

Centro Studi

**Le vere nuove imprese in Italia nel 2011**  
*Sintesi delle principali informazioni*

Febbraio 2012

## **Introduzione**

Pur in un quadro economico nel suo complesso ancora molto difficile, nel 2011 sono stati circa 176 mila i nuovi soggetti che per la prima volta si sono affacciati sul mercato avviando una qualche attività economica, a conferma che l'imprenditorialità diffusa resta un tratto distintivo del tessuto produttivo italiano.

Partendo dai dati amministrativi del Registro delle Imprese gestito dalle Camere di commercio e dalla loro rielaborazione statistica – condotta con il supporto di InfoCamere, la Società consortile di informatica del sistema camerale – il Centro studi di Unioncamere analizza ogni anno, attraverso questa indagine campionaria, il profilo del neo-imprenditore per individuarne la provenienza (sistema formativo, mondo dell'impresa, mondo del lavoro), le motivazioni e le modalità operative relativamente alla fase di start-up.

## **1. Le nuove imprese del 2011**

### **Territorio e forme giuridiche**

Come è emerso nelle precedenti rilevazioni, anche nel 2011, è l'area del Sud e Isole a dare vita alla quota prevalente di nuove iniziative imprenditoriali (30,9%), seguita a breve distanza dal Nord Ovest (28,6%), incidenze minori spettano al Centro e al Nord Est (rispettivamente, 21,0% e 19,5%).

Come riflesso della struttura produttiva del Paese, le nuove imprese nascono prevalentemente di piccole dimensioni e con forma giuridica semplificata. Nel 2011 l'87% di esse, infatti, è costituito da ditte individuali e, nella taglia dimensionale prevalente (nell'85,3% dei casi) non superano i 2 addetti.

In un ulteriore 10,9% le imprese neo-nate si collocano nella classe 3-5 addetti. Si costituiscono in forma più complessa (società di capitali o di persone) poco più dell'11% delle nuove imprese, prevalentemente concentrate nelle regioni settentrionali.

Le vere nuove imprese nel 2011



## 2. L'identikit del neoimprenditore

### Analisi delle motivazioni

La motivazione che prevalentemente incide nella scelta di diventare imprenditori è il perseguimento della soddisfazione personale (nel 57,4% dei casi): un *mix* di fattori in cui primeggia la consapevolezza nelle proprie capacità di comprendere e soddisfare le esigenze dei clienti, ma è rilevante anche la volontà di valorizzare il proprio bagaglio di competenze.

In un 30,5% dei casi è in azione, invece, la spinta all'autoimpiego: la necessità di trovare uno sbocco lavorativo, nonché la difficoltà a reperire un impiego alle dipendenze, forniscono un apporto significativo che, peraltro, mostra una tendenza ad aumentare anche a causa del perdurare delle difficoltà di accesso al mercato del lavoro.

### L'età

Le opportunità del "fare impresa" sono colte sempre più frequentemente dai giovani. Supera infatti il 26% (2 punti in più rispetto al 2010) l'incidenza degli under 30 sul totale dei nuovi imprenditori 2011 e un ulteriore 19,1% si colloca nella fascia di età tra i 31 e i 35 anni.

Lo spirito di iniziativa e le capacità innovative proprie dei giovani hanno generato nel 2011 poco meno della metà delle nuove imprese (il 45,5% ha meno di 35 anni), mentre il restante 54,5% è da attribuire agli ultra 35enni, che si avvalgono principalmente dell'esperienza e del background tecnico-professionale nel trovare stimoli per l'avventura imprenditoriale.

Le vere nuove imprese nel 2011



### **Il genere**

Gli uomini confermano nel 2011 una più netta propensione a realizzarsi attraverso la creazione di un'impresa. Sono quasi tre quarti i neo-capitani d'impresa maschi, in lieve crescita rispetto al 2010 a indicare che gli spazi per le donne si sono ridotti. A fronte di questa tendenza si registra tuttavia un ampliamento della presenza femminile in specifici settori. Se il settore dei servizi alle persone è l'unico in cui il genere femminile detiene il primato delle nuove iniziative imprenditoriali (51,7%), quote superiori alla media si riscontrano nei servizi turistici, nell'agricoltura e nelle attività commerciali.

### **Il titolo di studio**

E' il diploma il trampolino di lancio per i nuovi imprenditori. Poco meno della metà di essi (48,9%), proviene infatti da una scuola secondaria superiore, una quota in aumento rispetto ai dati forniti dall'indagine 2010. Anche l'incidenza di quanti si sono fermati alla scuola dell'obbligo (oltre uno su quattro) è in crescita rispetto alla precedente rilevazione. Di conseguenza, sono in riduzione gli spazi per le qualifiche professionali e i laureati, cui corrispondono rispettivamente quote intorno al 12%.

### **Il capitale iniziale**

Visto che nel 72,1% dei casi (quota che si amplia, raggiungendo il 75,3%, per i giovani) l'investimento per dare avvio a una nuova attività non supera i 10mila euro, i nuovi imprenditori fanno affidamento prevalentemente su mezzi propri per coprire i costi di start-up. Nel 2011, hanno scelto l'autofinanziamento 8 imprenditori su 10, affiancandolo, laddove necessario, in primo luogo con l'apporto di prestiti da parte di parenti o amici e solo in seconda battuta con il ricorso a prestiti bancari.

Non è trascurabile il numero di quanti partono con un capitale iniziale tra gli 11 e i 30mila euro (una nuova impresa su 5). Sono specialmente i servizi turistici, il commercio e i servizi alle persone i comparti da cui scaturiscono esigenze di un investimento iniziale più cospicuo.

Le vere nuove imprese nel 2011

### **L'attività precedente**

La precedente attività come operaio o apprendista, quella da impiegato o quadro e le pregresse esperienze, come imprenditori o lavoratori autonomi, costituiscono la base di partenza per quasi il 55% dei neo-capitani d'impresa nel 2011.

C'è dunque alle spalle un solido percorso professionale e un'attenta analisi delle condizioni del mercato a indurre la maggior parte di questi soggetti a intraprendere l'impegnativo percorso dell'imprenditorialità. Per quanti, invece, si trovavano precedentemente nella condizione di disoccupati, studenti, casalinghe o collaboratori a progetto (complessivamente il 22,4% dei nuovi imprenditori), la motivazione prevalente è da ricercarsi nella necessità di trovare uno sbocco lavorativo, con un'incidenza in aumento di 1,5 punti sul 2010.

**Tab. 1 - L'identikit del neo-imprenditore**

Età	%	Livello di istruzione	%	Genere	%	Nazionalità	%
Meno di 30 anni	26,4	Scuola dell'obbligo	26,7	Uomo	74,2	Italiana	87,1
Fra 31 e 35 anni	19,1	Formazione profess.	4,9	Donna	25,8	27 Paesi Ue	4,5
Fra 36 e 40 anni	19,7	Istruz. Professionale	7,7	<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	Extra-Ue	8,4
Fra 41 e 51 anni	23,0	Diploma	48,9			<b>Totale</b>	<b>100,0</b>
Fra 51 e 65 anni	10,3	Laurea	11,9				
Oltre 65 anni	1,5	<b>Totale</b>	<b>100,0</b>				
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>						

Fonte: Centro Studi Unioncamere, indagine gennaio 2012

**Tab. 2 - Le risorse per lo start-up**

Risorse per start-up	Under 35 (%)	Over 35 (%)	Totale (%)
Meno di 5mila euro	45,3	39,3	<b>41,9</b>
Da 5 a 10mila euro	30,0	30,4	<b>30,2</b>
Da 11 a 30mila euro	18,3	21,7	<b>20,2</b>
Da 31 a 50mila euro	4,0	4,3	<b>4,2</b>
Da 51 a 100mila euro	1,4	2,4	<b>2,0</b>
Oltre 100mila euro	1,0	1,8	<b>1,5</b>
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Centro Studi Unioncamere, indagine gennaio 2012

**Tab. 3 - Attività precedentemente svolta dal neo-imprenditore**

Attività	% sul totale	Principale motivazione
Operaio/Apprendista	25,7	Conoscenza del mercato
Impiegato/Quadro	17,9	Conoscenza del mercato
Imprenditore/Lavorat. autonomo	10,8	Conoscenza del mercato
Disoccupato (in cerca di nuova occupazione)	8,2	Trovare uno sbocco lavorativo
Libero professionista	5,7	Conoscenza del mercato
Studente	5,7	Trovare uno sbocco lavorativo
Casalinga	3,2	Trovare uno sbocco lavorativo
Collaboratore a progetto	2,2	Difficoltà a trovare un lavoro alle dipendenze
Lavoratore presso azienda di famiglia	2,5	Conoscenza del mercato
Disoccupato (in cerca di prima occupazione)	3,1	Trovare uno sbocco lavorativo
Dirigente	0,7	Conoscenza del mercato
Altro	14,3	Conoscenza del mercato
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	

Fonte: Centro Studi Unioncamere, indagine gennaio 2012

**Tab. 4 - Le motivazioni dei neo-imprenditori nel 2011**

Motivazioni	Under 35 (%)	Over 35 (%)	Totale (%)
<b>Auto-realizzazione</b>	<b>54,6</b>	<b>59,6</b>	<b>57,4</b>
Conoscenza di opportunità di mercato	31,3	32,9	32,2
Volontà di valorizzare competenze ed esperienze professionali	9,4	10,7	10,1
Desiderio di conseguire successo personale ed economico	7,2	8,2	7,8
Insoddisfazione verso il precedente lavoro	6,7	7,8	7,3
<b>Auto-impiego</b>	<b>36,0</b>	<b>26,1</b>	<b>30,5</b>
Necessità di trovare un primo o nuovo sbocco lavorativo	26,6	19,0	22,4
Difficoltà a trovare un lavoro dipendente	9,4	7,1	8,1
<b>Altro</b>	<b>9,5</b>	<b>14,2</b>	<b>12,1</b>
Possibilità di continuare ad operare per l'impresa in cui era occupato	3,1	3,7	3,4
Successione a un familiare	1,5	1,1	1,3
Sfruttamento di idea innovativa	1,1	1,4	1,3
Agevolazioni fiscali, creditizie, contributi	0,3	0,6	0,5
Altro	3,5	7,4	5,7
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Centro Studi Unioncamere, indagine gennaio 2012

[www.unioncamere.gov.it](http://www.unioncamere.gov.it)

[centrostudi@unioncamere.it](mailto:centrostudi@unioncamere.it)