

Maria Antonietta Clerici*

*Crisi economica e natalità delle imprese in Italia
(2008-2019): quale ruolo per le regioni metropolitane?*

Parole chiave: Grande Recessione, natalità delle imprese, regioni metropolitane, divari territoriali, Italia.

La creazione di nuove imprese è un importante aspetto dell'imprenditorialità e un indicatore della vitalità economica dei territori. Questo articolo analizza l'andamento dei tassi di natalità delle imprese in Italia nell'arco temporale 2008-2019, utilizzando i dati del registro Infocamere-Movimprese. La Grande Recessione ha determinato un calo dei tassi di natalità misurati come rapporto fra nuove imprese e popolazione in età lavorativa. Tuttavia, in Italia, a differenza di altri paesi, la traiettoria declinante è proseguita anche dopo il 2013, nonostante la ripresa economica. Risalta l'arretramento di molte aree intermedie e rurali a vantaggio delle regioni metropolitane. Benché forti nel loro complesso, queste ultime hanno performance e profili differenti, sia fra Nord e Sud del paese, sia all'interno delle due macroaree geografiche.

Economic crisis and firm birth rates in Italy (2008-2019): what role for metropolitan regions?

Keywords: Great Recession, firm birth rates, metropolitan regions, spatial inequalities, Italy.

The creation of new firms is an important aspect of entrepreneurship and an indicator of the economic vitality of territories. This article analyses the trend in firm birth rates in Italy over the period 2008-2019, using data from the Infocamere-Movimprese register. The Great Recession led to a decline in birth rates measured as the ratio of new enterprises to the working-age population. However, in Italy, unlike other countries, the downward trajectory continued after 2013, despite the economic recovery. Many intermediate and rural areas have fallen back in favour of the metropolitan regions. Although strong overall, the latter have different performances and profiles, both between the North and South of the country and within the two geographical macro-areas.

* Dipartimento di Architettura e Studi Urbani, Politecnico di Milano, Piazza Leonardo da Vinci 32, 20133 Milano, maria.clerici@polimi.it.

Saggio proposto alla redazione il 9 gennaio 2021, accettato il 4 settembre 2021.

1. INTRODUZIONE. – Un alto tasso di natalità delle imprese (TNI) è comunemente annoverato fra i fattori che contribuiscono alla crescita economica dei territori (Acs e Armington, 2006). In molti paesi, da tempo, le misure a sostegno della nuova imprenditorialità occupano un posto di rilievo nell’agenda politica, come mezzo per contrastare la disoccupazione, ridurre i divari territoriali e consentire l’inclusione di gruppi sociali svantaggiati.

I nuovi imprenditori danno una scossa agli equilibri di mercato esistenti, configurandosi come agenti di ‘distruzione creativa’ (Schumpeter, 1934): in genere, introducono innovazioni o comunque operano allo ‘stato dell’arte’ della tecnologia, creano occupazione, spingono le imprese già attive ad essere più efficienti ed erodono consolidate rendite di posizione. Il fatto che i tassi di natalità e di mortalità delle imprese siano positivamente correlati (Geroski, 1995) conferma l’impulso della ‘distruzione creativa’: nuove imprese rimpiazzano quelle obsolete, con una dinamica che mantiene pressoché immutato lo stock dei soggetti operanti nel mercato in un dato istante temporale (Bartelsman *et al.*, 2003)¹.

Aree caratterizzate da alti TNI sono in genere più resilienti di altre alle recessioni economiche: riferendosi alle dimensioni dell’*adaptive resilience* (Martin, 2012), non solo recuperano più prontamente le proprie posizioni precrisi, con rimbalzi rapidi e decisi, ma mostrano anche una maggior flessibilità e adattabilità agli shock perturbatori e ciò facilita lo spostamento verso nuovi sentieri di sviluppo (Williams e Vorley, 2014).

Comunque, al di là dei presupposti teorici, non tutte le nuove imprese che si affacciano sul mercato sono agenti di innovazione e di crescita economica: molte imitano quelle già operanti, hanno orizzonti di breve periodo, danno lavoro solo all’imprenditore e a pochi altri soggetti (spesso appartenenti alla cerchia familiare). Inoltre, alti TNI possono essere associati a differenti situazioni socioeconomiche e a variegati profili di imprenditorialità. Guardando all’UE, Ferreira e Dionísio (2019) hanno dimostrato come nei paesi meno sviluppati alti TNI siano dovuti soprattutto a imprenditori *necessity-driven*, mentre nelle economie avanzate è maggiore il contributo degli imprenditori *opportunity-driven*. I primi hanno *skills* poco qualificati, operano in settori tradizionali con basse barriere all’entrata e sono orientati alla sopravvivenza. I secondi, invece, dispongono di un maggior capitale umano e finanziario, puntano sull’innovazione e sulla crescita del proprio business. Anche all’interno di un singolo paese, un’alta propensione a creare imprese può caratterizzare regioni dinamiche e innovative, oppure aree depresse, dove aprire un’attività in proprio è per molti individui l’unico modo per assicurarsi un reddito dignitoso (Oyarzo *et al.*, 2020).

¹ La teoria classica presuppone l’ingresso nei mercati in condizioni di profitto favorevoli e l’uscita in caso contrario; se così fosse, ci sarebbe una correlazione negativa fra i tassi di natalità e di mortalità delle imprese.

Un ricco filone di studi ha indagato le determinanti dei TNI evidenziando i numerosi fattori che i *policy makers* dovrebbero considerare – con un approccio olistico – per stimolare la nuova imprenditorialità. Minore attenzione è stata riservata ai modelli di natalità e alla loro evoluzione nel tempo, anche se ciò dovrebbe anticipare le indagini sui fattori che spiegano le differenze spaziali nella creazione di nuove imprese (Anyadike-Danes *et al.*, 2005; Bosma e Schutjens, 2007). Il saggio si confronta con questo tema, analizzando la dinamica dei TNI in Italia nel periodo 2008-2019. Fra le economie sviluppate, l'Italia spicca per l'alta densità di imprese rispetto alla popolazione, ma questo connotato non è più così pronunciato come in passato. Inoltre, è evidente una marcata differenza fra Nord e Sud del paese nei livelli di attivazione imprenditoriale (Garofoli, 1994; Cainelli *et al.*, 2013; Iacobucci e Micozzi, 2014; Istat, 2017; Piacentino *et al.*, 2017).

I TNI mostrano un'elevata persistenza spazio-temporale, tuttavia le posizioni dei territori non sono mai del tutto stabili. Crisi economiche, specie se intense e prolungate come quella esplosa nel 2008, destabilizzano le gerarchie consolidate. Il saggio presta particolare attenzione a questo aspetto. A fronte della 'lunga crisi' (2008-2014) si sono moltiplicati gli studi sulla sopravvivenza delle imprese (per l'Italia, in particolare per il caso toscano: Mariani *et al.*, 2013; Randelli e Ricchiuti, 2015). Meno chiaro è l'impatto sui TNI. In linea teorica, è possibile un effetto pro-ciclico oppure contro-ciclico. Nel primo caso, i maggiori rischi indotti dalla recessione scoraggiano le nuove iniziative imprenditoriali, rimandate a tempi migliori (Koellinger e Thurik, 2012; Klapper *et al.*, 2015). Ma la dinamica potrebbe essere opposta, con TNI che aumentano in fasi recessive e si riducono in quelle espansive (Fairlie, 2013). Questo trend contro-ciclico non deve stupire. Gli individui potrebbero cogliere nuove opportunità di business legate proprio alla crisi. La creazione di un'impresa potrebbe essere una mossa per sfuggire alla morsa della disoccupazione; inoltre, si potrebbe sfruttare l'abbassamento del costo del lavoro e del capitale – registrato in fasi recessive – benché non sia facile accedere al credito, a causa delle politiche prudenziali seguite dalle banche.

Oltre alle dinamiche a livello macroeconomico, va considerato l'impatto della 'lunga crisi' sui singoli territori. Ragionando a scala nazionale, all'interno dell'UE, prima del 2008 i paesi dell'arco mediterraneo avevano TNI più alti di quelli nordeuropei, ma poi il quadro è mutato. Nei primi, dove la crisi è stata più profonda e dove ci sono state forti restrizioni nel credito, i TNI si sono sensibilmente ridotti, mentre nei paesi del Nord Europa, che hanno riassorbito più prontamente lo shock recessivo, i TNI sono aumentati (Santos *et al.*, 2017). Differenti traiettorie evolutive convivono anche all'interno di uno stesso paese: *context matters* (González-Pernía *et al.*, 2018). Gli studi a questa scala evidenziano come le grandi aree urbane tendano ad avere performance migliori nei TNI rispetto alle regioni periferiche (González-Pernía *et al.*, 2012; Bishop e Shilcof, 2017). Un processo che

merita attenzione: la natalità delle imprese è un fattore strutturale delle economie e al pari di altri indicatori più considerati – come l’occupazione e il PIL – contribuisce a generare e a perpetuare i divari territoriali. Inoltre, seguire il trend dei TNI è importante alla luce degli studi che evidenziano come una scarsa propensione a creare nuove imprese sia corresponsabile di un più lento recupero delle economie nazionali dopo la Grande Recessione (Ayres e Raveendranathan, 2016; Messer *et al.*, 2016).

In questo quadro generale, le domande di ricerca affrontate nel lavoro sono tre. In Italia, dopo il 2008, l’andamento dei TNI è stato pro-ciclico o contro-ciclico? Le grandi agglomerazioni urbane si sono rafforzate a scapito delle aree intermedie e rurali, così come è avvenuto in altri paesi? Alla luce delle profonde differenze strutturali fra Nord e Sud Italia, i percorsi evolutivi delle aree più urbanizzate e i loro profili nei TNI sono simili?

La prima parte del lavoro affronta il tema della differenziazione spaziale dei TNI, evidenziando come essa sia riconducibile a una complessa serie di fattori radicati nei contesti locali (§2). Si analizza poi la dinamica dei TNI in Italia nel periodo 2008-2019, utilizzando i dati del Registro Infocamere-Movimprese a scala provinciale (§3). L’ultima parte del lavoro riguarda le performance e i modelli di natalità delle grandi aree urbane, identificate con le *metropolitan regions* definite dall’Eurostat (§4-5). Pur con il limite di un’analisi descrittiva, risaltano differenti profili e percorsi evolutivi rispetto al quadro nazionale e alle regioni d’appartenenza, che possono essere ricollegati a diversi fattori locali.

2. NATALITÀ DELLE IMPRESE: UN FENOMENO COMPLESSO E RADICATO NEI LUOGHI. – La geografia dei TNI rimarca sensibili differenze fra regioni, che tendono a persistere nel tempo. Oggi è radicata la convinzione che l’attivazione di nuove imprese sia un evento regionale (Feldman, 2001): sono i contesti locali, con i loro diversi *assets* materiali e immateriali, a indurre TNI più o meno elevati. Ciò deriva da un cambio di prospettiva rispetto agli studi che fin dagli anni Sessanta del Novecento avevano legato l’effervescenza imprenditoriale di un’area, in via preferenziale, ai costi di trasporto, alle economie di scala, alla profittabilità delle attività e ad altri fattori interni alle imprese o di natura settoriale. Il modello di Orr (1974) è emblematico di questo approccio: l’autore spiega l’ingresso sul mercato di nuove imprese unicamente in termini di incentivi e barriere, trascurando lo spazio geografico con i suoi variegati caratteri insediativi e socioeconomici. L’attenzione per questi aspetti è cresciuta soprattutto nel corso degli anni Novanta, quando le differenze spaziali nei TNI sono state ricondotte a determinanti di natura territoriale, suddivisibili in quattro categorie (Verheul *et al.*, 2002): 1) fattori di domanda; 2) fattori di offerta; 3) effetti di agglomerazione; 4) fattori politico-istituzionali e culturali. Nel loro complesso, essi definiscono l’ambiente all’interno del quale gli

individui decidono di diventare imprenditori in base alle proprie attitudini e aspirazioni. Molti lavori, attraverso modelli econometrici, hanno valutato l'impatto dei diversi fattori a livello di regioni, province, contee, sistemi locali del lavoro e più raramente anche a scala comunale (Keeble *et al.*, 1993; Audretsch e Fritsch, 1994a; Vivarelli, 1994; Armington e Acs, 2002; Sutaria e Hicks, 2004; Arauzo-Carod e Teruel-Carrizosa, 2005; Fritsch e Falck, 2007; Bosma *et al.*, 2008; Li *et al.*, 2019).

I fattori di domanda definiscono il quadro delle opportunità sfruttabili dalle nuove imprese. Sono relativi all'ampiezza dei mercati locali – primo sbocco per i neoimprenditori – e alla loro struttura economica. Aree urbane in crescita demografica ed economica assicurano un ampio mercato e rendono più facile trovare nicchie per nuovi affari. Ciò è confermato anche dall'*incubator hypothesis* (Hoover e Vernon, 1959) e dalla teoria delle *nursery cities* (Duranton e Puga, 2001), che considerano la natalità delle imprese come un evento urbano: nelle grandi città, oltre alle potenzialità di mercato, c'è un facile accesso a tutti gli input (materiali e immateriali) necessari per avviare nuove attività, anche fortemente innovative e rischiose.

Sul fronte della struttura economica, due sono i fattori più considerati negli studi: il livello di terziarizzazione e la taglia delle imprese. In genere, i TNI sono più elevati laddove prevalgono le attività terziarie, che rispetto a quelle industriali sono meno *capital intensive* e hanno minori barriere all'entrata (specie nei servizi poco qualificati). Glaeser *et al.* (2015) considerano come discriminante, nella geografia dei TNI, la distanza da miniere e grandi fabbriche, che non creano un ambiente propizio all'imprenditorialità. La rilevante presenza di piccole imprese gioca anch'essa a favore di alti TNI (Glaeser, 2007). La minima taglia efficiente comprime gli investimenti necessari per l'avvio di nuove attività. Inoltre, la mancanza di una rigida divisione del lavoro, tratto distintivo delle piccole imprese, facilita l'accesso alle conoscenze necessarie per mettersi in proprio e attiva il meccanismo del *role model*: si è a stretto contatto con l'imprenditore, figura da imitare, ed è più facile carpirne i segreti per individuare nuove opportunità di business. Un meccanismo ben presente nei distretti industriali italiani dove, soprattutto in passato, ha favorito un'elevata mobilità sociale da operaio a imprenditore.

La natalità delle imprese è influenzata anche da aspetti demografici, risorse e abilità individuali, ricompresi nel gruppo dei cd. fattori di offerta. La composizione della popolazione per età, genere ed etnia condiziona la spinta all'imprenditorialità. Le donne, generalmente, sono meno propense degli uomini a creare imprese, mentre giovani e soprattutto immigrati, in cerca di legittimazione sociale, mostrano un maggior fervore imprenditoriale. Il tasso di disoccupazione ha invece un effetto ambiguo. In linea teorica, laddove è elevato (oppure è cresciuto in modo repentino) gli individui potrebbero essere spinti a creare nuove imprese per assicurarsi un reddito di sussistenza, in mancanza di alternative occupazionali (è

la figura dell'imprenditore *necessity-driven*). Ma un alto tasso di disoccupazione è indicativo anche di situazioni di stagnazione o di declino economico che minano la sopravvivenza delle imprese già attive e scoraggiano nuove iniziative. Le ricerche empiriche confermano entrambe le ipotesi (Parker, 2009). Il capitale umano è un altro fattore che incide sulla creazione di nuove imprese. Secondo Acs e Armington (2004), i soggetti più istruiti hanno più probabilità di diventare imprenditori grazie alla loro maggior capacità di cogliere e mettere a frutto le opportunità di business. Comunque, non è da escludere che individui con *skills* qualificati preferiscano essere lavoratori dipendenti, magari in settori protetti o in forte crescita, per assicurarsi elevati redditi evitando i rischi legati all'avvio di attività in proprio. Infine, fra i fattori di offerta, c'è la disponibilità di capitali: l'entità dei depositi bancari di un'area e la quota di abitazioni in proprietà sono spesso correlate positivamente ad alti TNI (Fairlie, 2013).

La New Economic Geography (Krugman, 1991) e la teoria dello sviluppo endogeno (Romer, 1990) hanno rinvigorito gli studi sulla natalità delle imprese, determinando una crescente attenzione per gli effetti positivi prodotti dall'agglomerazione spaziale di individui, istituzioni e attività economiche. Aree metropolitane e *clusters* specializzati godono di una serie di vantaggi – rispettivamente economie di urbanizzazione e di localizzazione – che creano un ambiente favorevole alle nuove iniziative imprenditoriali. Un mercato del lavoro condiviso, un'ampia gamma di servizi vendibili e non vendibili, gli *spillovers* di conoscenza e i flussi di informazione sono tutti fattori che facilitano la creazione di nuove imprese e di *start-ups* (Glaeser *et al.*, 2010; Stam, 2010; Bosma e Sternberg, 2014). Comunque, l'agglomerazione spaziale, superate certe soglie, è foriera di svantaggi per le imprese: elevata concorrenza, congestione, elevati costi del lavoro e innalzamento della rendita urbana, potrebbero deprimere i TNI dei poli metropolitani e dei *clusters* a favore di localizzazioni decentrate, che potrebbero essere rese più appetibili anche con politiche *ad hoc* (Hans e Koster, 2018).

Il quarto e ultimo gruppo di fattori che influenzano la natalità delle imprese comprende aspetti di natura politico-istituzionale e culturale. I quadri normativi, che condizionano l'attività d'impresa e l'organizzazione dei mercati, così come gli incentivi e i programmi lanciati dai *policy makers*, generano condizioni più o meno ottimali per l'avvio di nuove attività. La Banca mondiale, nei report annuali *Doing business*, dedica grande attenzione a questi aspetti. Non vanno sottovalutate anche le cd. istituzioni informali, termine che allude alle norme tacite e alle condotte condivise dai membri di una comunità. Esse legittimano e sostengono l'imprenditorialità, radicandola in certi luoghi: lì, e non altrove, c'è uno spirito imprenditoriale e sono presenti infrastrutture, scuole professionali, banche locali e altri *assets* che sostengono il tessuto delle imprese, rigenerandolo nel tempo.

I TNI mostrano un'elevata inerzia spazio-temporale riconducibile, secondo Andersson e Koster (2011), all'azione simultanea di due processi. Il primo riguarda la

relativa stabilità delle determinanti che alimentano la nascita delle imprese. Molti fattori sopra richiamati sono *spatially sticky* (Fotopoulos, 2014) e mutano lentamente nel tempo. Accanto a ciò, agisce un meccanismo di *path dependence* nella stessa creazione delle imprese. La storia conta: aree in passato connotate da un elevato fervore imprenditoriale hanno buone probabilità di conservare questo carattere al passare del tempo. Ciò deriva, in estrema sintesi, dalla presenza e progressiva stratificazione di esternalità che incrementano le opportunità per nuovi business, nonché da una ‘cultura’ locale che protegge e incentiva lo spirito imprenditoriale, attraverso le istituzioni formali e soprattutto quelle informali già richiamate (le seconde mutano più lentamente delle prime). Molte ricerche hanno documentato la persistenza dei TNI per lunghi periodi, nonostante shock di varia origine e intensità (Fotopoulos e Storey, 2017; Koster e Hans, 2017; Fritsch e Kublina, 2019; Cainelli *et al.*, 2020). Anche se la persistenza è forte, la geografia dei TNI non è mai del tutto stabile: ci sono aree che hanno modificato – in meglio o in peggio – il proprio posizionamento a causa di investimenti infrastrutturali, processi di ristrutturazione economica e altri fattori di varia natura.

I lavori empirici sulle determinanti regionali dei TNI hanno portato a risultati contraddittori, anche rispetto al medesimo ambito geografico. Su alcune variabili c’è maggior consenso: in particolare, in molti paesi sviluppati, la densità demografica (*proxy* delle economie di urbanizzazione), la presenza di piccole imprese e la crescita della domanda di beni e/o servizi (valutabile dal trend della popolazione e del PIL) contraddistinguono le aree ad alto TNI (Reynolds *et al.*, 1994). Per altri fattori, fra i quali il tasso di disoccupazione, le evidenze sono più contrastanti (effetto positivo, negativo o nullo). Risultati contraddittori non devono stupire: ogni paese ha un peculiare quadro socioeconomico e sono diversi i modelli esplicativi, gli indicatori e i periodi di tempo considerati dagli autori. Anche per questo motivo la ricerca sulle determinanti dei TNI è tuttora aperta.

Negli studi viene spesso trascurata la composizione settoriale dell’economia locale. Questo è un problema in quanto alti TNI potrebbero derivare dalla concentrazione di attività che per loro natura hanno un’elevata propensione a generare nuove imprese. Diversi autori, utilizzando tecniche di scomposizione dei TNI di tipo *shift-share*, hanno dimostrato come la base economica condizioni fortemente i TNI di un’area e le sue performance nel tempo (Johnson, 2004; Nyström, 2007; Cheng, 2011; Renski, 2014).

Un ulteriore aspetto critico riguarda il rapporto fra aree urbane e rurali. Il supposto vantaggio delle prime, quanto a TNI più elevati, non sempre è confermato nelle ricerche empiriche (Renski, 2008; Pöder *et al.*, 2017; Liu *et al.*, 2020). Nello studio dei TNI andrebbero considerati con più cura i modelli insediativi e i rapporti a scala locale. Aree prossime (o ben collegate) a grandi città potrebbero avere alti tassi TNI, sia perché ‘raccolgono’ attività decentrate dai poli urbani – dove si

manifestano diseconomie di agglomerazione – sia perché potrebbero beneficiare di un ‘prestito di scala’ (*borrowed size*) (Hans e Koster, 2018; Lavesson, 2018). Molti studi, inoltre, privilegiano le grandi città e le aree rurali remote, ma non è chiaro il trend dei TNI nei contesti intermedi (Mayer e Motoyama, 2020).

3. LA DINAMICA DEI TNI IN ITALIA. – I principali indici sulla struttura delle imprese in Italia restituiscono un quadro di marcate differenze fra le regioni meridionali e quelle centro-settentrionali, che riflettono una diversa storia socioeconomica e che incidono, inevitabilmente, sulla dinamica dei TNI. Nel 2018, al Sud si registrano 60 imprese ogni 1.000 abitanti, una densità nettamente inferiore alle altre ripartizioni territoriali, fra loro più simili (circa 20 punti in meno). Inoltre, la dimensione media delle imprese meridionali è modesta: solo 2,9 addetti/impresa, a fronte di valori pari a 3,9 nel Centro, 4,4 nel Nord-Est e 4,7 nel Nord-Ovest. La gerarchia si ribalta considerando il peso delle imprese individuali: il valore è massimo al Sud – 67,3%, con uno scarto di 5-7 p.p. dalle altre aree – a indicare la forza del capitalismo familiare.

Non esiste un metodo univoco per calcolare i TNI. Adottando il cd. *labour market approach*², considereremo il seguente rapporto:

$$\text{TNI}_{ax} = (I_{ax} / P_{ax}) * 10.000 \quad (1)$$

in cui: I = imprese nate; P = popolazione nella fascia di età 18-64 anni; a = area; x = anno.

Il lavoro si concentra sul periodo 2008-2019, ma in prima battuta è utile guardare a un arco temporale più lungo (2002-2019), per meglio valutare l’impatto della ‘lunga crisi’ sui TNI. Sono stati considerati pertanto tre sottoperiodi, coincidenti con diverse fasi del ciclo economico: 2002-2007 (crescita), 2008-2013 (recessione) e 2014-2019 (ripresa). A scala nazionale, il numero medio di nuove iscrizioni nel Registro imprese è progressivamente calato: da 418.824 unità nel primo periodo, a 394.432 nel secondo, fino a 360.765 nel terzo. Di riflesso, sono diminuiti anche i TNI, specie fra il secondo e il terzo periodo (Tab. 1). Il Centro Italia ha il primato del più alto TNI, con uno scarto dal Nord-Ovest che nel tempo oscilla fra 10 e 14 punti. Risalta il forte indebolimento del Nord-Est. Fra 2002 e 2007 si posizionava subito dopo il Centro; viene poi scavalcato dal Nord-Ovest e nella fase più recente anche dal Sud, che certo non brilla per elevati TNI, ma ha valori più stabili nel tempo.

² Basato sull’ipotesi che gli individui decidano di creare un’impresa nel mercato del lavoro da cui provengono e dove hanno maturato precedenti esperienze lavorative, in linea con la teoria dell’*entrepreneurial choice*. I TNI possono essere calcolati anche come rapporto fra nuove imprese e popolazione residente (*population approach*), oppure come rapporto fra nuove imprese e imprese attive (*ecological approach*). Per il confronto fra i diversi approcci si rimanda a Audretsch e Fritsch (1994b).

Tab. 1 - TNI in Italia per ripartizioni geografiche e tipologie territoriali, 2002-2019

Ambiti	TNI medio			Δ% TNI	
	2002-2007 (P1)	2008-2013 (P2)	2014-2019 (P3)	P1-P2	P2-P3
Nord-Ovest	117,6	108,4	95,6	-7,8	-11,8
Nord-Est	119,1	103,7	91,0	-12,9	-12,2
Centro	127,1	122,1	109,2	-3,9	-10,6
Sud	102,8	98,2	94,0	-4,5	-4,4
Regioni metropolitane (RM)	113,1	107,6	99,4	-4,8	-7,6
Aree intermedie	115,7	105,9	94,4	-8,4	-10,9
Aree rurali	115,9	105,2	94,6	-9,2	-10,1
Province accentrate	119,8	111,3	102,0	-7,1	-8,3
Province accentrate non RM	124,3	113,0	99,0	-9,0	-12,4
Province non accentrate	109,3	102,0	91,7	-6,7	-10,1
Italia	114,5	106,6	96,9	-6,9	-9,1

Fonte: ns. elaborazioni su dati Infocamere-Movimprese e Istat.

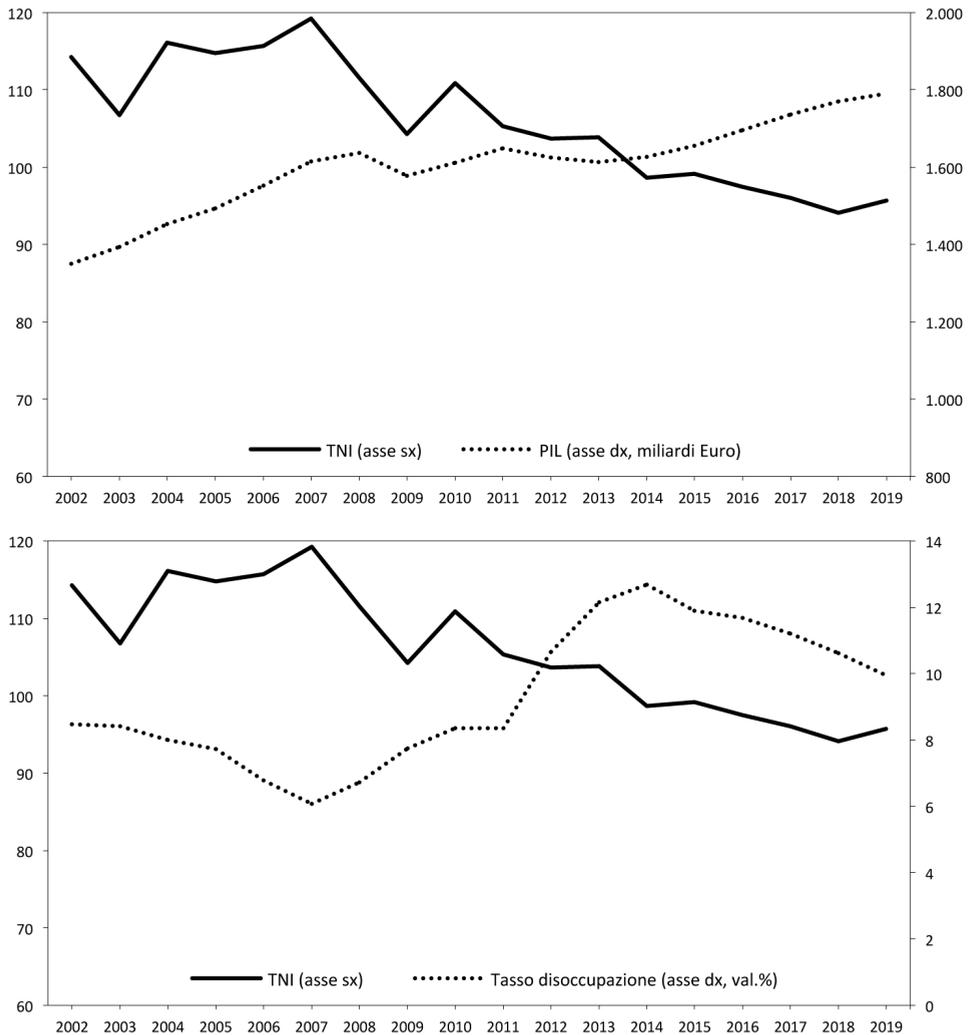
La Figura 1 evidenzia la progressiva riduzione dei TNI. Fino al 2013, rispetto al PIL, il trend è pro-ciclico, in linea con le evidenze degli studi internazionali (Klapper *et al.*, 2015). Poi le traiettorie divergono: mentre il PIL aumenta, i TNI si riducono ulteriormente. La ripresa economica è debole, il tasso di disoccupazione resta al di sopra della soglia precrisi, e ciò ha contribuito a scoraggiare la creazione di nuove imprese.

La ‘lunga crisi’ ha avuto un diverso impatto sulle grandi agglomerazioni urbane, sulle aree intermedie e rurali. In questo lavoro, si è scelto di far coincidere le prime con le *metropolitan regions* – identificate in sede europea a partire dalla griglia delle province (NUTS 3) – e con la città metropolitana di Reggio Calabria³. Ci riferiremo a questo aggregato, comprendente 22 realtà⁴, con la sigla RM. Le

³ Le *metro-regions* sono definite come aree NUTS 3 (o loro insiemi) dove almeno il 50% della popolazione risiede in una *Functional urban area* (FUA) con un minimo di 250.000 abitanti (Eurostat, 2019). L’inclusione di Reggio Calabria è legata al fatto che si tratta dell’unica città metropolitana istituita dalla L. 56/2014 non compresa nell’elenco delle *metro-regions*. Per il problema dell’identificazione delle aree metropolitane in Italia e per la discrepanza fra disegno ‘politico’ e ‘geografico’ di tali aree, si rimanda a Bartaletti (2015).

⁴ In totale 24 province, in quanto la *metro-region* di Milano comprende tre province (Milano, Lodi e Monza-Brianza).

Crisi economica e natalità delle imprese in Italia (2008-2019)



Fonte: ns. elaborazioni su dati Infocamere-Movimprese e Istat.

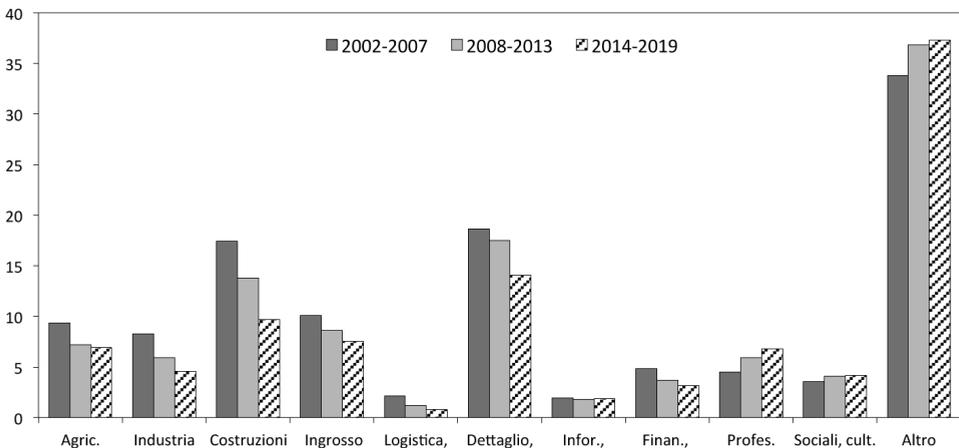
Fig. 1 - TNI, PIL e tasso di disoccupazione in Italia, 2002-2019

restanti province sono state suddivise in intermedie e rurali sulla base della classificazione Eurostat che considera la quota di popolazione residente al di fuori dei cd. *urban clusters*⁵.

⁵ Celle contigue di 1 Km² con un almeno 300 ab./Km² e 5.000 abitanti. Nelle province intermedie e rurali, rispettivamente, il 20-50% e oltre il 50% della popolazione risiede al di fuori di tali aree (Eurostat, 2019).

Prima del 2008, le RM avevano un TNI inferiore – sia pur di poco – a quello delle aree intermedie e rurali (Tab. 1). Ciò riflette la vitalità dei contesti periferici, investiti da processi di decentramento demografico e produttivo, nonché la presenza di distretti industriali di piccola impresa, storici ‘vivi’ d’imprenditorialità. Dopo il 2008 il quadro muta e le RM, pur condividendo con le altre aree la medesima traiettoria di calo dei TNI, hanno performance migliori. Il loro vantaggio si consolida nel tempo. Nella difficile congiuntura economica, le grandi aree urbane hanno ‘protetto’ i TNI, impedendone un’eccessiva caduta. Potremmo ipotizzare che ciò derivi dalla presenza di economie di agglomerazione che attutiscono i rischi (Arauzo-Carod e Teruel-Carrizosa, 2005; Bishop e Shilcof, 2017). L’ipotesi è confermata anche introducendo la distinzione fra province accentrate e non accentrate, basata sul peso demografico dei capoluoghi (superiore o inferiore alla media nazionale). Le province del primo tipo hanno avuto performance migliori, ma ciò riguarda soprattutto quelle legate a poli di rango metropolitano. Le 27 province accentrate non inserite nel gruppo delle RM, che prima del 2008 vantavano i più alti TNI nel quadro nazionale, negli anni successivi si sono molto indebolite.

Come noto, i TNI variano notevolmente in base ai settori di attività (Fig. 2). Nel commercio al dettaglio e nelle costruzioni, settori con basse barriere all’ingresso e molte piccole imprese, i TNI sono più alti (c’è anche un maggior concorrenza, che limita la sopravvivenza delle imprese). I valori toccano il minimo nei comparti della logistica e delle comunicazioni, dove la struttura organizzativa richiede investimenti ingenti. Nell’arco temporale in esame, i TNI si sono ridotti in tutti i settori ad eccezione dei servizi professionali, dei servizi sociali e dell’eterogeneo



Fonte: ns. elaborazioni su dati Infocamere-Movimprese e Istat.

Fig. 2 - TNI in Italia per settori di attività, 2002-2019

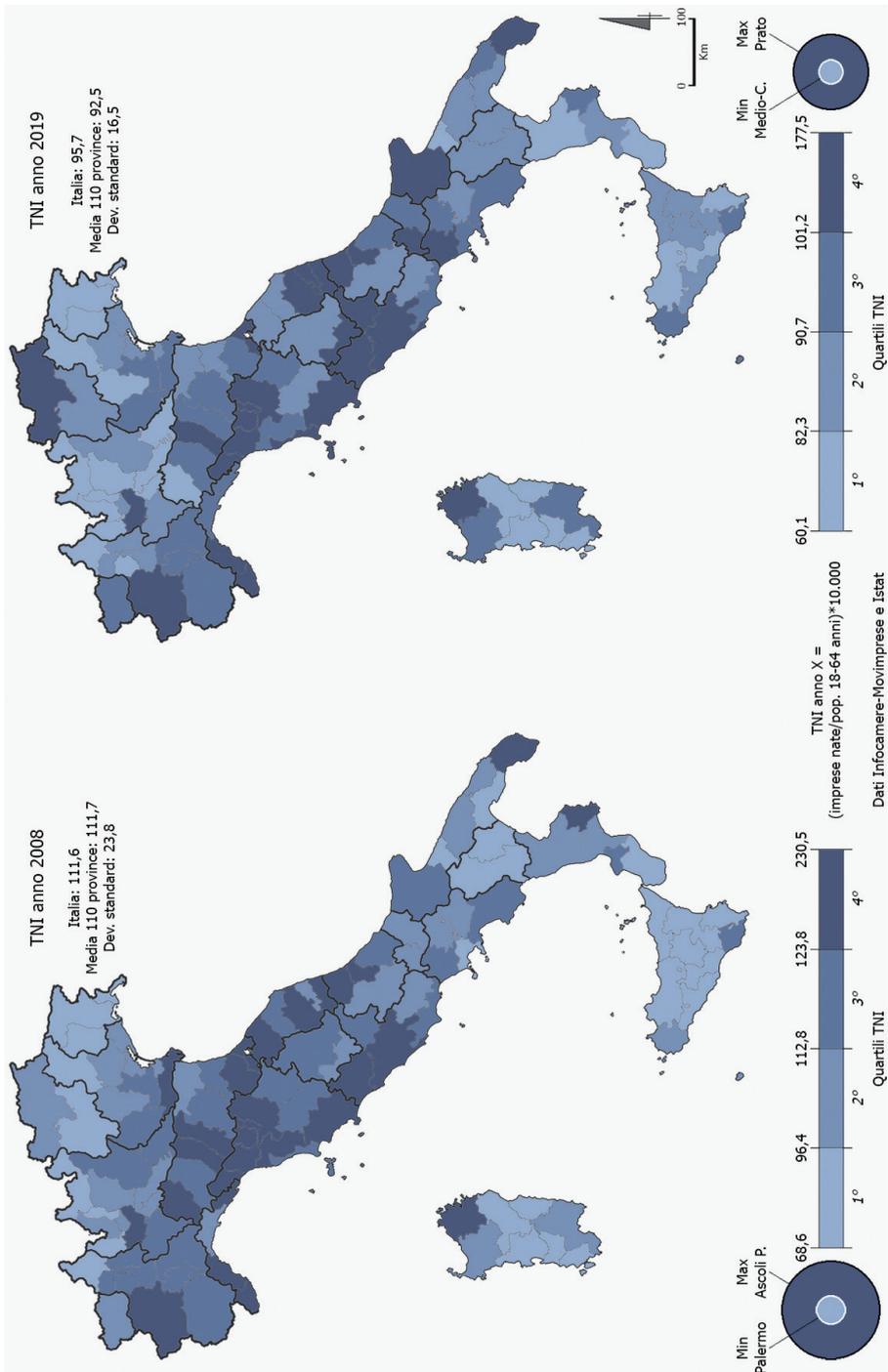


Fig 3 - TNI nelle province italiane, 2008-2019

aggregato delle 'altre attività'. Molto penalizzati il commercio al dettaglio, le costruzioni, l'industria in senso stretto e, nel suo piccolo, anche la logistica. Sono rilevabili diverse dinamiche temporali: il calo dei TNI si concentra fra il primo e il secondo periodo (ad esempio nell'agricoltura), oppure è più forte dopo (commercio al dettaglio), oppure è costante nel tempo (costruzioni).

La 'lunga crisi' ha portato un certo scompiglio nella geografia dei TNI, come si evince dalla correlazione fra i tassi registrati nel 2002 e nei 17 anni successivi a scala provinciale: fino al 2007 i valori sono stabili (intorno a 0,90), ma poi si riducono progressivamente, fino ad arrivare a quota 0,68 nel 2019.

Non solo i TNI sono diminuiti, come già visto, ma è mutato sensibilmente il posizionamento delle province (Fig. 3). Nel 2008, bassi TNI si riscontrano soprattutto nel Mezzogiorno (18 province su 41 nel primo quartile, 12 nel secondo quartile). Al Nord, invece, le province nel primo quartile sono poche, localizzate nella fascia alpina (tranne Aosta e Bolzano) e in Friuli-Venezia Giulia. I TNI si innalzano, in modo diffuso, nel Nord-Est e soprattutto nel Centro Italia, dove 12 province su 22 sono nel quarto quartile. Anche molte aree costiere ad economia turistica spiccano per alti TNI. È evidente, inoltre, come poche RM con status di città metropolitane (Milano, Torino, Firenze e Roma) ricadano nel quarto quartile; fra le restanti, specie al Sud, molte hanno TNI inferiori rispetto alle province confinanti o appartenenti alla stessa regione.

La mappa del 2019 è solo in parte sovrapponibile a quella precedente in quanto 50 province hanno modificato il quartile d'appartenenza (Tab. 2). Il Nord-Ovest è la ripartizione più instabile, con il 52% delle province che ha cambiato classe, spesso indebolendosi (specie attorno a Milano). Nel Nord-Est-Centro la persistenza è maggiore, ma non mancano realtà che hanno fatto notevoli balzi in avanti (Bolzano e Terni, dal secondo al quarto quartile) o all'indietro (Piacenza, dal quarto al primo quartile). Nel Mezzogiorno all'incirca la metà delle province ha modificato la sua posizione nella mappa dei quartili, spesso in meglio; una traiettoria che coinvolge anche le RM di Napoli, Catania, Messina e Cagliari. Valutando il grado di persistenza per tipologie territoriali, è evidente come esso sia maggiore per le RM e le province accentrate. Le aree intermedie e le province non accentrate, invece, sono quelle meno persistenti. Di per sé l'instabilità non è un fatto negativo, dipende dalla traiettoria intrapresa. A tal proposito, superando la suddivisione in quartili, la Tabella 3 valuta più in dettaglio i movimenti nella graduatoria nazionale dei TNI. Il 73% delle province meridionali (30 su 41) ha migliorato il proprio posizionamento, mentre nelle altre ripartizioni territoriali oltre la metà delle province ha perso terreno, con una punta massima nel Nord-Ovest (72%). Molte RM – ma non tutte – si sono rafforzate. Più contrastata la situazione delle aree intermedie e soprattutto di quelle rurali, dove le realtà in indebolimento e in rafforzamento quasi si equivalgono.

Tab. 2 - Persistenza dei TNI nelle province italiane, 2008-2019

<i>Ambiti</i>	<i>N. Province</i>	<i>Province persistenti nei quartili</i>					
		<i>1°</i>	<i>2°</i>	<i>3°</i>	<i>4°</i>	<i>Tot.</i>	<i>%</i>
Nord-Ovest	25	4	1	3	4	12	48,0
Nord-Est	22	5	3	4	2	14	63,6
Centro	22	–	1	2	10	13	59,1
Sud	41	10	4	3	4	21	51,2
Regioni metropolitane (RM)	24	2	3	4	6	15	62,5
Aree intermedie	45	9	2	3	9	23	51,1
Aree rurali	41	8	4	5	5	22	53,7
Province accentrate	44	7	2	5	14	28	63,6
Province accentrate non RM	27	5	1	2	8	16	59,3
Province non accentrate	66	12	7	7	6	32	48,5
Italia	110	19	9	12	20	60	54,5

Fonte: ns. elaborazioni su dati Infocamere-Movimprese e Istat.

Tab. 3 - Riposizionamento delle province nella graduatoria nazionale dei TNI, 2008-2019

<i>Ambiti</i>	<i>N. Province</i>	<i>Posizione in aumento e stabile</i>		<i>Posizione in riduzione</i>	
		<i>N.</i>	<i>%</i>	<i>N.</i>	<i>%</i>
Nord-Ovest	25	7	28,0	18	72,0
Nord-Est	22	7	31,8	15	68,2
Centro	22	10	45,5	12	54,5
Sud	41	30	73,2	11	26,8
Regioni metropolitane (RM)	24	15	62,5	9	37,5
Aree intermedie	45	19	42,2	26	57,8
Aree rurali	41	20	48,8	21	51,2
Province accentrate	44	23	52,3	21	47,7
Province accentrate non RM	27	11	40,7	16	59,3
Province non accentrate	66	31	47,0	35	53,0

Fonte: ns. elaborazioni su dati Infocamere-Movimprese e Istat.

4. REGIONI METROPOLITANE, UNIVERSO VARIEGATO. – Osservate dall'angolatura della natalità delle imprese, le 22 RM hanno performance e profili molto diversi. Ciò è chiaro sia considerando il loro posizionamento nel quadro nazionale,

sia guardando alle singole regioni d'appartenenza. Ci riferiremo a queste due scale d'analisi, peraltro entrambe rilevanti nelle politiche a sostegno dell'imprenditorialità. Risalta con grande evidenza l'alta variabilità dei TNI (Tab. 4): nel 2019, Prato ha un valore 2,5 volte superiore a quello di Palermo (177,5 contro 71,1). A prima vista, il gap non stupisce visto il forte divario che per tanti aspetti della vita economica e sociale separa il Nord dal Sud del paese. Il punto importante è un altro. Nel gruppo delle RM si trovano realtà che quanto a TNI si collocano agli antipodi: Prato è in cima alla classifica nazionale, superando addirittura Milano

Tab. 4 - TNI nelle regioni metropolitane italiane, 2008 e 2019

RM-Regioni metropolitane	Tipo ¹	TNI 2008	TNI 2019	$\Delta\%$ TNI 2008-2019	Scarto $\Delta\%$ TNI 2008-2019, p.p.	
					MR - Italia	MR - Regione
Torino	C/M	129,1	108,8	-15,7	-1,5	3,0
Milano ²	C/M	126,3	115,2	-8,8	5,4	7,6
Bergamo	M	101,9	79,8	-21,7	-7,5	-5,4
Brescia	M	115,9	90,0	-22,4	-8,2	-6,0
Genova	C/M	107,9	99,8	-7,5	6,7	6,9
Verona	M	118,8	99,9	-15,9	-1,7	1,3
Venezia	C/M	100,4	84,7	-15,6	-1,4	1,6
Padova	M	114,4	92,6	-19,0	-4,8	-1,8
Parma	M	118,9	92,5	-22,3	-8,1	1,4
Reggio E.	M	136,4	105,0	-23,0	-8,8	0,7
Bologna	C/M	113,8	92,5	-18,7	-4,5	5,0
Firenze	C/M	135,1	105,6	-21,8	-7,6	-1,2
Prato	M	208,1	177,5	-14,7	-0,5	5,9
Roma	C/M	128,1	112,3	-12,3	1,9	1,2
Napoli	C/M	91,3	95,2	4,3	18,5	7,5
Taranto	M	82,9	85,2	2,7	16,9	11,9
Bari	C/M	97,3	89,1	-8,4	5,8	0,8
Reggio C.	C	87,8	75,8	-13,7	0,5	7,5
Palermo	C/M	68,6	71,1	3,7	17,9	8,5
Messina	C/M	83,7	84,7	1,2	15,4	6,1
Catania	C/M	95,7	85,8	-10,3	3,9	-5,5
Cagliari	C/M	104,7	99,0	-5,5	8,7	3,1
Italia	-	111,6	95,7	-14,2	-	-

Note: 1. C = Città metropolitana; M = Metropolitan region Eurostat. 2. Comprende le province di Milano, Monza-Brianza e Lodi.

Fonte: ns. elaborazioni su dati Infocamere-Movimprese e Istat.

e Roma; Palermo è ultima nel 2008, mentre nel 2019 occupa la 101^a posizione. Ciò contrasta con l'idea che le grandi aree urbane abbiano il primato dei più alti TNI di un paese, come vorrebbe l'*incubator hypothesis*. Ciò vale se si ragiona sul numero di nuove imprese create (lo vedremo poi), ma non se si fa riferimento alla loro densità rispetto alla popolazione in età lavorativa, una situazione evidente anche in altri paesi sviluppati (Renski, 2008).

Una misura sintetica della vocazione all'imprenditorialità delle RM è data dal quoziente di localizzazione (QL):

$$QL = (I_{mx} / P_{mx}) / (I_{tx} / P_{tx}) \quad (2)$$

in cui: I = imprese nate; P = popolazione nella fascia di età 18-64 anni; m = area; t = Italia (regione); x = anno.

Valori superiori a 1 si riscontrano laddove c'è una propensione a creare imprese più alta rispetto al dato nazionale (o regionale). Questo indice è molto usato negli studi sulla demografia delle imprese (Stam, 2005; Renski, 2008; Tamásy e Le Heron, 2008). Riferendosi al quadro nazionale, solo poche RM – 11 nel 2008 e 9 nel 2019 – hanno un QL>1 (Tab. 5). Sono tutte nel Centro-Nord, ad eccezione (nel 2019) di Cagliari. Potremmo pensare che almeno nei rispettivi spazi regionali le RM primeggino per l'elevato TNI. Non è così: anche a scala regionale i casi di QL>1 sono minoritari (10 RM, non sempre le stesse nel tempo: Tab. 6).

Fra 2008 e 2019, la quota di nuove imprese polarizzata dalle RM è aumentata dal 48% al 51% del totale nazionale. Un aumento si riscontra anche per il valore aggiunto, le imprese attive, l'occupazione e la popolazione. Ma è soprattutto sul fronte dell'attivazione di nuove imprese che i progressi sono stati più marcati. Inoltre, la quota di nuove imprese 'catturata' dalle RM è superiore a quella delle imprese attive (lo scarto oscilla, negli anni, fra 3,6 e 4,9 pp.). È da questi dati che si evince il ruolo chiave delle RM come 'vivai' di nuova imprenditorialità. Osservando i TNI, invece, il loro vantaggio rispetto ad altri ambiti non è sempre evidente. A scala nazionale, Milano e Roma si contendono il primato di maggiori poli di imprese nate (con quote simili, attorno al 9% nel 2019). Seguono Napoli (5%), Torino (4%) e, con valori inferiori al 2%, le altre RM. Negli spazi regionali, le gerarchie rispecchiano i caratteri della struttura insediativa locale, più o meno accentrata. Mentre Roma polarizza i $\frac{3}{4}$ delle imprese nate del Lazio, nel Nord-Est il consolidato policentrismo comprime il peso delle RM. Anche nelle regioni con più realtà di questo tipo, le gerarchie sono appiattite: in Veneto, ad esempio, Venezia, Padova e Verona hanno quote simili (comprese fra il 17 e il 21% del totale regionale).

Fra 2008 e 2019, l'aggregato delle RM ha mostrato le migliori performance per i TNI nel quadro nazionale. Lo abbiamo già visto (Tab. 1), ma considerando le singole realtà sono evidenti marcate differenze (Tab. 4). Il gruppo delle RM

Tab. 5 - TNI nelle RM per settori di attività: QL rispetto a Italia, 2008 e 2019

RM	Anno 2008												
	N°	Tot.	Agr.	Ind.	Cost.	Ingr.	Log.	Dett.	Inf.	Fin.	Prof.	Soc.	Altro
	QL>1												
Torino	8												
Milano	8												
Bergamo	4												
Brescia	6												
Genova	6												
Verona	8												
Venezia	1												
Padova	5												
Parma	7												
Reggio E.	6												
Bologna	7												
Firenze	9												
Prato	9												
Roma	5												
Napoli	2												
Taranto	2												
Bari	4												
Reggio C.	2												
Palermo	-												
Messina	-												
Catania	1												
Cagliari	3												
Totale	103	11	6	10	11	11	10	7	11	12	14	7	4
RM	Anno 2019												
N°	Tot.	Agr.	Ind.	Cost.	Ingr.	Log.	Dett.	Inf.	Fin.	Prof.	Soc.	Altro	
QL>1													
Torino	9												
Milano	9												
Bergamo	5												
Brescia	6												
Genova	7												
Verona	9												
Venezia	3												
Padova	5												
Parma	7												
Reggio E.	5												
Bologna	7												
Firenze	9												
Prato	10												
Roma	4												
Napoli	3												
Taranto	2												
Bari	3												
Reggio C.	2												
Palermo	2												
Messina	2												
Catania	2												
Cagliari	3												
Totale	114	9	7	12	11	11	11	9	11	12	11	11	8

QL: <1 1-1,5 1,5-2 >2

Fonte: ns. elaborazioni su dati Infocamere-Movimprese e Istat.

Crisi economica e natalità delle imprese in Italia (2008-2019)

Tab. 6 - TNI nelle RM per settori di attività: QL rispetto a regioni, 2008 e 2019

RM	Anno 2008												
	N° QL>1	Tot.	Agr.	Ind.	Cost.	Ingr.	Log.	Dett.	Inf.	Fin.	Prof.	Soc.	Altro
Torino	8												
Milano	7												
Bergamo	1												
Brescia	5												
Genova	6												
Verona	8												
Venezia	3												
Padova	7												
Parma	3												
Reggio E.	3												
Bologna	5												
Firenze	5												
Prato	9												
Roma	4												
Napoli	4												
Taranto	-												
Bari	5												
Reggio C.	1												
Palermo	2												
Messina	8												
Catania	2												
Cagliari	6												
Totale	102	10	5	5	6	12	13	5	12	9	15	9	11

RM	Anno 2019												
	N° QL>1	Tot.	Agr.	Ind.	Cost.	Ingr.	Log.	Dett.	Inf.	Fin.	Prof.	Soc.	Altro
Torino	9												
Milano	8												
Bergamo	4												
Brescia	4												
Genova	6												
Verona	9												
Venezia	3												
Padova	9												
Parma	6												
Reggio E.	5												
Bologna	4												
Firenze	6												
Prato	9												
Roma	5												
Napoli	5												
Taranto	-												
Bari	6												
Reggio C.	-												
Palermo	2												
Messina	4												
Catania	4												
Cagliari	7												
Totale	115	10	6	11	8	3	13	9	12	12	13	13	15

QL: <1 1-1,5 1,5-2 >2

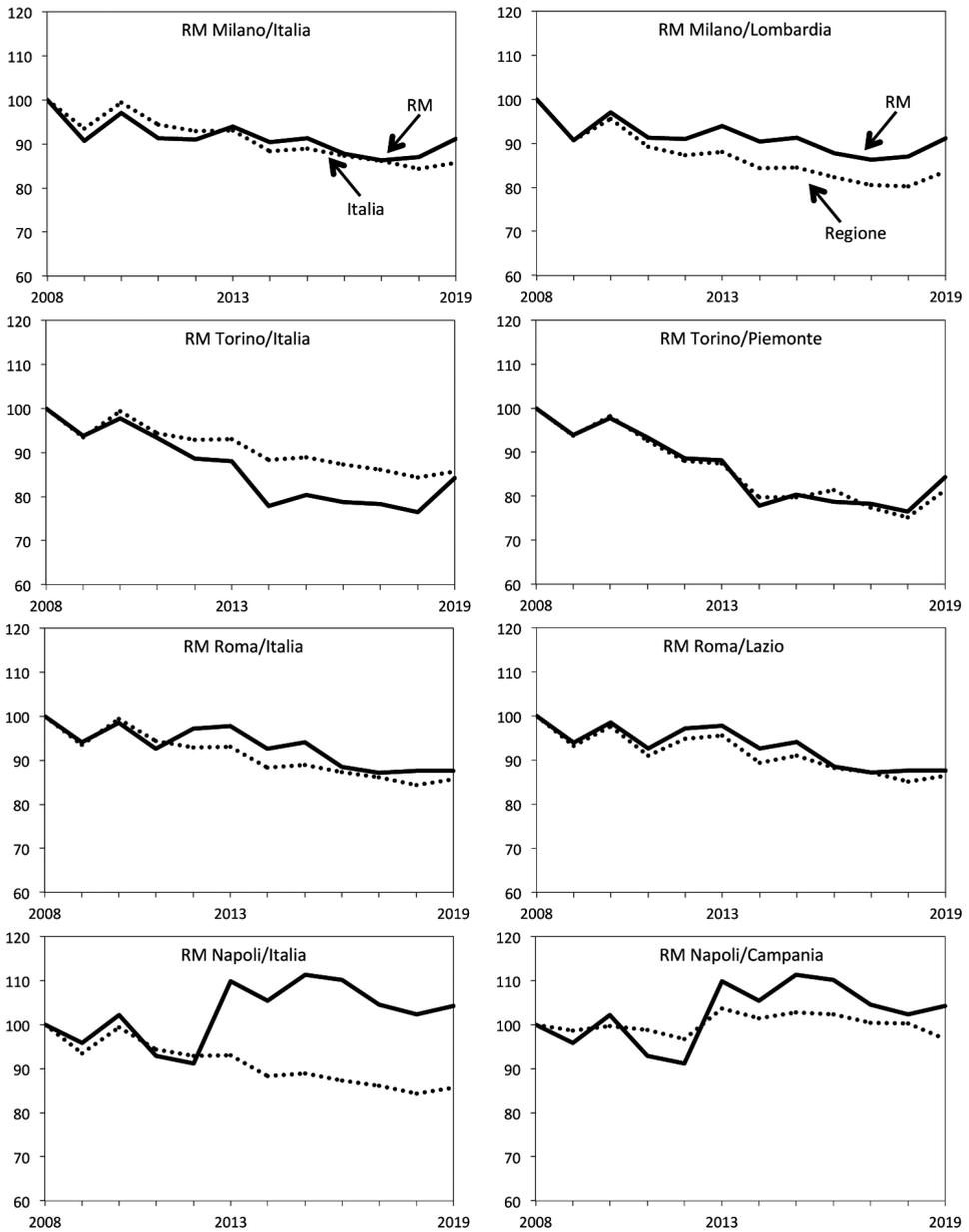
Fonte: ns. elaborazioni su dati Infocamere-Movimprese e Istat.

è tutt'altro che unitario. La variazione dei TNI è compresa fra $-23,0\%$ (Reggio Emilia) e $+4,3\%$ (Napoli). In 11 RM il dato è migliore di quello nazionale ($-14,2\%$), in altrettante è peggiore. Nel primo gruppo vanno fatte alcune distinzioni. Ci sono quattro realtà meridionali – Napoli, Palermo, Taranto e Messina – che hanno accresciuto i propri TNI, all'opposto del trend nazionale. Nelle restanti quattro RM del Sud, così come a Milano, Genova e Roma, c'è stato un rafforzamento relativo, conseguente a una riduzione moderata dei TNI (cioè inferiore al dato nazionale). Le altre 11 RM – tutte localizzate nel Centro-Nord – hanno invece perso terreno, toccate da un forte calo dei TNI, che non ha risparmiato le città metropolitane di Torino, Venezia, Bologna e Firenze. Negli spazi regionali, le dinamiche sono più simili, con 17 RM in rafforzamento.

La Figura 4 illustra il trend dei TNI delle quattro principali RM italiane. Le loro traiettorie ricalcano più o meno fedelmente la dinamica nazionale e regionale. Balza all'occhio Napoli che dopo il 2012 si stacca in modo netto dalla traiettoria nazionale, con scarti positivi cospicui. La sua performance è buona anche rispetto alla Campania, la regione che nel campione considerato è stata più resistente alla caduta dei TNI nel lungo periodo.

Come già visto, rispetto al totale delle attività economiche, molte RM hanno un $QL < 1$. Ciò non toglie che esse possano avere un'elevata natalità in alcuni settori. Anche la forza delle RM con un $QL > 1$ poggia su un mix variabile di attività, legato alle specifiche vocazioni locali. Pertanto, è bene valutare i TNI per settori (Tabb. 5-6). Risalta il diverso profilo di specializzazione delle RM, nonché il loro rafforzamento come 'generatori' di nuova imprenditorialità. Nel tempo, infatti, i casi di $QL > 1$ sono aumentati, tanto a scala nazionale (da 103 a 114), quanto a scala regionale (da 102 a 115). La contrapposizione fra Nord e Sud è chiara, tuttavia è meno netta rispetto a quanto si delinea nei TNI totali. Nel quadro nazionale, molte RM meridionali vantano alti TNI nell'agricoltura, nel commercio al dettaglio e nelle 'altre attività'. Più sporadici i casi di $QL > 1$ nei restanti settori. Un'eccezione di rilievo è Palermo per la logistica (il QL passa da 0,5 a 2,1). Nei perimetri regionali, molte RM del Sud hanno un $QL > 1$ anche nei servizi avanzati, per i quali non hanno visibilità a scala nazionale. Comunque, considerando il numero di settori nei quali le RM catalizzano la natalità delle imprese, è innegabile un certo gap fra Nord e Sud. Rispetto al quadro nazionale, nel 2008, Palermo e Messina risaltano per essere le uniche realtà con un $QL < 1$ in tutti i settori. L'anomalia scompare nel 2019, ma pur sempre le RM meridionali hanno valori inferiori alle altre. A scala regionale, alcune RM del Sud non brillano in nessun settore (Taranto e Reggio Calabria nel 2019), ma ci sono anche realtà, come Bari e Cagliari, che totalizzano un numero di $QL > 1$ simile a quello di molte RM del Centro-Nord.

Crisi economica e natalità delle imprese in Italia (2008-2019)



Fonte: ns. elaborazioni su dati Infocamere-Movimprese e Istat.

Fig. 4 - TNI nelle RM di Milano, Torino, Roma e Napoli, 2008-2019 (2008=100)

Dietro alla mappa dei QL c'è una diversa base economica locale, che 'accende' o 'spegne' le RM nei quadri considerati (nazionale e regionale). Guardando i dati si potrebbero fare molte osservazioni. In particolare, si notano parecchi casi di $QL > 1$ nell'industria in senso stretto. Ciò riguarda, in modo diffuso, solo le RM del Centro-Nord; non solo quelle che ospitano distretti industriali – come Reggio Emilia, Parma e Prato – ma anche le altre, dove verosimilmente conta il ruolo delle fasce attorno ai poli principali, che concentrano infrastrutture e servizi avanzati per la produzione. Altro caso interessante è quello del commercio all'ingrosso: mentre negli spazi regionali le RM 'specializzate' nella natalità delle imprese in questo settore sono diminuite drasticamente (da 12 a 3), a livello nazionale ciò non è accaduto. Potremmo pensare che a grande scala le RM siano crocevia di scambi e relazioni transnazionali, ma nei loro rispettivi spazi regionali abbiano subito la concorrenza delle aree periferiche.

La Tabella 7 sintetizza la dinamica dei TNI per settori nel periodo 2008-2019. Le marcature indicano una performance migliore di quella nazionale e regionale, ovvero un aumento dei QL, a prescindere dal fatto che le RM siano o meno specializzate nelle attività considerate. Il quadro è complesso, sia rispetto ai settori nei quali si registrano buone performance, sia rispetto alla capacità delle RM di presidiare i diversi comparti. Da quest'ultimo punto di vista, è interessante rilevare la mancanza di un netto divario territoriale: al Nord come al Sud, ci sono RM con buone performance in molti o pochi settori. Le differenze riaffiorano, invece, nei profili settoriali delle RM, a riflettere il loro diverso tessuto socioeconomico. Soprattutto a scala nazionale, la frequenza dei casi di buone performance segnala forti differenze fra le RM del Nord e quelle del Sud nei comparti agricoltura, costruzioni, industria in senso stretto, servizi finanziari e 'altre attività'.

5. UNO SGUARDO AD ALCUNI FATTORI LOCALI. – Come discusso nella prima parte del lavoro, la propensione a creare nuove imprese è influenzata da un complesso mix di fattori. Pur senza elaborare un modello econometrico che possa aiutarci a spiegare le performance delle RM, è interessante soffermarsi sulla dinamica della popolazione residente e del valore aggiunto, due fattori di domanda fra i più considerati negli studi sui TNI (Reynolds *et al.*, 1994). La crescita della popolazione genera un aumento della domanda di beni e servizi, che dovrebbe stimolare l'avvio di nuove attività. Anche la crescita del valore aggiunto, indicativa di buone prospettive di mercato, dovrebbe influenzare positivamente i TNI, tant'è che in molti paesi è rilevabile un trend pro-ciclico (Klapper *et al.*, 2015). Nel caso italiano queste ipotesi non sono del tutto confermate (Tab. 8). Solo poche RM, fra 2008 e 2019, hanno registrato buone performance nei TNI rispetto al dato nazionale in presenza di una crescita della popolazione (7 casi), del valore aggiunto

Crisi economica e natalità delle imprese in Italia (2008-2019)

Tab. 7 - Variazione dei TNI nelle RM per settori di attività, 2008-2019

RM	Performance migliore rispetto a Italia											
	N°	Agr.	Ind.	Cost.	Ingr.	Log.	Dett.	Inf.	Fin.	Prof.	Soc.	Altro
Torino	6		•	•	•	•		•	•		•	
Milano	8			•		•	•	•	•	•	•	
Bergamo	5		•				•	•		•	•	
Brescia	5				•		•	•	•		•	
Genova	8		•	•	•	•				•	•	
Verona	8	•	•		•	•	•	•	•	•		
Venezia	6		•	•		•	•		•		•	
Padova	4		•		•		•					
Parma	4		•					•			•	•
Reggio E.	4			•	•			•			•	
Bologna	5			•				•	•		•	•
Firenze	5		•			•			•		•	
Prato	2		•									•
Roma	3			•	•			•				
Napoli	6			•		•				•	•	•
Taranto	8	•	•	•	•	•	•	•		•	•	•
Bari	5	•		•		•				•		•
Reggio C.	3			•			•					•
Palermo	6	•		•	•			•	•			•
Messina	5	•		•	•	•						•
Catania	8	•	•	•		•		•	•	•	•	
Cagliari	6	•		•	•	•						•
Totale	120	7	11	15	10	12	12	12	10	8	13	10
<i>Freq. % Centro-Nord</i>		<i>7,1</i>	<i>71,4</i>	<i>50,0</i>	<i>50,0</i>	<i>42,9</i>	<i>57,1</i>	<i>64,3</i>	<i>57,1</i>	<i>28,6</i>	<i>71,4</i>	<i>21,4</i>
<i>Freq. % Sud</i>		<i>75,0</i>	<i>12,5</i>	<i>100,0</i>	<i>37,5</i>	<i>75,0</i>	<i>50,0</i>	<i>37,5</i>	<i>25,0</i>	<i>50,0</i>	<i>37,5</i>	<i>87,5</i>

RM	Performance migliore rispetto a regione											
	N°	Agr.	Ind.	Cost.	Ingr.	Log.	Dett.	Inf.	Fin.	Prof.	Soc.	Altro
Torino	5		•	•		•		•	•		•	
Milano	8		•	•		•	•	•	•	•		•
Bergamo	5	•	•				•	•			•	
Brescia	2	•		•								
Genova	6		•	•		•	•	•			•	
Verona	6	•				•	•	•	•	•		
Venezia	5			•		•			•	•	•	
Padova	5			•		•	•	•			•	
Parma	5		•			•		•			•	•
Reggio E.	7	•	•	•			•	•		•	•	
Bologna	6			•		•	•		•		•	•
Firenze	5		•			•	•		•		•	
Prato	1											•
Roma	6			•		•	•	•	•		•	
Napoli	4			•		•					•	•
Taranto	9	•	•	•		•	•	•	•	•	•	•
Bari	6	•	•	•		•					•	•
Reggio C.	5	•		•			•	•				•
Palermo	5	•				•		•	•			•
Messina	3		•	•								•
Catania	8		•	•		•	•	•	•	•	•	
Cagliari	4	•		•			•				•	
Totale	116	9	11	16	–	13	14	12	10	6	15	10
<i>Freq. % Centro-Nord</i>		<i>28,6</i>	<i>50,0</i>	<i>64,3</i>	<i>–</i>	<i>71,4</i>	<i>64,3</i>	<i>57,1</i>	<i>50,0</i>	<i>28,6</i>	<i>71,4</i>	<i>28,6</i>
<i>Freq. % Sud</i>		<i>62,5</i>	<i>50,0</i>	<i>87,5</i>	<i>–</i>	<i>37,5</i>	<i>62,5</i>	<i>50,0</i>	<i>37,5</i>	<i>25,0</i>	<i>62,5</i>	<i>75,0</i>

Fonte: ns. elaborazioni su dati Infocamere-Movimprese e Istat.

(6 casi), oppure di entrambe le variabili (4 casi). Ben 11 RM del Centro-Nord, pur connotate da un aumento della popolazione e del valore aggiunto spesso superiore al dato nazionale (segno ++ nella Tab. 8), mostrano un forte calo dei TNI. In alcuni casi – Bologna, Brescia, Padova e Parma – l’arretramento porta al riposizionamento nella graduatoria nazionale, con il passaggio da un $QL > 1$ a un $QL < 1$ nell’arco temporale considerato. C’è una correlazione negativa sia fra la variazione dei TNI e quella della popolazione, sia fra la variazione dei TNI e quella del valore aggiunto (Fig. 5a-b).

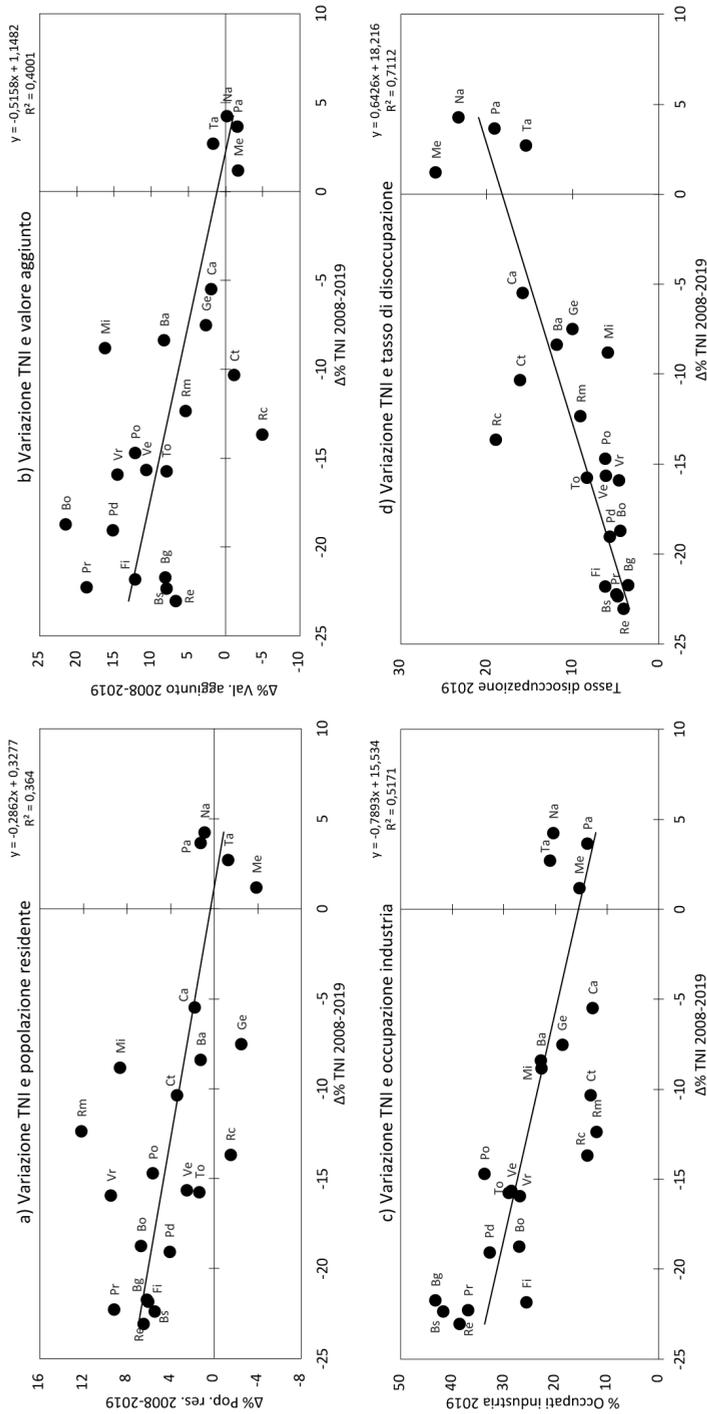
Tab. 8 - *Variazione dei TNI e ambiente locale nelle RM, 2008-2019*

RM	Variazione % 2008-2019 (performance rispetto a Italia)					% Occup. industria 2019 ¹	Tasso disoccup. 2019 ¹
	TNI	Pop. residente	Val. aggiunto	Occup. industria	Tasso disoccup.		
Torino	--	+	++	-	+	A	B
Milano	-	++	++	-	++	B	B
Bergamo	--	++	++	-	+	A	B
Brescia	--	++	++	-	++	A	B
Genova	-	-	+	--	++	B	B
Verona	--	++	++	--	+	A	B
Venezia	--	+	++	+	++	A	B
Padova	--	++	++	--	++	A	B
Parma	--	++	++	+	++	A	B
Reggio E.	--	++	+	-	++	A	B
Bologna	--	++	++	--	++	A	B
Firenze	--	++	++	-	+	B	B
Prato	--	++	++	--	-	A	B
Roma	-	++	+	-	+	B	B
Napoli	+	+	-	--	++	B	A
Taranto	+	-	+	--	+	B	A
Bari	-	+	++	--	+	B	A
Reggio C.	-	-	-	--	++	B	A
Palermo	+	+	-	--	+	B	A
Messina	+	-	-	--	++	B	A
Catania	-	++	-	--	+	B	A
Cagliari	-	+	+	--	+	B	A
Italia	-14,2	2,9	7,6	-12,2	49,3	25,9	10,0

Nota: 1. A = superiore al dato Italia; B = inferiore al dato Italia.

Fonte: ns. elaborazioni su dati Infocamere-Movimprese e Istat.

Crisi economica e natalità delle imprese in Italia (2008-2019)



Fonte: ns. elaborazioni su dati Infocamere-Movimprese e Istat.

Fig. 5 - La variazione dei TNI in relazione a quattro variabili

Nel quadro generale, risaltano Messina e Reggio Calabria, le uniche RM con buone performance nei TNI in presenza di un calo della popolazione e del valore aggiunto.

Non è facile spiegare perché molte RM contraddistinte da vitalità demografica e dalla capacità di riassorbire più prontamente l'urto della Grande Recessione abbiano registrato una forte caduta dei TNI, ma una possibile linea interpretativa deriva dall'osservazione di due variabili: il peso dell'occupazione nell'industria e il tasso di disoccupazione. La correlazione con la variazione dei TNI è negativa per la prima variabile e positiva per la seconda (Fig. 5c-d). Le 11 RM del Centro-Nord con cattive performance nei TNI sono accomunate da un perdurante elevato peso del settore industriale (molte ospitano distretti industriali). La concorrenza internazionale, la metamorfosi delle aree manifatturiere in termini di specializzazioni e rapporti fra imprese capofila e subfornitori locali potrebbero spiegare il forte declino dei TNI registrato in queste realtà, come suggeriscono anche Migliardi e Revelli (2011). Tuttavia, nonostante la ristrutturazione del settore industriale, i tassi di disoccupazione restano bassi, ben al di sotto del dato nazionale. Ciò indica una facile ricollocazione dei lavoratori, che verosimilmente disincentiva l'assunzione di rischi legati all'avvio di attività in proprio, comprimendo i TNI. La situazione delle RM meridionali è diversa: un perdurante alto tasso di disoccupazione (spesso significativamente aumentato nell'ultimo decennio), l'espulsione di forza lavoro dall'industria e l'elevato peso di attività terziarie tradizionali, caratterizzate da basse barriere all'ingresso, inducono forme di imprenditorialità di tipo *necessity-driven*, con conseguenti buone performance sul fronte dei TNI. Si noti, in particolare, il caso di Messina, che nel 2019 ha il più alto tasso di disoccupazione nel campione considerato (25,9%). Anche Piacentini *et al.* (2017) ritengono che i percorsi di sviluppo dei TNI nel Mezzogiorno seguano sentieri diversi dal resto del Paese.

Nel quadro complessivo, vanno tenute distinte le RM di Milano e Roma: le uniche con un'elevata propensione alla nuova imprenditorialità nel 2008 (QL>1) ad aver registrato buone performance nel decennio successivo, in associazione con un'apprezzabile crescita demografica ed economica. Altri studi hanno dimostrato come Milano e Roma siano state molto dinamiche anche sul fronte dell'occupazione, distinguendosi nettamente dalle altre RM (Bagliani *et al.*, 2020; Rota *et al.*, 2021).

6. CONCLUSIONI. – Pur con i limiti di un'analisi descrittiva, questo lavoro ha evidenziato come in Italia, nell'arco temporale 2008-2019, lo slancio imprenditoriale si sia notevolmente affievolito, con un calo del TNI del 14,2%. Se fino al 2013 il trend è stato pro-ciclico (calo del PIL e del TNI), anche dopo tale data, nonostante i segnali di ripresa economica, il calo del TNI è proseguito. Ciò è preoccupante poiché la creazione di nuove imprese interagisce con le complesse problematiche della crescita economica, dell'innovazione e del sostegno all'occupazione.

Sul piano geografico, la riduzione dei TNI è stata disomogenea e ha alterato le gerarchie precedentemente consolidate. Le province del Nord-Est e quelle classificabili come intermedie sono state molto penalizzate. L'aggregato delle RM, 'protetto' dalle economie di urbanizzazione, ha invece registrato le migliori performance. In passato, il modello di sviluppo decentrato, tipico dell'Italia, aveva consentito alle aree 'periferiche' di avere elevati TNI a confronto con i grandi poli urbani. Questo connotato si è progressivamente indebolito e dopo il 2008 le RM hanno preso il sopravvento. Questo almeno in aggregato. Considerando le singole realtà, infatti, ci troviamo di fronte a un quadro complesso che riflette storie, economie e ambienti locali alquanto eterogenei. C'è un'evidente contrapposizione Nord/Sud, ma anche all'interno delle due macroaree le posizioni delle RM sono diverse. Sia a scala nazionale, sia considerando le RM nei loro ristretti perimetri regionali, risaltano marcate differenze nei valori dei TNI, nelle performance e nei profili settoriali delle nuove imprese. Nel quadro complessivo, è chiaro come non tutte le RM – pur in un processo di ripolarizzazione delle nuove imprese – abbiano un'elevata propensione all'imprenditorialità ($QL > 1$) a entrambe le scale di analisi considerate (nazionale e regionale). Inoltre, sono evidenti le maggiori difficoltà delle RM del Centro-Nord più legate al settore industriale e a città di media dimensione, città che non hanno le potenzialità di Milano e Roma, più terziarizzate, più attrattive per gli investimenti e che fra 2008 e 2019 hanno registrato una buona crescita demografica ed economica. Infine, risaltano le buone performance delle RM meridionali. I loro TNI sono bassi, ma sono rimasti più costanti nell'arco temporale 2008-2019 e in qualche caso sono addirittura aumentati, verosimilmente sospinti da forme di imprenditorialità *necessity-driven*.

Queste differenze inducono a pensare che in Italia i meccanismi alla base dei TNI siano territorialmente differenziati, un aspetto che dovrebbe essere attentamente considerato negli studi e nelle politiche pubbliche. Nella prima parte del lavoro abbiamo visto come i TNI dipendano dall'intreccio di numerosi fattori. Sarebbe utile proseguire nella ricerca elaborando un modello econometrico per valutare il ruolo dei diversi fattori, soffermandosi in particolare sulla struttura produttiva e sul tasso di disoccupazione, che sembrano essere fattori chiave nello spiegare le differenze nei TNI delle RM nel periodo in esame.

Il calo dei TNI registrato nel decennio considerato è una pesante eredità nell'attuale fase di crisi economica innescata dalla pandemia di COVID-19. I TNI, già compressi, si sono infatti ulteriormente ridotti nel corso del 2020 (Formai *et al.*, 2020; Pini e Rinaldi, 2020)⁶. Non sarà facile invertire la rotta. Il Piano nazionale di resilienza e ripresa (PNRR) indica i settori prioritari per la 'ricostruzione' del paese, che potranno alimentare una nuova imprenditorialità. Comunque, le potenzialità dei contesti locali, nel quadro degli investimenti previsti dal Governo, sono diverse. Inoltre, il fatto che dopo il 2008 i TNI siano declinati in

⁶ In base ai dati Infocamere-Movimprese, si registrano 60.476 mancate nuove imprese rispetto al triennio 2017-2019 (-17,1%).

molte RM del Centro-Nord connotate da una buona dinamica della popolazione e del valore aggiunto, induce a ritenere che gli ostacoli alla creazione di nuove imprese non dipendano unicamente dal trend dell'economia, ma da fattori 'ambientali' in senso ampio. Ciò è confermato anche dal deludente posizionamento dell'Italia nella graduatoria *Doing business* (World Bank, 2020)⁷. I *policy makers* non dovrebbero indicare solo i settori su cui puntare, in raccordo con gli obiettivi del *Green Deal* europeo; dovrebbero spendere più risorse per creare un 'ambiente' capace di stimolare la nuova imprenditorialità, per favorire l'accesso ai finanziamenti, per sburocratizzare le procedure e per promuovere la 'cultura' imprenditoriale. Quest'ultimo aspetto è molto importante: oltre a sostenere la creazione di nuove imprese, occorre far sì che i neoimprenditori sviluppino la capacità di affrontare situazioni di rischio e incertezza, ormai all'ordine del giorno.

Bibliografia

- Acs Z.J., Armington C. (2004). The impact of geographic differences in human capital on service firm formation rates. *Journal of Urban Economics*, 56, 2: 244-278. DOI: 10.1016/j.jue.2004.03.008
- Id., Ead. (2006). *Entrepreneurship, geography, and American economic growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Andersson M., Koster S. (2011). Sources of persistence in regional start-up rates – Evidence from Sweden. *Journal of Economic Geography*, 11, 1: 179-201. DOI: 10.1093/jeg/lbp069
- Anyadike-Danes M., Hart M., O'Reilly M. (2005). Watch that Space! The county hierarchy in firm births and deaths in the UK, 1980-1999. *Small Business Economics*, 25, 3: 273-292. DOI: 10.1007/s11187-004-3681-6
- Arauzo-Carod J.M., Teruel-Carrizosa M. (2005). An urban approach to firm entry: The effect of urban size. *Growth and Change*, 36, 4: 508-528. DOI: 10.1111/j.1468-2257.2005.00292.x
- Armington C., Acs Z.J. (2002). The determinants of regional variation in new firm formation, *Regional Studies*, 36, 1: 33-45. DOI: 10.1080/00343400120099843
- Audretsch D., Fritsch M. (1994a). The geography of firm births in Germany. *Regional Studies*, 28, 4: 359-365. DOI: 10.1080/00343409412331348326
- Id., Id. (1994b). On the measure of entry rates. *Empirica*, 21: 105-113. DOI: 10.1007/BF01383974
- Ayres J., Raveendranathan G. (2016). *Lack of firm entry and the slow recovery of the U.S. economy after the Great Recession*. Working Paper. Minneapolis: University of Minnesota.
- Bagliani M., Feletig P., Ferlino F., Rota F.S. (2020). Città metropolitane e metroregioni: motori per lo sviluppo? Confronto tra i sistemi urbani italiani pre- e post-crisi. *Rivista Geografica Italiana*, 127, 2: 5-27. DOI: 10.3280/RGI2020-002001

⁷ Nel 2020: 58^a a livello internazionale su 190 paesi considerati e 24^a nell'UE-28.

- Bartaletti F. (2015). Città metropolitane e aree metropolitane. Il disegno politico e l'approccio scientifico. *Rivista Geografica Italiana*, 122, 4: 389-400.
- Bartelsman E.J., Scarpetta S., Schivardi F. (2003). Comparative analysis of firm demographics and survival: Micro-level evidence for the OECD countries. *OECD Economics Department Working Paper*, 348. Paris: OECD.
- Bishop P., Shilcof D. (2017). The spatial dynamics of new firm births during an economic crisis: the case of Great Britain, 2004-2012. *Entrepreneurship and Regional Development*, 29, 3-4: 215-237. DOI: 10.1080/08985626.2016.1257073
- Bosma N., Schutjens V. (2007). Patterns of promising entrepreneurial activity in European regions. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 98, 5: 675-686. DOI: 10.1111/j.1467-9663.2007.00433.x
- Id., Sternberg R. (2014). Entrepreneurship as an Urban Event? Empirical Evidence from European Cities. *Regional Studies*, 48, 6: 1016-1033. DOI: 10.1080/00343404.2014.904041
- Id., van Stel A., Suddle K. (2008). The geography of new firm formation: Evidence from independent start-ups and new subsidiaries in the Netherlands. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4, 2: 129-146. DOI 10.1007/s11365-007-0058-8
- Cainelli G., Iacobucci D., Micozzi A. (2013). *Determinants of territorial differences in entrepreneurial rates. An empirical analysis of Italian local systems*. Ersa Conference Paper. Testo disponibile al sito: <http://hdl.handle.net/10419/124127> (consultato il 30 novembre 2020).
- Id., Id., Ead. (2020). Discouraged entrepreneurs and persistence in local entrepreneurship. The Italian case, 2001-2008. *L'industria*, 41, 1: 155-172. DOI: 10.1430/97175
- Cheng S. (2011). Business cycle, industrial composition, or regional advantage? A decomposition analysis of new firm formation in the United States. *Annals of Regional Science*, 47, 1: 147-167. DOI: 10.1007/s00168-009-0361-0
- Duranton G., Puga D. (2001). Nursery cities: Urban diversity, process innovation, and the life cycle of products. *American Economic Review*, 91, 5: 1454-1477. DOI: 10.1257/aer.91.5.1454
- Eurostat (2019). *Methodological manual on territorial typologies, 2018 edition*. Luxembourg: Eurostat.
- Fairlie R.W. (2013). Entrepreneurship, economic conditions, and the Great Recession. *Journal of Economics and Management Strategy*, 22, 2: 207-231. DOI: 10.1111/jems.12017
- Feldman M.P. (2001). The entrepreneurial event revisited: firm formation in a regional context. *Industrial and Corporate Change*, 10, 4: 861-891. DOI: 10.1093/icc/10.4.861
- Ferreira P., Dionísio A. (2019). Using QCA to explain firm demography in the European Union. *Journal of Business Research*, 101: 743-749. DOI: 10.1016/j.jbusres.2018.12.074
- Formai S., Lotti F., Manaresi F., Scoccianti F. (2020). Così il Covid ha contagiato l'imprenditorialità. *Lavoce.info*, 2 luglio.
- Fotopoulos G. (2014). On the spatial stickiness of UK new firm formation rates. *Journal of Economic Geography*, 14, 3: 651-679. DOI: 10.1093/jeg/lbt011
- Id., Storey D.J. (2017). Persistence and change in interregional differences in entrepreneurship: England and Wales, 1921-2011. *Environment and Planning A*, 49, 3: 670-702. DOI: 10.1177/0308518X16674336

- Fritsch M., Falck O. (2007). New business formation by industry over space and time: A multi-dimensional analysis. *Regional Studies*, 41, 2: 157-172. DOI: 10.1080/00343400600928301
- Id., Kublina S. (2019). Persistence and change of regional new business formation in the national league table. *Journal of Evolutionary Economics*, 29, 3: 891-917. DOI: 10.1007/s00191-019-00610-5
- Garofoli G. (1994). New firm formation and regional development: The Italian case. *Regional Studies*, 28, 4: 381-393. DOI: 10.1080/00343409412331348346
- Geroski P.A. (1995). What do we know about entry? *International Journal of Industrial Organization*, 13, 4: 421-440. DOI: 10.1016/0167-7187(95)00498-X
- Glaeser E.L. (2007). *Entrepreneurship and the City*. NBER Working Paper, 13551, Cambridge (MA): NBER.
- Id., Kerr S.P., Kerr W.R. (2015). Entrepreneurship and urban growth: An empirical assessment with historical mines. *Review of Economics and Statistics*, 97, 2: 498-520. DOI: 10.1162/REST_a_00456
- Id., Rosenthal S.S., Strange W.C. (2010). Urban economics and entrepreneurship. *Journal of Urban Economics*, 67, 1: 1-14. DOI: 10.1016/j.jue.2009.10.005
- González-Pernía J.L., Peña-Legazkue I., Vendrell-Herrero F. (2012). Innovation, entrepreneurial activity and competitiveness at a sub-national level. *Small Business Economics*, 39, 3: 561-574. DOI: 10.1007/s11187-011-9330-y
- Id., Guerrero M., Jung A., Peña-Legazkue I. (2018). Economic recession shake-out and entrepreneurship: Evidence from Spain. *BRQ-Business Research Quarterly*, 21, 3: 153-167. DOI: 10.1016/j.brq.2018.06.001
- Hans L., Koster S. (2018). Urbanization and start-up rates in different geographies: Belgium, the Netherlands, and Sweden. *Small Business Economics*, 51, 4: 1033-1054. DOI: 10.1007/s11187-017-9967-2
- Hoover E.M., Vernon R. (1959). *Anatomy of a metropolis: The changing distribution of people and jobs within the New York Metropolitan Region*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Iacobucci D., Micozzi A. (2014). I divari territoriali nella dinamica imprenditoriale in Italia. *L'industria-Rivista di economia e politica industriale*, 35, 1: 49-68, DOI: 10.1430/77263
- Istat (2017). *L'imprenditorialità nelle regioni italiane. Caratteri strutturali e socio-economici*. Roma: Istat.
- Johnson P. (2004). Differences in regional firm formation rates: a decomposition analysis. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28, 5: 431-445. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2004.00056.x
- Keeble D., Walker S., Robson M. (1993). New firm formation and small business growth in the United Kingdom: Spatial and temporal variations and determinants, *Research Series*, 15. Sheffield: Employment Department.
- Klapper L., Love I., Randall D. (2015). New firm registration and the business cycle. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11, 2: 287-306. DOI 10.1007/s11365-014-0345-0
- Koellinger P.D., Thurik A.R. (2012). Entrepreneurship and the business cycle. *Review of Economics and Statistics*, 94, 4: 1143-1156.

- Koster S., Hans L. (2017). History repeating! Spatial dynamics in Dutch start-up rates (1996-2013). *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 108, 2: 250-257. DOI: 10.1111/tesg.12242
- Krugman P. (1991). *Geography and Trade*. Cambridge (MA): MIT Press.
- Lavesson N. (2018). How does distance to urban centres influence necessity and opportunity-based firm start-ups? *Papers in Regional Science*, 97, 4: 1279-1304. DOI: 10.1111/pirs.12289
- Li W., He C., Jiang H. (2019). Spatial and sectoral patterns of firm entry in China. *Professional Geographer*, 71, 4: 703-714. DOI: 10.1080/00330124.2019.1595062
- Liu S., Qian H., Haynes K.E. (2020). Entrepreneurship in small cities: Evidence From U.S. micropolitan areas. *Economic Development Quarterly*, 35, 1: 3-21. DOI: 10.1177/0891242420941927
- Mariani M., Pirani E., Radicchi E. (2013). La sopravvivenza delle imprese negli anni della crisi: prime evidenze empiriche dalla Toscana. *Economia e Politica Industriale*, 40, 1: 25-52. DOI: 10.3280/POLI2013-001002
- Martin R. (2012). Regional economic resilience, hysteresis and recessionary shocks. *Journal of Economic Geography*, 12, 1: 1-32. DOI: 10.1093/jeg/lbr019
- Mayer H., Motoyama Y. (2020). Entrepreneurship in small and medium-sized towns. *Entrepreneurship & Regional Development*, 32, 7-8: 467-472. DOI: 10.1080/08985626.2020.1798556
- Messer T., Siemer M., Gourio F. (2016). A missing generation of firms? Aggregate effects of the decline in new Business formation. *2016 Meeting Papers 752*, Society for Economic Dynamics. Testo disponibile al sito: <https://ideas.repec.org/p/red/sed016/752.html> (consultato il 2 maggio 2020).
- Migliardi A., Revelli D. (2011). Demografia delle imprese nelle aree ad elevata intensità di agglomerazione produttiva. *Economia e diritto del terziario*, 3: 499-525. DOI: 10.3280/ED2011-003005
- Nyström K. (2007). An industry disaggregated analysis of the determinants of regional entry and exit. *Annals of Regional Science*, 41, 4: 877-896. DOI 10.1007/s00168-007-0130-x
- Orr D. (1974). The determinants of entry: A study of the Canadian manufacturing industries. *Review of Economics and Statistics*, 56, 1: 58-66. DOI: 10.2307/1927527
- Oyarzo M., Romaní G., Atienza M., Lufin M. (2020). Spatio-temporal dynamics in municipal rates of business start-ups in Chile. *Entrepreneurship and Regional Development*, 32, 9-10: 677-705. DOI: 10.1080/08985626.2020.1743769
- Parker S.C. (2009). *The economics of entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Piacentino D., Espa G., Filippini D., Giuliani D. (2017). Firm demography and regional development: Evidence from Italy. *Growth and Change*, 48, 3: 359-389. DOI: 10.1111/grow.12172
- Pini M., Rinaldi A. (2020). Nuova imprenditorialità mancata e perdita di occupazione: prime valutazioni sugli effetti della pandemia sul sistema produttivo italiano. *EyesReg.it*, 3: 1-11.

- Pöder A., Viira A.-H., Värnik R. (2017). Firm entries and exits in Estonian urban municipalities: urban hinterlands and rural peripheries, 2005-2012. *Journal of Baltic Studies*, 48, 3: 285-307. DOI: 10.1080/01629778.2016.1210661
- Randelli F., Ricchiuti G. (2015). The survival of Tuscan Firms. *Working paper DISEI*, 2. Firenze: Università degli Studi.
- Renski H. (2008). New firm entry, survival, and growth in the United States: A comparison of urban, suburban, and rural areas. *Journal of the American Planning Association*, 75, 1: 60-77. DOI: 10.1080/01944360802558424
- Id. (2014). The Influence of industry mix on regional new firm formation in the United States. *Regional Studies*, 48, 8: 1353-1370. DOI: 10.1080/00343404.2012.722202
- Reynolds P., Storey D.J., Westhead P. (1994). Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates: an editorial overview. *Regional Studies*, 28, 4: 343-346. DOI: 10.1080/00343409412331348306
- Romer P. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98, 5: S71-S102.
- Rota F.S., Bagliani M., Feletig P., Ferlaino F. (2021). La resilienza delle metroregioni italiane nel periodo della crisi economica mondiale 2008-2016 tra sensibilità e capacità occupazionale. *Rivista Geografica Italiana*, 128, 1: 5-29. DOI: 10.3280/rgioa1-2021oa11649
- Santos S.C., Caetano A., Spagnoli P., Costa S.F., Neumeyer X. (2017). Predictors of entrepreneurial activity before and during the European economic crisis. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13, 4: 1263-1288. DOI: 10.1007/s11365-017-0453-8
- Schumpeter J.A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Stam E. (2005). The geography of gazelles in the Netherlands. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 96, 1: 121-127. DOI: 10.1111/j.1467-9663.2005.00443.x
- Id. (2010). Entrepreneurship, evolution and geography. In: Boschma R., Martin R., eds., *The handbook of evolutionary economic geography*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Sutaria V., Hicks D.A. (2004). New firm formation: Dynamics and determinants. *Annals of Regional Science*, 38, 2: 241-262. DOI: 10.1007/s00168-004-0194-9
- Tamásy C., Le Heron R. (2008). The geography of firm formation in New Zealand. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 98, 1: 37-52. DOI: 10.1111/j.1467-9663.2008.00438.x
- Verheul I., Wennekers S., Audretsch D.B., Thurik R. (2002). An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture. In: Audretsch D.B., Thurik R., Verheul I., Wennekers S., a cura di, *Entrepreneurship: Determinants and policy in a European-US comparison*. Boston: Kluwer.
- Vivarelli M. (1994). *La nascita delle imprese in Italia. Teorie e verifiche empiriche*. Milano: Egea.
- Williams N., Vorley T. (2014). Economic resilience and entrepreneurship: lessons from the Sheffield City Region. *Entrepreneurship and Regional Development*, 26, 3-4: 257-281. DOI: 10.1080/08985626.2014.894129
- World Bank (2020). *Doing business*. Washington (DC): World Bank.