

LA NATALITÀ AZIENDALE NELLE REGIONI DEL NORD-EST: DA DIFFUSA A INNOVATIVA?

Estratto da: De Marchi V. e Grandinetti R., “L’industria del Nord-Est e il suo intorno: crisi e discontinuità evolutiva”, in corso di pubblicazione su *L’Industria*, n. 1, 2012

Focalizzando l’attenzione sulla manifattura, che sappiamo rappresentare la struttura portante del modello di sviluppo del Nord-Est, affrontiamo uno dei tratti distintivi del modello stesso, che riguarda la natalità aziendale. In estrema sintesi, possiamo dire che questo fenomeno non ha mai costituito un problema in passato. Con ciò si vuole significare che la nascita di una nuova impresa – un processo di per sé non banale, a partire dalla stessa idea di crearla – trovava nelle regioni del Nord-Est meno ostacoli rispetto a quanto poteva accadere in altri contesti territoriali. A questo proposito, è da ricordare che una elevata natalità garantisce la riproducibilità di un sistema economico territoriale anche a fronte delle oscillazioni del ciclo economico: le imprese che escono dal mercato nella fase negativa vengono sostituite dalle nascite nella fase espansiva.

Questo dato sistemico di elevata “fertilità” discendeva da quattro principali fattori causali. Il primo è di natura culturale e attiene ai valori ampiamente condivisi nel Nord-Est per cui il lavorare in proprio e, a un gradino superiore, la creazione di un’impresa, coinvolgendo nel progetto familiari e parenti, sono (erano) scelte accompagnate sempre da una forte legittimazione sociale. Il secondo fattore è dato dalle barriere all’entrata mediamente basse con cui – nella fase storica e nei settori di riferimento della nostra analisi – le imprese in formazione dovevano confrontarsi, intendendo le barriere all’entrata alla Stigler (1998), ossia come costo di produzione differenziale che l’entrante in un determinato settore deve sostenere a confronto con i concorrenti in essere in quell’istante. Il terzo fattore è legato a quello che è risultato il meccanismo di gran lunga più frequente di nascita di nuove imprese e cioè la gemmazione o *spin-off* da un’entità aziendale esistente; sotto questo profilo, le piccole e medie imprese del Nord-Est hanno rappresentato degli ambienti organizzativi favorevoli nell’ospitare i processi di apprendimento di dipendenti animati dall’intenzione di realizzare in futuro un proprio progetto aziendale; ad esempio, in tali contesti è abbastanza agevole per il dipendente interagire direttamente con l’imprenditore-titolare (Camuffo *et al.*, 2005). Infine, gli imprenditori emergenti hanno potuto disporre di capitali sociali in media abbastanza articolati, intendendo per capitale sociale di un individuo l’insieme di relazioni che egli può impiegare per svolgere una determinata attività o un processo – nel nostro caso la creazione di una nuova impresa – insieme alle risorse che queste relazioni rendono accessibili, come informazioni, conoscenze, reputazione, mezzi finanziari (Nahapiet *et al.*, 1998). Questo fattore raggiungeva sicuramente la sua massima intensità media all’interno dei tanti distretti industriali che costellano il territorio del Nord-Est (Presutti, 2005).

Il quadro esplicativo della dimensione “natalità” richiede una precisazione. Natalità aziendale elevata e diffusa non significa imprenditorialità elevata e diffusa, anche se nel dibattito e in molti studi sullo sviluppo locale questa sovrapposizione è ricorrente. Nel filone di studi che si occupa specificamente di imprenditorialità (*entrepreneurship*), che ha acquisito

a partire dai primi anni novanta un rilievo crescente come campo di ricerca accademica, il concetto viene declinato in modo molto più selettivo: imprenditorialità è la capacità di ricercare, identificare e sfruttare (*exploit*) nuove opportunità di business e quindi risulta sempre associata allo sviluppo di qualche innovazione (Shane *et al.*, 2000). Le innovazioni corrispondenti ai processi di *entrepreneurship* possono essere di tipo radicale o anche solo incrementale. Inoltre, tali processi possono venire sviluppati all'interno di imprese esistenti o venire introdotti da nuove imprese, come nel caso dei cosiddetti *entrepreneurial spin-offs*, attraverso i quali un dipendente decide di sfruttare un'opportunità che l'impresa in cui ha maturato l'idea non è capace di riconoscere, che per qualche motivo non ha intenzione di perseguire o semplicemente è troppo lenta nel farlo (Klepper *et al.*, 2005). Ora, è chiaro che, tra gli *spin-offs* che hanno alimentato la natalità aziendale del modello di sviluppo del Nord-Est, solo un numero molto ristretto rientra nella categoria degli *entrepreneurial*; gli altri sono piuttosto, come hanno evidenziato in particolare alcuni studi sui distretti industriali (Camuffo *et al.*, 2011), delle mere repliche di imprese esistenti.

Nell'ultimo decennio la manifattura perde la sua proverbiale fertilità. Usando i dati di stock e non i flussi di nati-mortalità – visto il fenomeno delle “false nascite” che determina una sistematica e consistente sovrastima dei dati di natalità¹ – la tab. 1 mostra che tra il 2000 e il 2010 i settori manifatturieri perdono nell'insieme delle quattro regioni del Nord-Est quasi 25 mila imprese; la contrazione è del 16,3%, in linea con la riduzione registrata nel Nord-Ovest e superiore in negativo al dato nazionale. L'indice di industrializzazione manifatturiera, calcolato sulla base del numero delle imprese, rimane più alto nel Nord-Est, a segnalare una specificità del passato (un tessuto estremamente diffuso di piccole e piccolissime imprese), che però si è molto attenuata.

TAB. 1. *Dinamica delle imprese manifatturiere (periodo 2000-2010, imprese attive, migliaia)*

	2000	2010	Var. %	Indice IM 2010
Nord-Est	150,5	125,9	-16,3	10,8
Nord-Ovest	195,9	162,7	-17,0	10,1
Italia	639,8	546,4	-14,6	9,0

Note: Indice IM (Industrializzazione Manifatturiera), calcolato come numero di imprese manifatturiere su 1.000 abitanti.

Fonte: elaborazioni su dati Movimprese e ISTAT.

I dati evidenziano dunque che si è venuta esaurendo – già a partire da prima della crisi – la capacità del tessuto socio-economico del Nord-Est di generare grandi numeri di nuove imprese manifatturiere. Nello specifico, tutti i fattori di “fertilità” di cui si è detto prima sono venuti progressivamente meno. Sotto il profilo culturale, il cambiamento generazionale ha fatto sì che diventare imprenditore “a tutti i costi” non sia più un valore così diffuso e condiviso nelle comunità locali. Inoltre, la globalizzazione ha ridotto drasticamente nell'ambito della manifattura gli spazi per la nascita di imprese replicative. A fronte del

¹ Un'indagine svolta da Unioncamere ha evidenziato che la numerosità delle imprese (non solo manifatturiere) effettivamente create in media negli anni compresi tra il 1998 e i 2002 costituiva circa il 58% delle registrazioni su base annua presso le Camere di Commercio delle province italiane (Sangalli, 2005).

mutato ambiente competitivo, creare una nuova entità aziendale è diventato progressivamente più difficile, richiede uno stock di conoscenze e competenze piuttosto robusto, rispetto al quale le piccole imprese esistenti non offrono più contesti di apprendimento sufficienti per alimentare quel flusso di *spin-offs* che aveva costituito un tratto marcatamente distintivo del modello di sviluppo nella fase precedente. D'altro canto, le imprese che hanno realizzato percorsi di crescita di una certa portata anche investendo in risorse umane qualificate, cercano di disincentivare la loro mobilità in uscita. Infine, è entrata drasticamente in crisi la configurazione tradizionale o marshalliana dei distretti industriali – caratterizzata da un denso reticolo di relazioni inter-organizzative e interpersonali – che garantiva ad essi di funzionare come dei formidabili meta-incubatori di nuove imprese (Camuffo *et al.*, 2011).

Mancando un'adeguata base conoscitiva per sostenere una tesi fondata su solide argomentazioni riguardo la direzione in cui si sta muovendo il Nord-Est (Corò *et al.*, 2010), in questa sede possiamo solo affermare che la natalità è diventata, a differenza che in passato, un problema, e mostrare alcuni segnali deboli di una possibile evoluzione sulla base di qualche prima evidenza empirica. Nello specifico, ci sembra interessante dare conto di tre segnali:

- la nascita, nei settori manifatturieri, di imprese in grado di affrontare un ambiente competitivo altamente complesso;
- la vivace dinamica demografica nei settori dei servizi *knowledge-intensive*, che si contrappone alla caduta di natalità nella manifattura;
- il ruolo emergente del mondo della ricerca pubblica nel promuovere la creazione di imprese *spin-offs*.

Per quanto concerne il primo segnale debole di un possibile scenario evolutivo, ci vengono in aiuto i primi risultati di una ricerca attualmente ancora in corso, che si pone l'obiettivo di capire se esiste una correlazione tra un determinato meccanismo di creazione della nuova impresa e la sua performance nel periodo successivo alla nascita. La ricerca utilizza i dati delle aziende venete presenti nella banca-dati AIDA nate tra il 2000 e il 2002, al netto delle semplici trasformazioni da società di persone a società di capitali, per un totale di 295 società (Furlan *et al.*, 2012). Seguendo la letteratura di riferimento (Helfat *et al.*, 2002; Agarwal *et al.*, 2004), la tipologia dei meccanismi di nuova impresa comprende: le imprese *de novo*, dette così perché alla loro creazione non contribuisce un'impresa già esistente, a loro volta distinte in singole o plurime a seconda che il fattore imprenditoriale sia formato da una sola persona o da più persone; le nuove imprese create da altre imprese singole (*parent spin-offs*) e le nuove imprese create congiuntamente da due o più imprese (*joint ventures*). La ricerca ha fatto anche emergere una forma non ancora segnalata in letteratura, ossia imprese create per iniziativa di un'impresa esistente con il coinvolgimento (e la presenza nel capitale sociale) di una persona fisica, che sono state definite pertanto ibride. La tab. 2 riporta le misure di performance (sopravvivenza a fine periodo e crescita del fatturato nel periodo) per le diverse forme di nuova impresa. In primo luogo si nota una forte prevalenza alla nascita delle *de novo* plurime (63,7%), seguite a forte distanza dalle ibride (18,7%). Le *parent spin-offs* sono la fattispecie meno frequente (3,0%), ma la loro sopravvivenza calcolata al 2009 è la più elevata tra i diversi tipi previsti (88,9%). Risulta elevata anche la sopravvivenza delle *de novo* plurime e delle ibride. Infine, le migliori performance in termini di crescita del fatturato spettano nuovamente alle ibride (13,0%) e alle *de novo* plurime (9,0%), a cui si aggiungono le *joint ventures* (10,0%), che però evidenziano il peggior tasso di sopravvivenza

a conferma della forte instabilità – segnalata in letteratura (Kogut, 1988; Yan *et al.*, 1999) – che in generale le caratterizza. L’insieme dei dati suggerisce che – in un ambiente competitivo caratterizzato da elevata complessità – i processi di creazione di impresa più sostenibili sono quelli che combinano conoscenze e competenze differenziate.

TAB. 2. *Performance delle società di capitali manifatturiere nate tra il 2000 e il 2002 in Veneto*

Tipo	No.	%	Sopravvivenza 2009	Crescita fatturato
De novo singole	25	8,5	68,0	1,5
De novo plurime	188	63,7	85,1	9,0
Ibride	55	18,6	80,0	13,0
Parent spin-offs	9	3,0	88,9	6,5
Joint ventures	18	6,1	72,2	10,0
Totale	295	100,0	82,0	9,0

Note: sopravvivenza calcolata come % di imprese ancora in attività nel 2009; crescita del fatturato calcolata tra l’anno di nascita e il 2009.

Fonte: Furlan *et al.* (2012) su dati AIDA e Unioncamere del Veneto.

Mentre la popolazione delle imprese manifatturiere subisce nel periodo recente una forte contrazione, quella delle imprese che forniscono servizi ad alto contenuto di conoscenza (KIBS) mostra un vivace dinamismo demografico: +36,8% tra il 2000 e il 2008 nei settori ATECO 2002 da 72 a 74. Una recente ricerca su un campione di 505 KIBS del Veneto² svela una realtà ancora poco conosciuta e indubbiamente interessante. In particolare, un’ampia maggioranza di questi fornitori di servizi (67,1%) non opera solo su un mercato strettamente locale, ad esempio il distretto industriale, o al più regionale, ma ha cercato e acquisito clienti al di fuori del Veneto. Quindi, se i KIBS nascono in aree caratterizzate da un’elevata densità di clienti potenziali come è stato segnalato anche in altri studi (Andersson *et al.*, 2009), d’altra parte la prossimità spaziale alla domanda non costituisce per molti di essi un vincolo che si riproduce dopo la nascita. Entrano allora in gioco l’orientamento strategico delle singole imprese KIBS ad ampliare il proprio mercato, e le competenze di cui dispongono per realizzare tale obiettivo, che in alcuni casi (10,7%) portano ad acquisire clienti anche in paesi esteri (Bettiol *et al.*, 2012).

Secondo la stessa ricerca, le imprese KIBS appaiono: mediamente giovani, in linea con lo sviluppo recente del comparto; dotate di un capitale umano mediamente giovane, sia con riferimento all’imprenditore che agli altri occupati (in media il 77% degli addetti non supera i 40 anni). Inoltre, il livello di istruzione formale di tali risorse è decisamente elevato se confrontato in particolare con la situazione registrabile nella manifattura: il 45% degli addetti nei KIBS del campione è provvisto di una laurea di primo o secondo livello e una frazione significativa di questi ha anche conseguito un titolo post-laurea (Gianecchini *et al.*, 2012). Alla luce di questi dati si può ritenere che i servizi *knowledge-intensive* compongano uno spazio originale anche in merito alla creazione di nuove entità aziendali o, più selettivamente, all’emergere di risorse e processi imprenditoriali (*entrepreneurship*).

Nell’ambito del multiforme mondo dei KIBS il segmento più “giovanile” è sicuramente

² La ricerca è stata finanziata dalla Fondazione Cariparo e svolta presso il Dipartimento di Scienze Economiche dell’Università di Padova.

rappresentato dai servizi che hanno a che fare con internet e i media digitali. Con riguardo a questo segmento va fatta menzione di un'interessante esperienza concepita per favorire la nascita di imprese innovative. Si tratta di H-Farm, un KIBS di recente costituzione (2005), che opera come incubatore (privato) di nuove imprese, tutte *internet-based* (Sedita, 2012). L'incubatore nasce per iniziativa di Riccardo Donadon, un giovane imprenditore (38 anni nel 2005), è gestito da una piccola ma molto dinamica società ed ha una configurazione plurilocalizzata su scala internazionale: alla prima sede in provincia di Treviso si sono aggiunte altre tre strutture in USA, India e Gran Bretagna. Alla fine del 2011 il *portfolio* di H-Farm è composto da 30 imprese. Il modello di incubatore concepito da H-Farm si presenta come fortemente innovativo nel panorama italiano, combinando insieme: la funzione di selezione delle iniziative; il supporto finanziario nella fase di incubazione (*seed capital*); e l'attività di incubazione, durante la quale H-Farm svolge spesso un ruolo tipicamente imprenditoriale nei confronti dell'iniziativa³. Scelta un'idea, viene definito il modello di business, vengono messi a disposizione i necessari finanziamenti in R&S e viene costituita la *start-up*. Il periodo di incubazione è compreso tra 3 e 5 anni, durante i quali H-Farm percepisce un canone per i servizi forniti. Il processo si conclude con la vendita dell'impresa a soggetti terzi, che si impegnano a non spostare la sede operativa per un periodo di almeno 5 anni: l'idea è di creare rete tra le imprese dell'incubatore, con scambio di conoscenze e di esperienze e lo sviluppo di progetti in cooperazione.

Il Rapporto Netval sulla valorizzazione della ricerca nelle università italiane (Balderi *et al.*, 2011) permette di affrontare il punto relativo ai cosiddetti *spin-offs* accademici o più precisamente agli *spin-offs* della ricerca pubblica. Con tali espressioni, applicabili alla fine del 2009 a 873 imprese con sede in Italia, si intendono imprese operanti in settori high-tech costituite da (almeno) un professore universitario (o comunque da persone con esperienza pluriennale nei laboratori universitari) e/o basate su proprietà intellettuale dell'università e/o al cui capitale sociale partecipa l'università. La creazione di imprese di questo tipo rappresenta in Italia un fenomeno recente e quindi si tratta di entità aziendali mediamente molto giovani (in media hanno 5,6 anni), ma è un fenomeno in rapida crescita (il numero di *spin-offs* censiti dal rapporto Netval è cresciuto del 332% rispetto al 2004). La compagine societaria combina in genere risorse umane di provenienza accademica con persone di provenienza diversa, che hanno maturato esperienze imprenditoriali o di manager in aree come la produzione o il marketing⁴. Queste ed altre informazioni fornite dalla fonte Netval portano a qualificare gli *spin-offs* accademici come una componente della natalità aziendale sicuramente originale e innovativa, per quanto modesta in termini di consistenza numerica.

Sotto il profilo localizzativo, il Nord-Est concentra il maggior numero di *spin-offs* accademici (tab. 3) e la loro densità, calcolata sul totale delle imprese attive, è decisamente superiore sia al valore calcolato per il Nord-Ovest che a quello relativo all'intero territorio nazionale. Alcune università, sia in Italia che in altri paesi, risultano particolarmente attive nella promozione di *spin-offs* da attività di ricerca (Di Gregorio *et al.*, 2003; Fini *et al.*, 2009).

3 Per questo si può dire che H-Farm è un KIBS, anche se la sua attività non rientra tra quelle incluse nei settori considerati in letteratura caratteristici dell'universo KIBS.

4 Da notare che la maggioranza degli *spin-offs* accademici rientra nella categoria delle imprese *de novo* plurime di cui alla tab. 11. Tuttavia, nella compagine proprietaria di un numero non trascurabile di essi entra la stessa università (o un ente di ricerca) e/o un'altra organizzazione (industriale o finanziaria); in questi casi la categoria di appartenenza è quella delle imprese che abbiamo chiamato "ibride".

Considerando la situazione italiana per come emerge dalla fonte Netval, tra le università *top-five* tre sono atenei del Nord-Est (Bologna, Padova, Udine, che rappresentano da soli il 15,1% del totale degli *spin-offs* italiani), che si aggiungono al Politecnico di Torino (il quale detiene il primato con 60 *spin-offs* su 873) e Perugia⁵.

TAB. 3. *Spin-offs da università ed enti pubblici di ricerca (2009, imprese attive)*

	No.	%	Indice DSA 2009
Nord-Est	230	26,3	0,21
Nord-Ovest	212	24,3	0,15
Italia	873	100,0	0,17

Note: Indice DSA (Densità Spin-offs Accademici), calcolato come numero di spin-offs su 1.000 imprese di tutti i settori.

Fonte: elaborazioni su dati Rapporto Netval 2011 e Movimprese.

Riferimenti bibliografici

- Agarwal R., Echambadi R., Franco A.M., Sarkar M. (2004), *Knowledge Transfer through Inheritance: Spin-out Generation, Development, and Survival*, in «Academy of Management Journal», 47, 4, pp. 501-522.
- Andersson M., Hellerstedt K. (2009), *Location Attributes and Start-ups in Knowledge-Intensive Business Services*, in «Industry and Innovation», 16, 1, pp. 103-121.
- Balderi C., Patrono A., Piccaluga A. (2011), *Potenziamo la catena del valore. Ottavo Rapporto Netval sulla Valorizzazione della Ricerca nelle Università Italiane*, Lucca, Maria Pacini Fazzi Editore.
- Bettiol M., De Marchi V., De Maria E., Grandinetti R. (2012), *Determinants of Market Extension in Knowledge-intensive Business Services: Evidence from a Regional Innovation System*, in «European Planning Studies», forthcoming.
- Camuffo A., Grandinetti R. (2005), *I distretti industriali come economie della conoscenza*, in «Argomenti-Rivista di Economia, Cultura e Ricerca Sociale», 5, 3, pp. 1-26.
- Camuffo A., Grandinetti R. (2011), *Italian Industrial Districts as Cognitive Systems: Are They Still Reproducible?*, in «Entrepreneurship & Regional Development», 23, 9-10, pp. 815-852.
- Corò G., Grandinetti R. (2010), *Frontiere e attori dello sviluppo oltre la crisi: il laboratorio del Nord Est*, in «Economia e Società Regionale», 30, 2, pp. 43-63.
- Di Gregorio D., Shane S. (2003), *Why Do Some Universities Generate More Start-ups than Others?*, in «Research Policy», 32, 2, pp. 209-227.
- Fini R., Grimaldi R., Sobrero M. (2009), *Factors Fostering Academics to Start Up New Ventures: An Assessment of Italian Founders' Incentives*, in «Journal of Technology Transfer», 34, 4, pp. 380-402.
- Furlan A., Grandinetti R. (2012), *Tipi di nuove imprese e performance nella fase di start-up: uno studio sull'industria manifatturiera veneta*, in «Economia e Società Regionale», in corso di pubblicazione.
- Gianecchini M., Gubitta P. (2012), *The Role of Entrepreneurs' Human and Social Capital in Knowledge-intensive Business Services*, in Di Maria E., Grandinetti R., Di Bernardo B. (eds), *Exploring Knowledge-intensive Business Services: Knowledge Management Strategies*,

⁵ La graduatoria non include le istituzioni non universitarie, come il CNR e l'ENEA.

- Basingstoke, Palgrave Macmillan, forthcoming.
- Helfat C.E., Lieberman M.B. (2002), *The Birth of Capabilities: Market Entry and the Importance of Pre-history*, in «Industrial and Corporate Change», 11, 4, pp. 725-760.
- Klepper S., Sleeper S. (2005), *Entry by Spinoffs*, in «Management Science», 51, 8, pp. 1291-1306.
- Kogut B. (1988), *A Study of the Life Cycle of Joint Ventures*, in Contractor F.J., Lorange P. (eds), *Cooperative Strategies in International Business*, Lexington, Lexington Books, pp. 169-185.
- Nahapiet J., Ghoshal S. (1998), *Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage*, in «Academy of Management Review», 23, 2, pp. 242-266.
- Presutti M. (2005), *Il capitale sociale. Da relazione a risorsa imprenditoriale*, Bologna, Bononia University Press.
- Sangalli C. (2005), *Introduzione: le finalità dell'Osservatorio Unioncamere sulla Demografia delle Imprese*, in Unioncamere, *Le nuove imprese in Italia 1998-2002. Osservatorio Uniocamere sulla Demografia delle Imprese*, Milano, Franco Angeli, pp. 17-18.
- Sedita S. (2012), *Non solo venture capital. Creatività, innovazione e imprenditorialità nella Ca' Tron Valley*, in «Economia e Società Regionale», in corso di pubblicazione.
- Shane S., Venkataraman S. (2000), *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research*, in «Academy of Management Review», 25, 1, pp. 217-22.
- Stigler G.J. (1968), *The Organization of Industry*, Chicago, University of Chicago Press.
- Yan A., Zeng M. (1999), *International Joint Venture Instability: A Critique of Previous Research, a Reconceptualization, and Directions for Future Research*, in «Journal of International Business Studies», 30, 2, pp. 397-414.