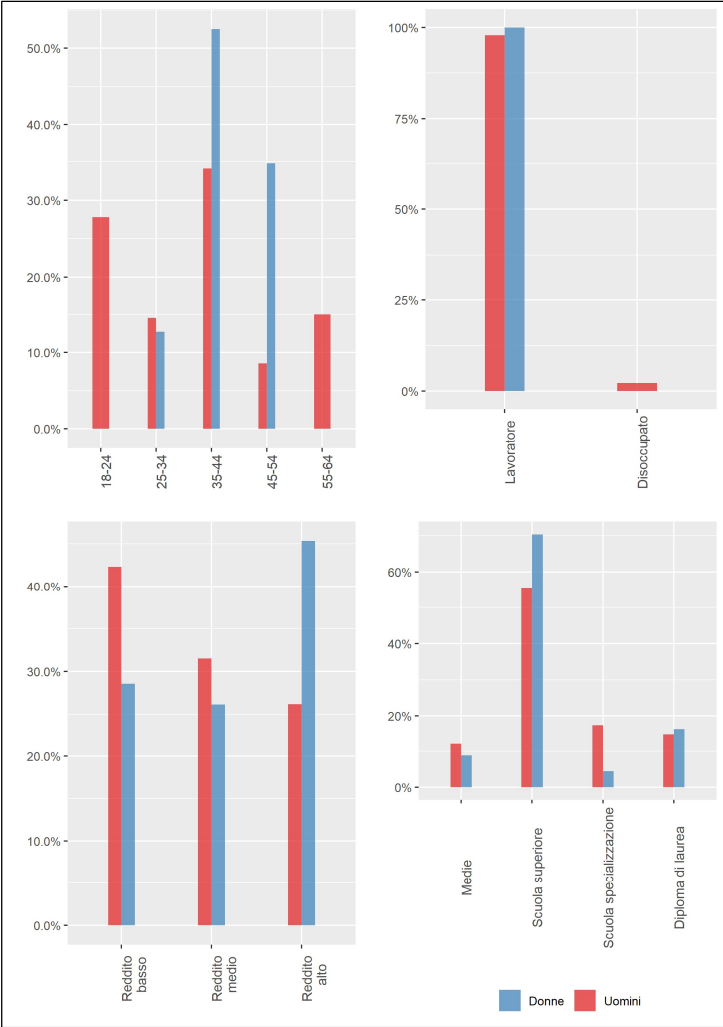
Figura 18 - Imprenditorialità per genere: necessità e opportunità



Fonte: Elaborazioni su dati GEM

La Figura 19 riassume le principali variabili prese in considerazione nei paragrafi precedenti facendo una distinzione per genere.

Figura 19 - Imprenditorialità per genere



Fonte: Elaborazioni su dati GEM

Se consideriamo le classi di età, si può notare come la maggioranza delle donne imprenditrici si attiva in età più avanzata (oltre i 35 anni) 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 famigliari dopo i 40 anni.

Relativamente allo stato lavorativo al momento della rilevazione, le donne sono tutte lavoratrici e non si riscontrano differenze sostanziali tra uomini e donne, mentre per la variabile reddito sono presenti rilevanti differenze: nelle fasce di reddito basso e medio si osserva una prevalenza di uomini, mentre nella fascia di reddito alto, le donne superano gli uomini. Questo è legato al fatto che, come suggerito dalle evidenze empiriche, 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 (Verheul et al. 2001, Marlow et al., 2005, Delmar & Davidsson, 2000; Kwapisz & Hechavarría, 2018; Gupta et. al 2009).

Per ciò che riguarda il livello di formazione, le donne imprenditrici sono mediamente più istruite degli imprenditori uomini, infatti, le donne imprenditrici con diploma di laurea e con scuola superiore superano gli imprenditori uomini con lo stesso livello di istruzione.

7. L'indagine ai soggetti chiave

Il contesto sociale, culturale ed economico in cui gli individui esprimono le loro intenzioni e svolgono le loro attività è uno dei fattori determinanti la propensione e l'attivazione imprenditoriale. A tale scopo l'indagine GEM associa alla survey della popolazione adulta un'indagine sull'ecosistema imprenditoriale nazionale 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 degli aspetti che hanno un impatto significativo sugli atteggiamenti nei confronti dell'imprenditorialità e sull'attività imprenditoriale.

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*.⁴ Gli altri fattori sono maggiormente importanti nelle economie *efficiency-driven* e *innovation-driven*. 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"

⁴ 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.

- 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 del 2020 sono stati 41. La composizione del campione è simile a quella degli anni precedenti. 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 al 35esimo posto su 45 Paesi che hanno condotto l'indagine nel 2020. In tutti gli anni nei quali è stato calcolato l'indice l'Italia rimane fra i paesi con valori del NECI inferiori alla media.

Per gli esperti intervistati i fattori che contribuiscono negativamente all'ecosistema imprenditoriale del paese sono rappresentati dalle carenze nella formazione imprenditoriale nelle scuole, dall'eccessivo peso di tasse e burocrazia e nella scarsa efficacia delle politiche governative (Figura 20).

Il confronto con il 2019 evidenzia una sostanziale costanza degli indici riferiti alle diverse aree, con l'unica eccezione della facilità d'entrata associata alla dinamica dei mercati, che nel caso italiano ha subito un deciso peggioramento (Figura 21).

Figura 20 - National Entrepreneurship Context Index (NECI), 2020

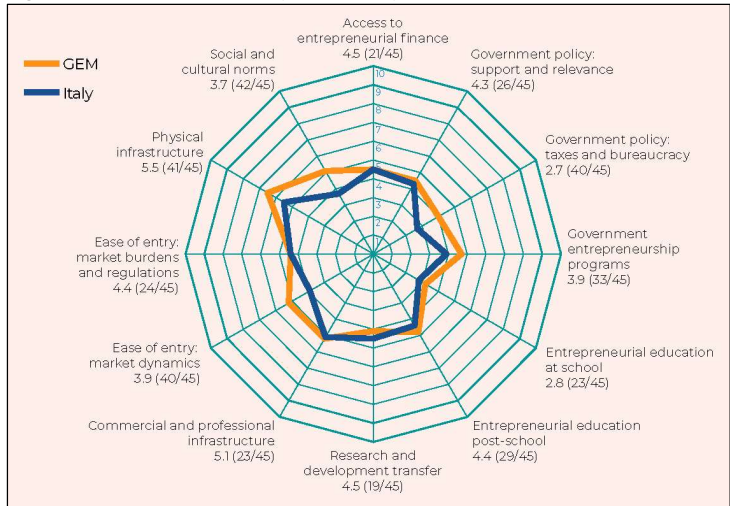
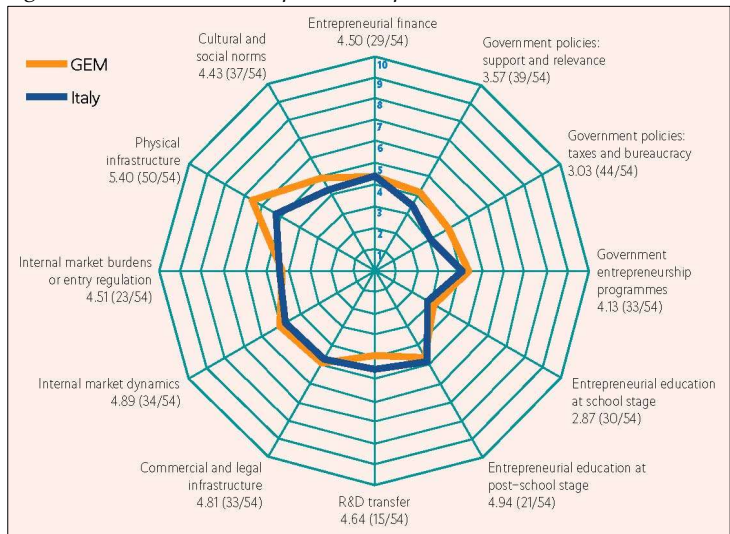


Figura 21 - National Entrepreneurship Context Index (NECI), 2019



Oltre a questo aspetto, quelli nei quali è maggiore il divario fra la situazione italiana e la media dei paesi GEM rimangono il livello di dotazione infrastrutturale e le politiche governative.

L'ultimo aspetto dell'indagine NES riguarda i punti di forza e di debolezza del sistema paese. Gli intervistati sono invitati ad esprimere le loro valutazioni sui punti di forza e di debolezza del sistema e a suggerire possibili azioni per migliorare l'ecosistema imprenditoriale. I principali fattori di vincolo sono congruenti con quelli individuati nell'indice NECI: la formazione e le politiche a supporto dell'imprenditorialità. Accanto a questi aspetti sono di frequente menzionate la difficoltà nel reperire risorse finanziarie per l'avvio e la crescita delle nuove imprese e le norme sociali e culturali relative alla figura dell'imprenditore e all'attività imprenditoriale.

Per migliorare l'ecosistema imprenditoriale, gli esperti hanno espresso raccomandazioni che possono essere sintetizzate nelle seguenti aree:

1. Formazione

Dall'analisi emerge il ruolo centrale della formazione all'imprenditorialità a tutti i livelli, dalla scuola primaria all'università, associata ad una maggiore diffusione di valori culturali che premiano il merito e il rischio.

2. Normativa

Il sistema normativo e regolamentare è considerato uno dei principali elementi 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.

3. Finanza

L'Italia presenta uno score sulla finanza per l'imprenditorialità in linea con la media. Tuttavia, gli esperti ritengono che la

difficoltà di accesso ai finanziamenti, in particolare il capitale di rischio, sia uno dei principali elementi di ritardo dell'ecosistema nazionale.

Riferimenti bibliografici

Bullough, A., Guelich, U., Manolova, T.S., & Schjoedt, L. (2021). Women's entrepreneurship and culture: Gender role expectations and identities, societal culture, and the entrepreneurial environment. *Small Business Economics*, 1–12.

Bullough, A., Renko, M., & Abdelzaher, D. (2017). Women's entrepreneurship: operating within the context of institutional and in-group collectivism. *Journal of Management*, 43(7), 2037–2064.

Delmar, F., & Davidsson, P. (2000). Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship and Regional Development*, 12(1), 1–23.

Elam, A., Brush, C., Greene, P., Baumer, B., Dean, M., & Heavlow, R. (2019). Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Women's Entrepreneurship Report. London: Global Entrepreneurship Research Association. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2018-2019-womens-entrepreneurship-report>

Gupta, V.K., Turban, D.B., Wasti, S.A. and Sikdar, A. (2009), "The role of gender stereotypes in perceptions of entrepreneurs and intentions to become an entrepreneur", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 33 No. 2, pp. 397-417

Kwapisz, A., & Hechavarría, D. M. (2018). Women don't ask: an investigation of start-up financing and gender. *Venture Capital*, 20(2), 159–190.

Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). The Entrepreneurial Propensity of Women. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 31(3), 341–364.

Marlow, S. and Patton, D. (2005), "All credit to men? Entrepreneurship, finance, and gender", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 29 No. 6, pp. 717-735

Stedham, Y. and Wieland, A. (2017), "Culture, benevolent and hostile sexism, and entrepreneurial intentions", *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol. 23 No. 4, pp. 673-687

Verheul, I. and Thurik, R. (2001), "Start-up capital: does gender matter?", *Small Business Economics*, Vol. 16 No. 4, pp. 329-345

Welter, F., & Smallbone, D. (2011). The embeddedness of women's entrepreneurship in a transition context. In E. G. Candida Brush, Colette Henry, Anne de Bruin (Eds.), *Women entrepreneurs and the global environment for growth: A research perspective* (pp. 96–117). Cheltenham: Edward Elgar.

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 i fattori determinanti l'imprenditorialità, considerata come uno dei principali driver della crescita dei sistemi economici. 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 dell'ecosistema imprenditoriale nazionale.

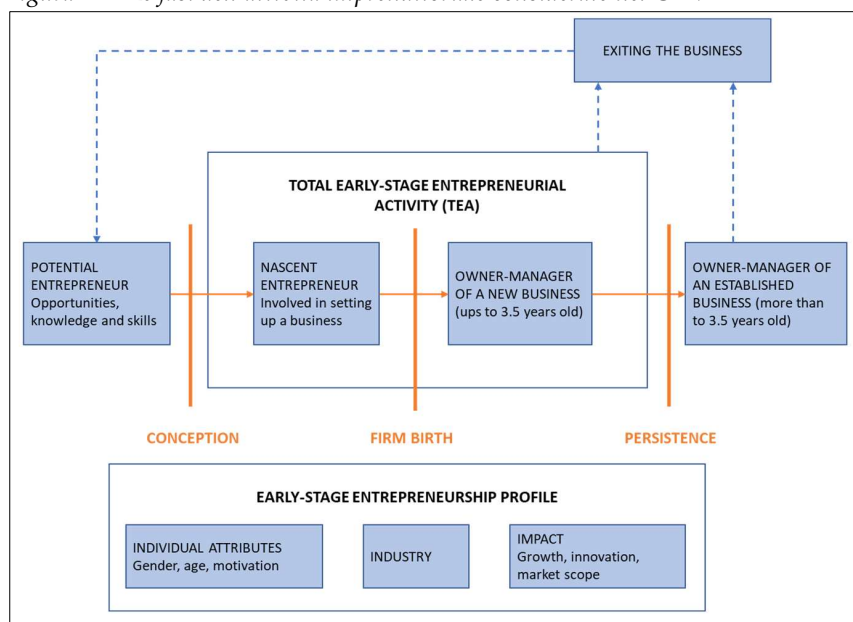
Il progetto GEM concepisce ed analizza l'imprenditorialità come un processo composto da diverse fasi che comprendono: l'intenzione di avviare una nuova attività, la creazione della nuova impresa, la gestione della nuova impresa fino al momento della eventuale chiusura. Lo spettro dell'attività imprenditoriale 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 22).

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.

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.

Figura 22 - Le fasi dell'attività imprenditoriale considerate nel GEM



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.

Indice delle figure

Figura 1 - Andamento mensile delle iscrizioni in Italia, 2019-2021	5
Figura 2 – Impatto della pandemia sul reddito familiare (% della popolazione adulta)	6
Figura 3 – Conosce qualcuno che ha avviato o cessato un’attività a causa della pandemia (% della popolazione adulta)	7
Figura 4 - Intenzione imprenditoriale e effettiva attivazione (% sulla popolazione), 2020	10
Figura 5 – Opportunità, capacità percepite e paura di fallire (% della popolazione) - 2020	11
Figura 6 – TEA (Total Entrepreneurial Activity) nel 2020 (% della popolazione adulta)	13
Figura 7 - TEA: attivazione imprenditoriale per opportunità e per necessità	14
Figura 8 - Scomposizione del TEA (valori percentuali)	16
Figura 9 - Attivazione imprenditoriale per classi di età, 2020	17
Figura 10 – TEA per classi di età (% sugli adulti della classe di età)	18
Figura 11 – Confronto dei valori del TEA laureati e non laureati per paese, 2020	19
Figura 12 - TEA per livello di istruzione (valori %), 2020*	20
Figura 13 - Attivazione imprenditoriale e occupazione, 2020	21
Figura 14 - TEA per settore (valori %), 2020	22
Figura 15 - TEA per incremento degli occupati a 5 anni - 2020	23
Figura 16 - Occupati coinvolti nell’imprenditorialità interna e TEA (% sulla popolazione) - 2020	25
Figura 17 - TEA per genere	26
Figura 18 - Imprenditorialità per genere: necessità e opportunità	28
Figura 19 - Imprenditorialità per genere	29
Figura 20 - National Entrepreneurship Context Index (NECI), 2020	34
Figura 21 - National Entrepreneurship Context Index (NECI), 2019	34
Figura 22 - Le fasi dell’attività imprenditoriale considerate nel GEM	41

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 professoressa associata di economia applicata presso l'Università Mercatorum 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 collabora con l'ufficio di trasferimento tecnologico dell'Università Politecnica delle Marche e con il Centro per l'Innovazione e l'Imprenditorialità. Ha conseguito un dottorato di ricerca in economia applicata e 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.

Ottobre 2021

