



comunicato stampa

Unioncamere: imprenditori per scelta più che per necessità

Il 34% dei neoimprenditori del 2010 si è messo in proprio per trovare o ritrovare lavoro ma il 52% per fiducia nelle proprie capacità e volontà di affermazione

Ha tra i 31 e i 40 anni; è maschio e diplomato. In più della metà dei casi, è certo di poter contare sulle proprie capacità e sull'esperienza già acquisita per fare il grande "salto" affrontando il rischio di aprire un'impresa, lasciando magari un lavoro che non lo soddisfa. Ma un altro terzo dei neoimprenditori è stato indotto a mettersi in proprio perché ha perso o ha difficoltà a trovare un lavoro alle dipendenze.

Questo il profilo dei capitani d'impresa del 2010, ovvero di coloro che hanno deciso di fondare, da titolari o da soci di maggioranza, una nuova azienda, rischiando in prima persona anche investendo proprie risorse economiche. Le difficoltà a trovare un lavoro alle dipendenze oppure l'instabilità di un precedente contesto occupazionale sono state invece la motivazione principale per il 34% dei neo capitani d'azienda.

Il ritratto emerge dall'indagine condotta dal Centro studi di **Unioncamere** su un campione di 5.200 imprese attive nate nel 2010 e per le quali è possibile identificare il settore di appartenenza, rappresentativo di quelle oltre 213mila "vere" nuove imprese iscritte nel corso dell'anno¹.

L'identikit del neoimprenditore

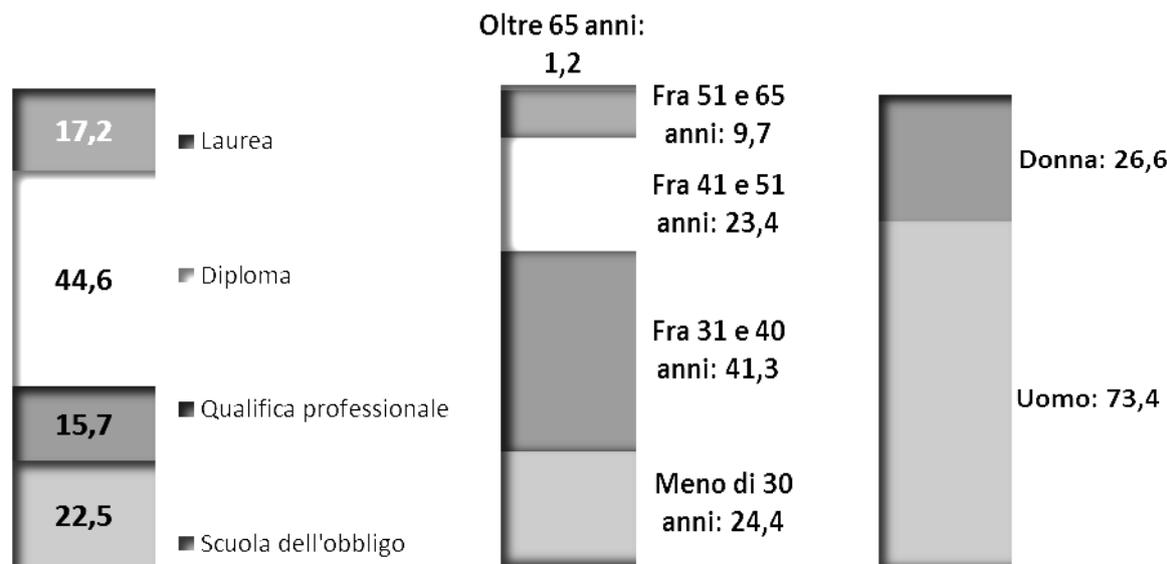
I 31-40enni costituiscono la quota più consistente dei fondatori di una "vera" nuova impresa nel 2010 (41,3%). Il 24,4% ha invece come fondatore un giovane meno che trentenne, il 23,4% una persona di 41-50 anni e solo il 9,7% dei neoimprenditori è un over 50. L'iniziativa delle donne resta minoritaria, visto che solo il 26,6% delle nuove imprese è riconducibile alle rappresentanti del gentil sesso, a fronte di un 73,4% legato all'iniziativa di uomini. La grande maggioranza dei neoimprenditori ha un titolo di studio elevato: quasi il 45% è in possesso di un diploma di scuola superiore e oltre il 17% del titolo di laurea. L'elevata quota di imprenditori con titolo di studio secondario o universitario è indicativo dell'innalzamento della cultura imprenditoriale nel nostro Paese, fattore primario per la diffusione

¹ Le vere nuove imprese rappresentano il 52% delle circa 411mila iscrizioni pervenute al Registro delle imprese nel 2010, mentre il rimanente 48% è rappresentato da trasformazioni di attività esistenti dovute a cambiamenti di forma giuridica, di localizzazione, a scorpori o nuove acquisizioni.

dell'innovazione nell'offerta di prodotti e servizi, anche in settori come il turismo, i servizi alle persone e il commercio.

Circa il 16% dei neoimprenditori ha invece una qualifica professionale, mentre un 22,5% non va oltre la scuola dell'obbligo.

L'identikit del neo-imprenditore (dati in % sul totale)



Fonte: Centro Studi Unioncamere

Le componenti maschili e femminili si distribuiscono in maniera differente entrando nel dettaglio dei settori. Nell'edilizia, ad esempio, il 90% circa dei neoimprenditori è di genere maschile, per lo più con un titolo di studi inferiore al diploma. Nei servizi alle persone, invece, l'impresa è al femminile nel 50% dei casi e gli under 40 sono l'80% del totale. Il settore con la quota maggiore di neoimprenditori laureati è invece quello dei servizi alle imprese (circa un terzo del totale).

Ma cosa incide sulla scelta del mettersi in proprio? Innanzitutto la scelta di assumere su di sé il rischio d'impresa e la volontà di (ri)mettersi in gioco. Per quasi il 27% dei neo imprenditori prevalgono fattori come l'esperienza acquisita, la consapevolezza delle proprie capacità e la convinzione di avere una idea di business innovativa. Un ulteriore 25% di persone mostra di aver deciso di mettersi in proprio spinto dall'insoddisfazione per l'attività svolta e dal desiderio di affermarsi sotto il profilo personale e professionale.

Ma non tutti sono imprenditori per scelta. La necessità di trovare uno sbocco lavorativo, magari anche per le difficoltà incontrate nel cercare un lavoro alle dipendenze, ha infatti guidato la decisione del 24,7% dei neoimprenditori. A questi si va ad aggiungere un ulteriore 9,3% mosso non solo da motivazioni occupazionali ma anche dalla voglia di cogliere alcune opportunità come, ad esempio, quella di lavorare in proprio per l'impresa presso la quale era precedentemente occupato ovvero di valorizzare la propria esperienza professionale in un momento in cui il lavoro alle dipendenze presenta alcune criticità.



Un ulteriore 14,3% degli imprenditori del 2010 ha scelto di avviare l'impresa per altre motivazioni, quali, ad esempio, la tradizione familiare o la possibilità di accedere ad agevolazioni fiscali e creditizie.

*Le motivazioni alla base della creazione di una "vera" nuova impresa nel 2010
(in % sul totale delle imprese)*

	% sul totale delle imprese
Conoscenza del mercato e fiducia nelle proprie competenze	26,8%
<i>di cui:</i>	
- Conoscenza del mercato	15,2%
- Desiderio di valorizzare l'esperienza professionale	7,2%
- Conoscenza del mercato e desiderio di valorizzare l'esperienza professionale	3,4%
- Sfruttamento di una business idea innovativa	1,1%
Desiderio di indipendenza e di successo personale	24,9%
<i>di cui:</i>	
- Desiderio di successo personale ed economico	8,4%
- Desiderio di successo personale ed economico e conoscenza del mercato	2,4%
- Desiderio di successo personale ed economico e di valorizzare l'esperienza professionale	3,6%
- Insoddisfazione verso il precedente lavoro	9,0%
- insoddisfazione verso il precedente lavoro e conoscenza del mercato	1,6%
Necessità di lavorare	24,7%
<i>di cui:</i>	
- Necessità di trovare uno sbocco lavorativo	12,7%
- Difficoltà a trovare lavoro alle dipendenze	8,1%
- Necessità di trovare sbocco lavorativo e difficoltà a trovare lavoro dipendente	3,9%
Spinta occupazionale "consapevole" e motivata	9,3%
<i>di cui:</i>	
- Possibilità di continuare a lavorare per l'impresa presso la quale si era occupati	
- Necessità di trovare uno sbocco lavorativo ma conoscendo le opportunità di mercato	1,7%
- Difficoltà a trovare lavoro alle dipendenze ma conoscendo le opportunità di mercato	1,3%
- Difficoltà a trovare lavoro alle dipendenze e desiderio di affermazione personale	1,6%
- Necessità di trovare uno sbocco lavorativo e desiderio di affermazione personale	1,5%
- Necessità di trovare uno sbocco lavorativo e desiderio di valorizzare esperienza professionale	1,2%
Altro	14,3%
Totale	100,0%

Fonte: Centro Studi Unioncamere

Tra i giovani (siano essi alla ricerca di un primo lavoro o ancora studenti), ovviamente, la necessità di trovare un'occupazione (28% delle risposte fornite) ovvero la difficoltà a trovare un lavoro alle dipendenze (14%) sono le motivazioni predominanti. Ma altri giovani neoimprenditori hanno intrapreso quest'anno la via dell'azienda con l'obiettivo principale di conseguire un maggior successo personale ed economico (19% delle indicazioni raccolte) o perché conscio (nel 27% dei casi) di avere buone opportunità legate alla conoscenza dei bisogni del mercato e alla fiducia nelle proprie capacità. Per gli impiegati ed operai, invece, le motivazioni che presentano una frequenza superiore alla media rimandano a un senso di insoddisfazione verso il precedente lavoro (il 15% delle risposte fornite dagli impiegati e l'11% dagli operai, contro una media del 9%). Elevata però anche la spinta



all'autoimpiego: il 30% si è messo in proprio perché il lavoro alle dipendenze era a rischio e sembrava molto difficile trovare un altro "posto fisso".

Attività svolta dal neo-imprenditore e principale motivazione alla base della creazione di una "vera" nuova impresa nel 2010 (in % sul totale delle imprese)

Precedente attività del neo-imprenditore	% su tot.	Principale motivazione
Operaio/Apprendista	21,5	Conoscenza del mercato
Impiegato/Quadro	20,3	Conoscenza del mercato
Imprenditore/lavorat. autonomo	19,9	Conoscenza del mercato
Disoccupato (in cerca di nuova occupazione)	7,9	Trovare uno sbocco lavorativo
Libero professionista	6,6	Conoscenza del mercato
Studiante	5,0	Successo personale ed economico
Lavoratore presso azienda di famiglia	3,5	Conoscenza del mercato
Disoccupato (in cerca di prima occupazione)	2,9	Trovare uno sbocco lavorativo
Collaboratore a progetto	2,8	Conoscenza del mercato
Casalinga	2,5	Successo personale ed economico
Dirigente	0,9	Trovare uno sbocco lavorativo
Altro	6,3	Conoscenza del mercato

Fonte: Centro Studi Unioncamere

Per dar corpo alla propria idea d'impresa, il neoimprenditore del 2010 ha investito di suo. Il 55% dei fondatori d'azienda, infatti, ha utilizzato esclusivamente mezzi propri per l'avvio dell'attività. Marginale il ricorso ad incentivi di varia natura (finanziamenti in conto capitale, in conto esercizio, incentivi fiscali), ai quali ha fatto ricorso solo il 6,2% dei neo capitani d'impresa. Oltre ai mezzi propri (utilizzati, nel complesso, dal 90% circa dei neo-imprenditori), la nuova attività viene realizzata grazie ai prestiti di amici e parenti (19,5%) o a quelli bancari (21,1%). Ma si tratta di cifre in generale molto contenute e nella maggior parte dei casi lo strumento del micro-credito potrebbe ulteriormente favorire lo start-up di queste nuove realtà.

Per ulteriori informazioni contattare:

E-mail: ufficio.stampa@unioncamere.it

Tel.: 06.4704370/ 264/ 287 – 348.0163758 / 348.9025607

Sito Web: www.unioncamere.gov.it